

Идеальный бизнес – бизнес без долгов

Современный ритм жизни очень динамичен. С появлением все новых технологических решений вы, с одной стороны, получаете комфорт и новые возможности, а с другой стороны, перестаете замечать полную картину происходящего, в круговороте забот и дел теряете концептуальную компетентность. Казалось бы, предпосылок к беспокойству нет, все идет по плану: ваша компания развивается, выигрывает заказы, проводит техническое переоснащение, обучает сотрудников новым процессам, инвестирует в программное обеспечение. Конечно, в любой сфере компания, кроме плановой профильной деятельности, вынуждена работать с издержками. Но уменьшать эти издержки вы можете только в том случае, если вы их замечаете!



Задайте себе вопрос – кто в вашей компании кроме вас занимается издержками? Правильнее сказать, кто работает над их уменьшением, не от случая к случаю, не совмещая эту важную функцию с другой деятельностью?

Дебиторская задолженность – это не просто деньги, которыми вы не можете воспользоваться в момент времени. Наличие долга – это психологический аспект вашего бизнеса, который говорит о том, как вы относитесь к заработанным деньгам. Это отношение видят сотрудники и чувствуют ваши должники. Если заработанные деньги нужны больше не вам, а вашим оппонентам, то вы глубоко несчастные люди, поскольку сами создаете возможность не платить вам вовремя или даже никогда!

Вопрос кредитного менеджмента не терпит бездействия. С чего вы можете начать прямо сейчас? Посмотрите на тех людей, которые отвечают в вашей компании за уменьшение дебиторской задолженности и за возврат долгов. Уверен, что в большинстве фирм таких людей просто нет, а если есть, то они совмещают обязанности, выстраивая приоритеты по собственному усмотрению и вынося работу по возврату долгов

на третий план. Мне, как специалисту по сбору долгов, часто приходится удивляться тому, как в компаниях организованы процессы возврата долгов, как сотрудники и топ-менеджеры понимают этот вопрос. Да что лукавить, многие директора и учредители считают, что все может сделать служба безопасности, только почему-то у них ничего не выходит, видимо, бицепсы и трицепсы плюс опыт в органах – это еще не инструмент для возврата долга. Такой механистический подход в вопросах кредитного менеджмента обречен на провал. Вы никогда не получите желаемый результат, если глубоко и серьезно не проникнетесь системным подходом к возврату долгов! Разовые бессистемные решения, неожиданно эмоциональные мероприятия без истории взаимоотношений только укрепляют вашего клиента во мнении, что отсутствие платежей вам – это правильная стратегия. Вы продолжаете надеяться и призываете его к совести, а он играет с вами в собственную игру под названием «Попроси у меня еще разок».

Основная ошибка имеющих долги компаний – неверный подбор персонала на должность кредитного менеджера. Повторюсь, но факт остается фактом: бывший сотрудник силовых структур не всегда психолог и не всегда в силу сложившихся привычек и характера готов им стать, а психолог не всегда может работать в команде и быть при этом еще и управленцем. Немаловажен и темперамент такого специалиста, без характера не построить системы взыскания долгов. И что бы вы ни говорили, какие бы приказы, правила и инструкций ни придумывали, все это не даст результата, если нет специалиста для воплощения этого на практике и ежедневного развития и выстраивания системы возврата долгов, с применением все новых и новых подходов!

Если у вас нет таких людей, мы поможем вам их подобрать; если у вас есть такие люди и их необходимо обучать, мы готовы! Если у вас есть специалисты, то инвестируйте в их дальнейшее развитие!

Помните, что вы не можете получить полного удовлетворения от бизнеса, если у вас есть должники. Будьте счастливы! ■