

ного их присутствия СМИ. Оптимальное количество «ньюсмейкеров» — один или два человека, максимальное — три (не считая ведущего). В противном случае информационный эффект мероприятия может снизиться. Главных новостей (тем, событий), вынесенных на пресс-конференцию должно быть одна или две. При их количестве большем, чем три, информационный эффект «рассеивается». Не рекомендуется начинать пресс-конференцию с важной информации, так как журналисты, корреспонденты ввиду своей занятости или отсутствия собственного транспорта иногда опаздывают на 5-10 минут. Эффективная схема пресс-конференции такова:

- вступительная часть ведущего — до двух минут (представить тему пресс-конференции, отдельно каждого выступающего; подчеркнуть, какое отношение к теме имеют выступающие, уровень их компетенции; передать слово выступающим);
- вступительное слово каждого выступающего — до 4-5 минут каждому (раскрыть суть темы /события; все остальное будет раскрыто в форме ответов на вопросы);
- вопросы журналистов и ответы выступающих.

Следует попытаться заранее предусмотреть «неудобные» или провокационные вопросы. Ответы на такие вопросы лучше подготовить в письменной форме и заранее провести репетицию (репетируя полностью ответ, паузы, выражение лица и пр.) Каждый журналист, пришедший на пресс-конференцию, по окончании должен получить *пресс-пакет*. В него следует вложить следующие материалы: пресс-релиз, факт-лист, бэкграундеры, иллюстративные материалы (таблицы, графики, буклеты и т.п.), фотографии основных лиц пресс-конференции. Если какая-нибудь редакция не смогла прислать своего журналиста на пресс-конференцию, в тот же день следует передать туда пресс-пакет на имя редактора. В этом случае отсутствие журналиста может компенсировать профессионально подготовленный пресс-релиз. Следует уделить внимание созданию обстановки, благоприятствующей комфортной профессиональной работе представителей СМИ:

- выбрать просторный зал с широкими проходами для фото- и телерепортеров;
- предварительно позвонить на телевидение и узнать, располагает ли телевизионная группа автомобилем; если нет — предложить им помощь с транспортом, если нужно, предусмотреть звукоусилительную аппаратуру;
- обеспечить хорошее освещение — для фото- и видеосъемки;
- приготовить чистую бумагу и ручки на столах (креслах);
- предложить кофе и минеральную воду.

Презентация - это не лекция, а упражнение в убеждении, поэтому при ее планировании и организации необходимо:

УДК 335.748:336

**Литвинова Н.В.**

## ВЫБОР МОДЕЛИ АНТИИНФЛЯЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Проблема преодоления инфляции в РБ остается одной из актуальных. Сегодня СМИ говорят о самых высоких темпах ее развития в нашей республике среди всех стран СНГ. Все методы преодоления инфляции, применяемые ранее, не затронули ее коренных причин. Хроническая инфляция является показателем наличия в обществе глубокой диспропорции между материальным производством, реально создающим доходы общества, и сферами нематериального производства, которые финансируются из бюджета государства.

*Литвинова Наталья Владимировна. Ст. преподаватель каф. экономической теории Брестского государственного технического университета.*

*Беларусь, БГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.*

1. Сформулировать цель презентации.
2. Определить целевую аудиторию.
3. Стремиться превратить презентацию в интересную беседу.
4. Ограничить время презентации 1,5 – 2 часами на торжественную и культурную часть и 2 часами на ужин или фуршет.
5. Использовать иллюстрации, которые помогут лучше передать и запомнить информацию.
6. Вступление должно содержать приветственные любезности; представление; цели; схему презентации. В основной части презентации следует обрисовать текущую ситуацию, объяснить необходимость изменений, дать оценку альтернатив, привести в качестве доказательств соответствующие примеры.
7. Окончание презентации должно включать резюме важнейших факторов; рекомендации для стратегий поведения; благодарность за внимание; предложение задавать вопросы.
8. При проведении презентации надо учитывать принцип обратной связи, для чего следует вовлечь аудиторию в процесс обсуждения. Самые важные вопросы, как правило, выносятся в начало презентации.
9. Если трудно или невозможно ответить на вопрос сразу, можно переадресовать его соответствующим специалистам или пообещать разъяснить ответ.
10. Заключительная часть предполагает проведение банкета, фуршета, неформальный обмен информацией, контакты и другие формы делового общения.

