

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
Учреждение образования
«Витебский государственный технологический университет»

МАТЕРИАЛЫ ДОКЛАДОВ
48 МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ И СТУДЕНТОВ,
ПОСВЯЩЕННОЙ 50-ЛЕТИЮ УНИВЕРСИТЕТА

ТОМ 1

Витебск
2015

УДК 67/68
ББК 37.2
М 34

Материалы докладов 48 Международной научно-технической конференции преподавателей и студентов, посвященной 50-летию университета. В 2 т. Т 1 / УО «ВГТУ». — Витебск, 2015. —206 с.

ISBN 978-985-481-385-1

Сборник содержит материалы докладов по общественным, физико-математическим, химическим, экономическим наукам, технологии легкой промышленности, машиностроению, автоматизации, охране труда и промышленной экологии.

Редакционная коллегия:

Ванкевич Е.В., д.э.н., проф., Лученкова Е.С., к.ф.н., доц., Сакевич В.Н., д.т.н., проф., Джежора А.А., д.т.н., доц., Рубаник В.В., к.ф-м.н., доц., Прокофьева Н.Л., к.т.н., доц., Пиотух А.А., доц., Касаева Т.В., к.т.н., доц., Яшева Г.А., д.э.н., доц., Ковчур А.С., к.т.н., доц., Клименков С.С., д.т.н., проф., Кузнецов А.А., д.т.н., проф., Платонов А.П., к.х.н., доц., Горбачик В.Е., д.т.н., проф., Чарковский А.В., к.т.н., доц., Сункуев Б.С., д.т.н., проф., Ковчур С.Г., д.т.н., проф., Буркин А.Н., д.т.н., проф., Рыклин Д.Б., д.т.н., проф., Казарновская Г.В., к.т.н., доц., Бондарева Т.П., к.т.н., доц., Бодяло Н.Н., к.т.н., доц., Казаков В.Е., к.т.н., доц.

Секретарь – Скробова А.С.

Издательская группа: Минаев О.А.
Коваленко А.Л.
Кабышко В.С.
Григорьева Н.В.

Корректор: Величко Т.В.

Тексты набраны с авторских оригиналов.
Редакционная коллегия приносит извинения за возможные неточности, возникшие в процессе компьютерной верстки издания.

ISBN 978-985-481-385-1

© УО «Витебский государственный
технологический университет», 2015

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ 1

ИСТОРИЧЕСКИЕ, ФИЛОСОФСКИЕ НАУКИ, ЯЗЫКОЗНАНИЕ

1.1 Социально-гуманитарные дисциплины

ИДЕОЛОГИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРИНЦИПА СОЦИАЛЬНОЙ СПРАВЕДЛИВОСТИ

Ст. преп. Гришанов В.А., к.и.н., доц. Лукина Л.В.

Витебский государственный технологический университет,
Витебская государственная академия ветеринарной медицины.....

10

ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СТАБИЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВА

Ст. преп. Гришанов В.А., к.э.н., доц. Дубинецкий Н.А.

Витебский государственный технологический университет.....

11

ПРЕКАРИАТ: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ

Ст. преп. Стаценко Т.В.

Витебский государственный технологический университет.....

13

КОНТЕКСТНОЕ ОБУЧЕНИЕ КАК МОДЕЛЬ ПОДГОТОВКИ И ПЕРЕПОДГОТОВКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ

К.и.н., доц. Лученкова Е.С., к.и.н., доц. Вечер Л.С.

Витебский государственный технологический университет,
Академия управления при Президенте Республики Беларусь.....

15

МОДЕЛИ ПОЛИТИЗАЦИИ ОБЩНОСТЕЙ В СОВРЕМЕННОМ СОЦИУМЕ

К.ф.н., доц. Мядель А.П.

Витебский государственный технологический университет.....

17

СТРАХ КАК ПРИЧИНА И ПОСЛЕДСТВИЕ СТРЕССА

Ст. преп. Исаченко А.В., к.ф.н., доц. Рудко Е.А.

Витебский государственный технологический университет.....

19

ПРИЧИНЫ И РАЗВИТИЕ ДЕПРЕССИВНОГО СОСТОЯНИЯ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ К. ХОРНИ

Студ. Рагило А.В., к.ф.н., доц. Рудко Е.А.

Витебский государственный университет им. П.М. Машерова,
Витебский государственный технологический университет.....

21

ПРОБЛЕМЫ ПСИХОЛОГИИ И ПЕДАГОГИКИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТЕХНИЧЕСКОГО СПЕЦИАЛИСТА

К.ф.н., доц. Турлак Т.А.

Витебский государственный технологический университет.....

23

МОТИВАЦИЯ ГЕРОИЗМА БЕЛОРУССКОГО НАРОДА В ГОДЫ ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ

Ст. преп. Виноградова Т.Я.

Витебский государственный технологический университет.....

24

ХРЫСЦІЯНСКАЯ ТРАДЫЦЫЯ Ў БЕЛАРУСКАЙ ПАЗЭІІ ХХ СТ.

К.ф.н. Утквiч В.І.

Вiцебскi дзяржаўны тэхналагiчны ўнiверсiтэт.....

26

АПАВЯДАЛЬНЫЯ КРЫНІЦЫ Ў ВЫВУЧЭННІ ПЕРШАЙ СУСВЕТНАЙ ВАЙНЫ НА ТЭРЫТОРЫІ БЕЛАРУСІ

К.гіст.н., ст. выкл. Хаданёнак В.М.

Вiцебскi дзяржаўны тэхналагiчны ўнiверсiтэт.....

28

ПАТРИОТИЧЕСКОЕ ВОСПИТАНИЕ В СССР В 1930 ГГ.

Ст. преп. Субботин А.А.

Витебский государственный технологический университет.....

30

ИСТОРИОГРАФИЯ ПРОБЛЕМЫ ОСВОБОЖДЕНИЯ БЕЛАРУСИ В 1943 – 1944 ГГ.

К.и.н., доц. Бездель В.Е.

Витебский государственный технологический университет.....

33

О МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ АСПЕКТАХ НАУЧНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ИСТОРИОГРАФИИ ВЕЛИКОЙ ПОБЕДЫ

К.и.н., доц. Баталко Т.И.

Витебский государственный технологический университет.....

34

ЛІНГВІСТЫЧНАЯ ВАРЫЯТЫЎНАСЦЬ

Ст. выкл. Лебедзева С.В.

Вiцебскi дзяржаўны тэхналагiчны ўнiверсiтэт.....

36

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ТЕКСТИЛЬНОЙ И ШВЕЙНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ГЕРМАНИИ (ПО МАТЕРИАЛАМ НЕМЕЦКОЙ ПЕЧАТИ)

Студ. Артанович Е.А., студ. Бекещенко Д.А., ст. преп. Бубола А.С., к.ф.н., доц. Турлак Т.А., к.т.н., доц. Бодяло Н.Н.

Витебский государственный технологический университет.....	38
ПОНЯТИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	
<i>Студ. Филимонова К.К., ст. преп. Остапишина Л.О.</i>	
Витебский государственный технологический университет.....	39
Герменевтический аспект бизнеса	
<i>К.ф.н. Орлов В.И.</i>	
Витебская государственная академия ветеринарной медицины	41
Материальный мир как логос вечного бытия	
<i>К.ф.н. Уткевич В.А.</i>	
Витебский государственный университет имени П.М. Машерова.....	42
Пректная деятельность в УО «ВГТУ»: студенческий проект гражданско-патриотической направленности «В СТРОЮ ОНЛАЙН»	
<i>К.ф.н., доц. Чеснокова О.И.</i>	
Витебский государственный технологический университет.....	44
Коррекция иррациональных установок и самоактуализация личности	
<i>Студ. Сенькова М.А., к.ф.н., доц. Чеснокова О.И.</i>	
Витебский государственный университет имени П. М. Машерова	
Витебский государственный технологический университет.....	45
Особенности общения подростков в социальных сетях	
<i>Маг. Кацнельсон Е.И., Байдо Н.В., к.ф.н., доц. Бородич В.М.</i>	
Витебский государственный университет имени П.М. Машерова.....	47
К проблеме оккупационного режима на территории Беларуси в годы Великой Отечественной войны	
<i>К.и.н., доц. Богданович А.Б.</i>	
Командно-инженерный институт МЧС Республики Беларусь	49
Деструктивные религиозные организации в Республике Беларусь на современном этапе	
<i>Курсант Бурдоленко Ю.Г., курсант Голощапов А.А.</i>	
Могилёвский институт Министерства внутренних дел	50
Правые монархисты в годы первой русской революции	
<i>Студ. Гавриков А. В., ст. преп. Бровкин Е.А.</i>	
Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины	51
Основные подходы к определению понятия самооценки личности в ранней взрослости	
<i>Студ. Герасимова Н.В., к.п.н., доц. Шевцова Ю.А.</i>	
Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины	53
Фразеологизмы, отражающие различные стороны традиционного образа жизни казахов	
<i>Студ. Данк Н.Д., Маратжан Р.М., маг., ст.преп. Кокей А.О.</i>	
Таразский государственный университет имени М.Х. Дулати.....	55
Повышение познавательной активности студентов на практических занятиях по физике	
<i>Ст. преп. Доценко Е.И., к.т.н., доц. Деликатная И.О.</i>	
Белорусский государственный университет транспорта.....	57
Специфика доверия у учащихся творческих специальностей	
<i>Маг. Дробышевская Е.В., к.п.н., доц. Колтышева Н.И.</i>	
Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины	58
Великая Отечественная война: память народа	
<i>Преп. Каркин Ю.В.</i>	
Командно-инженерный институт МЧС Республики Беларусь	60
Психологические особенности формирования мотивации учебной деятельности студентов	
<i>Студ. Лесковская К. С., преп. Новак Н.Г.</i>	
Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины	61
Функционирование имени Татьяна в неофициальном именнике жителей белорусского поозерья и Смоленщины	
<i>Асп. Лисова И.А.</i>	
Витебский государственный университет имени П.М. Машерова.....	62
Эффективность использования фоновой музыки во время адаптации первоклассника	
<i>Асп. Мельникова Т.Ю., д.п.н., проф. Полякова Е.С.</i>	
Белорусский государственный педагогический университет имени М. Танка	64

**АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ КУЛЬТУРЫ БЕЗОПАСНОСТИ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ЛИЧНОСТИ**

<i>Курсант Мельниченко Д.Д., курсант Фомченков С.А.</i> Командно-инженерный институт МЧС Республики Беларусь.....	65
ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ СПОСОБНОСТЕЙ СПЕЦИАЛИСТА МЧС <i>Студ. Поживилко Р.Р.</i> Командно-инженерный институт МЧС Республики Беларусь.....	67
КЛАСТЕРЫ КУЛЬТУРЫ КАК СОЦИАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ <i>Магистр культурологии, преп. Сапотько П.М.</i> Белорусский государственный университет культуры и искусств	68
ВЛИЯНИЕ СЕЗОННЫХ И ГОДОВЫХ РИТМОВ НА ОРГАНИЗМ ЧЕЛОВЕКА <i>Маг. Семенюк В.П., к.ф.н., доц. Рудковский Э.И.</i> Витебский государственный университет имени П.М. Машерова	70
ВКЛАД СИНЕРГЕТИКИ В КОНЦЕПЦИЮ ГЛОБАЛЬНОГО ЭВОЛЮЦИОНИЗМА <i>Д.ф.н., проф. Слемнеев М.А.</i> Витебский государственный университет имени П.М. Машерова	72
ВОПРОСЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ К ПОВЕДЕНИЮ В ЭКСТРЕМАЛЬНЫХ СИТУАЦИЯХ <i>Курсант Соколовский Е.В., курсант Юрьев Ю.И.</i> Командно-инженерный институт МЧС Республики Беларусь.....	74
ВЛИЯНИЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО НАСТРОЕНИЯ НА РОЖДАЕМОСТЬ <i>Соискатель Янчицкая Я.В.</i> Академия управления при Президенте Республики Беларусь	75
ФЕНОМЕН ГРУПП ИНТЕРЕСОВ В ПОЛИТИЧЕСКОЙ НАУКЕ <i>К.ф.н., доц. Соловей Т.Г.</i> Белорусский государственный университет	77
ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ГЕНДЕРНОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ У ДЕВУШЕК И ЮНОШЕЙ ИЗ НЕПОЛНЫХ СЕМЕЙ <i>Студ. Кудрявцева Е.И., к.пс.н., доц. Шевцова Ю.А.</i> Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины.....	79

1.2 Иностранные языки

**К ВОПРОСУ ОБ ИНФОРМАТИЗАЦИИ В МОДУЛЬНОМ ОБУЧЕНИИ ИНОСТРАННЫМ ЯЗЫКАМ В
ТЕХНИЧЕСКОМ ВУЗЕ**

<i>Преп. Бурдыко О.В., ст. преп. Имперович В.В., ст. преп. Дырко Н.В.</i> Витебский государственный технологический университет	81
АССИМИЛЯЦИЯ ЗАИМСТВОВАННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕРМИНОВ <i>Ст. преп. Дырко Н.В.</i> Витебский государственный технологический университет	82

РАЗДЕЛ 2

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

2.1 Коммерческая деятельность

ОФШОРНАЯ ЗОНА – КАК ИМПУЛЬС К РАЗВИТИЮ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

<i>Студ. Паршута Я., ст. преп. Иванова Е.В.</i> Витебский государственный технологический университет	85
РОЛЬ ЕВРОПЕЙСКОГО ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА В ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИРМ, ОТРАСЛЕЙ И СТРАН ЕВРОСОЮЗА <i>Студ. Смык М.Ю., к.э.н., доц. Квасникова В.В.</i> Витебский государственный технологический университет	86
ИССЛЕДОВАНИЕ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СП ЗАО «МИЛАВИЦА» И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ <i>Студ. Кишуля Е.Е., ст. преп. Жучкевич О.Н.</i> Витебский государственный технологический университет	88
ДИСКУССИОННЫЕ ВОПРОСЫ В ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ <i>Студ. Трухан О.Д., к.э.н., доц. Дём О.Д.</i> Витебский государственный технологический университет	90
РАЗВИТИЕ КОМПЛЕКСНЫХ ДОГОВОРОВ СТРАХОВАНИЯ СТРОЕНИЙ (НА ПРИМЕРЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА БЕЛГОССТРАХА ПО ЧАШНИКСКОМУ РАЙОНУ) <i>Студ. Александрович Н.Л., ст. преп. Герасимова О.О.</i>	

Витебский государственный технологический университет.....	92
ОЦЕНКА МЕТОДОВ АНАЛИЗА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ОРГАНИЗАЦИИ <i>Студ. Русакович А.В., к.э.н., доц. Дём О.Д.</i>	
Витебский государственный технологический университет.....	94
НАЛОГ НА ТУНЕЯДСТВО <i>Студ. Бойченок А.В., асс. Мартусевич А.А.</i>	
Витебский государственный технологический университет.....	96
ВЛИЯНИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЕЛАРУСИ <i>К.э.н., доц. Пугачева О.В.</i>	
Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины.....	98
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАСХОДОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ (НА ПРИМЕРЕ МОРОЗОВСКОГО ПОСЕЛЕНИЯ ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ) <i>Студ. Илларионова Ю.А, ст. преп. Маврина О.А.</i>	
Ивановский государственный политехнический университет	100

