

По данным компании «Manchester Inc.», мирового лидера в программах управленческого коучинга, влияние управленческого коучинга на развитие предприятия или организации можно определить в количественном выражении. Компанией было проведено исследование работы руководителей, которые пользовались методами коучинга в своей работе. Оценивался также и возврат денежных средств на инвестирование коучинга в данных организациях. В среднем, он в шесть раз превосходил затраты на коучинг-образование руководителей. Результаты проведенных исследований можно представить следующим образом:

В 70 % компаний из списка «Fortune 500» (самые успешные компании мира, критерий составления – выручка компании) активно используется бизнес-коучинг. Особые улучшения отмечались в: производительности (отметили 53 % руководителей); качестве (48 %); укреплении организации (48 %); обслуживании клиентов (39 %); снижении жалоб потребителей (34 %); отсутствии текучести руководителей, которые пользовались коучингом (32 %); снижении издержек (23 %); итоговой доходности (22 %).

Анализ работ специалистов в данной области (В.Е. Глушаков, А. Данилов, Максимов, А.С. Огнев, А.Д. Савкин, Дж. Харрис и др.) позволяет определить, что, бизнес-коучинг переживает сейчас период становления. И не только в нашей стране, а во всем мире. Устойчивое развитие современной социально ориентированной, конкурентоспособной, ресурсоэффективной и энергоэффективной белорусской экономической модели предполагает освоение менеджерами инновационных механизмов управления, одним из которых является коучинг.

Бизнес-коучинг имеет следующие преимущества: позволяет добиться осознанности работником своих действий и ответственности за результат этих действий в индивидуальной и командной работе; служит хорошим инструментом для вовлечения работников в процесс внедрения системы качества, позволяя задействовать их знания и инициативу, преодолеть сопротивление инновациям; позволяет сформировать специфическую организационную культуру как основу постоянного повышения качества и инновационного развития компании; позволяет увеличить перспективы бизнеса за счет более полного раскрытия личностного потенциала руководителя, которое в итоге приводит к улучшению качества его работы как «поставщика» управленческих решений.

Литература

- 1 Самоукина, Н. Коучинг – ваш проводник в мире бизнеса / Н. Самоукина, Н. Туркулец // СПб.: Питер, 2004. – 120 с.
- 2 Рогачев, С.А. Коучинг: возможности применения в бизнесе / С.А. Рогачев. – Ростов-на-Дону: Фитнес, 2003. – 155 с.

К. С. Куция

Науч. рук. О. С. Башлакова,

канд. экон. наук, доцент

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Инвестиционные фонды – это финансовые посредники, обеспечивающие привлечение средств участников посредством выпуска ценных бумаг или заключения договоров их объединения и инвестирование на диверсифицированной основе в ценные бумаги и иные разрешенные объекты в целях извлечения прибыли, а также распределение стоимости чистых активов пропорционально долям, принадлежащим инвесторам.

В основе любого взаимного фонда лежит принцип доверительного управления капиталом, то есть, инвесторы передают свои средства управляющей компании, которая инвестирует их согласно одной из заранее согласованных стратегий. Несмотря на то, что у любого финансового института существуют как преимущества, так и недостатки, инвестиционные фонды зарекомендовали себя в качестве удобного финансового института для частных инвесторов, так как они дают инвесторам возможность участвовать в масштабных проектах, вкладывая относительно небольшие суммы, управлением активами со стороны фондов, как правило, занимаются высококвалифицированные управляющие, которые, в том числе, обладают опытом антикризисного менеджмента, фонды более стабильны с финансовой точки зрения, поскольку они активно диверсифицируют свою деятельность и инвестируют в различные компании и активы.

В настоящее время перед фондовым рынком Республики Беларусь стоит проблема привлечения внутренних и внешних инвестиций. Поэтому для нашей страны особенно актуальным является развитие такого вида институциональных инвесторов, как инвестиционные фонды.

Создание инвестиционных фондов позволит привлекать в Республику Беларусь больше инвестиций, так как задействует более широкие круги потенциальных инвесторов - физических лиц, которые без специального образования и технических возможностей смогут использовать акции и облигации как инструмент увеличения дохода. При этом объект инвестирования может выбираться либо по своему усмотрению, либо доверяя выбор объекта инвестирования управляющей компании.

Стимулирование деятельности инвестиционных фондов позволит привлекать больше инвестиций, за счёт расширения круга потенциальных инвесторов и снижения инвестиционных рисков. Для эффективного функционирования инвестиционных фондов необходимо принять ряд таких мер, как разработка нормативной правовой базы, регламентирующей деятельность инвестиционных компаний и управляющих компаний; усиление взаимодействия национальных и зарубежных инвестиционных фондов и компаний; внедрение на финансовом рынке механизмов снижения рисков в виде компенсационных фондов.

А. С. Лис

Науч. рук. Л. В. Федосенко,

канд. экон. наук, доцент

РЫНОК ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В СТРАНАХ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ АЗИИ

В последнем полугодием пресс-релизе Мирового Банка было отмечено, что одной из положительных набирающей обороты тенденций в странах Юго-Восточной Азии является стремительный рост потребительского спроса, подстегиваемого существующими низкими процентными ставками. Покупки в кредит становятся все более популярными, растет количество финансовых институтов, готовых предоставлять населению услуги подобного рода. Активный спрос на услуги кредитования – это, несомненно, позитивное явление, но существуют и проблемы, связанные с серьезными рисками. В силу объективных причин, азиатские потребители имеют гораздо меньше кредитного опыта, чем их американские и европейские собратья, к тому же проблема усугубляется тем, что местные кредитные рынки недостаточно развиты и в силу этого не способны оградить заемщиков от принятия ими на себя повышенных рисков. Набирающие объемы Азиатские кредитные рынки значительно уступают своим западным «коллегам» в обмене кредитной информацией. В таких условиях, когда рыночная