

тическую деятельность, процедуры, процессы и ресурсы для анализа, разработки, внедрения и поддержания в рабочем состоянии политику организации в области охраны труда.

Одним из важных направлений трудового менеджмента является оценка риска, под которой принято понимать весь процесс идентификации опасностей, которые могут нанести вред жизни или здоровью работника, определение количественных характеристик рисков, выбор соответствующих мероприятий по их снижению.

Определенный интерес представляет опыт стран Европейского Союза, где, в соответствии с рамочной директивой 89/391/ЕЕС по внедрению мер для содействия улучшению охраны труда, для оценки риска адаптирован метод Файна и Кинни (США), где риск определяется как произведение трех показателей, учитывающих соответственно характер воздействия, вероятность проявления события, характер последствия. Для каждой из составляющих риска разработаны критерии оценки: характер воздействия от 0 до 10 баллов (7 градаций); вероятность – от 0 до 10 баллов (8 градаций); последствие – от 1 до 100 баллов (6 градаций).

Аналогичным образом разработаны критерии оценки риска и профилактических мер: ≥ 400 – очень высокий риск, немедленное прекращение деятельности; $200 \geq 400$ – высокий риск, необходимо немедленное решение; $70 \geq 200$ – существенный риск, необходимо улучшение; $20 \geq 70$ – возможный риск, необходимо обратить внимание; $0 \geq 20$ – малый риск, подлежит исследованию.

Апробированная в странах Европейского Союза методика оценки риска может быть положена в основу разработки отечественного нормативного правового технического акта и использоваться предприятиями нашей страны, что будет способствовать существенному повышению эффективности трудового менеджмента.

<http://edoc.bseu.by:8080>

Горбачева А.И.
БНТУ (Минск)

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ И КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

Все большее внимание со стороны государственных органов, акционеров и инвесторов уделяется вопросам корпоративного управления, эффективности анализа деятельности отдельных предприятий, входящих в промышленную либо финансовую группу, и группы в целом. Ведущие зарубежные компании накопили значительный опыт предоставления информации о своей деятельности и, в частности, о практике своего корпоративного управления в годовых отчетах. Этот опыт основан на соблюдении, как требований национального законодательства, так и рекомендаций Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), которые внедряются в белорусскую экономику.

Прежде чем составлять консолидированную отчетность по МСФО, следует обозначить так называемый «периметр консолидации». Иначе говоря, нужно очертить круг предприятий, которые образуют группу и в ее рамках установить правила консолидации. В состав группы помимо материнской компании могут входить дочерние, ассоциированные или совместные организации, а также физические лица.

В МСФО широко распространено понятие справедливой стоимости. По справедливой стоимости могут, а в некоторых случаях – должны, оцениваться различные акти-

вы и обязательства. Согласно МСФО справедливая стоимость – это сумма, на которую можно обменять актив или с помощью которой можно урегулировать обязательство при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающими совершить такую сделку и независимыми друг от друга сторонами.

Когда пользователь рассматривает финансовую отчетность предприятия, он предполагает, что сделки совершаются, исходя из трех вышеуказанных положений. Если же на самом деле это не так, а в отчетности об этом не сказано, то пользователь финансовой отчетности не сможет составить правильное представление о финансовом состоянии предприятия и группы, в которую оно входит

При отсутствии раскрытия информации о связанных сторонах пользователи финансовой отчетности уверены, что предприятие действует независимо и только в своих собственных интересах, а сделки совершены по свободному волеизъявлению на конкурентной основе (а значит, и по справедливой стоимости). Иначе финансовая отчетность содержит искаженные данные и манипуляции. МСФО являются только инструментом для составления отчетности, а ее алгоритм и все исходные параметры должны разрабатывать финансовые управляющие корпораций. Консолидированная финансовая отчетность не только позволит реально анализировать предприятие, но и резко повышает доверие инвесторов, акционеров и стейкхолдеров.

<http://edoc.bseu.by:8080>

*Горбылева И.А.
УО БГЭУ (Минск)*

ВОЗМОЖНОСТИ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТНЫХ СИЛ

Каждый руководитель турфирмы или просто желающий попробовать себя в турбизнесе должен ответить на вопрос, насколько он близок к успеху или стоит ли вообще начинать деятельность в этом направлении.

М. Портер рассматривает, насколько перспективным может быть вхождение в ту или иную отрасль и выделяет при этом пять конкурентных сил, оказывающих на нее влияние. В применении к туротрасли эти силы приобретают следующий вид: покупатели (туристы или турагенты); поставщики (иностранцы партнеры, компании перевозчиков); соперничество/конкуренция; «барьеры входа» (факторы, влияющие на вход в отрасль); угроза заменителей. Рассмотрим влияние данных сил, присваивая каждой из них знаки «+» – означает, что войти в отрасль довольно легко и «-» – данная сила является препятствием для вхождения в отрасль.

Сила покупателей характеризуется низкой прибыльностью; низкой лояльностью к торговой марке; зависимостью от качества услуг; ценовой чувствительностью; низкой концентрацией. В отрасли существует борьба за каждого клиента, поэтому сила покупателей в туротрасли в настоящее время очень высока, и ей присваивается «-».

Беларусь не относится к странам, дающим большие турпотоки, поэтому зарубежные партнеры не заинтересованы в расширении сотрудничества с белорусскими турфирмами. Конкуренция между поставщиками невелика, а их активизация зависит от состояния турбизнеса. Так, силу поставщиков на сегодняшний день можно оценить как незначительную и присвоить ей «+».