2.2 Менеджмент

ОЦЕНКА И РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ВИТЕБСКДРЕВ») <i>Студ. Прокуденко А.В., м.э.н., ст.преп. Снетков С.М.</i>	
Витебский государственный технологический университет.....	103
ПРОИЗВОДСТВЕННО-ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОАО «ВИТЕБСКИЕ КОВРЫ» <i>Студ. Хуцкая А.М., Латылова Е.Т., к.т.н., доц. Савицкая Т.Б., ст.преп. Бабеня И.Г.</i>	
Витебский государственный технологический университет.....	105
МЕТОД SWOT-АНАЛИЗА В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЙ <i>Студ. Воробьев Д.С., к.т.н., доц. Савицкая Т.Б.</i>	
Витебский государственный технологический университет.....	107
ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ОАО «ВИТЕБСКИЕ КОВРЫ» <i>Студ. Горохова Ж. В., ст.преп. Бабеня И.Г.</i>	
Витебский государственный технологический университет.....	109
АНАЛИЗ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ И ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ОАО «СУКНО» <i>Студ. Лукина Е.А., к.т.н., доц. Суворов А.П.</i>	
Витебский государственный технологический университет.....	111
ИССЛЕДОВАНИЕ ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ВИТЕБСКОЙ ТАМОЖНИ) <i>Студ. Сорокина Ю.А., к.т.н., доц. Савицкая Т.Б.</i>	
Витебский государственный технологический университет.....	113
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОСРЕДСТВОМ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СБЫТА ПРОДУКЦИИ В УСЛОВИЯХ РЫНКА <i>Маг. Савицкий В.А., к.э.н., доц. Коробова Е.Н.</i>	
Витебский государственный технологический университет.....	115
К ВОПРОСУ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В СИСТЕМЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ <i>К.э.н., доц. Коржов В.С., асс. Тарасенко Ю.В.</i>	
Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации.....	117
ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕГКОЙ И ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ <i>К.э.н., доц. Гаврилова И.М.</i>	
Московский государственный университет дизайна и технологий	119
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СТРУКТУР В ТЕКСТИЛЬНОЙ И ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ <i>К.э.н., доц. Гаврилова И.М., к.э.н., доц. Исааков Г.С.</i>	
Московский государственный университет дизайна и технологий	121
РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИЙ СФЕРЫ КУЛЬТУРЫ С ЦЕЛЬЮ РОСТА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО УРОВНЯ В РЕГИОНЕ <i>Асп. Шатилов В.А.</i>	
Ивановский государственный политехнический университет.....	123

2.3 Экономика

ИССЛЕДОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ОАО «ВИТЕБСКИЕ КОВРЫ» С ПОМОЩЬЮ АНКЕТИРОВАНИЯ	
--	--

<i>Студ. Геранина Е.Ю., к. э. н., доц. Кахро А.А.</i> Витебский государственный технологический университет	126
ИННОВАЦИОННОЕ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ВИТЕБСКОЙ ОБЛАСТИ	
<i>Маг. Жиганова Т.В., ст. преп. Прудникова Л.В.</i> Витебский государственный технологический университет	128
О ДИНАМИКЕ СООТНОШЕНИЯ ТЕМПОВ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА И ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ РАБОТНИКОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ	
<i>Студ. Щербина К.Л., к.т.н., доц. Карташова Н.И.</i> Витебский государственный технологический университет	130
УЧЕТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ КАК ОСНОВА ОРГАНИЗАЦИИ АНАЛИЗА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ)	
<i>Студ. Лагутенко В.А., к.т.н., доц. Касаева Т.В.</i> Витебский государственный технологический университет	132
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ОПЕРАЦИЙ С МАТЕРИАЛАМИ В РУП «ВИТЕБСКЭНЕРГО» ФИЛИАЛ «ВИТЕБСКАЯ ТЭЦ»	
<i>Студ. Макаревич Е.Ю., ст. преп. Линник М.В.</i> Витебский государственный технологический университет	134
ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА УСТОЙЧИВОСТЬ РАЗВИТИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	
<i>Студ. Марченко Р.И., к. т. н., доц. Касаева Т.В.</i> Витебский государственный технологический университет	136
ФИНАНСОВЫЙ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ В ОРГАНИЗАЦИИ	
<i>Студ. Приходько В.Е., к.т.н., доц. Касаева Т.В.</i> Витебский государственный технологический университет	138
ОЦЕНКА ДИНАМИКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ОАО ЗАВОД «ВИЗАС»	
<i>Студ. Шевцова Д.В., к.э.н., доц. Кахро А.А.</i> Витебский государственный технологический университет	140
ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ, РАБОТ, УСЛУГ В ПРОМЫШЛЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	
<i>Студ. Шпакова Н.О., к.т.н., доц. Касаева Т.В.</i> Витебский государственный технологический университет	142
ИССЛЕДОВАНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ МАТЕРИАЛЬНОЙ МОТИВАЦИИ	
<i>Маг. Юркевич О.И., ст. преп. Прудникова Л.В.</i> Витебский государственный технологический университет	144
ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА – КАК ОБЪЕКТ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА	
<i>Студ. Яцук Д.В., к.т.н., доц. Касаева Т.В.</i> Витебский государственный технологический университет	146
АНАЛИЗ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	
<i>М.э.н., ст. преп. Жук М.В.</i> Витебский государственный технологический университет	148
ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА ТЕХНОЛОГИИ ОЧИСТКИ ЖИРОСОДЕРЖАЩИХ СТОЧНЫХ ВОД	
<i>Маг. Винярская И.В.</i> Белорусский национальный технический университет	151
ЭКСПОРТ КАК ОДИН ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ФАКТОРОВ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	
<i>Асс. Волчанина О.А., к.э.н., доц. Турбан Г.В.</i> Белорусский государственный экономический университет	152
К ВОПРОСУ О РАЗРАБОТКЕ КЛАССИФИКАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ТЕКСТИЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	
<i>К.э.н., доц. Зернова Л.Е., асп. Раджабов З.Г.</i> Московский государственный университет дизайна и технологий	154
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ БРЕСТСКОЙ ОБЛАСТИ – СОВРЕМЕННЫЙ ОБЛИК, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	
<i>Зав. региональным центром по Брестской области Иванов М.Б.</i> НИЭИ Министерства экономики	155
РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	
<i>Студ. Китаева А.Г., к.э.н. доц. Нечаева Т.Г.</i> Белорусско-Российский университет	157
«ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ»	

<i>М.э.н., асп. Корсак И.А., к.э.н., доц. Сияк Н.Г.</i> Белорусский государственный технологический университет.....	159
МОДЕЛИ АНАЛИЗА ПРИБЫЛИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ <i>Д.э.н., проф. Пятницкий Д.В.</i> Ивановский государственный политехнический университет	161
2.4 Экономическая теория и маркетинг	
МЕТОДИКА КОНЪЮНКТУРНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ <i>Студ. Костюченко В.И., к.т.н., проф. Веденин Г.А.</i> Витебский государственный технологический университет.....	164
СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ КОНЪЮНКТУРЫ <i>Студ. Костюченко В.И., к.т.н., проф. Веденин Г.А.</i> Витебский государственный технологический университет.....	167
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ В БЕЛАРУСИ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ, ВОЗМОЖНОСТИ <i>Студ. Щелкунова З.И., к.э.н., доц. Егорова В.К.</i> Витебский государственный технологический университет.....	169
АНАЛИЗ ПОЗИТИВНЫХ И НЕГАТИВНЫХ СТОРОН ИНТЕГРАЦИИ БЕЛАРУСИ В ЕДИНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО ГОСУДАРСТВ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА <i>Студ. Плахоцкая А.Э., к.э.н., доц. Егорова В.К.</i> Витебский государственный технологический университет.....	171
ИСТОЧНИКИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ <i>К.э.н., доц. Егорова В.К.</i> Витебский государственный технологический университет.....	173
ПРОБЛЕМЫ ЗАДОЛЖЕННОСТИ РАЗВИТЫХ СТРАН <i>К.э.н., доц. Лебедева Е.Н., студ. Курдюк О., Пуцейко Е.</i> Витебский государственный технологический университет.....	175
КОММУНИКАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ОАО «ЗНАМЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ» И ОБОСНОВАНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ <i>Студ. Лелётко Е.А., д.э.н., доц. Яшева Г.А.</i> Витебский государственный технологический университет.....	177
НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ АССОРТИМЕНТА ОАО «ВИТЕБСКИЕ КОВРЫ» <i>Студ. Андреева М.О., д.э.н., доц. Яшева Г.А.</i> Витебский государственный технологический университет.....	178
МАРКЕТИНГ ПОСТМОДЕРНА – ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ <i>Студ. Дворянкина К.В., д.э.н., доц. Яшева Г.А.</i> Витебский государственный технологический университет.....	179
АНАЛИЗ ВОСПРИЯТИЯ БРЕНДА НА ПРЕДПРИЯТИИ ОАО «ЗНАМЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ» <i>Студ. Татьяна А.А., д.э.н., доц. Яшева Г.А.</i> Витебский государственный технологический университет.....	181
ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И СТРАНАХ МИРА <i>Студ. Вишневская Ю.А., ст. преп. Чёрный В.П.</i> Витебский государственный технологический университет.....	183
РЫНОК И ДИНАМИКА ЕГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ЕДИНОЕ ПРОСТРАНСТВО С РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИЕЙ И РЕСПУБЛИКОЙ КАЗАХСТАН <i>Студ. Лебедева М.А., Богдановская М.А., доц. Семенчукова И.Ю.</i> Витебский государственный технологический университет.....	185
АНАЛИЗ УРОВНЯ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В КОНТЕКСТЕ КЛАСТЕРИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ <i>Студ. Васянович В.В., Большакова Т.С., доц., к.э.н. Семенчукова И.Ю.</i> Витебский государственный технологический университет.....	187
НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТЕКСТИЛЬНОГО И ШВЕЙНОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ МАРКЕТИНГА ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ <i>Асс. Вайлунова Ю.Г.</i> Витебский государственный технологический университет.....	189
РЕГИОНАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА <i>М.э.н., асс. Савосина А.А.</i> Витебский государственный технологический университет.....	191
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБУВНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ СОЗДАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ЦЕНТРОВ <i>Асп. Тоникян Л.Г., маг. Загребельный С.О., студ. Недайвозова Л.Ю.</i>	

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ	193
ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ КОЛЕБАНИЯ ВАЛЮТНОГО КУРСА И ПУТИ СТАБИЛИЗАЦИИ БЕЛОРУССКОГО РУБЛЯ	
<i>Студ. Четырбок Е.Э.</i>	
Полесский государственный университет	194
ИНДЕКС ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ	
<i>Студ. Сорокин А.Н., ст. преп. Маерина О.А.</i>	
Ивановский государственный политехнический университет	196
АНАЛИЗ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА И ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА НА КОМПЬЮТЕРНУЮ ТЕХНИКУ	
<i>К.т.н., доц. Власова Е.Н.</i>	
Текстильный институт Ивановского государственного политехнического университета.....	198
НЕОБХОДИМОСТЬ ОБНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОДЕРЖАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ	
<i>Асс. Соловьева В.И.</i>	
Белгородский государственный университет.....	200
ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА ИЛИ КРАХ ЛИБЕРАЛИЗМА	
<i>Д.э.н., проф. Блинов А.О.</i>	
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации.....	201
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: ПРОБЛЕМЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	
<i>Студ. Сузинь Е.В., к.э.н., доц. Егорова В.К.</i>	
Витебский государственный технологический университет	203
ОЦЕНКА КОМПЕТЕНТНОСТИ СПЕЦИАЛИСТОВ ТАМОЖЕННОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ	
<i>Асп. Рева Д.В., д.т.н. Прохоров В.Т.</i>	
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ	205

РАЗДЕЛ 1

ИСТОРИЧЕСКИЕ, ФИЛОСОФСКИЕ НАУКИ, ЯЗЫКОЗНАНИЕ

1.1 Социально-гуманитарные дисциплины

УДК 1:316

ИДЕОЛОГИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРИНЦИПА СОЦИАЛЬНОЙ СПРАВЕДЛИВОСТИ

Ст. преп. Гришанов В.А., к.и.н., доц. Лукина Л.В.

*Витебский государственный технологический университет,
Витебская государственная академия ветеринарной медицины*

Представления о справедливости являются тем общим ценностным знаменателем, который позволяет выносить суждения об оправданности существования социально-политических структур, в пределах которых протекает жизнь каждого человека. На основе применения этой нормативной категории решается вопрос о том, стоит ли принять, окружающую социальную действительность в том виде, как она есть, стоит ли пытаться ее корректировать или же необходимо, расшатав несущие конструкции социума, полностью изменить лицо известного мира общественных и политических отношений.

В поисках истоков понятия справедливости часто обращаются к Аристотелю, он выделяет два ее вида: уравнивающую и распределяющую. Для Аристотеля важнейший аспект справедливости – общее благо. Наряду с этим он подчеркивает связь справедливости с равенством. Аристотель исходит из необходимости установления справедливого политического строя или государства и выделяет его существенные признаки. Он отмечает, что главной причиной крушения политий и аристократий являются встречающиеся в самом их государственном строе отклонения от справедливости. Аристотелем заложены основы понятия справедливости: чрезмерный эгоизм несправедлив, а справедлива забота о чужом и общем благе. Подобные мысли развивались и в новое время. Ж-Ж Руссо повторял, что целью всякого государства и законодательства должно быть наибольшее благо всех граждан. Но понимание «общего блага» у него принципиально отлично от идеолога справедливости неравенства Платона и сторонника неравной, т.е. распределяющей, справедливости Аристотеля. По Руссо, благо всех «сводится к двум важнейшим вещам: свободе и равенству». И.Кант строит свои представления о справедливости и нравственности на уважении к ближнему, соблюдении его интересов. В этом суть категорического императива, краеугольного учения И.Канта о добродетели и праве. В основе его по существу, лежит христианский принцип: возлюби ближнего своего, как самого себя.

В философских представлениях Нового времени категории справедливости и несправедливости рассматриваются, преимущественно как правовые понятия. В них наблюдается попытка дать анализ понятия социальной справедливости на основе совмещения теории естественного права и крайнего субъективизма при анализе моральной стороны данного понятия. С одной стороны, справедливость авторы выводят из принципов естественного права, а с другой – приписывают ей трансцендентальный характер и на этом основании утверждают, что социальная справедливость никогда не может быть достигнута, ибо это выходит за пределы человеческих возможностей.

Важным этапом в разработке концепций социальной справедливости стали работы К.Маркса. По К.Марксу социальное содержание справедливости, - прямое выражение существующих экономических отношений, его содержание и состояние зависят от существующего способа производства, следовательно, все, не соответствующее данному способу производства, социально не справедливо. В основе марксистской социальной несправедливости лежит отчуждение труда. К.Маркс связывал его с существованием частной собственности на основные средства производства и полагал, что с упразднением последней исчезнет и экономическое отчуждение, прежде всего – отчужденный труд.

