

других людей, умение противостоять давлению и нажиму, отстаивать свою позицию.

Тем не менее, далеко не все еще благополучно, и, как известно, на основании гендерной дифференциации и стереотипизации возникает масса проблем, причем, прежде всего - у женщин:

- во-первых, женщины по разным мотивам выбирают себе более низкооплачиваемую работу, то есть сознательно ставят себя в неравное положение;

- во-вторых, негласно распространено мнение о том, что женщины - это менее ценные работники из-за недостатка у них опыта и квалификации, а также выполнения домашних функций;

- в-третьих, существует взгляд на то, что мужчина должен получать «мужскую», а не «женскую» зарплату, то есть, психологически и экономически труд мужчины оценивается выше.

Страны, для которых характерно женское начало, придерживаются политики большей сбалансированности статуса и ролей, выполняемых представителями того и другого пола.

Особый интерес представляют исследования, связанные с выявлением стилей управления в процессе функционирования женской и мужской групп (коллективов).

Различные исследования по сравнению деловых и психологических качеств мужчин и женщин показали, что по ряду параметров определенные отличия имеются. Необходимость учета этих особенностей в целом не вызывает сомнений, поскольку является экономически выгодной для организаций с точки зрения повышения эффективности управления ими.

Также следует учитывать, что не существует универсального стиля управления, одинаково подходящего для осуществления руководства разными людьми. Эффективный руководитель (независимо от половой принадлежности) в нужный момент выбирает тот стиль управления, который в наибольшей мере отвечает требованиям конкретной управленческой ситуации и учитывает уровень психологического развития подчиненных и коллектива в целом.

*Лешек Кедзерски
(Гданьск, Польша)*

ФАКТОРЫ ВЫБОРА ПОЗИЦИИ ОТНОСИТЕЛЬНОГО РИСКА ФИНАНСОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Управление финансами имеет функциональный характер, создающий аспект управления процессами поиска финансового капитала с разных источников и его вложения в различные активы в соответствии с главной целью деятельности предприятия. Понятием «финансовые инвестиции» характеризуются выданные определенным субъектом средства на финансовое имущество, которые должны обеспечить увеличение прибыли в длительном интервале времени. К области финансовых инвестиций относятся несколько

их видов, а именно, инвестиции в акции, облигации, инвестиционные сертификаты, подразделения предприятия, участие в товариществах с ограниченной ответственностью, денежные займы, банковские депозиты. Финансовые инвестиции подвержены определенным рискам.

Инвестор перед привлечением финансовых инвестиций должен оценить уровень их окупаемости и величину сопровождающего их риска. Высшему риску финансовых инвестиций должна соответствовать большая норма возврата этих инвестиций. Соответствующее увеличение нормы возврата может склонить инвестора к принятию долгосрочных финансовых вложений, подверженных большим рискам. Под понятием риска финансовых инвестиций понимается неуверенность инвестора в получении прибыли с долговременного вложения капитала в постоянные финансовые активы. Категория риска, сопровождающего финансовые инвестиции, касается ситуации, в которой может быть получена прибыль с другой инвестиции, по величине отличающейся от предусматриваемой инвестором.

Инвесторы могут занимать разные позиции относительно риска финансовых инвестиций. Имеется в виду неприязнь к риску, склонность к риску, нейтральность относительно риска. Неприязнь к риску означает, что инвестор не задействует финансовых вложений, если возможность получения прибыли от инвестиции очень мала. Только большой шанс получения прибыли может склонить инвестирующего субъекта к принятию рискованных финансовых вложений - до преодоления неприязни к риску. В свою очередь, склонность инвестора к риску заключается в принятии финансовых вложений тогда, когда опасность получения убытка превышает возможность получения прибыли с финансовой инвестицией. Чем больше склонность субъекта к риску, тем большей должна быть опасность получения убытка. Нейтральная позиция инвестора к риску заключается в том, что он не обращает внимания на уровень дифференциации возможных эффектов, получаемых от финансовых вложений. Нейтральный относительно риска субъект задействует эти вложения тогда, когда шанс достижения прибыли с финансовых инвестиций больше, чем опасность понесения убытка. Инвестор особенно концентрируется на проблеме гарантирования некоторой прибыли с финансового вложения.

Выбор инвестором определенной позиции относительно риска финансовых инвестиций зависит от многих факторов. Можно их поделить на внутренние и внешние.

К внутренним факторам относятся: уровень профессиональных знаний предпринимателя - собственник; уровень профессиональных знаний менеджеров управляющих финансовыми инвестициями; психологические черты предпринимателя - собственника; черты характеров менеджеров, управляющих инвестициями на предприятии; способ восприятия предпринимателем роли финансовых инвестиций в процессе реализации главной цели предприятия; способность предвидения изменений окружения, определяющих окупаемость финансовых инвестиций.

Среди внешних факторов, определяющих выбор предприятием позиции

относительно риска финансовых инвестиций, выделяются: политическая ситуация в инвестирующем государстве; фаза конъюнктурного цикла; фискальная политика государства и степень ее изменчивости; инструменты центрального банка, непосредственно воздействующие на коммерческие банки и, косвенно, на предприятия; инструменты коммерческих банков, непосредственно влияющие на предприятия; возможности приобретения капитала инвестора в форме денежных и облигационных займов; уровень инфляции; отношение к риску инвестиционных советников, оказывающих услуги разным субъектам - они в состоянии направлять предпринимателя на принятие определенной позиции относительно риска вложения капитала в финансовые инструменты.

Приведенные внутренние и внешние условия определяют выбор позиции относительно риска финансовых инвестиций. Влияет это, прежде всего, на принятие финансовых инвестиций, а также, как из этого следует, и на величину генерируемой через них прибыли.

Киреева Е.Ф.
БГЭУ (Минск)

ПЛАНИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ КОРПОРАТИВНОГО НАЛОГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Изменение экономической среды приводит к необходимости организации научнообоснованной комплексной системы управления финансами предприятия. Ее значимость возрастает в связи с усложнением хозяйственных и финансовых связей между участниками хозяйственного процесса, возможностью выбора альтернативных проектов функционирования, инвестированием финансового рынка, модернизацией форм использования денежных ресурсов.

В системе мер регулирования экономической деятельностью субъектов хозяйствования важная роль отводится управлению налоговыми отношениями на предприятии - корпоративному налоговому менеджменту. Неотъемлемой частью корпоративного налогового менеджмента является налоговое планирование, обеспечивающее не только оптимизацию налоговых платежей, но и поиск финансовых резервов для их последующей капитализации.

Налоговое планирование представляет собой процесс обоснования на перспективу величины налоговых обязательств с целью определения реальных доходов субъектов хозяйствования, а также управление ими.

Классифицировать виды налогового планирования можно как по длительности налоговых прогнозов, так и по сфере применения. По длительности осуществления налоговых прогнозов планирование условно можно подразделить на текущее и перспективное налоговое планирование инвестиционных проектов, хозяйственной деятельности вновь открываемых предприятий, дочерних структур, филиалов и т.п.

По сфере применения можно выделить:

- личное (семейное) налоговое планирование;