

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
БГЗУ (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.

Анализ деятельности крупных белорусских и российских предприятий в молочной сфере, таких, как ОАО "Савушкин продукт", ОАО "Бабушкина крынка", позволяет выделить 3 основных неценовых фактора, способствующие повышению конкурентоспособности предприятия и его выхода на зарубежные рынки: брендинг, лизинг и системы контроля качества.

Значение бренда заключается в направлении и организации потребительского выбора, так как он быстро и точно идентифицирует товар или услугу. Он ускоряет процесс выбора товара, позволяет взаимодействовать со значимыми для потребителя социальными группами через выбор марки, добиваясь признания и уважения.

Для повышения эффективности функционирования предприятия следует начинать внедрение международных стандартов именно с системы качества и безопасности на основе принципов НАССР, определяя основные принципы, этапы и необходимые условия для внедрения данной системы.

Дополнительным фактором повышения конкурентоспособности белорусских предприятий молочной промышленности является модернизация основных фондов. Лизинг может эффективно использоваться для модернизации существующих производственных мощностей и приобретения нового оборудования.

Повышение конкурентоспособности продукции также соответствует тенденции укрупнения и концентрации производства, организационной перестройки отрасли по типу формирования крупных молочных холдингов со строгой специализацией участников.

Д.П. Федькович
БГЭУ (Минск)

ПРОБЛЕМЫ ПРИВАТИЗАЦИИ И РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Реформа прав собственности началась в Беларуси в конце 1980-х гг., когда правительство Советского Союза частично легализовало частный бизнес. Главным наследством социализма было господство государственной собственности. В 1991 г. частный сектор составлял лишь 5 % ВВП. Кроме того, после распада социалистической экономики Беларусь унаследовала промышленный комплекс, базирующийся на производстве энерго- и материалоемких товаров и их экспорте в другие республики Советского Союза. Таким образом, были крайне необходимы приватизация и реструктуризация, которые должны были установить права собственности, создать частный сектор, повысить эффективность и конкурентоспособность предприятий.