В свете дискуссии по проблеме социальной справедливости, ведущейся в современной социальной философии, более отчетливо вырисовываются перспективы демократической модернизации современного общества. Достижение социальной справедливости – одна из базовых целей построения демократического социально ориентированного государства. В социальных науках на сегодняшний день не существует единого универсального объяснения справедливости и несправедливости, в основе которых лежит взаимосвязь равенства и неравенства. В социологической и юридической литературе присутствуют разные взгляды на определение понятия социальной справедливости, основными элементами которого являются: недопущение чрезмерного разрыва в уровне доходов наиболее обеспеченных и наименее обеспеченных слоев населения; создание равных возможностей для всех граждан для реализации ими своих способностей; равная оплата за равный труд; равенство всех перед законом и судом; введение тех или иных форм бесплатного, за счет государства, образования и медицинской помощи; забота государства о детях и нетрудоспособных.

Существование достаточно сильного и активного государства, обеспечивающего соблюдение требований социальной справедливости, как в законодательстве, так и в правовой практике, ведущего реальную и эффективную борьбу с преступностью и коррупцией, надежно охраняющего права, свободы и

законные интересы граждан. В современном мире можно выделить две формы, или два уровня, социальной справедливости: уровень государства (национальный) и глобальный уровень.

На национальном уровне формируются требования, относящиеся к общим предварительным условиям, необходимым для того, чтобы предоставить каждой личности возможность развивать свои способности. К этой категории принадлежат такие права, как право на уровень жизни, достаточный для обеспечения здоровья, право на которые дает людям государство, т.е. посредством социальных и экономических прав и государственных или общественных институтов, основанных преимущественно, хотя и не всегда, благодаря политическим решениям. Это права, которые даются государствами личностям в данной стране; они очерчивают определенные сферы, в которых граждане данной страны могут действовать как хотят, и государство требует, чтобы никто из граждан не переступал пределы или границы этих сфер. Это права, пределы которых определяются и должны определяться в разных странах по-разному, но это права, в отношении которых все граждане в каждой стране равны. К этим правам относятся, например, определение минимальной зарплаты или минимального трудового стажа, требуемого для получения пенсии. Таким образом, социальная справедливость на государственном уровне представляет собой положение вещей, касающееся следующих моментов - каковы права человека, т.е. как регулируются законом социальные и экономические отношения в данной стране, а также как действуют соответствующие законы; создаются или не создаются и как функционируют некоторые общественные институты в существующих условиях.

Идеал социальной справедливости в структуре идеологии белорусского государства должен быть соединением в одно единое целое рациональных, т.е. выдерживающих испытанием современной практикой элементов социалистического, либерального и консервативного, религиозного и философского понимания справедливости. Согласно идеологии современного белорусского государства, справедливо воздаяние, которое соответствует трудовому вкладу, положению и заслугам человека. Этот идеал учитывает традиционные ценности белорусского народа, отражает современные реалии, в том числе и имеющиеся в распоряжении государства ресурсы. Данный идеал социальной справедливости по своему содержанию открыт для будущего. Это означает, если белорусский народ своим созидательным трудом сможет значительно увеличить ресурсы своего государства, т.е. сделать Беларусь достаточно сильной и процветающей современной державой, то расширится и содержание ее идеала социальной справедливости и, следовательно, вырастет его удельный вес в идеологии белорусского государства. У современного белорусского государства имеются значительные ресурсы для позитивной социальной динамики. Их дальнейшее умелое использование и позволит реализовать сценарии развития политико-правовой, социально-экономической и духовной сфер белорусского государства в соответствии с принципами трудовой этики, социальной ответственности, коллективизма и, главное, социальной справедливости.

Социальная справедливость является главным фактором единства и стабильности нашего общества, поэтому она должна своевременно реагировать на происходящие общественные изменения, выработать новые, гибкие принципы социальной политики. Вопрос социальной справедливости всегда встает наиболее остро в переломные моменты истории, когда возникает необходимость сопоставления фактов реальной жизни с объектами общественными институтами, выявления степени их соответствия и выработки новых принципов функционирования общественной системы. Задача государства и общества состоит в том, чтобы справедливость в регулировании общественных отношений повышалась. Действовать по справедливости – значит действовать правомерно, соответственно всеобщим и равным требованиям права.

Социальная справедливость – это залог устойчивости общественной структуры, а достижение справедливости – важнейший смысл общественного прогресса. Цель справедлива, если соответствует реальным потребностям государства, общества, индивида. Справедливая социальная политика является основой общественного согласия и солидарности общества. Социальная справедливость – это равные шансы всех начинающих жизнь в доступе к образованию, работе, культуре, здравоохранению и жилью. Это одинаково уважительное отношение ко всем людям, независимо от их социального происхождения, материального достатка, национальности, вероисповедания и убеждений.

УДК 32.001

ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СТАБИЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВА

Ст. преп. Гришанов В.А., к.э.н., доц. Дубинецкий Н.А.

Витебский государственный технологический университет

Проблема взаимоотношения политики и экономики – важнейшая проблема жизнедеятельности общества. Она возникла вместе с формированием политической сферы общества. Однако на каждом исторически конкретном этапе развития общества эта проблема встает по-новому, со специфическими особенностями. Особую актуальность она приобретает в периоды замены одних общественных отношений, социальных, политических структур, институтов и соответствующих им взглядов, представлений другими. Так дело обстояло на протяжении всей истории человечества, с достаточной полнотой оно обнаруживается и в условиях современного этапа развития человеческого сообщества.

Взаимосвязь политики и экономики имеет непосредственный характер. Определяющую роль в этой взаимосвязи выполняет экономика. Она составляет материальную основу политики. Развитие

экономических процессов детерминирует политику. Содержание политики, тех или иных политических решений и действий в конечном счете определяются экономическими интересами людей. Подлинная политика есть не что иное как сознательное использование экономических законов. В этом проявляется одна сторона взаимосвязи политики и экономики. Политика оказывает активное воздействие на экономическое развитие, прежде всего, потому, что она выступает средством решения экономических проблем. Эти проблемы могут быть решены и успешно решаются лишь тогда, когда получают соответствующий анализ и оценку с точки зрения социальных сил, выражающих потребности объективного хода истории, общественного прогресса. Они остаются нерешенными, или их решение значительно усложняется, если их оценка дается с позиций групп людей, преследующих корпоративные интересы. Политика с позиции таких социальных групп ведет к усилению стихийности в общественном развитии. Такая политика непременно вызывает социальную и политическую нестабильность, различные конфликты.

Политика, игнорирующая объективные экономические законы, рано или поздно, но неминуемо терпит крах. Жизнь уже не раз со всей убедительностью показывала порочность лозунга «Политика – командная сила». Одновременно с не меньшей убедительностью она свидетельствует об ошибочности идей о «саморегулирующейся экономике», о «деполитизированной экономике» и т.д. Первое обстоятельство отражает необходимость государственного «присутствия» в экономической сфере. Обусловлено это тем, что целый ряд отраслей и сфер деловой активности не представляет интереса для частного предпринимательства из-за весьма элементарных причин: они либо вообще не дают прибыли, либо велик риск не получить ее (или получить, но в отдаленном будущем). Вместе с тем без этих отраслей невозможно нормальное функционирование экономической системы в целом. Речь идет об отраслях и видах услуг производственной и социальной инфраструктуры. Эти услуги, удовлетворяющие общественные нужды: система водоснабжения, городской транспорт, дорожные магистрали, полицейская служба, благоустройство городов. Второе обстоятельство делает необходимым проведение определенной политики государства в отношении экономической системы общества. Исключительную важность обретает соответствующая государственная политика, принятие системы законов, проведении специальных мероприятий, способствующих развитию честной (добросовестной) конкуренции, и др. В частности, практически во всех странах с рыночной экономикой существует антимонопольное законодательство, предусматривающее серьезные санкции в случае его нарушения. Проводятся государственные мероприятия по охране окружающей среды. Государственная политика включает меры по стимулированию и поддержке развития малого и среднего бизнеса и ряд других, которые направляются на обеспечение динамичной стабильности. Третье обстоятельство, делающее необходимым проведение государственной политики в экономической сфере, связано с тем, что в каждый конкретный период своего развития человечество в целом и тем более каждая отдельная страна обладают ограниченными ресурсами, необходимыми для удовлетворения потребностей людей. Данное обстоятельство делает необходимым государственным вмешательством в распределение названных ресурсов с учетом интересов всех социальных слоев общества. Выполнение этой задачи становится постоянной функцией политической системы общества. При ограниченности ресурсов очень важно решить комплекс вопросов о поиске наиболее рационального пути их использования. Это входит в задачу институтов политической системы общества, в частности института исполнительной власти. Четвертое обстоятельство, делающее необходимым политическое воздействие на экономическую систему общества, обусловлено тем, что рыночная экономика, будучи в своей самоорганизующейся и саморегулирующейся, далека от совершенства в части обеспечения экономической стабильности. И наконец, пятым обстоятельством, отражающим объективную необходимость государственного участия в развитии и регулировании экономической системы общества, является возникновение и развитие в современных демократических государствах гражданского общества, представляющего собой человеческую общность, которую составляют негосударственные структуры (объединения, ассоциации, союзы, центры движений, клубы, фонды и др.), образовавшиеся в разных сферах общественной жизни.

Экономическая политика представляет собой диалектическое единство экономики и политики, которое позволяет современному государству:

- предотвращать глубокие кризисные спады в одни периоды и обеспечивать подъем в другие;
- контролировать важные экономические процессы, каждый из которых в противном случае может превратиться в дестабилизирующую и даже разрушительную силу (рост инфляции, безработицы, бюджетного дефицита);
- стимулировать развитие новых отраслей экономики, проводить структурную перестройку, способствовать росту удельного веса в экономике малого и среднего бизнеса, содействуя тем самым количественному увеличению так называемого «среднего класса».

В результате рассмотрения взаимодействия политической и экономической систем можно сделать вывод о том, что политические отношения проросли в экономическую систему. В свою очередь, можно говорить об экономических отношениях, так же глубоко проросших в политическую систему. Ни одна индустриальная или ставшая на путь индустриализации страна не обходится без политических решений, обеспечивающих необходимые условия индустриализации и повышения эффективности производства и обмена. Особенно важное значение имеют политические решения для оздоровления и упрочнения финансовых систем, денежного обращения и финансирования хозяйства. Неслучайно законы о бюджетах во всех странах относятся к важнейшим. Экономическая политика всюду нацелена на поиски соответствующего изменяющимся интересам и возможностям соотношения производства и потребления. Экономика и политика диалектически взаимосвязаны. Разрыв этой взаимосвязи всегда сопровождается негативными последствиями. Это убедительно подтверждается всей историей человеческого общества. История также свидетельствует, как уже отмечалось, что, являясь «вечным», вопрос о взаимоотношении

политики и экономики на каждом конкретном этапе развития общества встает по-новому. Особую остроту он приобретает в переходные периоды развития и становления государственности.

Такой период переживает в настоящее время наша страна. Зависимость политической системы от экономической системы носит объективно необходимый характер. В свое время экономическая система не может обойтись без политического регулирования экономических отношений, где главной функцией политической системы является обеспечение экономической стабильности в обществе. Взаимосвязь экономики и политики объясняется следующими причинами: приход к власти политика или партии во многом предопределен программой экономических мероприятий, которые они обязуются реализовать в случае обретения власти; политическая власть в процессе своей деятельности стремится утвердиться как определяющая сила, формирующая экономические отношения в обществе, а также важная роль экономической системы в развитии политических процессов проявляется в том, что важнейшие политические решения обязательно требуют своего экономического обоснования и уровень и состояние развития экономики инициируют и стимулируют политические процессы в современном обществе.

Экономическая политика – это решение политическими средствами проблем экономики: производства и обмена. Это обусловлено, прежде всего, переходом многих стран к постиндустриальному производству, глобализации и изменениям структуры мирового хозяйства, мощной волной индустриализации и разрушением доиндустриальных производств. Политические решения потребовались, прежде всего, для создания использования высоки технологий, а также регулирования глобализаций – растущей взаимозависимости производства и обмена всех стран, экономической интеграции целых регионов и даже континентов.

Как показывает опыт, почти всех индустриально развитых стран экономика никогда не существовала и не может существовать в чистом виде, вне общества и отдельно от государства. Государство призвано выполнять целый ряд функций, обеспечивающих жизнедеятельность и эффективность экономической системы. Сфера влияния государства на экономику весьма широка. Оно призвано формировать правовую базу и благоприятные условия для эффективного функционирования экономики; защищать конкуренцию; воздействовать на структуру национального продукта; стимулировать экономический рост; регулировать уровень занятости и инфляции; создавать и поддерживать инфраструктуру, на которой базируется вся деятельность экономической системы.

Представляя собой политическую самоорганизацию людей, государство выступает как единая, целостная система, все компоненты которой (государственно-административное устройство, экономика, правовая система и т.д.) дополняют друг друга и неотделимы друг от друга. При этом одна из главных функций современного государства – управление политическими, экономическими, социальными и иными процессами, протекающими в обществе. Уровень развития экономики определяет уровень и качество жизни народа, течение политических, социальных и экономических процессов, выступает базовой основой и важнейшим элементом при разработке идеологии государства. Целенаправленная деятельность государства строится исходя из идеологии государства, которая упорядочивает экономическую и политическую жизнедеятельность общества и государства. Государство в лице своих государственных институтов обеспечивает социально-экономическое и духовное развитие общества, объединяет различные группы людей вокруг общепризнанных целей, обеспечивает эффективным механизмом реализацию интересов всего общества во всех сферах деятельности, в том числе и в экономике и политике.

На современном этапе своего развития белорусское государство призвано обеспечить устойчивую жизнеспособность и эффективность национальной экономики, стабильное социально-экономическое развитие. Его важнейшими задачами являются: становление и развитие социально ориентированной рыночной экономики; обеспечение постепенного перехода к постиндустриальному, информационному обществу на основе реализации достижений науки, новых, высокоэффективных технологий.

УДК 316.3

ПРЕКАРИАТ: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ

Ст. преп. Стаценко Т.В.

Витебский государственный технологический университет

Очередное известие о надвигающемся либо продолжающемся экономическом кризисе предлагает позитивный социальный настрой: экономические кризисы неизбежны, неоднократно пережиты в самых разных масштабах и, в конце концов, заканчиваются. Латентные же социальные переживания неизбежно приводят к гораздо более глубоким последствиям, разрушающим частично или полностью социальные институты вместе с сформированными годами и десятилетиями усилиями общества, власти, государства ценностями.

С начала XX в. социальная структура обществ классического капитализма сформировала устойчивую тенденцию к постоянному увеличению ее основного элемента рабочего класса. Неизбежная в связи с этим демократизация обществ, создание новых выборных систем, победы рабочих партий на выборах привели к созданию новых функций власти: европейские государства стремились к максимальной занятости населения и проводили широкую социальную политику. Более того, многие государства, например, Германия и Франция, провозгласили себя социальными, то есть признали свои обязательства перед гражданами по защите их от безработицы, поддержке в случае болезней и по достижении старости. Все эти

социальные обязательства были обусловлены экономическими успехами капитализма и регулирующей ролью государства в экономике и социальной сфере.

