

возникновения убытков, возможность выбора альтернативных решений (возможность управления).

Существует ряд подходов к диагностике предпринимательских рисков, и в их числе метод мозгового штурма, дельфийский метод, метод анкетирования Кроуфорда и др.

При методе мозгового штурма эксперты получают всю достаточную информацию, а затем высказывают свое мнение. Мнения экспертов позволяют составить общую картину вероятных ситуаций, «карту рисков».

Дельфийский метод выступает одним из вариантов «мозгового штурма». Целесообразно анонимное участие экспертов, это позволяет избежать давления «наиболее авторитетных мнений» и обеспечить свободу высказываний участников.

При использовании метода анкетирования Кроуфорда группе из экспертов, имеющих изначально разные мнения, раздается по 10 карточек, затем модератор задает вопрос: «Определите самый важный риск», участники отвечают письменно. Вопрос повторяется, и каждый раз участники должны назвать другой риск. При подведении итогов обращают внимание, прежде всего, на повторяющиеся риски.

Интересным методом анализа выступает алгоритмический метод, основанный на уравнивании вероятности риска, которому подвержено каждое структурное подразделение организации. Определение наиболее весомых изменяющихся и неизменных факторов позволяет создать «рисковую модель».

Матричный метод – один из самых наглядных, основан на построении графика (на одной оси – структурные подразделения организации, на другой – риски). Осуществляется оценка по всему спектру рисков, используются различные цвета. Наиболее важным этапом выступает сведение данных по подразделениям в общий отчет, на данном этапе учитываются также общие риски – существующие, но не учтенные в системе рисков структурных подразделений.

При использовании метода оценки целесообразности затрат анализируют данные о запасе финансовой прочности предприятия, критическом объеме производства.

Анализ бухгалтерской отчетности можно проводить в форме расчета интегральных показателей риска (метод расчета интегральных показателей). Один из популярных методов основан на анализе свободного денежного потока организации.

Обнаружение и оценка рисков содержит и элементы анализа рисков. Исследование предпринимательского риска предполагает учет внешних и внутренних показателей.

Важным является определение степени управляемости риска и обоснование системы мер, направленных на минимизацию риска. К направлениям минимизации рисков относят снижение затрат (меры «бережливого управления») и совершенствование ценовой политики, совершенствование системы планирования в организации, включая финансовое планирование, пересмотр организационной и производственной структуры, производственную диверсификацию, а также диверсификацию рынков сбыта продукции организации.

А. В. Ревтович

Науч. рук. Т. А. Шердакова,

ст. преподаватель

ВИДЫ СКИДОК, ПРИМЕНЯЕМЫХ В БРУСП «БЕЛГОССТРАХ» ПО КАЛИНКОВИЧСКОМУ РАЙОНУ

С целью совершенствования маркетинговых коммуникаций на предприятии БРУСП «Белгосстрах» по Калининковскому району используется система скидок (рисунков 1). Рассмотрим более подробно сущность данного инструмента.

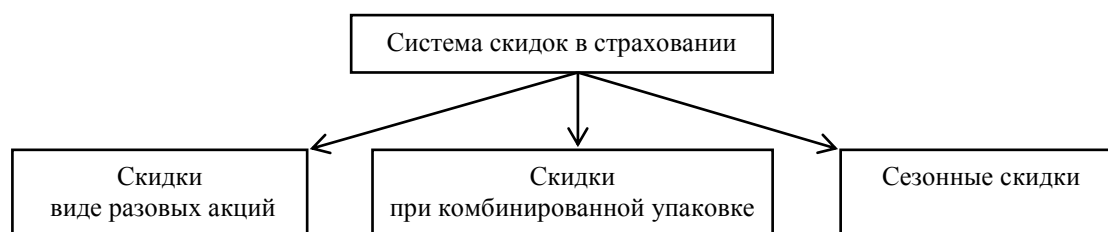


Рисунок 1 – Система скидок на страховые услуги

Скидки в виде разовых акций не имеют фактора сезонности, тем не менее, являются одними из самых распространенных скидок на страховом рынке. Если раньше (3–5 лет назад) скидки в виде разовых акций были направлены на повышение лояльности существующих клиентов и проводились в привязке к памятным датам (8 марта, 9 мая, день рождения страховой компании), то сейчас на первый план выходят совместные программы. Партнерами страховщиков по скидкам в виде разовых акций выступают автосалоны, а акции направлены на привлечение новых клиентов.

В среднем скидки в виде разовых акций длиннее сезонных скидок, продолжаются 2–3 месяца. Размер скидки колеблется от 5 до 20 %.

Сезонные скидки снижают свою актуальность для страховщиков, но продолжают занимать существенное положение в процессе стимулирования сбыта страховых услуг.

На страховом рынке сезонные скидки реализуются в виде новогоднего стимулирования и летнего стимулирования. Продолжительность сезонных скидок в среднем 1–1,5 месяца, размер скидки не превышает 20 %.

Традиционно, «скидки при комбинированной упаковке» в страховании рассматривались как форма скидок при комплексном страховании. В настоящее время под «скидками при комбинированной упаковке» также понимаются скидки для пользователей другими финансовыми услугами, например, владельцев платежных карт. Данная форма получила широкое распространение на страховом рынке, размер скидки находится в пределах 5–20 %.

Таким образом, использование скидок позволяет стимулировать спрос на страховые услуги, расширить клиентскую базу страховой организации.

А. М. Солдатенко

Науч. рук. А. А. Казуцки,

канд. экон. наук, доцент

ОПТИМИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В стратегии развития экономики Беларуси до 2030 года намечены механизмы и сценарии перехода на шестой технологический уклад. В целях перевода национальной экономики в режим интенсивного инновационного развития в рамках белорусской экономической модели Указом Президента Республики Беларусь утверждена Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2021 гг. В программе учитывается практика инновационных процессов в наиболее развитых странах мира, в том числе – приоритетные направления научно-технической деятельности Европейского союза и России.

В Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2021 гг. указывается, что инновационный путь развития является одной из приоритетных задач социально-экономического развития страны, которая определяет стратегическую цель государственной научно-технической и инновационной политики – создание