

тная система уже изжила себя, уступив место бонусной. Это связано, прежде всего с тем, что большая часть магазинов, компаний, организаций предлагает своим покупателям дисконтные карты. Таким образом, использование дисконтной системой не является конкурентным преимуществом как таковым. А программа поощрения (бонусная программа), объединяющая несколько предприятий является более привлекательной в связи с тем, что предлагает более широкие возможности.

Программы лояльности 21 века должны позволять:

- управлять отношениями с клиентами;
- максимизировать прибыль предприятия;
- служить мотивацией, как для клиентов, так и для организаций;
- формировать потребности клиентов;
- выполнять защитную функцию, т.е. оградить компанию от воздействия конкурентов.

Опираясь на тенденции, которые диктуют нам рыночные отношения, следует понимать, что при формировании программ лояльности необходимо учитывать как финансовые, так и эмоциональные мотивы потребителя. Ведь только работа всех этих рычагов вместе поможет сформировать лояльность клиента к чему-либо.

Приобретая товар или услугу, клиент должен ощущать, что организация:

1. предложит ему именно то, что ему нужно;
2. отвечает за качество продукта или сервиса;
3. заботиться о его финансовом благосостоянии;
4. ценит его как клиента;
5. дорожит отношениями с ним.

Таким образом, основной целью программ лояльности должно являться создание долгосрочного спроса на продукт, учитывая и финансовую сторону вопроса и эмоциональную, а в основе программ лояльности лежат создание прочных взаимоотношений между продавцом / товаропроизводителем и потребителем.

Источники

1. Дымщиц, М. Н. Потребительская лояльность. Механизм повторной покупки / Михаил Дымщиц. – М.: Вершина, 2007. – 196 с.
2. Хойер, Д. Война за клиента. Лояльность раз и навсегда / Джо Хойер. Минск : Попурри, 2010. – 110 с.
3. Ли, Г. Удовлетворенность потребителей и лояльность. // Энциклопедия маркетинга. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru/read/article/a47.htm>, свободный. – Заглавие с экрана.
4. Цуневская, О. Я. Автоматизация программ лояльности на основе CRM-технологий // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2008. – №6.

*Г. М. Корженевская, кандидат экономических наук,
доцент, БГЭУ (Минск)*

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ИНВЕСТОРА

Одной из основных проблем, с которыми сталкиваются все государства, стремящиеся привлечь инвестиции, является проблема учета различного рода рисков и управление ими.

Любой инвестор независимо от форм инвестирования подвержен одинаковым общим рискам, к которым относятся внешнеэкономические (возникающие с изменением ситуации во внешнеэкономической деятельности) и внутриэкономические риски (связанные с изменением внутренней экономической среды). В свою очередь, данные виды рисков выступают как синтез более частных разновидностей рисков:

а) социально-политический риск – объединяет совокупность рисков, возникающих при изменении политической системы и расстановки политических сил в обществе, при политической нестабильности;

б) экологический риск – выступает как возможность потерь вследствие природных катастроф, ухудшения экологической ситуации;

в) риски, связанные с мерами государственного регулирования – включают риски изменения административных ограничений инвестиционной деятельности, экономических нормативов, налогообложения, валютного регулирования, процентной политики, регулирования рынка ценных бумаг, законодательных изменений;

г) конъюнктурный риск – риск, связанный с неблагоприятными изменениями общей экономической ситуации или положением на отдельных рынках;

д) инфляционный риск возникает вследствие того, что при высокой инфляции денежные суммы, вложенные в объекты инвестирования, могут не покрываться доходами;

е) прочие риски, обусловленные экономическими преступлениями, недобросовестностью хозяйственных партнеров, возможностями неисполнения, неполного или некачественного исполнения партнерами взятых на себя обязательств и пр.

Особую незащищенность инвестор испытывает перед рисками некоммерческими (политическими), т.е. не связанными с предпринимательскими отношениями, а зависящими от действий государства или обстоятельств внутриполитического характера, которые частный инвестор не в состоянии контролировать.

Существенную роль в механизме регулирования и гарантий иностранных инвестиций играют международные соглашения и организации, например, Многостороннее агентство по гарантиям инвестиций (MIGA), учрежденное в соответствии с Сеульской конвенцией 1985 года, в котором участвуют 174 государства, в том числе все страны СНГ.

MIGA предоставляет инвестору возможность страхования некоммерческих (политических) рисков. Это международная межправительственная организация, которая обладает привилегиями и иммунитетом, присущими субъекту международного права. MIGA занимается также и чисто коммерческой деятельностью в области страхования рисков, связанных с инвестированием иностранного капитала.

Безусловно, содержание политических рисков, подлежащих страхованию, в разных источниках права отличается. К примеру, террористические акты были исключены из круга безусловно страхуемых MIGA рисков, но изменения, внесенные 14 апреля 2009 г. в Правила текущей деятельности MIGA, называют в качестве политического риска террористические акты или похищения людей, направленные против держателя гарантии [1].

Страхование политических рисков осуществляют:

* юридические лица частной формы собственности (например, Lloyd, American International Group). После мирового финансового кризиса возможности таких страховщиков снизились.