Победа неолиберального движения, заложенная в 70-е годы XX в. внесла существенные коррективы в экономическую и социальную политику, проводимые правящими политическими и экономическими элитами Запада. Особую роль в развитых обществах с рыночной экономикой начинает играть средний класс, как основа экономического и социального благополучия.

Изменились не только формы общественных отношений, но и общественная мораль. Собственность, как основная цель, выраженная в участии в приватизации, в разгосударствлении, в создании международных корпораций, привела к глобализации и ее основному продукту - товаризации, то есть превращению всего в товар. Глобализация, «провозглашенная неолибералами, выражая приверженность к открытой рыночной экономике, положила начало конкурентному давлению на промышленно развитые страны со стороны новых индустриально развитых стран, прежде всего Китая и Индии, с их неограниченными ресурсами дешевой рабочей силы. В результате этих процессов «экономика оказалась «вырвана» из общества», то есть стала в значительной мере неподконтрольной традиционным механизмам демократического общественного контроля, которыми так гордились развитые страны.

Одной из составляющих неолиберальной политики было изменение отношения государства к рынку труда, которое в этих условиях стало казаться неизбежным. Если рынок труда не станет более гибким, затраты на оплату труда возрастут и корпорации будут переводить производство и инвестиции в места, где такие затраты меньше, и финансовый капитал будет инвестировать в эти страны, а не в «родные». Гибкость включала в себя много аспектов: гибкость заработной платы означала скорейшее приспособление к необходимым изменениям, особенно в сторону понижения; гибкость занятости – возможность для фирм быстро и без трат менять уровень занятости, тоже преимущественно в сторону понижения, причем с сокращением гарантий обеспечения занятости; гибкость должностей означала возможность перемещать наемных работников внутри фирмы (с одной должности на другую) и менять структуру должностей с минимальным сопротивлением или затратами; гибкость профессиональных навыков означала, что работника легко можно переучить. Тогда-то, как считает британский социолог Гай Стэндинг, и возник новый класс – прекариат, которому присущи три характерные особенности: отсутствие гарантий занятости; отсутствие гарантий пенсий, пособий по безработице, медицинской страховки; сужение, а часто отсутствие гражданских, политических и экономических прав. Все это делалось под предлогом повышения экономической эффективности в условиях глобализации, когда в конкуренцию с работниками развитых стран вступили работники стран третьего мира.

Два неперенных явления современной рыночной экономики – массовое использование нелегальной рабочей силы и интенсивное формирование прекариата. Введенный профессором Мюнхенского университета Ульрихом Беком термин «прекариат», по самому незамысловатому определению означает и всякую ненадежную, неустойчивую, непостоянную, предоставленную на время занятость, и, одновременно, людей, которым навязана такая форма занятости. Одновременно с этим понятием возникает и связанное с ним последствие, получившее название «прекаритет» – юридическое (квазигирическое) оформление таких, ущемляющих права наемного работника, – во всех смыслах и последствиях неполноценные, – в трудовых отношениях, которые могут быть прекращены нанимателем в любое время. Неолиберальная установка наступления на права профсоюзов и наемных работников, а также стратегия последующей ликвидации социального государства как мешающего свободному развитию рыночных отношений предполагает повсеместную ликвидацию долгосрочных трудовых договоров и контрактов, коллективных договоров. Наемный работник полностью зависит от воли работодателя и если не сразу, то постепенно теряет право на социальные гарантии, ограничивающие развитие рынка. Внедряясь, прежде всего, в США, Великобританию, Чили и других странах Латинской Америки, процесс деиндустриализации (вывода промышленного производства в страны «третьего мира») объективно маскировал прекаризацию. Прекаризация, инициированная рынком предложения труда, привела к тому, что использование нелегальной рабочей силы, рабского или же полурабского труда постепенно становится нормой и правилом современной рыночной экономики. Первыми в мейнстрим прекаризации попали Германия и Австрия, имеющие одни из наиболее развитых и устойчивых экономик в Западной Европе. После объединения Германии, государство оказалось граничащим с восточноевропейскими странами, переживающими жесткий переход к рыночным (во всяком случае, так принято считать!) отношениям. Поток экономических иммигрантов из Восточной Европы был столь массовым, что прекаризация стала не только выходом из экономических затруднений, но и «благом», распространяющимся в том числе и на коренных жителей. В результате, по подсчетам Фонда им. Фр. Эберта, к 2007 году уже 7 миллионов граждан ФРГ оказались в положении прекариев. А по данным профессора Йенского университета Клауса Дерре, в положении прекариев в ФРГ находится уже каждый третий наемный работник.

Стратегическую позицию германских властей сформулировал бывший федеральный канцлер Герхард Шрёдер. Лучшее средство против нелегальной занятости, по его мнению, это удешевление легального труда. Удешевить легальный труд немца можно, только переведя немецкого наемного работника на прекарную занятость, поставив его де-факто в одинаковое с нелегалом положение. Нелегальные рабочие, желательные иммигранты, в силу своего беспаспорта обходятся работодателю максимально дешево. Поэтому уже в самом начале XXI века в Германии, по оценкам независимых исследователей, трудилось нелегально около 5 миллионов человек, а в некоторых отраслях экономики (таких, как строительство) использование нелегальной рабочей силы стало повсеместным и преобладающим. Когда спецподразделение по борьбе с нелегальной занятостью в районе Бонна в 2000 году обследовало около 400 строек и других предприятий, почти в каждом втором случае пришлось заводить уголовное дело. В Берлине в начале века нелегальные

строители-иммигранты производили более 30% всех работ. При этом сами немцы считают, что у них дела не плохие, а вот в Греции и Италии нелегальные рабочие вообще производят до 30% национального продукта.

Эксперты утверждают, что к началу XXI века число трудовых иммигрантов в странах «первого мира» достигло 75 миллионов. Причем, по данным Центра международной политики в Вене, число одних только нелегальных иммигрантов и только из стран Восточной Европы, перебравшихся на Запад, в последние два десятилетия составляло не менее 300 тысяч человек в год. По подсчетам начальника спецотряда бельгийской полиции Вима Бонтика, доходы от эксплуатации нелегальной рабочей силы составляют около 7 миллиардов долларов ежегодно. Это примерно столько же, сколько зарабатывают крупнейшие мировые наркокартели.

В середине 90-х Белый дом начал было активную борьбу с нелегальными иммигрантами-мексиканцами, Ассоциация сельскохозяйственных производителей Калифорнии направила властям паническое письмо, где сообщала, что без дополнительных 350 тысяч временных рабочих из Мексики урожай на полях погибнет. А когда в 2006 году Буш-младший собрался резко ужесточить миграционную политику и выслать из США всех выявленных нелегальных иммигрантов (12 миллионов, по официальным данным; по неофициальным – едва ли не 36), мэр Нью-Йорка, известный бизнесмен Майкл Блумберг публично предостерег от такого шага, ибо по его мнению экономика Нью-Йорка и вообще экономика США рухнут.

Кёльнский экономист Доминик Энсте пришел к выводу, что две трети средств, используемых в «теневой экономике», затем перетекают в легальный сектор и что в рамках легальных стандартов услуги, оказываемые нелегалами, не были бы оказаны вообще или не нашли бы спроса. То есть нелегальная занятость в Германии не только обеспечивает нормальное функционирование экономики, но и за счет извлекаемой из труда нелегалов прибавочной стоимости создаются, в конечном итоге, новые легальные рабочие места. А ведущий в ФРГ специалист по нелегальной занятости профессор Фридрих Шнайдер полагает, что значительная часть теневой экономики в принципе не может быть превращена в легальную, во всяком случае, при существующих тарифах: значительная часть нелегальной работы не найдет легальных работников. То есть германская экономика попросту лишится заметной доли доходов, в том числе и таких, на которые создаются легальные рабочие места. В Австрии официально признано, что без нелегальной рабочей силы национальная система социальной защиты просто развалится. Одних только нелегальных сиделок в Австрии насчитывается 40 тысяч. Каждая пятая австрийская семья оказывается вовлечена в этот незаконный бизнес. Более того, существуют расчеты, согласно которым из-за старения населения к 2050 году в Западной Европе при условии отсутствия трудовой иммиграции обнаружится почти 40 миллионов незанятых рабочих мест, что означает экономический коллапс и полное крушение систем социального и пенсионного обеспечения. Объем теневой экономики огромен. По данным Питера Столкера, уже в начале 90-х годов в Индии и Пакистане 70% всех промышленных рабочих работали нелегально, а в Африке в наши дни нелегально работает около 60% всего городского трудоспособного населения.

Можно усомниться в том, что люди, объединенные указанными признаками, являются классом, но нельзя не признать, что таких людей становится все больше, в том числе в России. О том, что это явление становится все более актуальным для России, говорит тот факт, что, по признанию вице-премьера Ольги Голодец, тридцать восемь миллионов россиян трудоспособного возраста работают непонятно где, и это довольно просто определяется по тому, что эти люди не платят налоги. Они работают без заключения трудового договора или занимаются самообеспечением. Если они работают, то они бесправны в отношениях с нанимателем, если не работают, то не получают никаких пособий и не имеют официального рабочего стажа, а значит, лишаются права на пенсию. Они соответствуют всем признакам прекариата, но пока об этом не знают. Если они пользуются услугами бесплатной медицины, то только благодаря тому, что медицинское обслуживание в России, несмотря на переход к системе страхования, все еще воспринимается как бюджетное. Пока это пусть и условный, зарождающийся класс «в себе», не осознающий своих особых объективно обусловленных коренных интересов, не выдвигающий своей собственной политической программы. Он удобный объект для манипуляций и угнетения политической и экономической элитой, в отличие от традиционного рабочего класса, давно ставшего классом «для себя», то есть осознающим свои интересы, защищенного массой законов, которые он навязал системе как минимум за два столетия своей борьбы, наличием профсоюзов и других организаций, его представляющих, и привычкой к борьбе за свои интересы.

УДК 378.2.014(063)

КОНТЕКСТНОЕ ОБУЧЕНИЕ КАК МОДЕЛЬ ПОДГОТОВКИ И ПЕРЕПОДГОТОВКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ

К.и.н., доц. Лученкова Е.С., к.и.н., доц. Вечер Л.С.

Витебский государственный технологический университет,

Академия управления при Президенте Республики Беларусь

В процессе профессиональной подготовки управленческих кадров в наибольшей степени подходят обучающие модели контекстного обучения. К таким моделям относятся: семиотическая, имитационная и социальная.

Семиотическая модель – это вербальные тексты, которые содержат теоритическую информацию о специфике профессиональной деятельности в условиях инновационного развития общества и предполагающие её определенное усвоение каждым слушателем (лекционный материал, традиционные учебные задачи, задание и т. д.).

Имитационная обучающая модель – это моделированная ситуация будущей профессиональной деятельности, требующая анализа и принятия решений на основе теоритической информации. Единица работы слушателей – предметное действие, основная цель которого – практическое преобразование имитируемых профессиональных ситуаций. Для этих целей чаще всего используются различные деловые игры и тренинги.

Активные тренинги становятся все более популярной формой обучения взрослых людей. Использование упражнений в тренинге помогает достичь многих целей: усвоить информацию и проверить её на собственном опыте; активизировать творческую активность; отработать полученные навыки в практической деятельности. Особенно интересными в этой связи являются упражнения на активное изучение теоритического материала и упражнения, посвященные конкретным навыкам.

Примером таких упражнений являются упражнения на развитие навыков командного взаимодействия. В них стимулируется творческая деятельность участников, которые начинают ощущать себя единой командой за счет совместного преодоления игровых препятствий или достижения общих целей. В этих упражнениях улучшаются отношения между участниками, они находят более эффективные пути координации совместной деятельности. Примером такого упражнения может служить упражнение «Мой вклад в команду».

Цели и возможности применения. Упражнение помогает каждому участнику осознать свою роль в данной команде, тот вклад, который он вносит в командную работу, помогает создать различные варианты того, как вносится вклад в общий результат, и развить в участниках уважение к другим и признания важности выполнения их функций.

Время 20 – 30 мин, размер группы 12 – 20 человек.

Процедура:

1. Все участники делятся на мини-группы по 3 – 4 человека;
2. Тренер просит каждого участника высказать в рамках своей мини-группы на тему того, в чем он видит свой вклад в деятельность всей команды. Если кто-то из участников затрудняется, остальные члены его мини-группы могут ему помочь сформулировать свой вклад.
3. Группам дается 10 минут на подготовку. После этого один участник от каждой мини-группы выступает и рассказывает о каждом в своей группе.

Принципом деловой игры может служить функционально-ролевая игра «Аргументация». Вся игра строится по функционально-ролевому принципу. Это предполагает, что каждый участник, получив свою роль, реализует её в игре по определенному сценарию, одновременно выполняя функцию члена команды, являясь участником всего командного ансамбля. Эта игра учит совместности индивидуального и коллективного; умению выработки навыков различных форм делового общения, переплавлению теории аргументации в практику навыков ведения спора, дискуссии, полемики.

Социальная обучающая модель – это типовая проблемная ситуация или фрагмент профессиональной деятельности, которые анализируются и преобразуются в формах совместной деятельности слушателей. Работа в интерактивных группах как социальных моделях профессиональной среды приводит к формированию, не только предметной, но и социальной компетентности будущего руководителя. Основной единицей активности слушателя является поступок, то есть действие, направленное на другого человека, предполагающие его отклик, а с учетом этого – коррекцию действия. В рамках этой модели слушателями выполняются социально-направленные проекты. Например, проекты: «Организация информационной работы в регионе», «Практика работы с населением по месту жительства», «Работа с молодежью», «Роль СМИ в информационно-идеологическом воспитании» и др.

В комплексном обучении в русле, которого должна осуществляться подготовка и переподготовка будущих руководителей, можно выделить три базовых формы деятельности слушателей и множество промежуточных, переходы от одной базовой формы к другой.

К базовым относятся следующие:

1. Учебная деятельность академического типа. Примером такого типа обучения является информационная лекция. На каждую лекцию целесообразно подготовить мультимедийные презентации, которые существенно повысят ёмкость каждой лекции.
2. Квазипрофессиональная деятельность, моделирует условия, содержание и динамику профессиональной деятельности в системе отношений «руководитель – подчиненный», как это имеет место, например, в деловой игре или в микропреподавании отдельных тем, которые практикуются на семинарских занятиях.
3. Учебно-профессиональная деятельность, где слушатель выполняет реальные исследовательские или практические функции. На этом этапе завершается процесс трансформации учебной деятельности в профессиональную. При подготовке тем квалификационных исследований обычно выбирают наиболее инновационные направления. Например, «Диагностика и формирование профессионально-значимых качеств руководителя», «Формирование имиджа в процессе профессиональной подготовки», «Применение компьютерных программ в процессе работы управленческих кадров» и др.

Промежуточными могут выступать любые формы, которые обеспечивают поэтапную трансформацию одной базовой формы деятельности слушателей в другую: проблемные лекции, семинары-дискуссии, анализ конкретных практических ситуаций, тренинги и т. д.

