

- трудоемкость каждой отрасли, учитывающей количество предприятий в отрасли.
- В сфере услуг целесообразно выделить следующие виды отраслевых рисков:
- системный риск;
 - риск внутриотраслевой среды конкуренции;
 - риск, связанный с этапами жизненного цикла отрасли;
 - риск обслуживания, включающий в себя прежде всего покупательские риски в

сфере услуг.

Неопределенность экономической ситуации обуславливается отсутствием полной информации, случайностью, противодействием. Для того чтобы определить величину риска, необходимо знать все возможные последствия действия, а также вероятность самих последствий. Основной проблемой здесь является разнородность в оценке услуг. Их часто сложно оценить однозначно, и они по-разному воспринимаются клиентом. Дополнительные сложности возникают из-за перемены потребностей заказчика. В сфере услуг не всегда можно провести стандартизацию, унификацию качества. Разная оценка услуг - это результат ее субъективного восприятия. Поведение покупателя зависит от того, как сложатся отношения заказчика и продавца. Поэтому при оценке риска продавец должен определить экономические выгоды услуги.

Экономический и маркетинговый анализ позволяет правильно выбрать стратегию и приемы управления риском, а также способы снижения степени риска.

Кроме того, при разработке программы действия по снижению рисков необходимо учитывать психологическое восприятие риска. Поэтому наряду с математической обоснованностью решений следует иметь в виду проявляющиеся при принятии и реализации рискованных решений психологические особенности клиента.

В связи с этим наиболее обоснованными подходами к управлению рисками в сфере услуг являются:

- диверсификация;
- отказ от ненадежных партнеров, от рискованных проектов;
- страхование и самострахование за счет создания резервных фондов на предприятии;
- создание специальных структурных подразделений для выполнения рискованных проектов;
- гарантии и обязательства по возврату средств, несмотря на сложность их обеспечения в сфере услуг;
- лимитирование за счет установления предельных сумм расходов, продажи, кредита;
- компенсации.

Демьянчик А.Ф., БГЭУ (Минск)

ЛИДЕРСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Лидерство во все меньшей степени должно быть направлено на сохранение достигнутой позиции и все больше нацелено на динамичность, движение. Для достижения успеха лидер должен исходить из динамики и направления развития окружающего мира, а не только из своих амбиций, ресурсов и желания расширения собственной организации. На развитие каждой отрасли, особенно если она глобальная, оказывает влияние мировой рынок. Во многих отраслях специфика отрасли определяет правила игры, желания отдельных экономик повлиять на эти правила смешны. Поэтому руководство компаниями должно носить все более стратегический характер, а для этого необходимо учитывать мировые процессы.

Эффективность работы предприятий во многом зависит от способности их руководителей понимать мировые процессы, их специфику и влияние на рынки. Эти процессы прямо или опосредованно влияют на деятельность белорусских предприятий. Понимания внутреннего рынка недостаточно и способно помочь только в краткосрочной перспективе. Умение использовать ситуацию, умение извлекать из нее выгоду и реализовывать планы во многом зависит от лидерских качеств руководителей. Умение видеть перспективу, на основании ее строить стратегические планы и реализовывать их - это искусство, свойственное не многим. Замыкание исключительно на желании лидера без учета внешней ситуации - типичная ошибка. Потенциал развития имеют только те предприятия, которые движимы лидерами и способны конкурировать глобально.

Лидеры в современных условиях для реализации своего потенциала должны учитывать влияние мировой экономики и мировых процессов. Без этого современный лидер не сможет эффективно управлять своим предприятием.

Дерябин А.О., БГЭУ (Минск)

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ

Важной задачей любого хозяйствующего субъекта является эффективное управление дебиторской задолженностью, направленное на оптимизацию общего ее размера и обеспечение своевременной инкассации долга.

В современной хозяйственной практике дебиторская задолженность классифицируется по следующим видам:

- дебиторская задолженность за товары, работы, услуги, срок оплаты которых не наступил;

- дебиторская задолженность за товары, работы, услуги, неоплаченные в срок;

- дебиторская задолженность по полученным векселям;

- дебиторская задолженность по расчетам с бюджетом;

- дебиторская задолженность по расчетам с персоналом;

- прочие виды дебиторской задолженности.

Для того чтобы наиболее точно оценить затраты в зависимости от срока оборачиваемости дебиторской задолженности, необходимо рассмотреть ее структуру и выделить средства, реально принадлежащие предприятию, и средства, которые предприятие должно заплатить государству по факту оплаты покупателями счетов за реализованную продукцию.

Опыт реформирования белорусских предприятий показывает, что меры по возврату дебиторской задолженности входят в группу наиболее действенных мер повышения эффективности за счет внутренних резервов предприятия и могут быстро принести хороший результат. Возврат задолженности в сжатые сроки - реальная возможность пополнения дефицитных оборотных средств.

Долинина Т.Н., БГТУ (Минск)

ОЦЕНКА СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА

В общей системе дифференциации заработной платы в Республике Беларусь можно выделить различные ее аспекты: межрегиональный, межотраслевой, внутриотраслевой, профессионально-должностной и другие. Вместе с тем при рассмотрении любого из аспектов должны применяться единые подходы к оценке обоснованности