

дач: развитие творческого потенциала; сокращение количества формализованных процедур; оптимизация размера и автоматизация первичной рабочей группы; толерантность; достижение оптимизации усилий и ресурсовложений, направляемых на совершенствование деятельности специалистов. Креативный менеджмент — это подход, который воспитывает в персонале корпоративный дух, инициативу, заставляет искать новые подходы, решения, подчеркивает потенциал работника и веру в его возможности.

И.Н. Рудницкая
БТЭУ (Гомель)

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Все организации стараются осуществлять реализацию продукции с немедленной ее оплатой, но условия конкуренции вынуждают соглашаться на отсрочку платежей, в результате чего появляется дебиторская задолженность. По сути дебиторская задолженность представляет собой иммобилизацию, т.е. отвлечение из хозяйственного оборота собственных оборотных средств предприятия. Этот процесс сопровождается косвенными потерями дохода предприятия, поскольку:

а) чем длительней период погашения дебиторской задолженности, тем меньший доход от средств, вложенных в нее;

б) в условиях инфляции возвращаемые должниками денежные средства в известной степени обесцениваются;

в) дебиторская задолженность — один из активов предприятия, для финансирования которого нужен соответствующий источник. Вот почему очень важно правильно организовать на предприятии работу по управлению дебиторской задолженностью.

Управление дебиторской задолженностью проявляется в выработке политики скидок и кредитования клиентов, выборе путей ускорения поступлений и сокращения суммы «плохих» долгов, определении условий реализации товара, гарантирующих получение оплаты.

Основным моментом в управлении дебиторской задолженностью является выработка условий кредитования. Продажа товаров, работ, услуг в кредит позволяет увеличивать объем продаж, но при этом увеличивает объем дебиторской задолженности и риск неплатежей. Жесткие условия кредитования сокращают объем дебиторской задолженности и убытки от «плохих» долгов, но одновременно уменьшают объемы продаж и получаемых доходов, поскольку отпугивают клиентов.

Существует множество путей, позволяющих максимизировать прибыль и свести к минимуму убытки при работе с дебиторской задолженностью.

Основными из них являются:

1. *Выставление счетов, контроль-оплаты.* Четкий контроль над своевременным выставлением счетов и их оплатой, возложенный на определенного сотрудника или группу сотрудников (по направлениям или видам деятельности компании), позволяет в нужный момент реагировать на просрочку в оплате счетов и другие проблемы, возникающие при выставлении, рассылке и оплате счетов, и вовремя принимать управленческие решения.

2. *Оценка клиента.* Причинами возникновения просроченной дебиторской задолженности может стать работа с несостоятельными и неплатежеспособными организациями, организациями, имеющими сомнительную репутацию на рынке. Поэтому необходимо проанализировать информацию о потенциальном партнере или клиенте. Если организация, с которой планируется заключить договор, — резидент Республики Беларусь, то существует возможность получения информации, опираясь на опыт работы с ней других организаций, материалов периодической печати, справочников, государственной отчетности и т.д.

3. *Страхование.* Принимая решение о страховании необходимо оценить ожидаемые потери от «плохих» кредитов, способность организации покрыть убытки и стоимость страхования.

4. *Факторинг* — есть прямая продажа дебиторской задолженности банку или финансовой компании. Таким образом, поставщик получает часть необходимых ему средств, покупатель — отсрочку платежа, а банк размещает деньги как бы под залог денежного обязательства. При этом в большинстве случаев к фактору (банку) переходит и риск неуплаты обязательства.

В Беларуси подобного рода услуги оказывают банки, которые приобретают денежные требования по цене, значительно ниже номинала (например, за 80 % размера задолженности). Как показывает практика, правильно организованный процесс управления дебиторской задолженностью достигает необходимых результатов и позволяет организации более эффективно использовать собственные оборотные средства.

С.А. ТЫМОНЮК
БГЭУ (Минск)

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ПРИМЕРЕ МОЛОЧНОЙ ОТРАСЛИ

Обеспечение конкурентоспособности предприятия означает повышение эффективности его экономической деятельности как на внутреннем, так и на внешнем, рынках.