Таким образом, предметное содержание деятельности слушателя при подготовке и переподготовке управленческих кадров проектируется как система учебных проблемных ситуаций, проблем и задач, постепенно приближающихся к профессиональным, заданным моделям. Социальное содержание «присоединяется» в учебный процесс через формы совместной деятельности слушателей, предполагающие учет личностных особенностей каждого, его интересов и предпочтений, следование нравственным идеалам будущего участника работы.

Целенаправленное формирование воздействия на личность руководителя должно осуществляться непрерывно и поэтому предполагает наличие обратной связи – периодической оценки уровня развития интегральных способностей, результативности управленческой деятельности, поведения руководителя. Непрерывность, адекватность, надежность обеспечивается с помощью контекстного обучения.

Исходя из изложенного, при подготовке руководителей предпочтение отдается обучению в деятельности. Обязательными элементами, которого являются:

1. Семиотическая модель (теоретическая информация о специфике профессиональной деятельности);
2. Имитационная модель (моделирование ситуаций будущей профессиональной деятельности);
3. Социальная обучающая модель (типовая проблемная ситуация или фрагмент профессиональной деятельности).

УДК 32.01

МОДЕЛИ ПОЛИТИЗАЦИИ ОБЩНОСТЕЙ В СОВРЕМЕННОМ СОЦИУМЕ

к.ф.н., доц. Мядель А.П.

Витебский государственный технологический университет

Исторический опыт новейшего времени свидетельствует об актуальности исследования проблем взаимодействия общества и политики, о необходимости прояснения глубинных оснований и меры такого взаимодействия. Вопрос об оптимизации отношений общества и политики приобретает особую важность в контексте поиска человечеством путей преодоления кризиса цивилизации, стратегии самосохранения и разработки модели управляемого перехода к устойчивому развитию.

В свете развёртывания этих процессов возникает проблема поиска оптимальной модели взаимодействия общества и политики, прояснения возможностей и пределов политизации бытия человека и социальных общностей, определения механизмов и форм их политической социализации. Оптимальность такой модели заключается как в её ориентации на решение проблем современного общества так и в способности раскрыть одновременно и конструктивный потенциал политического действия и креативную силу социальной самоорганизации.

Традиционно проблемы политической социализации рассматривались в рамках политической теории среднего уровня. Однако попытка критически оценить основания и сущностные моменты политического самоопределения человека и социальных общностей неизбежно предполагает обращение к философскому анализу. Именно философия, содействуя самоопределению человека в социальной действительности, должна очертить место и роль политики в его жизни. Лишь философия с её стремлением выявить смысл социального бытия в сочетании с ориентацией на широкое, панорамное видение социальной реальности, может ответить на вопросы, возникающие в процессе функционирования, развития и неизбежного соприкосновения с политическим первичных общностей: этносов, конфессий, профессиональных групп. Жизнь современного общества показывает, что не только вера, но и наука, не только индивидуальный эгоизм, но и политическая всеобщность должны знать в нём своё место, адекватно отражающее их возможности и пределы, конструктивный и деструктивный потенциал. Прояснить природу этих возможностей и пределов - задача философской рефлексии.

Кризис современной цивилизации требует мобилизации всего интеллектуального, творческого, организационно-управленческого, нравственного потенциала человечества, чтобы найти путь самосохранения, уберечься от культурной деградации, разработать концепцию устойчивого развития. Опыт новейшей истории показал, что успехи в борьбе с глобальными опасностями достигаются лишь при совместных скоординированных действиях Запада и Востока, Севера и Юга. Обеспечить взаимопонимание и взаимодействие народов и их представителей призвана политика как специфическая сфера человеческой деятельности. Если роль политики в этом деле признаётся международным сообществом, то роль социального и политического знания, и в частности его философского компонента всё ещё недооценивается.

Стоящие перед практической политикой задачи не могут быть решены без существенной трансформации политического мышления, без становления новой парадигмы политики, в центре которой оказываются не вопросы власти, господства, принуждения, а проблемы обеспечения коммуникации социально значимых интересов, поддержания диалога различных сил и мировоззренческих позиций. Способствовать решению этих задач призван философский анализ взаимодействия социального и политического, ориентированный на поиск оптимальной концепции политической социализации.

Политизация представляет собой процесс возрастания роли политики в жизни того или иного общества, более широком вовлечении масс в политическую деятельность, развития их политической активности, усиления политической направленности социальных движений.

Сущность современной модели политизации социальных общностей может быть осмыслена лишь с учетом комплекса многообразных изменений, охвативших как самого человека, социальную структуру и систему социальных функций, так и политический механизм управления обществом. В связи с этим представляет интерес позиция одного из видных социальных теоретиков Запада Н. Лумана, фиксирующая некоторые существенные стороны современных социально-политических процессов. По сравнению с обществами с ярко выраженной иерархической организацией, в которых, по мнению Н. Лумана, «всякая артикуляция смысла и хороших форм общественной жизни есть феномен, свойственный высшим слоям» [1, с.195] в современном социуме ситуация принципиально иная. При отсутствии монополии на артикуляцию интересов от имени всего общества меняется и сам процесс политизации. Одновременно с этим появляются новые (альтернативные) социальные движения, которые «содержат возможность радикальной критики общества, далеко превосходящей то, что мог видеть и на что мог осмелиться Маркс»: этот радикализм состоит «в критике функциональной дифференциации». Парадоксальность позиции новых социальных движений заключается в том, что «их «антипубличность» живет активным обменом с «буржуазной» публикой, через противоположность к которой она рассчитывает обрести четкие очертания» [1, с.196].

Таким образом, именно в плоскости социально-политического взаимодействия обнаруживаются как потенциал общества модерна, так и его внутренняя ограниченность. От структурирующей политизации «асимметричных», в терминологии Н. Лумана, социальных систем функционально дифференцированное общество движется через социально-политическую конкуренцию артикулирующей политизации к новому состоянию социальной целостности. Модель отношений социальных движений и власти формируется и в обществе, и вне его, поскольку средой политизации является «вихрь функциональных замен, всегда уже продуманных, испытанных и либо подтвержденных, либо отклоненных» [1, с.197].

Внутренние механизмы свободной от политического вмешательства самоорганизации субъектов гражданского общества обеспечивают не только выполнение этими субъектами (группами интересов, социальными общностями) своих непосредственных функций, но и оптимальную адаптацию социальной целостности к новым условиям. Одним из способов этой адаптации является способность гражданского общества к переструктурированию, к смене оснований, по которым осуществляется функциональная дифференциация. В процессе этого происходит наложение проблем и противоречий, в результате чего вокруг новых, как правило, экзистенциальных проблем (окружающая среда, здоровье, безопасность и т.п.) формируется общность людей, продолжающих одновременно оставаться членами традиционных экономических, профессиональных, культурных общностей.

Функциональная природа новых общностей проявляется в активной, социально значимой самодетельности их членов. Таким образом, если в случае артикулирующей политизации в самой общности доминировала установка на ожидание удовлетворения политическими институтами артикулируемых интересов, то теперь члены социальных движений сами вносят вклад в достижение артикулируемых целей, требуя лишь гарантий невмешательства со стороны государства, а также создания определенных политических условий для своей деятельности. Наряду с этим задача политических институтов состоит в координации социально-политической активности различных общностей и их объединений. В отличие от политической практики государственного невмешательства в частную жизнь в духе доктрины классического либерализма, новая политика не сводится к формальному юридическому размежеванию локальных пространств свободы. Она предполагает также комплекс мер, стимулирующих спонтанную общественную активность и дополняющую ее централизованными государственными усилиями. Тем самым осуществляется координация действий государства, негосударственных политических образований и неполитических, но общественно значимых акций. Конечной целью этой политической координации выступает не столько стабилизация изменяющихся функций социальных подсистем, сколько нормализация воспроизводства жизни общества во всем ее многообразии.

Сходная ситуация отмечается исследователями и в сфере трудовых отношений. Раскрывая суть новой политики решения проблем занятости, П. Розанваллон подчеркивает, что «люди борются вовсе не за то, чтобы государство всеобщего благосостояния, действуя в патерналистском духе, обеспечивало их жильем, одеждой, питанием, а прежде всего за то, чтобы иметь право жить собственным трудом, получая благодаря этому не только доход, но и признание своей социальной значимости» [2, с.108]. Государство, следовательно, не может отказаться от обеспечения реализации права на труд, как и от «попыток замены пассивного вспомосуществования таким видом социального обеспечения, при котором пособие за бездеятельность хотя бы частично могло трансформироваться в вознаграждение за деятельность» [2, с.110]. Политика и здесь должна создавать пространство деятельности с ориентацией на широкую социокультурную значимость процесса труда. Возврат к модели структурирующей политизации становится невозможным, поскольку можно лишь изменить конфигурацию пространства свободы гражданского общества, а не ликвидировать само это пространство, восстановив доминирование социальной иерархии.

Современная модель политизации социальных общностей — как в рамках прежней, так и в условиях новой их функциональной дифференциации — представляет собой отношения координирующей политизации. Главная ее особенность состоит в одновременном сохранении как пространства свободного развития самих общностей, так и основ социального порядка, стабильного функционирования органов политической власти и управления различными общественными процессами.

Взаимная автономия субъектов коммуникации придает ей характер диалога: политизация общностей, стремящаяся сохранить в политической полифонии голос каждой группы, означает одновременно «социализацию» политики, попытку ее укоренения в разных пластах и видах социальной почвы. Это встречное движение признается субъектами необходимым моментом их взаимодействия, обретает в их

сознании объективные основания. Статусы властвующих и подвластных при этом не устраняются, но абсолютность в их истолковании и реализации исчезает.

Прежде всего, к ним следует отнести формирование новой модели взаимодействия человека и политики — модели ассоциированной индивидуальности, предполагающей, во-первых, свободное вступление индивида в политические ассоциации различного типа, и такой же свободный выход из них, а во-вторых, поддержание оптимального соответствия между обеспечением свободы и автономии личности и сохранением социальной солидарности в обществе. Человек включается в политику не в силу одних лишь онтологических характеристик (он принадлежит к тому или иному этносу, классу, корпорации), а лишь по мере возникновения проблем, требующих, с его точки зрения, собственного политического участия. И хотя содержание самих проблем изменяется, сам принцип политизации продолжает действовать: различные общности представлены в новых социальных движениях именно в той мере, в какой индивиды, их составляющие, заинтересованы в решении комплекса социальных проблем, конституирующих движение.

Список использованных источников

1. Луман Н. Тавтология и парадокс в самоописаниях современного общества/ Н. Луман // Социо-логос. - М.: Прогресс, 1991.
2. Розанваллон П. Новый социальный вопрос/ П. Розанваллон - М.: «Ad Marginem», 1997.

УДК 316. 613. 4

СТРАХ КАК ПРИЧИНА И ПОСЛЕДСТВИЕ СТРЕССА

Ст. преп. Исаченко А.В., к.ф.н., доц. Рудко Е.А.

Витебский государственный технологический университет

В современной жизни стрессы играют значительную роль. Они влияют на поведение человека, его работоспособность, состояние здоровья, взаимоотношение с окружающими.

Стресс представляет собой состояние чрезмерно сильного и длительного психологического напряжения, возникающего, когда нервная система человека получает перегрузку.

Страх может быть, как причиной стресса, так и последствием или реакцией на стресс.

Если возникает неожиданное для человека событие, организм должен психологически приспособиться, чтобы начать работать в новых, стрессовых условиях. В этот момент у человека учащается пульс, повышается давление, напрягаются мышцы спины и шеи, дыхание ускоряется, замедляется пищеварение, наблюдается сухость во рту, возможно потоотделение.

Это типичные признаки стресса. Но эти признаки похожи на признаки, которые появляются у человека испытывающего страх.

Страх является одной из характеристик человеческого бытия, и тенденция осмысления причин и путей его преодоления присутствовала в философских размышлениях мыслителей различных эпох.

Так в Древней Индии страх связывали с переживаниями страданий; в древнекитайской философии страх перед нарушением «дао» как естественного пути развития мира.

В классической историко-философской традиции страх рассматривался с различных позиций.

В онтологическом ракурсе согласно Платону, трусливые или мужественные люди имеют различные мнения о том, какие вещи являются страшными, а какие нет, и чтобы стать бесстрашным, нужно изменить мнение о вещах. Он выделяет два вида страха, которым подвержен человек: страх, ожидаемый человеком и страх мнения окружающих.

В гносеологическом ракурсе страх представлен у Эпикура. Философ говорил о трех видах страха (перед смертью, богами, природой) которые может преодолеть философское образование. Он связал страх и свободу: преодоление страха с помощью знания ведет к обретению свободы.

У Аристотеля психологическое понятие страха концентрируется в особое эмоциональное состояние, сила которого может вылиться в эффект. Он связывает проблему страха с учением о добродетели как «золотой середине» и об аффектах, которые выступают результатом преднамеренных добродетелей или пороках, составляющих качества души. Страх сам по себе порочен как недостаток мужества или излишек трусости. Аристотель причину страха видит в нарушении гармонии в человеческих отношениях.

Понятие страха как экзистенциального чувства вводится С.Кьеркегором, затем разрабатывается К.Ясперсом, М. Хайдеггером, Ж-П. Сартром, А. Камю.

М. Хайдеггер различает страх и боязнь. Боязнь, по его мнению, это испуг, растерянность, которая рождается чем-то конкретным. Страх приходит из «ниоткуда».

Большое внимание исследованию социального страха придавали в философии психоанализа и неофрейдизма (З. Фрейд, Э. Фромм). Так З. Фрейд полагал, что страх – это реакция человека на какую-либо опасность. Различал сознательную и подсознательную формы страха. Исследуя проблему страха, Э. Фромм выделяет социальный страх, источником которого является общество.

Страх – это эмоция, возникающая в результате реальной или воображаемой опасности.

Причины страха бывают, как скрытые, так и явные. Под скрытым понимают боязни, идущие из детства, психологические травмы.

Причинами страха могут быть события, условия или ситуации, являющиеся началом опасности. Это может быть человек или объект. Иногда страх может носить беспредметный характер.

Он может проявляться в виде подавленного (панический страх) или возбужденного эмоционального состояния. Синонимы термина «страх» выступают термины «тревога», «испуг», «фобии», «паника».

При кратковременном, но сильном страхе, вызванном внезапным раздражителем, можно говорить об испуге. Длительный и не явно выраженный страх называют тревогой. Фобии представляют собой навязчивый страх, связанный с предметом или ситуацией, где человеку очень сложно справиться с ним.

Находясь в состоянии страха, человек стремится к уединению, что приводит к депрессии, для него свойственно, неуверенное поведение, вынужденное молчание, пассивность, возникновение дефекта речи. В зависимости от типа нервной системы индивид защищаясь, переходит в наступление, проявляя агрессию.

Проявляясь по-разному, страх имеет общие черты такие как: тревога, раздражительность, беспокойство, подозрительность, мнительность, пассивность и т. д.

Исследуя природу страха Ю.В.Щербатых выделял три группы страхов: социальные, биологические, экзистенциальные.

Социальные страхи отвечают за опасения связанные с возможными изменениями в социальном статусе (страх подорвать социальный статус, понизить самооценку, боязнь публичных выступлений, ответственность и т. д.). К биологической группе он отнес те, которые напрямую связаны с угрозой для жизни человека. Страхи, связанные с сущностью человека, ученый относит к экзистенциальным страхам (страх перед временем, смертью, перед бессмысленностью человеческого существования).

