

Мероприятия по связям с общественностью проводятся для повышения осведомленности и повышения лояльности потребителей.

Также, в рамках коммуникационной политики для стимулирования продаж могут широко использоваться такие регуляторы цен как скидки (за большой объем закупок, сезонные) и бонусы (стимулирование посредника, разнесение платежа во времени и др.), а также отрывные наклейки, купоны, лотереи, дегустации и т.д.

Кроме этого, важной составляющей коммуникационной политики предприятия должно стать участие в специализированных выставках, где собираются заинтересованные субъекты рынка. Высокий коммуникационный эффект выставок заключается в возможности демонстрировать продукт, отвечать на вопросы, опровергать возражения и, что самое главное, строить личные отношения с партнерами и покупателями.

Для повышения вовлеченности в процесс работы и достижение общей цели менеджеры организации должны прибегнуть к различным методам стимулирования персонала.

Подытоживая следует отметить необходимость использования всех вышеперечисленных рекомендаций в виде взаимосвязанных элементов системы управления маркетинговой деятельностью организации.

УДК 67/68:658 (07)

Е. Семашко

(Республика Беларусь)

Научный руководитель Е.В. Позднякова, ст. преподаватель
Белорусский государственный аграрный технический университет

ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОГРАММЫ ПО УПРАВЛЕНИЮ ХОЗЯЙСТВЕННЫМ РИСКОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Выбор мероприятий по управлению факторами хозяйственного риска представляет собой экономическое обоснование применения того или иного способа (или их совокупности) воздействия на каждый из выделенных на этапе анализа факторов риска. Мероприятия по управлению риском группируются в зависимости от выбранного варианта поведения в ситуации риска. Выделяют стратегию уклонения от риска, принятия риска на себя и передачу риска.

Уклонение от риска в широком смысле означает отказ от действий, связанных с риском. В узком смысле – означает отказ от одних операций, необходимых для осуществления проекта, в пользу альтернативных.

Принятие риска на себя означает, что субъект хозяйствования готов нести потенциальные убытки в случае реализации факторов риска. Этот вариант поведения объединяет следующие методы управления: самострахование, организационно-технические мероприятия по снижению риска, покрытие возможных убытков из внешних источников.

Самострахование – формирование специальных резервных фондов, из которых будет осуществляться компенсация убытков при их возникновении. К разряду самострахования относятся также такие мероприятия, как завышение времени выполнения тех или иных операций, использование завышенных ставок дисконтирования при расчетах.

Организационно-технические мероприятия по снижению риска включают в себя комплекс мер, направленных на предотвращение возникновения неблагоприятных событий, с одной стороны, и на минимизацию негативных последствий в случае их наступления, с другой. Организационные мероприятия по снижению риска объединяют следующие методы: диверсификацию, разработку тактических планов действий и мониторинг факторов риска.

Диверсификация представляет собой ведение деятельности по различным, несвязанным между собой направлениям. Диверсификация является приемом снижения или устранения риска проекта, при котором уменьшается степень его зависимости от какого-либо одного элемента, путем дублирования их функционально аналогичными и корреляционно несвязанными.

Разработка тактических планов действий, как метод управления риском, предполагает генерирование возможных сценариев развития событий и разработку соответствующих оптимальных планов поведения. Разработанные планы поведения в виде инструкций регламентируют различные стороны деятельности предприятия.

Мониторинг факторов риска представляет собой осуществление постоянного сбора и анализа информации относительно факторов риска хозяйственной деятельности, их оценку и сравнение полученных данных с базовыми показателями. Мониторинг факторов

риска должен производиться постоянно при функционировании субъекта хозяйствования.

Покрытие возможных убытков из внешних источников предполагает привлечение дополнительных средств в виде собственного или заемного капитала для покрытия ущерба от реализации фактора риска.

Передача рисков предполагает, что возможные убытки вследствие реализации тех или иных факторов риска будут компенсированы за счет других участников хозяйственной деятельности. Вариант передачи рисков объединяет следующие методы управления: страхование рисков и передача рисков через заключение контрактов.

Передача рисков через заключение контрактов предполагает заключение контрактов на таких условиях, когда возможные убытки будут компенсированы за счет контрагента. В качестве примера можно привести договора подряда, факторинг, хеджирование.

Страхование подразумевает передачу риска страховщику за определенную плату. С помощью страхования можно минимизировать практически все имущественные риски, а также многие политические, кредитные, коммерческие и производственные риски.

Первым этапом разработки программы управления хозяйственным риском является уточнение возможностей применения того или иного метода управления для каждого из значимых факторов риска. При этом, необходимо отметить, что на практике наиболее эффективный результат можно получить лишь при комплексном использовании различных методов снижения риска. Комбинируя их друг с другом в самых различных сочетаниях, можно достичь также оптимального соотношения между уровнем достигнутого снижения риска и необходимыми для этого дополнительными затратами.

Далее определяются альтернативные и сочетаемые методы управления. Альтернативность методов управления в данном случае означает, что применение таких методов одновременно не является целесообразным и следует выбрать наиболее эффективный. Есть же, наоборот, сочетаемые способы управления риском, которые при применении в комплексе значительно повысят эффективность программы риск-менеджмента. Так, например, самострахование можно совместно применять с диверсификацией, разработкой тактических планов действий, мониторингом факторов риска и передачей риска через заключение контрактов. Однако, страхова-

ние и покрытие убытков из внешних источников являются альтернативными методами. Следовательно, при разработке программы по управлению хозяйственным риском, необходимо определить эффективность каждого из них и выбрать наиболее оптимальный.

По отобранным методам составляется программа управления хозяйственным риском предприятия, которая включает комплекс мер по управлению факторами риска, возможности применения которого подробно излагаются в форме отчета. Особое внимание уделяется факторам, выделенным проведенными ранее качественным и количественным анализом.

УДК 330.322

А. Томялойть

(Республика Беларусь)

Научный руководитель М.И. Латушко, к.в.н., доцент
Белорусский аграрный технический университет

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ

Инвестиционная привлекательность – совокупность объективных и субъективных характеристик объекта инвестирования обуславливающих в совокупности потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции в данную страну, регион, отрасль, предприятие (корпорацию).

В зависимости от временного горизонта анализа, управления и прогнозирования могут быть выделены текущая и перспективная инвестиционная привлекательность. Также следует различать абсолютную инвестиционную привлекательность и сравнительную инвестиционную привлекательность (последнее предполагает сопоставление с показателями инвестиционной привлекательности других объектов инвестирования).

Инвестиционная привлекательность предприятия – это совокупность характеристик, которые показывают, насколько эффективно вкладывать денежные средства в дальнейшее развитие предприятия. Преимущественным показателем есть фактор получения стабильного дохода на протяжении длительного периода.

У потенциальных инвесторов есть собственные устоявшиеся представления о том, по каким правилам должна функционировать компания, чтобы заслужить их внимание и деньги. Оценка инве-