* государственные организации, которые страхуют некоммерческие риски национальных предпринимателей, выступающих в роли иностранных инвесторов за рубежом. В соответствии с п. 2 Указа № 534 исключительное право на проведение страхо-

вания экспортных рисков с поддержкой государства принадлежит Республике Беларусь и осуществляется от ее имени предприятием экспортно-импортного страхования «Белэксимгарант» [2]. Государство выполняет руководство и контроль за деятельностью страховщиков некоммерческих рисков с поддержкой государства: определяет круг страхователей, порядок заключения и условия договора страхования, в частности страховые тарифы. В бюджете Республики Беларусь ежегодно аккумулируются средства для выплаты страховых возмещений.

* международные организации (например, MIGA). MIGA страхует не более 90 % суммы инвестиций от суммы понесенных убытков, возникших в результате наступления одного из перечисленных в договоре страховых случаев.

В практике управления инвестиционными рисками выделяют следующие этапы: выявление, оценка и распределение рисков. Во многих литературных источниках приводится классификация способов снижения инвестиционных рисков: избегание риска; предотвращение ущерба; передача риска; принятие риска на себя; диверсификация; приобретение дополнительной информации о выборе и результатах; лимитирование; самострахование; страхование. Эти способы достаточно полно описаны в литературных источниках.

В настоящее время большой интерес представляет управление рисками в государственно-частном партнерстве (ГЧП).

Основная проблема управления – распределение рисков между партнерами и взаимная поддержка. В теории проектного финансирования предполагается, что все возможные от реализации проекта риски должны быть переданы той стороне, которая обеспечит эффективное управление рисками. Однако большинство неудач при реализации проектов ГЧП связано с отсутствием специальных договоренностей о распределении возможных рисков между сторонами и стремлением каждой из участвующей в проекте стороны переложить ответственность за риски друг на друга. Распределение рисков в проектах ГЧП (вместе с имущественным участием и ответственностью) – ключевая категория, отличающая ГЧП от иных форм инвестиционного сотрудничества.

Баланс рисков чрезвычайно важен для развития ГЧП. Основным преимуществом ГЧП является передача рисков частному сектору.

Механизм распределения рисков должен учитывать анализ всего комплекса рисков. Для того чтобы привлечь капитал, следует прописать перечень рисков в контрактной документации по проекту, а также распределение рисков между сторонами в зависимости от вида рисков и переговорной силы сторон. Невключение рисков в соглашение приведет к дополнительным убыткам сторон

Для успешного старта проекта органы власти должны наметить и перечислить основные риски, типичные при реализации проектов, связанных с услугами в сфере инфраструктуры. К числу наиболее эффективных инструментов как для органов власти, так и для частного сектора относится разработка матрицы рисков, применимой для каждого этапа проекта и определяющей наиболее предпочтительные для правительства направления выделения средств. На этапе подготовки и последующего проведения тендера матрица может быть использована для создания перечня всех возможных рисков, сопряженных с реализацией проекта, и возможных способов их ограничения или недопущения. На этапе переговоров матрица может быть использована в качестве инструмента, контролирующего включение и учет всех возможных рисков, а после подписания контракта – как свод мер по недопущению рисков, которые могут повлиять на выполнение контракта.

Как только проект ГЧП завершен, уровень риска существенно снижается. И банки могут пересмотреть процентные ставки (в сторону их снижения), тем самым

сокращая общий объем выплат по кредиту. Это ведет к получению дополнительных финансовых средств. Текущая практика свидетельствует, что все стороны должны разделять финансовую выгоду от реализованного проекта (прописывается до подписания контракта).

Большинство проектов требуют для реализации значительных частных инвестиций. В этом случае частный сектор может не принимать на себя некоторые коммерческие риски. Государственный сектор должен обеспечивать поддержку проекта, сокращая риски и способствуя сохранению необходимого уровня инвестиций, поступающих со стороны предприятий частного сектора.

Существуют разнообразные формы государственной поддержки проектов, направленные на смягчение возможных рисков для частного сектора (государственные займы, ссуды; гарантии по займам; долевое участие; субсидии и др.). Таким образом, ГЧП предоставляет государственному и частному секторам уникальную возможность управлять рисками и распределить их при реализации совместного проекта, обеспечивая взаимную дополнительную поддержку для того, чтобы гарантировать выгоды и преимущества от проекта для обеих сторон.

Источники

1. О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг): Указ Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 г. № 534 // www.ncpi.gov.by.

2. Бабкина, Е. В. Страхование некоммерческих инвестиционных рисков: международный опыт / Е. В. Бабкина // *Промышленно-торговое право*. — 2010. — №9. — С. 31–35.

А.Г. Короленок, студент 2 курса, ФЭУТ БГЭУ (Минск)

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС И ЕГО МЕСТО В ЭКОНОМИКЕ

Основу эффективности национальной экономики любой современной страны составляет наряду с природными и трудовыми ресурсами, и научно-технический потенциал страны.

Научно-технический прогресс – это непрерывный и сложный процесс открытия и использования новых знаний и достижений в хозяйственной жизни. В результате научно – технического прогресса происходит развитие и совершенствование всех элементов производительных сил: средств и предметов труда, рабочей силы, технологии, организации и управления производством.

Главное социально – экономическое предназначение реализации достижений НТП состоит в удешевлении единицы производимой продукции, то есть в сокращении совокупных (живого и овеществленного) затрат труда в расчете на единицу производимой продукции

Практическую реализацию достижений НТП можно представить следующим образом:

- прежде всего, повышение технической вооруженности труда работника, то есть рост отношения техника/работник, или производственные фонды/работник;
- рост технической вооруженности труда, что не является самоцелью, а служит материальным условием роста производительности труда, то есть повышения отношения продукция/работник;