Страх, как и стресс непосредственно связан с эмоциональной сферой человека. Также как и стресс, он мобилизует защитные силы организма, но, может стать серьезной причиной расстройств в организме человека.

Страхи, которые возникают в ситуациях опасных для здоровья или жизни, несут охранительную функцию, и этим полезны. Боязнь высоты спасает человека от падения с горы или балкона. Боязнь публичных выступлений заставляет тщательнее готовиться к нему, тем самым способствует повышению своего профессионального уровня.

С другой стороны, страхи, возникающие перед медицинскими манипуляциями способны нанести непоправимый вред здоровью человека. Эта эмоция может принимать и патологические формы, которые будут нуждаться в медицинском вмешательстве.

В результате изложенного можно сделать вывод о том, что страх опасен не только как негативное переживание, снижающее тонус человека, отрицательно влияющее на его работоспособность и самочувствие. В ситуации страха человек теряет способность к нормальному логическому мышлению и адекватным действиям. Именно поэтому, страх это та эмоция, которую необходимо контролировать и преодолевать.

Для того чтобы избавиться от страхов необходимо:

1. Оценить наихудший вариант предполагаемого развития событий, опираясь на логику. При появлении страха, необходимо задуматься о наиболее худшем варианте развития события и если вы решили действовать, то даже наихудший вариант не так страшен, как неизвестность.
2. Медлительность – самый лучший союзник страха. Пока вы медлите, он растет. Но как только вы начнете действовать, он сразу же исчезнет.
3. Страх держит внимание разума на негативном развитии событий, а решение концентрирует внимание на позитивном исходе. Принимая какое-либо решение, необходимо концентрироваться на том, как замечательно будет, когда боязнь уйдет, и в итоге получим хороший результат.
4. Необходимо анализировать свои фобии, так как этот анализ осуществляется на логическом уровне, а страх – это эмоция. Проанализировав, человек приходит к выводу: что боязнь не имеет никакого смысла, она лишь отравляет жизнь.
5. Необходимо тренироваться. Для преодоления страха нужно проводить тренировку с незначительным страхом, а затем переключиться на более сильный страх. Так страх выступления перед большой аудиторией устраняется тренировкой перед небольшим количеством людей.
6. Важным моментом в борьбе со страхом является повышение самооценки. Чем выше ваша самооценка, тем меньше фобий у вас будет.
7. Необходимо действовать поэтапно, предпринимая минимальные шаги.
8. Попробуйте разобраться в ситуации. Человек испытывает страх когда не понимает, что конкретно ему нужно и чего он лично хочет.
9. Планирование дел важный момент, но иногда спонтанность поможет преодолеть страх, так как прокручивание в голове одной и той же ситуации способствует развитию волнения и тревоги.
10. Для достижения оптимального эффекта важно снять эмоциональную напряженность. Необходимо сконцентрировать внимание на технических деталях задания, тактических приемах, а не на значимости результата.
11. Для нормализации состояния полезно дать себе усиленную физическую нагрузку.
12. Смех приводит к падению тревожности. Необходимо активизировать чувство юмора.
13. Релаксация и регуляция дыхания способствуют снятию психического и мышечного напряжения.

Каждый человек в состоянии научиться преодолевать свои страхи, иначе ему будет сложно реализовать свои цели и достичь успеха.

УДК 316.6

ПРИЧИНЫ И РАЗВИТИЕ ДЕПРЕССИВНОГО СОСТОЯНИЯ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ К. ХОРНИ

Студ. Рагило А.В., к.ф.н., доц. Рудко Е.А.

*Витебский государственный университет имени П.М. Машерова,
Витебский государственный технологический университет*

Актуальность темы исследования определена тем, что в современном, быстро изменяющемся мире количество людей, страдающих депрессией, увеличивается ежегодно. По данным Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), если не принять меры, то через 8 – 10 лет депрессия выйдет на первое место, обогнав сердечно-сосудистые, онкологические и инфекционные заболевания [1]. На 51-й сессии ВОЗ было объявлено: депрессия уже вышла на первое место в мире среди причин неявки на работу [2]. И только в США ежегодный ущерб от депрессии составляет более 50 млрд. долларов [5, с. 26].

Также важной проблемой является то, что еще недавно пик заболевания депрессией приходился на возраст между 30 и 40 годами, сегодня же депрессия резко «помолодела» и поражает людей до 25 лет. При единственном эпизоде депрессии вероятность рецидива составляет 50%, при втором – 70%, при третьем – уже 90% [2]. Таким образом, в современном мире, мире высоких технологий и научных достижений группой риска становится молодежь.

Согласно психологическому словарю «депрессия (от лат. depressio – подавление) – аффективное состояние, характеризующееся отрицательным эмоциональным фоном, изменением мотивационной сферы, когнитивных (связанных с познанием) представлений и общей пассивностью поведения. Субъективно человек в состоянии депрессии испытывает, прежде всего, тяжелые, мучительные эмоции и переживания – подавленность, тоску, отчаяние. Влечения, мотивы, волевая активность резко снижены. Характерными являются мысли о собственной ответственности за разнообразные неприятные, тяжелые события, происшедшие в жизни человека, или его близких. Чувство вины за события прошлого и ощущение беспомощности перед лицом жизненных трудностей сочетаются с чувством бесперспективности. Самооценка резко снижена. Измененным оказывается восприятие времени, которое течет мучительно долго. Для поведения в состоянии депрессии характерны замедленность, безынициативность, быстрая утомляемость; все это приводит к резкому падению продуктивности. В тяжелых, длительных состояниях возможны попытки к самоубийству. Различаются функциональные состояния депрессии, возможные у здоровых людей в рамках нормального психического функционирования, и патологическая депрессия, являющаяся одним из основных психиатрических синдромов [4, с. 96].

Говоря о причинах депрессии необходимо рассматривать комплекс факторов физиологического, психологического и социального характера. Среди ученых на сегодняшний день нет единодушия относительно причин возникновения депрессивных состояний.

В данной работе будет предпринята попытка рассмотрения причин депрессии с точки зрения психоанализа, а в частности, концепции одной из представительниц данного направления – Карен Хорни.

К.Хорни соглашалась с мнением Фрейда о значении детских переживаний для формирования структуры и функционирования личности у взрослого. Несмотря на общность основных позиций, оба ученых расходились во мнениях по вопросу о специфике формирования личности.

Объясняя причины возникновения депрессивных состояний, основатель психоанализа З.Фрейд подчеркивал важность символической утраты (то есть не обязательно реальной потери любимого объекта) при депрессии. Ученый предположил, что отсутствие любви и поддержки со стороны значимой персоны (как правило, родителей) на оральной стадии развития в дальнейшей жизни предрасполагает индивида к депрессии. Более того, Фрейд полагает, что культура посредством ограничений либидонозных и деструктивных влечений способствует производству вытеснений, внутриличностной враждебности. «Удовлетворение наших первичных позывов дает нам счастье, но они же являются источником мучительных страданий, когда внешний мир отказывается дать им удовлетворение и обрекает нас на лишения. При помощи воздействия на влечения первичных позывов можно, следовательно, рассчитывать на освобождение от какой-то части страданий. Этот способ защиты от страданий уже не воздействует больше на аппарат наших ощущений, а стремится совладать с внутренними источниками наших вожделений» [7, с.324]. Словом, за культурные блага людям приходится платить внутренними переживаниями, стрессами и депрессией, ограничить которые можно лишь путем сублимации либидонозной и деструктивной энергии.

Хорни не приняла утверждений Фрейда о существовании универсальных психосексуальных стадий и о том, что сексуальная анатомия ребенка диктует определенную направленность дальнейшего развития личности. Согласно ее убеждениям, решающим фактором в развитии личности являются социальные отношения между ребенком и родителями.

Она утверждала, что тревога возникает в результате отсутствия чувства безопасности в межличностных отношениях. Если ребенок ощущает любовь и принятие себя со стороны родителей, он чувствует себя в безопасности и скорее всего будет развиваться нормально. Если же он не ощущает себя в безопасности, то у него развивается враждебность, в первую очередь, по отношению к родителям, а в последующем эта враждебность, трансформировавшись в базальную тревогу, будет направляться на окружение. С точки зрения Хорни, выраженная базальная тревога у ребенка ведет к формированию невроза у взрослого.

Неудачи, которые случаются в жизни каждого человека, приобретают в сознании невротика несоразмерную величину. Малейшая неудача может повергнуть его в депрессию, так как она доказывает его ничтожность в целом, даже если причины неудачи ему не подвластны; даже безобидное критическое замечание может огорчить его или погрузить в мрачное раздумье. В результате он обычно чувствует себя более несчастным и неудовлетворенным, чем это оправдано в данных обстоятельствах.

Эта ситуация, негативная сама по себе, усугубляется вследствие наличия целого ряда обстоятельств. Как правило, люди могут переносить поразительные несчастья до тех пор, пока существует надежда; однако, как утверждает Хорни, невротические затруднения непременно порождают определенную степень безнадежности, и чем тяжелее эти затруднения, тем сильнее безнадежность [6, с.134]. Невротики предвидят по большей части зло и редко – благо. Соответственно, такое сосредоточение преимущественно на мрачной, а не на светлой стороне жизни позволяет говорить о глубокой личностной безнадежности, независимо от степени интеллектуальности ее рационализации. Наконец, можно говорить о состоянии хронической подавленности, которое может быть скрытым и незаметным и не производить впечатления депрессии. Хорни говорит, что люди, охваченные печалью такого рода, могут совсем неплохо справляться со своими функциями. Они могут быть довольно милыми людьми и могут приятно проводить время, но им может требоваться утром несколько часов, чтобы встряхнуться, преодолеть себя, как бы снова попытаться смириться с жизнью. Жизнь для них становится постоянным бременем, но они не ощущают ее как бремя и не жалуются, но постоянно испытывают упадническое настроение.

В то время как источники безнадежности всегда бессознательны, само по себе это чувство, как правило, прекрасно осознается. Человека может охватывать всепроникающее ощущение нерешаемого рока. «Или он может занять позицию безропотного отношения к жизни в целом, не ожидая при этом ничего хорошего, просто думая, что жизнь необходимо терпеть. Или он может выражать это философски, говоря о том, что жизнь по своей сути трагична и только дураки обманываются на счет возможности изменить человеческую судьбу» [6, с. 136].

Далее могут следовать безнадежные попытки «дотянуться» до соответствия своему идеализированному образу. Возможно, именно в этом заключен наиболее мощный из всех факторов, рождающих безнадежность. Когда человек осознает, что он далек от того, чтобы быть уникальным и совершенным, таким, каким он видит себя в своем воображении, он ощущает безнадежность не только потому, что отчаивается когда-либо достичь этих фантастических высот, но еще в большей степени потому, что реагирует на это осознание глубоким презрением к себе, подрывающим надежду когда-либо чего-нибудь достичь, будь то в любви или в работе.

Последний из факторов, говорит Хорни, способствующих безнадежности, образуют все те процессы, которые заставляют человека выносить свой центр тяжести вовне, а это ведет к тому, что он утрачивает функцию активной движущей силы в своей собственной жизни, и в результате он теряет веру в себя и в свое развитие как личности. Человек склонен отступить и сдаться – позиция может остаться незамеченной, но по своим последствиям настолько серьезна, что заслуживает названия «духовной смерти». Как говорит Кьеркегор, именно «в крайнем принятии отчаяния и заключена «смертельная болезнь», это противоречивое моление, этот недуг Я: вечно умирать, умирать, однако же, не умирая, умирать смертью. Ибо умереть – значит, что все кончено, однако умирать смертью означает переживать свою смерть, а переживать ее даже одно-единственное мгновение – значит переживать ее вечно»; «отчаяние, эта болезнь Я, «смертельная болезнь». Отчаявшийся – это больной к смерти. Смерть не является здесь пределом болезни, она служит скорее беспредельным пределом. Сама смерть не может спасти нас от этой болезни, ибо здесь болезнь со своим страданием и... смертью, – это как раз невозможность умереть» [3, с. 259].

Хорни отмечает, что худшая из опасностей – потеря своего «я» – может пройти у человека совершенно незаметно. Известно, что такие факторы, как острое отчаяние, открытый вызов и мстительность ведут к суицидальным импульсам; но часто бывает слишком поздно заниматься предотвращением самоубийства после того, как этот импульс стал явным. По мнению К. Хорни, если уделять больше внимания незначительным признакам безнадежности и своевременно работать над этой проблемой, вероятно, можно было бы предотвратить много самоубийств [6, с. 141].

Список использованных источников

1. Богданова В.Е. Осенняя хандра // Женское здоровье. – 2013. – № 10. – С. 94 – 95.
2. Коян Е. Тайна улыбки, или как победить депрессию? // Здоровье и успех. – 2012. – № 2. С.24 – 26.
3. Кьеркегор С. Страх и трепет / С. Кьеркегор. – Москва : Республика, 1993. – 383 с.
4. Психология. Словарь / Под общ. ред. А.В. Петровского, М.Г. Ярошевского. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва: Политиздат, 1990. – 494 с.
5. Сикорский С. XXI век. Болезни роста // Планета. – 2012. – № 4(84). – С. 20 – 27.
6. Хорни Карен. Наши внутренние конфликты: конструктивная теория невроза / К. Хорни // Психоанализ и культура: избранные труды Карен Хорни и Эриха Фромма. – М.: Юрист, 1995, С. 7 – 190.
7. Фрейд З. Либидо /З. Фрейд. – Москва: Издательство «Гуманитарий», 1996. – 477 с.

УДК 15:378

ПРОБЛЕМЫ ПСИХОЛОГИИ И ПЕДАГОГИКИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТЕХНИЧЕСКОГО СПЕЦИАЛИСТА

К.ф.н., доц. Турлак Т.А.

Витебский государственный технологический университет

Можно утверждать, что успех в жизни и профессиональной деятельности человека зависит в числе других причин, и от того, понимает ли он роль и влияние психологических и педагогических факторов, насколько глубоко понимает, обладает ли желанием считаться с ними, может ли достигать психологических и педагогических результатов, обеспечивающий жизненный и профессиональный успех. Это определяется наличием у него психологической и педагогической подготовленности. Тем более, что большинство видов профессиональной, в том числе инженерной, деятельности сопрягается с проблемами самого человека, определяющими необходимость использовать положения и рекомендации психологии и педагогики.

Психолого-педагогическая подготовленность любого специалиста включает как общую психологическую и педагогическую подготовленность, так и профессиональную психолого-педагогическую [1, с. 21]. И если в общую психологическую подготовленность входят как минимум знания о природе психики человека, основных психических процессах и состояниях, о психологии групп, то профессионально-психологическая, в свою очередь, – делает необходимыми знания психологических особенностей труда, умения отбирать психологические приёмы и действия, повышающие эффективность решения типовых производственных задач.

