

этим гибель или повреждение имущества; гибель, увечье, травмы, заболевание третьих лиц, включая расходы по оказанию медицинской помощи и захоронению;

- ответственность страхователя перед своими служащими и пассажирами в случаях причинения им вреда автотранспортным средством, грузом и др.

Разработка комплексной модели страхования организаций, осуществляющих междугородние и международные автоперевозки грузов и пассажиров, вызвана следующими причинами:

- во-первых, привлекательность низких тарифов как основного инструмента конкурентной борьбы между страховщиками резко снизилась. Перевозчики и экспедиторы испытывают потребность в комплексной высокопрофессиональной страховой услуге и только за нее готовы платить;

- во-вторых, почти каждый перевозчик, работающий на рынке более пяти лет, имеет собственный черный список страховых организаций, новые договоры с которыми на условиях имеющихся правил страхования не будут заключены ни при каких обстоятельствах; завоевать доверие вновь можно только учитывая все условия страхователей;

- в-третьих, проникновение на белорусский рынок транзитных перевозок иностранных страховых организаций пока не является серьезным конъюнктурным фактором. Для его предупреждения и укрепления в занятой нише необходимы новые предложения;

- в-четвертых, требует неотложного юридического закрепления в правилах страхования и вновь заключаемых договорах ряд вопросов в сфере проведения страхования грузов, ответственности и других видов транспортного страхования на основании обширной практики судебных разбирательств между страховщиками и компаниями перевозчиков.

Применение комплексной модели страхования ответственности автотранспортчика позволило бы снизить размеры страховых тарифов в соответствии с законом больших чисел, а также обеспечило бы уверенность клиентов страховых компаний в защите от любых рисков при осуществлении международных автоперевозок грузов и пассажиров.

Д.И. Ветоха, ассистент

ПГУ (Новополоцк)

РЕГУЛИРОВАНИЕ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ ПОСРЕДСТВОМ КОЛЛЕКТИВНЫХ ДОГОВОРОВ

С развитием трудовых отношений в процессе строительства социально ориентированной рыночной экономики большое значение имеет обеспечение реализации принципов социального партнерства. В соответствии с этим обсуждение и заключение коллективных договоров

должно осуществляться на принципах равноправия, что требует координации участников коллективных переговоров.

Государственные органы и работодатели могут аргументировать свои предложения статистическими данными, отражающими их финансовые возможности и потребности. Профсоюз же в сложившихся в Беларуси условиях может только указать на необходимость проведения определенных мероприятий с целью улучшения социального климата. Такой дисбаланс сил не оправдан, так как работники, которых представляет профсоюз, являются такими же участниками экономического процесса, как работодатели и государственные органы. Они приносят свой вклад в развитие предприятий, и, естественно, положительная динамика показателей предприятий в чем-то и их заслуга.

Соответственно они являются не простыми просителями, а равноправными партнерами. В процессе переговоров работники могут противопоставить свой вклад в виде повышения производительности труда. Конечно, повышение производительности труда в большей мере происходит благодаря НТП, реализуемого в виде новых образцов техники и оборудования. Однако для освоения новой техники необходим соответствующий потенциал работников. Если потенциал работников достаточно высокий, то освоение новой техники происходит быстро и без особых затрат. За счет более качественных методов работы и организации труда, предлагаемых работниками или менеджментом (как правило, тоже наемные работники), также повышается производительность труда. Все это может быть экономическим обоснованием предлагаемых профсоюзами решений; предметом коллективного договора необходимо сделать увеличение производительности труда. Обязанностью профсоюза в этой ситуации будет активизация рабочего коллектива с целью повышения производительности труда. В ответ на это работодателем должно производиться увеличение заработной платы, улучшение условий труда, предоставление дальнейших возможностей для обучения и т.д. Коллективный договор на таких условиях может включать более радикальные меры по увеличению заработной платы и улучшению условий труда, так как если профсоюз (и работники) не выполнит свои обязательства, то работодатель сможет в той же степени не выполнить и свои, в обратном же случае обеспечивается значительная положительная динамика основных показателей эффективности деятельности предприятия.

Итак, при заключении коллективных договоров должно осуществляться предварительное экономическое обоснование коллективного договора, в котором необходимо учесть не только инвестиции в оборудование, но и инвестиции в работников. В этом случае исполнение коллективного договора для предприятия будет не социальным балластом, а средством повышения эффективности деятельности. Для национальной же экономики такие изменения в трудовых отношениях будут средством повышения ее конкурентоспособности и социальной ориентации.

Заключению такого коллективного договора должны предшествовать продолжительные обсуждения в коллективах возможностей повышения эффективности деятельности предприятия. Инициатором таких обсуждений должен быть менеджмент, который предварительно оценивает рынок и перспективы его развития. В соответствии с этим должно строиться планирование. Возможности достижения целей могут изначально предлагаться менеджментом и корректироваться коллективом, который должен оценить реальность достижения целей и необходимые для этого ресурсы. Достижение целей должно привести к финансовому результату, который и будет предметом договора работодателя и работников.

А.В. Владыко, канд. экон. наук

БГЭУ (Минск)

ПРОБЛЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В условиях построения в Республике Беларусь социально ориентированной и государственно-регулируемой рыночной экономики значение тщательно проработанных и сбалансированных планов на всех уровнях управления организацией не только не уменьшается, но и значительно возрастает. Любая организация, функционирующая в современных условиях хозяйствования, обязана определить на перспективу потребность в финансовых, материальных, трудовых и интеллектуальных ресурсах, а также источники их получения. Специфика торговли ставит процесс разработки планов торговыми организациями в условия неопределенности, ибо это та отрасль, которая имеет прямую зависимость от степени изученности состояния рыночной конъюнктуры, характера взаимодействия между спросом и предложением, уровня покупательной способности населения и структуры его потребностей.

Характер проблем в области планирования деятельности торговых организаций можно представить в следующих аспектах:

1. Высокая степень зависимости результатов торговли от точности определения величины спроса потенциальных покупателей на товар. Торговые организации недостаточно занимаются исследованием покупательского спроса, ограничиваясь расчетно-аналитической информацией о продажах, и чаще всего без выделения отдельных товаров, а в целом по товарным группам, не проводя комплексного анализа "потребительского мнения" и "потребительского кошелька". Ведь развитие рыночных отношений связано с обострением конкурентной борьбы, преодолеть которую пассивным наблюдением невозможно. Успешная тактика хозяйствования должна иметь обоснованную стратегию управления торговой деятельностью, основанную на изучении спроса потребителей, их покупательной способности и динамики реальных денежных доходов.