Таким образом, паблик рилейшнз может быть весьма эффективным средством маркетинговой деятельности любой фирмы в условиях рынка. Следовательно, специалист-маркетолог должен знать основные составляющие и приемы этой деятельности и использовать их в своей работе.

### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Большой экономический словарь/ Под ред. А.Н. Азлияна. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.
2. Доти Дороти Паблисити и паблик рилейшнз. - М.: "Филинь", 1998. – 288 с.
3. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности/ Под ред. В.А. Алексухина. – М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2001. – 516 с.
4. Ньюсом Даг и др. Все о PR. Теория и практика паблик рилейшнз. - М.: Инфра-М, 2001. – 628 с.
5. Синяева И.М. Паблик рилейшнз в коммерческой деятельности. - М.: "ЮНИТИ", 1998. - 287 с.

Статистика свидетельствует, что в текущем году прибыль промышленных предприятий начала уменьшаться не только в реальном исчислении (с поправкой на уровень цен), но и в номинальном выражении: в январе 2002г. ее получено на 31,5% меньше, чем в январе 2001г. По сравнению с январем 2001г. число убыточных предприятий в промышленности увеличилось в 1,2 раза и достигло 47,2% от их общего числа. Темпы роста выручки отстают от темпов роста затрат на производство и реализацию продукции. Рентабельность произ-

водства упала вдвое: с 10,3% в январе 2001г. до 5,1% в январе 2002г.

В связи с нарастающим противоречием между экономической и социальной сферами общества была выдвинута программа по кардинальному разгосударствлению и переводу государственного предпринимательства на фондовую, демонополизированную рыночную основу.

Первой мерой такого радикального преобразования является распродажа на рыночной основе значительной части государственной собственности в целях ликвидации хронически воспроизводящегося дефицита государственного бюджета и нарастания государственного долга. По данным Министерства по налогам и сборам, на 1 марта 2002г. задолженность по платежам в бюджет составляла 189,6 млрд. BYR и увеличилась по сравнению с началом года на 41,3%. Удельный вес недоимок по платежам в бюджет в январе 2002г. был весьма значительным (32,9%) – в два раза выше, чем в январе 2001г. (16%). Эти данные говорят о наступлении бюджетного кризиса.

С другой стороны, причиной задолженности предприятий государству являются финансовые проблемы, связанные с оплатой за энергоресурсы: из 2,7 трлн. BYR долга за энергоресурсы 2,3 трлн. BYR не погашены внутри страны. Наша неспособность платить за газ и электричество – хроническая. За нефть, которую мы покупаем, рассчитываемся с частными российскими фирмами, а за газ и электроэнергию – с государственными. Частная собственность предполагает уважение прав владельца, безусловное выполнение всех обязательств перед ним, а государственная сплошь и рядом генерирует субсидиарность и неэффективность.

Сравнивая другие финансовые потоки, можно отметить, что внешняя кредиторская задолженность за товары, работы, услуги на 1 декабря 2001г. превысила внешнюю дебиторскую на 803,4 млрд. BYR или в 2,5 раза. Если предприятия России должны белорусским партнерам 267 млрд. BYR, то наши хозяйствующие субъекты к концу 2001г. задолжали россиянам 778 млрд. То есть мы обязаны заплатить им в 3 раза больше, чем они нам. Разница в 511 млрд. BYR сопоставима с годовой прибылью всего белорусского транспорта (включая трубопроводный), плюс «заработок» строительной отрасли.

Сегодня несостоятельными являются 2/3 субъектов хозяйствования. Причины такого положения не только экономические, но и законодательские. По данным СМИ в 2001г. органы государственного управления РБ приняли 4750 нормативных правовых актов, в том числе 97 законов, 24 декрета, 620 указов. При этом многие документы, имеющие непосредственное отношение к субъектам хозяйствования, по ходу дела неоднократно корректировались, что подчас вносило путаницу и неразбериху, мешая предпринимателям планировать свою деятельность. Такая «свобода действий» в законодательстве негативна и для иностранных инвесторов, ограничивая их возможности финансирования белорусской экономики. Выходом из создавшейся ситуации может стать поэтапная приватизация убыточных предприятий, находящихся в государственной собственности. Но такие действия сами по себе еще не способны обеспечить наращивание совокупного объема производства. По данным газеты «Белорусский рынок» распоряжением премьер-министра страны утвержден план мероприятий по обеспечению дополнительных доходов бюджета. Одна из мер предполагает установление моратория на внесение в Совмин предложений о предоставлении налоговых кредитов, индивидуальных налоговых и таможенных льгот. От этого правительство рассчитывает получить дополнительно в бюджет в течение года 100 млрд. BYR. Среди других мероприятий фигурируют: сокращение количества льгот, предоставляемых гражданам при оплате жилья, проезде на транспорте и др.; введение местных сборов при въезде на территорию РБ; развитие лотерейной деятельности; увеличе-