Кроме этого, специалисту необходимо владение элементами психологической техники управления и работы с подчинённым персоналом, умение определять психологические пути профессионального развития своей личности. Что же касается педагогической подготовленности, то она, как и психологическая, имеет свой минимум общей подготовленности: знание основных педагогических закономерностей, принципов, путей, форм и методов формирования личности, представление о педагогических основах образования, воспитания, обучения [2]. На практике это означает умение элементарно правильно пользоваться основными методами обучения и воспитания, понимать зависимость эффективности и результатов труда от сформированности свойств личности. Не менее важно и понимание педагогического влияния различных обстоятельств профессиональной деятельности на личность, умение определять возможности положительных влияний и предпосылки, а затем и нейтрализацию негативных [3].

Почему же тогда, при всей значимости, знание о человеке не приобрело столь же общего признания и уважения, как знание о природе и обществе? В какой мере поможет решению проблемы изучение основ психологии и педагогики студентами технического специальности? После изучения теоретического курса основ психологии и педагогики были проведены практические занятия по проблемам психологии и педагогики в деятельности будущего технического специалиста, а это уже студенты четвертого курса механико-технологического факультета. По завершению зачёта по курсу и документального его оформления студенты собственноручно, на условиях анонимности, но по желанию с указанием фамилии и группы, написали своё мнение, оценку и отношение к изучению курса. Контент-анализ этих записей (их оказалось семьдесят семь), также, как и анализ ответов на практических занятиях, выявил интересные данные об отношении студентов к социально-гуманитарным наукам в целом, психологии и педагогике в частности. Эти данные коррелируют с данными контент-анализа других подобных исследований, проведенных автором [4]. Особенность изучения основ психологии и педагогики на этом курсе состояла в том, что в середине семестра и ко времени зачёта по объективным причинам произошла смена преподавателя. Это сказалось и на отношении к изучению материала, и отмечено большинством написавших своё мнение. И всё же определенные выводы можно сделать вполне объективно.

Студенты осведомлены о существующем отношении к изучению социально-гуманитарных дисциплин в технических вузах, об их или необходимости включения в учебные планы, или переноса изучения на младшие курсы, или исключения из учебного процесса в целом. Это проявлялось и при ответах на занятиях, и в письменных ответах. Мнения, хотя и различались, но не всегда категорично. От высказывания «ничего нового практически не узнал, все темы с различных сторон рассматривались в других социально-гуманитарных науках» (стиль ответов здесь и в дальнейшем сохранён – Т.Т.) до мнения «ничего нового не почерпнул. Единственное – курс помог систематизировать знания и точные определения в этих науках». Отмечалось, что «мало времени на основы психологии и педагогики из-за других предметов», и прямо противоположное мнение – «механикам может быть не очень интересен этот предмет на четвертом курсе, где всё внимание студенты отдают специальным дисциплинам» (дословно – Т.Т.). Ряд замечаний получил методика преподавания: «мало понятий и их объяснений на примерах из специальности», «хотелось больше практических ситуаций и их решений», «больше видеорефератов, викторин, игр». Не получил «добро» такой вид контроля как фронтальный письменный опрос в форме контрольной работы. Некоторые замечания, предложения, подсказки (если можно так сказать) относились к работе молодого преподавателя, начинавшего читать курс, что вполне естественно и для него, и для студентов.

Курс основ психологии и педагогики вызвал интерес и получил положительную оценку в целом, как и вторая его половина, читавшаяся уже другим преподавателем, более чем у половины ответивших студентов. Далее в записках и ответах на семинарах следовали предложения по улучшению изложения материала, от весьма скромных по содержанию до эмоций и достаточно серьёзных методических

рекомендаций (все-таки уже четвертый курс!). Понравилось и было принято к сведению преподавателем предложение одного из студентов делать на практических занятиях письменное определение понятий, даваемых в лекциях. Из опыта чтения автором курса, правда не основ психологии и педагогики, а международного торгового права, где это делалось, можно сделать вывод, что предложение студентов-механиков о проведении такого вида опроса вполне осуществимо и показывает эффективность этой формы контроля. Следует учесть и реализовать предложение давать на практических занятиях индивидуальные тесты по определению характера, темперамента студента, по восприятию и его ошибкам.

Итогом устного и письменного обсуждения места и роли психологии и педагогики в техническом вузе, и в последующей деятельности специалиста, могут служить мнения студентов (цитирую дословно – Т.Т.): «ОПиП учит общаться, понимать людей, адаптироваться в группе, поэтому курс необходим, чтобы расширить свои взгляды», знать, «как себя вести в ситуации конкретного поведения». И уже совсем определенно: «Курс нужен как механикам, так и экономистам. Работа с людьми сложна, психология и педагогика помогают хоть немного справиться с этой проблемой». Мнение другого студента вообще имеет глобальный характер: «ОПиП должны изучать все специальности, существующие в мире, дабы получить взаимопонимание между людьми».

Заключительным выводом по оценке необходимости изучения психологии и педагогики в техническом вузе и их значении в практической деятельности будущего специалиста можно считать достаточно категоричное мнение ещё одного из опрошенных: «Считаю курс основ психологии и педагогики неотъемлемой частью образовательного процесса в вузе». Дополнить этот вывод, по мнению студента, следует совершенствованием методики преподавания, изложения материала курса.

Список использованных источников

1. Столяренко, А. М. Психология и педагогика : учеб. пособие для вузов / А. М. Столяренко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 421 с.
2. Турлак, Т.А. Основы психологии и педагогики. Практикум : учеб. пособие / Т.А. Турлак. – Минск : Издательство Грעцова, 2012. – 376.
3. Турлак, Т.А. Психолого-педагогические основы профессионализма специалиста / Т.А. Турлак // Проблемы человека в современном социально-гуманитарном знании : материалы Международного научно-практического семинара, Витебск, 14 мая 2100 г. – Ч. 1. – УО «ВГТУ», Витебск, 2010. – С. 129 – 132.
4. Турлак, Т.А. Профессиональные и личностные качества преподавателя: контент-анализ постэкзаменационного опроса студентов / Т.А. Турлак // Теоретико-методологические основания воспитательного процесса в вузе : материалы докладов международного научно-практического семинара, Витебск, 23 мая 2014 / УО «ВГТУ». – Витебск, 2014. – С. 166 – 169.

УДК 159.9:316.6

МОТИВАЦИЯ ГЕРОИЗМА БЕЛОРУССКОГО НАРОДА В ГОДЫ ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ

Ст. преп. Виноградова Т.Я.

Витебский государственный технологический университет

Проблема мотивации и мотивов поведения - одна из основных в психологии. Как известно, характер и направления развития любого общества обычно представляют собой определенную совокупность, систему ценностей, на которые оно ориентируется и стремится сделать своим достоянием. В этой системе, как и во всех других, есть основные, ведущие ценности, которые объединяют общество, и, выступая в качестве побудительных мотивов, обеспечивают единство, стабильность и развитие.

Впервые слово «мотивация» употребил А. Шопенгауэр в статье «Четыре принципа достаточной причины» (1900 – 1910). Затем этот термин прочно вошел в психологический обиход для объяснения причин поведения человека.

В настоящее время мотивация как психическое явление трактуется по-разному. В одном случае – как совокупность факторов, поддерживающих и направляющих, т.е. определяющих поведение, в другом случае – как совокупность мотивов, в третьем – как побуждение, вызывающее активность организма и определяющее ее направленность. Кроме того, мотивация рассматривается как процесс психической регуляции конкретной деятельности, как процесс действия мотива и как механизм, определяющий возникновение, направление и способы осуществления конкретных форм деятельности, как совокупная система процессов, отвечающих за побуждение и деятельность.

Все определения мотивации можно отнести к двум направлениям. Первое рассматривает мотивацию со структурных позиций, как совокупность факторов или мотивов. Мотивация обусловлена потребностями и целями личности, уровнем притязаний и идеалами, условиями деятельности (как объективными, внешними, так и субъективными, внутренними – знаниями, умениями, способностями, характером) и мировоззрением, убеждениями и направленностью личности и т.д. С учетом этих факторов происходит принятие решения, формирование намерения. Второе направление рассматривает мотивацию не как статичное, а как динамичное образование, как процесс, механизм. Однако и в том и в другом случае мотивация выступает как вторичное по отношению к мотиву образование, явление. Более того, во втором случае мотивация выступает как средство или механизм реализации уже имеющихся мотивов.

Когда говорят о внешних мотивах и мотивации, то имеют в виду либо обстоятельства (актуальные условия, оказывающие влияние на эффективность деятельности, действий), либо какие-то внешние факторы, влияющие на принятие решения и силу мотива (вознаграждение и прочее); в том числе имеют в виду и приписывание самим человеком этим факторам решающей роли в принятии решения и достижении результата. В этих случаях обстоятельства, условия, ситуация приобретают значение для мотивации только тогда, когда становятся значимыми для человека, для удовлетворения потребности, желания.

Таковыми актуальными условиями для проявления героизма стали для белорусского народа годы Великой Отечественной войны. Это время было для нашей Родины годами тяжелых испытаний и временем беспримерного героизма народа. Героизм это позитивно и высоко оцениваемое социальное поведение человека, проявляющего готовность жертвовать главными личными ценностями (вплоть до самой жизни) во имя общих интересов и совершающего подвиг. Как правило, это экстраординарное для истории поведение, которое сохраняется в памяти поколений данного социума (этноса, народа, государства). Некоторые из исторических героев проходят в памяти народов через века и тысячелетия, превращаясь в образцы поведения в экстремальных ситуациях, формируя национальный характер. Еще реже – проявление коллективного героизма, остающееся в памяти потомков, иногда – всего человечества. Явление же массового героизма – поистине уникально для человеческой истории.

Таким явлением стал феномен массового героизма в период Великой Отечественной войны, которая, как ни одна война в истории, вызвала к жизни готовность к самопожертвованию миллионов белорусов, вставших на защиту Отечества. Несомненно, в зарождении этого феномена решающую роль сыграл сам характер войны против фашистского агрессора – не на жизнь, а на смерть, против реальной угрозы ликвидации страны и цивилизации, уничтожения ее народов. Немалое значение имела и общественная система, открывшая большинству народа, бывшим низам общества, путь к образованию, повышению социального статуса, уровня и качества жизни, что обеспечивало восприятие власти как "своей". К началу войны морально-психологическая ситуация в обществе была существенно иной, гораздо более сложной и разнообразной. И в ее складывании было несколько измерений: социальное, возрастное, психологическое, идеологическое, и др.

Идеология и эффективная пропаганда внесли свой весомый вклад в мотивацию феномена массового героизма. Они четко обозначили жизненные ценности, поставленные агрессией под угрозу, ориентировали на всенародное сопротивление врагу, мобилизовали на борьбу и показывали образцы жертвенного, героического поведения для всех и каждого. Но чтобы эффективно реализовать свои функции, идеология и пропаганда в условиях такой войны должны были претерпеть значительные изменения, приспособиться к решению текущих судьбоносных задач. Советский человек и, в частности, советский солдат был воспитан в классовой пролетарской идеологии, через призму которой формировалось их отношение к различным сторонам жизни в своей стране и в мире. Через эту призму перед войной их ориентировали воспринимать врага, вычлняя рабочего и крестьянина, отделяя их от "господ-эксплуататоров".

Но были и более глубинные, выработанные столетиями механизмы национальной психологии русского и белорусского народов, и в их ряду способность морально-психологической мобилизации в условиях внешней угрозы. Целенаправленная идеологическая подготовка к войне не противоречила этим архетипическим механизмам, а напротив, накладываясь на них, оказывала весьма эффективное воздействие, формируя у населения психологическую установку на готовность к отпору внешней агрессии.

С началом Великой Отечественной войны эта установка оказалась способной относительно быстро нейтрализовать ряд негативных для мобилизующей функции факторов: неожиданную смену и дезориентирующее влияние ситуационной пропаганды непосредственно в канун войны, когда фашистская Германия официально рассматривалась как союзник, не собиравшийся нападать на СССР; тяжелое кадровое и моральное состояние армии в результате предвоенных репрессий; переоценку собственных сил и возможностей и недооценку потенциального противника, в том числе как следствие пропагандистских воздействий; классовые иллюзии о поддержке СССР пролетариатом Европы и особенно Германии в случае внешней агрессии; и др. Эти надежды на "классовую сознательность" германского пролетариата были мгновенно развеяны с началом фашистской агрессии. Ответом на нее стал всплеск патриотических настроений, который, несомненно, стал одним из решающих факторов перелома хода войны, начавшейся для Белорусской ССР предельно драматично. Сотни тысяч добровольцев готовы были отправиться на фронт.

Основная масса населения понимала, за что идет война, и готова была к самопожертвованию, длительным тяготам и лишениям во имя Победы. В обществе существовало гораздо меньше социальных противоречий, и можно говорить в значительной степени о его морально-психологическом единстве относительно базовых ценностей (национальная независимость, рост экономики и благосостояния, социальная справедливость, и др.). Не всеми разделялись партийные установки на социалистическое строительство, но сама социалистическая идея в результате успехов первых пятилеток обрела широкую популярность. При этом характер фашистской агрессии, нацеленной на порабощение и истребление целых народов, обусловил особую ожесточенность сопротивления.

Еще в самом начале войны, когда враг вероломно вторгся в пределы страны, начался новый этап существенной трансформации советской идеологии, что было вызвано угрозой существованию советского государства, а вследствие этого необходимостью мобилизации дополнительных внесистемных ресурсов. Такой подход предполагал перенесение акцента с классовости на государственно-патриотические идеи, с "пролетарского интернационализма" на национально-государственные ценности, обращение к историческим национально-государственным традициям, национальному самосознанию и религиозному сознанию.

И властью была найдена та единственно точная патриотическая тональность, которая сохранялась на всем протяжении Великой Отечественной. Она стала одним из решающих факторов поддержания морально-психологического состояния в стране, которое в основном оставалось высоким даже при неблагоприятном для СССР развертывании событий на фронтах. Существенную роль в этом сыграла корректировка официальных идеологических формул, сместивших акценты с идеи классовой борьбы на национально-государственное единство в противостоянии агрессору, на единство власти, армии и народа. Даже ключевой пропагандистский лозунг "Пролетарии всех стран, соединяйтесь!" был вытеснен лозунгом "Смерть немецким оккупантам!".

В тяжелейший период начала войны, ставший шоком для страны, народа и власти, И.В.Сталин обратился к национальным чувствам русского народа, назвав войну против фашистской Германии великой, всенародной, Отечественной, а в драматический период, когда враг стоял у стен Москвы, вспомнил ключевые имена деятелей истории: Александра Невского, Димитрия Донского, Кузьмы Минина, Дмитрия Пожарского, Александра Суворова, Михаила Кутузова. Классовые лозунги заменялись патриотическими.

К концу ноября 1941 г. наступательный порыв вражеских войск иссяк, они перешли к обороне. Главная цель начального периода войны – "Выстоять!" – была выполнена в значительной мере благодаря морально-психологической стойкости народа. При обороне Брестской крепостипротивнику не досталось ни одно из знамен воинских частей, сражавшихся в крепости. Общие потери 45-й немецкой пехотной дивизии согласно дивизионному рапорту составили на 30 июня 1941 года 482 убитых, в том числе 48 офицеров, и свыше 1000 раненых. Согласно рапорту немецкие войска пленили 7000 человек, в число которых, по всей видимости, зачислены все, кто был захвачен в крепости, в т.ч. гражданские лица и дети. В братской могиле на территории крепости захоронены останки 850 ее защитников.

