

инноваций – товаров, а также акций преуспевающих фирм, принявших венчурный капитал, и размещение их среди населения.

- высокие затраты на управление исследования.

<http://edoc.bseu.by>

*Савенко С. В.  
УО БГЭУ (Минск)*

## **КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ БЕЛОРУССКИХ ГРУЗОПЕРЕВОЗЧИКОВ**

Доля перевозок у белорусских транспортных компаний сокращается, так как конкуренты предлагают более низкие цены за перевозку. Совершенствование деятельности компаний западноевропейских государств проявляется, также, в расширении пакетов предоставляемых ими услуг. Отличительной чертой работы транспортных предприятий в условиях конкуренции на рынке является политика комплексного решения транспортных и сопряженных с ними проблем на ином, качественно высоком уровне.

Существуют области, достижение лидерства в которых может стать основной для повышения конкурентоспособности транспортной фирмы, занимающейся международными перевозками грузов: скорость обслуживания; сохранность перевозимых грузов; соблюдение сроков перевозки; предоставление полного комплекса услуг (логистическая цепочка).

Вместе с тем нельзя ограничиваться лишь сферой качества и сервиса. Возможно дифференциации существуют во всех звеньях отраслевой цепочки ценностей. Следовательно, чтобы предоставить покупателям более высокую потребительскую ценность необходимо:

- внедрение комплекса логистических услуг на предприятии;
- предоставление сопутствующих таможенных услуг транспортными компаниями;
- предъявление экспедиторами высоких требований к выбору перевозчиков, которые будут доставлять соответствующие грузы клиентам;
- обеспечение гарантий сроков доставки по системе «точно-во-время»;
- постоянное информирование клиентов (грузополучателей) о месте нахождения товаров и постоянный контроль за их перемещением;
- применение жестких систем контроля качества путем внедрения на предприятии системы контроля качества;

Применения комплексного обслуживания является важным условием для того, чтобы вернуть свою долю рынка белорусскими перевозчиками и получить дополнительную прибыль за счет предоставления сопутствующих услуг транспортными компаниями страны.

*Савчук Т.К.  
УО БГЭУ (Минск)*

## **УПРАВЛЕНИЕ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ**

В условиях высоких рисков инвестирования в экономику в настоящее время особое значение для кредиторов, инвесторов, предприятий приобретает выбор оптимальных форм и методов финансирования инвестиционных проектов. Наряду с тради-

ционному банковскому кредитованию банки используют такие методы финансирования, как финансовый лизинг, инвестирование в уставный капитал предприятий, проектное финансирование. Каждый метод предполагает определенный набор способов управления рисками инвесторов. Доступность для субъектов хозяйствования и особенности применения того или иного метода финансирования зависят от того, какими способами по снижению рисков инвесторов располагают сами предприятия. Традиционные банковские инвестиционные кредиты, как правило, доступны для действующих предприятий, обладающих значительными активами, которые могут быть использованы в качестве обеспечения.

Активизация кредитных операций инвестиционного характера должна сопровождаться созданием адекватной системы управления банковскими рисками и контроля над ними. К числу механизмов распределения рисков и методов управления кредитными рисками наряду с традиционным оформлением залогового обеспечения по выданным банковским кредитам может быть предоставление синдицированных кредитов с разделением рисков между банками-участниками кредитования, страхование исполнения обязательств по выданным кредитам, предоставление банковских гарантий, поручительств, а также использование финансовых инструментов, служащих для управления кредитными рисками – кредитных производных финансовых инструментов, или кредитных деривативов.

Кредитные производные инструменты или кредитные деривативы являются относительно новым инструментом управления кредитным риском, не столь широко используемым в отечественной банковской сфере и представляют собой передачу части кредитного риска или всего объема третьим лицам. К числу таких производных инструментов относят особо сконструированные свопы, производные бумаги, привязанные к кредитным рискам.

Внедрение в отечественную банковскую практику кредитных производных инструментов, значительно расширяющих спектр механизмов и методов управления кредитными рисками, является перспективным направлением развития банковского риск-менеджмента, нацеленного на расширение финансирования инвестиционных проектов банками и максимизации прибыльности этих операций.

*Савец А.Н.*  
*МИТСО (Минск)*

## **МОТИВАЦИЯ ПОВЕДЕНИЯ СУБЪЕКТОВ РЫНКА**

Теории поведения позволяют понять, предсказать поведение как отдельных индивидуумов, так и организаций в рыночных условиях и дают возможность воздействовать на него с целью достижения определенного результата (цели). Изучение теории поведения и применение ее на практике позволяет осуществлять целерациональные действия субъектам рыночных отношений.

На поведение коммерческой службы предприятия воздействуют внутренние (организационные) и внешние (продавцов) целерациональные действия и возникает необходимость взаимодействия субъектов маркетинговой деятельности и покупателей (потребителей) путем создания и поддержания партнерских взаимоотношений. Наибольшее распространение в практике хозяйствования получает установление взаимоотношений