ние объемов реализации древесины и другие. Общая сумма поступлений в бюджет от этого всего составит почти 380 млрд. BYR. Такие действия правительства могут принести только краткосрочное облегчение, а в целом, проблемы низкой доходности населения, роста цен, и, следовательно, инфляционные останутся.

С этой точки зрения, необходим выбор курса проведения макроэкономической политики. Теоретики предлагают выбор между последовательной и непоследовательной моделями. Последовательная макроэкономическая политика предполагает заблаговременный выбор мер, которые могут быть приняты правительством и Национальным банком. Непоследовательная макроэкономическая политика означает, что правительство и Национальный банк дают оценку в каждом конкретном случае, по мере их возникновения, и в каждый данный момент подходят к проблеме дискреционно. Непоследовательная экономическая политика предполагает отсутствие каких-либо рамок, ограничивающих возможности правительства и Национального банка по изменению государственных расходов, налогов и денежной массы.

По сравнению с непоследовательной политикой регулирования экономических процессов последовательная политика, как свидетельствует опыт ее проведения в индустриально развитых странах, имеет ряд преимуществ:

1. Последовательная макроэкономическая политика снижает риск принятия некомпетентных решений.

Некомпетентность в экономической политике может быть связана не только с некомпетентностью конкретных лиц, сколько стихийно, под воздействием несовершенной информации или в результате столкновения противоречивых интересов различных социальных групп.

2. Последовательная экономическая политика снижает влияние политического бизнес цикла на динамику уровня занятости, объема выпуска и инфляции.

Политические деятели, осуществляющие меры фискальной и монетарной политики, стараются сделать так, чтобы к моменту выборов сложились благоприятные в социальном плане условия, обеспечивая тем самым вероятность победы в избирательном процессе. Например, увеличение номинальной заработной платы при сохранении высоких темпов инфляции повлечет за собой снижение реальной заработной платы и снижение покупательной способности населения и, как следствие, падение уровня жизни.

3. Последовательность в экономической стратегии способствует укреплению доверия экономических агентов к политике правительства и Национального банка.

Проблема недоверия связана не столько с недоверием к отдельным официальным лицам, сколько с возможностью отказа от своих обещаний. Последовательная макроэкономическая политика исключает необходимость давать обещания, предусматривая внедрение заранее разработанной экономической стратегии. А это, как известно, делает ожидания более рациональными и создает благоприятную обстановку с точки зрения долгосрочных экономических прогнозов.

При сложившейся экономической ситуации разработка долгосрочной антиинфляционной политики просто необходима, так как разгосударствление само по себе инфляционных проблем решить не в состоянии. Внутренних ресурсов для продолжения поддержки убыточных производств, как это было в 1996г., у страны больше нет. И если вновь включить печатный станок и использовать инфляционный налог для перераспределения ресурсов, то роста производства все равно не будет. В этом случае наступит стагфляция. Постсоциалистические страны Балтии и Центральной Европы быстро ликвидировали убыточные предприятия (в том числе колхозы и совхозы). Этим они сохранили высокий уровень социальной защиты населения. Тем сразу же либерализовали экономику и создали условия для развития частного сектора. Это стало

естественным фактором экономического роста уже в 1993-1994гг.

Конкретная реализация долговременных антиинфляционных программ не заключается только в сокращении государственных расходов и денежной массы. В долгосрочную антиинфляционную политику, способную оживить белорусскую экономику, должны быть включены следующие меры:

- широкая либерализация хозяйственной жизни;
- свертывание хозяйственной активности государства;
- жесткое ограничение денежной массы;
- балансирование бюджета за счет сокращения социальных программ;
- налоговое стимулирование предпринимательства;
- частичное регулирование процесса ценообразования;
- создание рыночной инфраструктуры.

