

при принятии решения “за” или “против” какого-либо варианта. В целом для принятия окончательного решения о способе привлечения инвестиций не существует каких-то определенных правил и методик. Решение может быть принято только с учетом индивидуальных особенностей как предприятия, так и необходимого элемента основных средств.

О.А. Молокович,
студентка БГТУ (Минск)

Необходимость учета коммерческого риска в отраслях химическо-лесного комплекса

Риск является ключевым понятием в философии предпринимательской деятельности, характеризующим неопределенность хозяйственной ситуации, сложившейся в результате деятельности субъектов рынка, следствием которой могут быть материальные и финансовые потери. Степень хозяйственного риска характеризуется вероятностью возникновения этих потерь и их отрицательных последствий.

Таким образом, природа хозяйственного риска имеет вероятную основу и практически исключает возможность использования объективной закономерности критериев его оценки.

Дифференциация и ранжирование различных видов хозяйственного риска связаны с многообразием видов экономической деятельности и выполняемых функций. Однако главным является критерий, определяющий тесноту связи данного вида риска с конечным финансовым результатом и влиянием его на уровень ликвидности предприятия.

Поскольку на предприятии, в любой фирме коммерческая деятельность является ведущим, завершающим звеном, следовательно, и хозяйственный риск является понятием более широким, чем коммерческий риск. На стадии маркетинговой деятельности анализ, оценка и планирование материальных потоков основываются на абстрактном уровне, и риск выступает здесь как потенциальная возможность сбоев и нежелательных отклонений от заданной программы.

Коммерческая деятельность по сути реализует маркетинговые программы в условиях конкретной рыночной конъюнктуры. Ей присущ уже реальный коммерческий риск в его конкретных проявлениях. Отсюда вытекают различия подходов и методов анализа и оценки различных видов хозяйственного риска.

Хозяйственная практика прошлых лет исходила из концепции абсолютной недопустимости риска.

В экономических исследованиях последнего времени также недостаточно разработок по использованию механизмов коммерческого риска. Эта проблематика ограничена главным образом в области валютно-финансового риска и его страхования, риска инновационной деятельности, венчурного (рискового) капитала.

Реформирование производства диктует необходимость разработки современной концепции коммерческого риска, учитывающей особенности переходного периода. Главное внимание должно уделяться разработке методов анализа, количественной и качественной оценки, предупреждению негативных последствий коммерческого риска.

Ю.В. Нестерович,
студентка БГЭУ (Минск)

Управленческое общение

Человеческий фактор — недавно появившееся понятие. Новый подход к управлению все более базируется на признании авторитета личности перед производством, перед интересами предприятия, фирмы. Именно человеческий фактор рассматривается как конкурентное богатство, которое надо создавать, беречь и умножать. Совсем не случайно лозунгом известной фирмы “Маусита” является: “Фирма сначала производит квалифицированных людей, а потом продукцию”. В последнее время люди рассматриваются как объект вложения капитала, но своей работой они должны возместить затраты. Основной задачей современного менеджера для достижения высоких производственных результатов является стимулирование персонала, необходимость сделать сотрудников членами семьи и обращаться с ними, как с ее уважаемыми членами.

Не секрет, что в основе достижения производственных успехов лежит приток новых идей и концепций от персонала. Руководителям и начальникам приходится соглашаться, что у них нет оснований считать себя мудрецами в решении каких-либо задач. В основе новой концепции взаимоотношений лежит здравая мысль: человек, реально выполняющий работу, по-видимому, знает о ней гораздо больше своих начальников. А главным движущим фактором возникновения принципиально новых идей является здоровый климат приманки, придуманный, чтобы усилить трудовую мотивацию, — такой, как зависимость заработной платы от производительности. Но не денежное вознаграждение может оказаться самым сильным побудительным фактором. В иерархии потребностей Маслоу *самореализация* — высшая потребность, и в силу этого она оказывается самым высоким побудительным стимулом, выступает как потребность развивать потенциальные способности и навыки.

□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□. □□□□□□□□.
□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□. □□□□□□□□□□.