

ния стратегических деловых единиц являются следующие разграничительные показатели

- товар;
- рынок;
- сочетание “товар-рынок”.

В отечественной и зарубежной литературе много внимания уделяется характеристике товаров и рынков. Важное для стратегического планирования сочетание “товар-рынок” существует там, где имеются различия в соотношениях затрат, цен и прибыли по сравнению с другими сочетаниями “товар-рынок”.

При определении стратегических деловых единиц на предприятии необходимо учитывать следующие специфические критерии:

- Каждая СДЕ имеет свою собственную цель, по возможности независимую от других;
- Конкурентная ситуация определяется специфическим и для СДЕ конкурентами;
- СДЕ выступает как конкурент на рынке, а не преимущественно как поставщик для внутренних нужд;
- В каждой СДЕ имеются предпосылки для стратегического планирования и его независимого осуществления в виде маркетинговых и научных исследований.

Кроме этого:

- Решение о ликвидации или расширении независимой СДЕ не должно существенно влиять на деятельность изменять бизнес других СДЕ;
- Решение об освоении новых источников заготовок или нового технологического процесса в производстве одной СДЕ не должно оказывать решающего воздействия на другие СДЕ;
- Решение об изменении цены, качества или уровня услуг покупателям в пределах одной СДЕ не должно существенно влиять на стратегию других СДЕ.

Проведение такого предварительного этапа в процессе планирования позволит значительно повысить обоснованность плановых показателей, минимизировать риск хозяйственной деятельности на рынке, уменьшить сложность реализации поставленных задач путем исключения дополнительных альтернативных действий

*А.В. Медведев*  
ГКИ (Гомель)

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАСЧЕТОВ – ВАЖНЫЙ ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ И КАЧЕСТВА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В 90-е годы экономика Белоруссии характеризуется необычайными трудностями в области осуществления платежей и расчетов между многочисленными хозяйственными субъектами. Кризисное

состояние экономики большинства стран СНГ сопровождаются разрушением их взаимных торговых и платежных отношений. Сложившаяся ситуация требует принятия конструктивных мер для формирования эффективной системы валютно-платежных отношений между новыми самостоятельными государствами.

В рыночных условиях хозяйствования проведение расчетов должно обуславливаться экономической целесообразностью, сочетаться с экономической самостоятельностью субъектов рынка и их материальной ответственностью за свои действия, что должно повысить качество принимаемых управленческих решений и на этой основе эффективность функционирования торговых предприятий.

В настоящее время система кредитно-расчетных отношений предприятий находится еще в стадии формирования. При всеобщей неплатежеспособности все шире применяется предварительная оплата товаров (услуг), т.е. авансирование поставщиков со стороны покупателей. Никакая экономика, особенно при высоких темпах инфляции, не выдержит такого порядка расчетов в течение длительного времени, ведь он предполагает наличие у покупателей свободных денежных резервов. А поскольку те, как правило, отсутствуют, резко возрастает спрос на банковские кредиты, что еще больше увеличивает денежную эмиссию и способствует дальнейшему раскручиванию инфляционной спирали.

При жесткой кредитной политике затрудняется реализация готовой продукции. В конечном счете, предоплата ведет к уменьшению объемов производства и сбыта продукции, образованию больших товарных запасов.

За рубежом поставщики, наоборот, чаще авансируют покупателей в форме коммерческого кредита, что является необходимым условием продвижения на рынок промышленной продукции. Векселя и чеки как платежные средства обеспечивают при этом, благодаря характеру своего обращения, своеобразный клиринг. Чем больше оборотов они совершают, тем больше сумма взаимно погашенных платежей, а значит, меньше требуется средств (наличных и безналичных) для нужд денежного обращения предприятий. Вот почему надо ускорить создание в Республике Беларусь целостной системы кредитования и расчетов предприятий, основанной на вексельном и чековом обращении.

Необходима также коренная перестройка работы экономических служб предприятий с тем, чтобы они могли достаточно глубоко и квалифицированно анализировать платежеспособность экономических контрагентов на предмет взаимного кредитования. Вместе с этим, как сказано выше, развитие вексельного обращения предполагает наличие устойчивой финансовой базы хозорганов и стабилизацию экономики. Развитие вексельного и чекового обращения создаст прочную основу для совершенствования всей системы безналичных расчетов, внедрения в практику межбанковского и межхозяйственного клиринга.

Таким образом, проблема совершенствования расчетов в народном хозяйстве и выхода из платежного кризиса может быть решена

при условии применения в комплексе методов финансовой и денежно-кредитной политики, а также совершенствования организации и управления финансами и кредитом на уровне предприятий. А для этого необходима законодательная база, т.е. решение проблемы возможно лишь на государственной основе.

В этой связи можно выделить отдельные предложения по совершенствованию отечественного расчетно-платежного механизма:

- использование расчетов между предприятиями чеками из лимитированных чековых книжек;
- использование аккредитивной формы расчетов как более эффективную по сравнению с предоплатой;
- использование зачетов взаимных требований (клиринг);
- использование вексельной формы расчетов;
- оказание банками консультационной помощи клиентам в выборе и разъяснении преимуществ тех или иных форм платежей;
- проработка вопроса унификации депозитных счетов, используемых клиентами банков для расчетов;
- предоставление предприятиям право расходовать средства с расчетных и других счетов на неотложные нужды при финансовых затруднениях в условиях календарно-целевой очередности платежей;
- ведение учет всех видов неплатежей по основным категориям плательщиков и по важнейшим категориям получателей средств;
- использование ЭВМ, что даст возможность повысить аналитичность учета, вести его в масштабе реального времени, дифференцировать отчетные показатели в зависимости от вида и уровня принимаемых решений, оперативно и гибко реагировать на изменяющиеся условия хозяйственной деятельности предприятия, открывает новые пути для разработки и внедрения более эффективной технологии обработки информации.

Предложенные рекомендации могут способствовать повышению эффективности и качества функционирования торговых предприятий, налаживанию целостного отечественного расчетно-платежного механизма, приближению его к международным стандартам.

*Г.А. Давыдова*, канд. экон. наук  
БГЭУ (Минск)

## **РОЛЬ МОТИВАЦИИ ТРУДА В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В условиях хозяйственной самостоятельности, самоуправления и самофинансирования предприятий важная роль принадлежит мотивации труда.

Мотивация труда — это стимулирование работника или группы работников к деятельности по достижению целей предприятия через удовлетворение их потребностей в материальных, духовных и социальных благах.