

стом, обладающим особыми знаниями и навыками; беспристрастный взгляд помогает найти и реализовать необходимые меры, консультирование оказывает образовательный эффект; использование консультанта может обходиться дешевле, чем решение проблемы собственными силами.

Однако медленное развитие рынка консалтинговых услуг из-за неудовлетворительного состояния экономики, влияющего на уровень и динамику деловой активности, не позволяют в полной мере задействовать этот фактор. Тем более, что нередко отказ от использования консалтинговых услуг связан с психологической составляющей: неверием в способности и квалификацию консультанта, боязнью утраты независимости управления предприятием, желанием сохранить сведения о предприятии в тайне.

Следует более широко использовать возможности государственных учреждений, университетов, иных коммерческих фирм в качестве центров консалтинговой помощи, которые, в первую очередь, должны быть связаны с разработкой прогнозов окружающей среды предприятия. К последним относятся экономические, социо-политические, производственные и технологические прогнозы. С помощью этих прогнозов будут определяться долгосрочные возможности предприятия. При этом часть информации можно передавать предприятиям бесплатно через публикации, а часть - продавать.

<http://bseu.by/>

О.А. Пузанкевич
БГЭУ (Минск)

ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Учитывая, что малые предприятия, как правило, имеют ограниченный объем денежных ресурсов, это во многих случаях сковывает их деятельность. Для поддержания постоянной деятельности этих субъектов требуется непрерывное движение денежных средств, их рациональное использование. Поэтому на малых предприятиях следует планировать использование денежных средств

Разработка планов, краткосрочных прогнозов движения денежных средств позволяет еще на начальной стадии хозяйственного решения определить возможности его своевременного финансирования, отрегулировать встречные платежи с источниками их покрытия, предусмотреть варианты наиболее рационального использования денег. Для реализации этих направлений малым предприятиям необходимо обособовывать движение своих денежных ресурсов в кассовых планах, так называемых «

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.