Эти меры должны дополняться политикой стимулирования совокупного предложения, что позволило бы избежать глубокого спада и безработицы.

Макроэкономическая политика, направленная на стимулирование совокупного предложения предполагает:

1. Меры по стимулированию текущего объема производства.

К этой группе относятся меры по повышению эффективности использования факторов производства, повышению эффективности распределения ресурсов между конкурирующими

областями их применения через реформу финансовой системы, государственного сектора, рынка труда и т.д., меры по сокращению «налогового клина» через реформу налоговой системы, сокращение дотаций, снятие торговых ограничений и другие меры, содействующие развитию конкуренции.

2. Меры, направленные на долгосрочное повышение темпов роста производства.

К этой группе относят стимулирование инвестиций и сбережений, а также стимулирование инноваций в области образования и создание новых технологий, стимулирование притока иностранных инвестиций и другие структурные преобразования.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Белорусская экономическая модель: финал // Белорусский рынок. - 2002.- №13.
2. Л. Заико. Финансы поют романсы // Дело. - 2002.-№3.-С.7-9.
3. А. Тогулев. Один закон сменить другой спешит // Дело. - 2002. - №3. - С.6.
4. Мораторий на льготы // Белорусский рынок. - 2002. - №13.
5. 5. Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Макроэкономика: Учебник. – 3-е изд./ Под общей редакцией д.э.н., профессора А.В. Сидоровича. – М.:МГУ им. М.В. Ломоносова, Издательство «Дело и сервис», 2000. – 416с.

УДК 338.24:69

**Кулаков И.А., Кулакова Л.О.**

## ОБЩАЯ МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ ОЦЕНКИ РИСКОВ В СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Предпринимательская деятельность в строительных организациях сопряжена с опасностью денежных потерь, особенно в производстве, сбыте строительной продукции, инвестировании и кредитовании. Эта опасность вытекает из специфики тех или иных финансово-хозяйственных операций.

В общем (классическом) случае под рисками следует понимать вероятность (возможность) потери предприятием строительства части своих средств, недополучения прибыли или возникновения дополнительных расходов при изменении экономической ситуации в процессе осуществления предпринимательства.

В строительных организациях (фирмах) следует различать в общем виде четыре рода рисков: риск в строительном производстве, риск рынка строительной продукции, инвестиционный и кредитные риски: которые в свою очередь классифицируются на виды и типы.

Предприниматель в своей практической деятельности должен исходить из следующих трех принципов:

- нельзя рисковать больше, чем это позволяет собственный капитал;
- нельзя рисковать многим ради малого;
- следует прогнозировать (предвидеть) последствия риска.

Необходимо всегда и своевременно рассчитывать максимально возможные потери по данному виду или типу риска, затем сравнить с объемом капитал строительного предприятия, подвергаемого данному риску, и сопоставить все возможные потери с общим объемом собственных денежных средств. И вследствие этого можно определить, не приведет

ли данный риск к банкротству, тем или иным потерям. В этом заключается общая стратегия управления риском, позволяющая принимать определенные решения.

Процесс управления рисками в строительных организациях (фирмах) можно разделить на следующие этапы:

- определение цели;
- выяснения риска (критические факторы, вид, тип);
- анализ и оценка риска;
- выбор методов управления риском;
- разработка мероприятий по управлению рисками и их осуществление;
- оценка результатов реализации мероприятий.

Содержание цели сводится к обеспечению существования фирмы в случае возникновения значительных потерь. В качестве цели могут выступать два фактора: защита предприятия (формы) от условий внешней экономической среды (конъюнктуры рынка, конкуренции, инфляции и т.д.) или оптимизации своей внутренней среды (совершенствования контроля и маркетинга, рекламы, диверсификации и т.п.)

Выявления вероятности рисками проводится путем сбора соответствующей информации как из официальных, так и неофициальных источников. В ряде случаев принимаются решения, когда результаты неопределенны и основаны на ограниченной информации, в противном случае при более полной информации можно сделать более достоверный прогноз и достаточно снизить риск. Тогда полезная (полная) информация выступает в качестве товара, стоимость которого определяется следующим образом:

**Кулаков Игорь Анатольевич.** Ст. преподаватель каф. менеджмента и маркетинга Брестского государственного технического университета.

**Кулакова Лейла Омаровна.** Ассистент каф. международных экономических отношений и инвестиций Брестского государственного технического университета.

Беларусь, БГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.