

## **АВТОМАТИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

Дебиторской задолженностью необходимо управлять на всех этапах ведения хозяйственной деятельности, начиная от проведения преддоговорных процедур до исполнения договорных операций. Резкое увеличение дебиторской задолженности и ее доли в текущих активах может свидетельствовать о неосмотрительной кредитной политике предприятия по отношению к покупателям, либо об увеличении объема продаж, либо неплатежеспособности и банкротстве части покупателей. С другой стороны, предприятие может сократить отгрузку продукции, тогда счета дебиторов уменьшатся. Следовательно, рост дебиторской задолженности не всегда оценивается отрицательно.

Для предотвращения угрозы банкротства на предприятии при составлении бизнес-плана финансового оздоровления целесообразно использование компьютерной системы управления дебиторской задолженностью, запасами и денежными средствами. Удобно проводить мониторинг дебиторской задолженности в программе Access. Компьютерная система может информировать менеджера о наступлении сроков выплаты по обязательствам. Эти процессы происходят автоматически. При помощи компьютерной техники ведется сбор данных по каждому клиенту, так называемая «платежная история», затем эти данные обобщаются и на их основе выносятся решения об установлении предельной величины кредита, которая может быть предоставлена клиенту; производится классификация дебиторов. Данные по каждому дебитору обобщаются и используются в системе контроля дебиторской задолженности. Итоговая информация о взаимоотношениях с дебиторами сосредотачивается в базе данных фирмы и используется для принятия решений относительно возможного изменения кредитной политики. Так, на основе подобной базы данных, собранной персонифицированной информации об имеющихся и потенциальных покупателях, возможно их разделение на три группы:

1. Надежные покупатели – покупатели, чья финансовая история не вызывает сомнения, крупные потребители, имеющие положительную репутацию, своевременно оплачивающие поставляемую им продукцию. Для таких покупателей может быть предложена кредитная программа с предоставлением скидок покупателям при покупке большого объема товаров, за своевременную или досрочную уплату продукции, скидок за предварительную оплату продукции с предоставлением рассрочки на определенный период времени для оплаты оставшегося объема товаров.

2. Обычные покупатели – потребители, приобретающие товар небольшими партиями, как правило, своевременно оплачивающие поставленную продукцию. Для таких потребителей возможно предложение кредитной программы со стандартными скидками за своевременную или предварительную оплату продукции;

3. Группа риска. Это покупатели, в отношении которых есть определенные сомнения в их возможности своевременно оплатить поставленную продукцию, либо новые покупатели, в отношении которых отсутствует какая-либо информация об их финансовом положении. Для таких потребителей можно предложить кредитную программу, предусматривающую введение штрафных санкций за несвоевременную оплату продукции.

Грамотное, своевременное управление дебиторской задолженностью может значительно снизить долю сомнительной задолженности в составе дебиторской задолженности, что уменьшит риск потерь прибыли в результате ее списания.

**Е.А. Пушкарев, В.П. Суриков**

*Российский государственный профессионально-педагогический университет*

## **МОДЕРНИЗАЦИЯ МОСТОВОГО РАСПИЛОВОЧНОГО СТАНКА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**

В сложных условиях хозяйствования в связи с максимальным износом материально-технической базы невозможно выпускать конкурентоспособную продукцию с низкой себестоимостью, с малыми затратами и достойного качества. Выйти из создавшегося положения в некоторых случаях предприятие может путем модернизации действующего и выпускаемого оборудования.

На достижение указанных целей направлен выполненный на кафедре технологии и оборудования машиностроения Машиностроительного института РГППУ проект модернизации мостового станка для распиловки гранита. Работа сделана для ООО МПО “Экспериментальный завод” (г. Реж), который является лидером Уральского региона по производству камнеобрабатывающей техники. На заводе постоянно уделяется большое внимание модернизации серийно выпускаемой и проектирование новой техники в соответствии с требованиями рынка. Мировая тенденция роста цен на энергоресурсы и полезные ископаемые, стимулирует российские строительные компании отказаться от импортных строительных материалов в пользу более дешевых отечественных. В связи с этим, возникает проблема в быстром удовлетворении потребности в природном камне. Для эффективного производства изделий необходимы новые совре-