

Cash Flow». Они являются обязательной формой бизнес-плана, тесно связанной с другими его разделами.

Главной целью разработки этих кассовых планов является обеспечение синхронности денежных поступлений и платежей, а также ускорение их оборота. Это достигается благодаря решению следующих задач:

1. Определение источников и объема денежных поступлений, а также возможностей их увеличения.
2. Обоснование очередности платежей, исходя из их приоритетности.
3. Сбалансирование расходов с источниками их покрытия.
4. Определение размеров «свободных денежных средств» и их эффективное использование.

«Cash Flow» охватывает в основном текущий период и предполагает постоянную корректировку последующих заданий, с учетом реализации предыдущих, фактического состояния ресурсов и изменений в хозяйственной и финансовой ситуации.

<http://bseu.by/>

А.Э.Путиньш

Латвийский Университет (Рига)

УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ В НОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

В условиях рыночной экономики, с ростом сложности и неопределенности во внешней среде бизнеса, возрастает спрос на консалтинговые услуги.

Характерно то, что богатые и опытные организации широко пользуются услугами консультантов и умеют использовать потенциал приглашенных специалистов, а недавно созданные фирмы крайне редко прибегают к помощи консультантов. Причина этому не только в нехватке средств, но и в недоверии к консультантам.

Причины недоверия могут быть разными: нет понимания того, какую выгоду можно получить от консультирования, нет опыта работы с консультантом, боязнь потерять власть, и т.д.

Опыт управленческого консультирования развивающихся организаций показывает, что эффективность этого процесса зависит не только от знаний консультантом систем, отрасли и т.д., но и от того, как будут складываться отношения между консультантом и клиентом.

Клиент и консультант могут по-разному смотреть на ожидаемый исход и пути выполнения задания. Поэтому необходимо совместно определить проблему, в связи с которой был приглашен консультант. Определение проблемы может различаться по многим причинам.

Консультант и клиент должны выяснить, чего они хотят достичь и до какой стадии решения проблемы будет участвовать консультант. Часто бывает, что руководители - владельцы не осознают, что без изменений в их отношениях к себе, окружающему миру, к коллегам дальнейшее развитие организации не возможно.

<http://bseu.by/>

В.Н.Раздерищенко

Гомельский кооперативный институт (Гомель)

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА

Определение категорий расходов на стимулирование и результата действия системы стимулирования труда является необходимым условием для управления эффективностью системы стимулирования труда.

В мировой экономике и в хозяйственной практике Российских предприятий довольно широкое распространение получило изучение затрат работодателя на содержание рабочей силы. Однако в экономической литературе не уделяется должного внимания изучению расходов работодателя на стимулирование труда.

Между тем, расходы связанные с содержанием рабочей силы и затраты на стимулирование труда не тождественные категории. Так, если расходы на содержание рабочей силы включают все затраты, связанные с существованием работников на предприятии, то затраты на стимулирование труда связаны только с той частью расходов работодателя на рабочую силу, которые непосредственно стимулируют трудовую активность работников.

С учетом проведенного анализа средств, направляемых на потребление на предприятиях кооперативной торговли, к затратам на стимулирование труда относится получаемая работниками заработная плата (источником покрытия которой являются как издержки обращения, так и прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия) и налоговые и неналоговые отчисления от нее.

Как свидетельствуют проведенные расчеты, в 1998-2000годах по торговым предприятиям Гомельского облпотребсоюза начисления на заработную плату в общей сум-