Таким образом, истоки Победы были заложены уже в самом начале войны, когда врагу не удалось сломить моральный дух народа, сумевшего выстоять в тяжелом испытании 1941 г.

Особое значение имела пропаганда примеров героического поведения. Обращение к героическим примерам, целенаправленно представлявшимся как образец для массового подражания – важный момент в поддержании духа войск. Особенностью его в годы Великой Отечественной войны была беспрецедентная роль государства в формировании символов. Поэтому его символаобразующая роль оказалась столь действенной и эффективной, а совокупность сформированных символов – объективно необходимой и адекватной стоявшим на разных этапах войны задачам.

Смертельная опасность, нависшая над страной с началом войны, привела в действие глубинные психологические механизмы, которые не раз в истории спасали страну, находившуюся на краю пропасти. Произошел подъем всех моральных сил народа, оказались задействованы его вековые традиции, готовность к самоотверженности, самоотречению и самопожертвованию во имя спасения своей страны. Массовый героизм проявляли не сотни и тысячи, а миллионы людей, не только на фронтах, но и в тылу.

Героизм и подвиг, готовность к ним в духовном наследии народа являют собой важнейший стратегический фактор мощи страны, показатель крепости государства, его военной организации. Человек только тогда настоящий воин и надежный страж Отчизны, когда он убежден в духовной правоте своего государства, своего жизненного дела, черпает в них свою решимость к ответственным героическим свершениям.

УДК 821.161.3

ХРЫСЦІЯНСКАЯ ТРАДЫЦЫЯ Ў БЕЛАРУСКАЙ ПАЭЗІІ ХХ СТ.

К.ф.н. Уткевіч В.І.

Віцебскі дзяржаўны тэхналагічны ўніверсітэт

Хрысціянства адыграла значную ролю ў фарміраванні беларускага менталітэту, светапоглядных установак. Аб шырокім распаўсюджанні хрысціянскіх матываў у фальклору пісалі многія беларускія навукоўцы. Так, напрыклад, А. І. Дубовік адзначае, што "даследчыкі фальклору справядліва падкрэсліваюць, што беларусы стварылі мноства мяккіх і гуманных легендаў, у якіх нават сацыяльна-эканамічныя пытанні вырашаюцца ў духу хрысціянскай любові і лагоднасці" [1, с. 203]. Акрамя таго, на думку навукоўцы "пашырэнне хрысціянства на нашых землях прыўносіла ў псіхалогію, менталітэт жыхароў Беларусі новыя рысы. Хрысціянская вера паступова выпрацоўвала і прыкметна ўзмацняла ў беларусаў мяккасэрдэчнасць, міласэрнасць, гуманнасць, паважлівасць у адносінах да блізкіх, старых, знямоглых дзяцей. Можна сказаць, што хрысціянства прывяло да складвання дастаткова спакойнага, ураўнаважанага і, так бы мовіць, "акруглага" характару беларусаў" [28, с. 203].

Неабходна адзначыць, што, калі першыя помнікі беларускай літаратуры былі арыентаваны на праваслаўную традыцыю, надалей, напрыканцы XIX стагоддзя, становішча змянілася. "Беларускае нацыянальнае адраджэнне, – слухна адзначаў архіепіскап Афанасій Мартас, – выйшла з асяроддзя апалячанай беларускай шляхты, як рэакцыя супраць расейскага пачатку. З гэтага асяроддзя выйшлі першыя беларускія паэты і пісьменнікі: Баршчэўскі, Дунін-Марцінкевіч, Багушэвіч (Мацей Бурачок), А. Ельскі, Неслухоўскі, А. Луцэвіч (Янка Купала) і многія іншыя" [11, с. 54]. Натуральна, што абсалютная большасць з іх па веравызнанні былі каталікамі. З цягам часу, у далейшых гістарычных умовах развіцця беларускай літаратуры, рэлігійная прыналежнасць, адрознасць наогул не была навідавоку, забаранялася нават прыгадваць яе.

Відавочна, што калі ў агульным літаратурная творчасць беларускіх пісьменнікаў шмат у чым мела хрысціянскі характар, то і сам працэс пошуку вечнасці ў яе рамках быў тоесны пошуку Бога, як адзінай крыніцы магчымай вечнасці. Вось што кажа пра гэта М. Гарэцкі вуснамі аднога са сваіх літаратурных персанажаў дзеда Яхіма, архетыпічнага вобразу мудрага старога, з апавядання “Роднае карэнне”: “Можа, калі-небудзь і аба ўсім, што ляжыць нас незразумелага, даведаюцца людзі. Бог ведае... Адно астаецца навекі святою загадкаю – гэта Тварэц наш найвышэйшы. Каб не дано было людзям гэтай загадкі, не было б чалавецкага жыцця... Прапалі б людзі” [23, с. 37].

Важна разумець, што шлях да вечнасці, а значыць, да Бога па-сапраўднаму цяжкі. Нездарма хрысціяне кажуць, што “царства Божае сілай бярэцца”. Прычым цяжар гэты не мае толькі чыста знешні матэрыяльны характар, яшчэ ў большай ступені ён звязаны з унутранай духоўнай недасканаласцю людзей. Выдатна разумеючы гэту чалавечую недасканаласць, Максім Багдановіч, спрабуе ў літаратурнай форме растлумачыць яго тым, што людзі, знаходзячы Бога з дапамогай разумных вачэй свайго сэрца, аказваюцца не ў стане на доўгі час захаваць у сабе яго бачны вобраз. Менавіта пра гэта верш “Цемень”:

Я сяду без агню. Я стаміўся, прамок.
Над зямлёю – імгла, у душы маёй змрок.
О, як пуста ў ёй! О, як холадна жыць!
Але вось цераз цемень маланка блішчыць,
Асвятляе мне вобраз Хрыста... яго крыж
Ажываеш, здаецца. Душою гарыш.
Але толькі чаму ж так малы гэты час?!
Зноў навокала цемень. Свет зірнуў і пагас.
Не глядзіць на мяне ясны вобраз Хрыста.
Над зямлёю імгла, у душы пустата [52, с. 78].

На наш погляд, душэўная пустата, знешняя цемень і холад для Багдановіча звязаны са згасаннем шчырай веры, без якой усё зямное чалавечае жыццё становіцца бессэнсоўным і маркотным. Калі мы гаворым пра супярэчлівасці шляху асобных беларускіх пісьменнікаў да вечнасці, неабходна разумець, што гэты супярэчлівы шлях прайшла і ўся беларуская літаратура ў цэлым.

У дачыненні да беларускай літаратуры пачатку ХХ стагоддзяў можна сцвярджаць, што шлях да Бога быў у значнай ступені абцяжараны двума вонкавымі фактарамі, звязанымі з гістарычнымі асаблівасцямі становішча беларускага народа. Па-першае, неабходна разумець, што менавіта ў гэты час у Расійскай імперыі сярод так званых “адукаваных класаў” шырокае распаўсюджванне атрымаў матэрыялістычны светапогляд. Вера ў Бога, такім чынам, паступова падмянялася верай у чалавека, у яго ўсемагутнасць, у тое, што менавіта чалавек з’яўляецца поўным гаспадаром свайго зямнога жыцця. Прычым не толькі асобны чалавек, але і ўвесь народ у цэлым. Натуральна, што Беларусь, якая ўваходзіла ў склад Расійскай імперыі, не магла адгарадзіцца жалезнай сцяной ад такога светапогляду. Адзначаныя тэндэнцыі не маглі не атрымаць свайго ўвасаблення і сярод беларускай інтэлігенцыі, закранулі яны і літаратараў. Яркім прыкладам такога кшталту з’яўляецца творчасць Цёткі (Алаізы Пашкевіч), у прыватнасці верш “Вера беларуса”:

Веру, братцы, ў нашу сілу,
Веру ў волі нашай гарт:
Чую агонь ў нас – не брыну,
Бачу, братцы, мы не з карт,
Мы не з гіпсу, мы – з камення,
Мы – з жалеза, мы – са сталі... [2, с. 262].

Шлях да Бога як да крыніцы вечнага горняга жыцця чалавек можа здужаць толькі з малітвай. Важна адзначыць, што словы малітвы ў творах беларускіх пісьменнікаў канца ХІХ – пачатку ХХ стагоддзяў выказвалі ў першую чаргу не асабістыя іх просьбы да Творцы, а просьбы за ўвесь народ і ад імя ўсяго беларускага народа ў цэлым. У пацверджанне дадзенага тэзіса можна прывесці мноства розных прыкладаў. Вядома, паэты прасілі Бога шмат аб чым, у тым ліку і пра чыста практычныя рэчы, звязаных з матэрыяльным дабрабытам беларусаў. Але ўсё ж праз іх творчасць чырвонай ніткай праходзіла думка пра тое, што гэта далёка не самае галоўнае. Галоўнае для іх заключалася ў тым, што беларускі народ не павінен знікнуць менавіта як суб’ект усечалавечай гісторыі. Менавіта гэтая думка адбівалася ў вершам-малітвах. Напрыклад, у вершы “Мая малітва Я. Купалы”:

Малюся я небу, зямлі і прастору,
Магутнаму Богу-ўсясвету малюся,
Ва ўсякай прыгодзе, ва ўсякую пору
За родны загон Беларусі [2, с. 314].

У гэтым, можна смела сказаць, своеасаблівым, характэрным для ранняга перыяду развіцця беларускай літаратуры, жанры верша-малітвы можна вылучыць і іншы вектар, звязаны з разуменнем усёй пачатковай грахоўнасці ўласнай чалавечай існасці, а, адпаведна, і імкненнем маліцца аб тым, каб хоць часткова пазбавіцца ад гэтага. Менавіта пра гэта піша Ф. Багушэвіч у сваім вядомым вершы “Ахвяра”:

Маліся, ж , бабулька, да Бога,
Каб я панам ніколі не быў:
Не жадаў бы ніколі чужога,
Сваё дзела як трэба рабіў.
Каб прад меншым я носу не драў,
А прад большым не корчыў спіны,

Каб грэх свой прад сабой я пазнаў,
У другіх каб не відзеў віны [2, с. 215].

Такім чынам, беларуская літаратура ў імкненні да вечнасці пераадолюе складаны і супярэчлівы шлях. Аднак, на наш погляд, уся яе супярэчлівасць не перашкаджае вылучыць найбольш важныя, вызначальныя рысы, звязаныя менавіта з хрысціянствам.

Адным з самых адэкватных паказчыкаў укаранёнасці індывідуальнага чалавечага быцця ў народнае быццё, у гісторыю свайго народа з'яўляецца пачуццё блізкасці, якое нябачнымі ніткамі звязвае асобных людзей у адзінае цэлае. Тое, што зыходзіць з аднаго карэння, павінна быць блізкае адно да другога. Няма агульных каранёў – натуральна, знікаюць і сапраўдныя сувязі паміж людзьмі. Вялікае значэнне для чалавека і народа ў цэлым мае не толькі ўкаранёнасць у зямным, але і укаранённасць у горнім, боскім, праз якую накіроўваемся да вечнасці.

Напрыканцы XX стагоддзя гучаць вершы аб ясна сфармуляваным, бачным, але і вышэйшым, звыш дадзеным сэнсе існавання Беларусі. Напрыклад, знаходзім гэта ў вершы Анатоля Кудласевіча “Мроя Кіцежа”. Прывядзём ўрывак з яго:

Бо славянаў шмат –
Ды ў славянаў слава – Слова Госпада!
А сярод славянаў, нібы ў акіяне – Русь Святая:
Як на востраве на Русі Святой,
На велікай той – ёсць Русь Белая:
Беларусь мая, не скароная,
Не самлелая [52, с. 208].

Працягвае гэтыя тдзі, піша менавіта аб пакаянні яшчэ адзін сучасны паэт М. Шэлехаў, які звяртаецца і да жанру верша-малітвы і такім чынам працягвае традыцыю XX стагоддзі. Народ унутраным пачуццём разумее неабходнасць руху да спрадвечнай ісціны, а, адпаведна, і да вечнасці. Пра гэта яшчэ адзін верш М. Шэлехава “Тунэль”:

Цераз белых, чырвоных, сляпых,
Праз дурных у акулерах таўстых,
Цераз пекла, манюкі і жах –
Ён да Госпада рые свой шлях! [52, с. 191].

Гэтыя словы і сведчаць, што беларуская літаратура на сучасным этапе свайго развіцця змагла пераадолець перыяд панавання матэрыялістычных, атеістычных (у той ці іншай форме) поглядаў, і выйшла на сапраўдны шлях, які вядзе да Бога, а значыць і да вечнасці.

Пераход літаратуры ад быццёвасці да ўсведамлення вечнасці ўяўляе сабой дыялектычны скачок ад рэчасных феноменаў да якасных ноўменаў. Самая галоўная рэч, з якой чалавек сутыкаецца з самага моманту свайго нараджэння, – гэта ён сам. Да таго ж чалавек – гэта адзіная “рэч”, якая адначасова валодае дзвюма існасцямі. Вось чаму мастацкая літаратура, якая ставіць задачу раскрыцця таямніцы бінарнасці чалавечага быцця, не можа не быць двухвектарнай. Адзін з гэтых вектараў павінен быць накіраваны на мастацкае выяўленне модусаў зямнога быцця народа, гэта значыць адлюстроўваць тое, што думае народ пра сябе ў часе. Іншы павінен зрабіцца тым самым сродкам, пры дапамозе якога можна паспрабаваць зразумець, якое ў гэтага народа накіраванне ў вечнасці. Лепей за ўсё, калі ў мастацкай літаратуры абодва ўказаныя вектары будуць знаходзіцца ў стане іерархічна структурызаванай арганічнай цэласці.

Спіс выкарыстаных крыніц

1. Анталогія беларускай паэзіі. У 3 т. Т. 1. – Мінск : Маст. літ., 1993. – 622 с.
2. Беларусь в исторической, государственной и церковной жизни / Сост. Архиепископ Афанасий Мартос. Репринт. – Минск : Белорусский экзархат РПЦ, 1990. – 300 с.
3. Гарэцкі, М. Творы: апавяданні, аповесці / М. Гарэцкі. – Мінск : Маст. літ., 1995. – 446 с.
4. Дубовік, А. І. Асаблівасці нацыянальнага характару беларусаў / А. І. Дубовік // XXI век: актуальныя праблемы гісторычнай навуки. Матэрыялы Міжнароднага навучнага канферэнцыянага збору, прысв. 70-літніцку іст. фак. БГУ, Мінск, 15-16 красавіка 2004 г. – Мінск: БГУ, 2004. – С. 203 – 205
5. Насустрач духу. Анталогія беларускай хрысціянскай паэзіі / уклад і прадм. І. А. Чароты. – Мінск : Ураджай, 2001. – 238 с.

УДК 947.6

АПАВЯДАЛЬНЫЯ КРЫНІЦЫ Ў ВІВУЧЭННІ ПЕРШАЙ СУСВЕТНАЙ ВАЙНЫ НА ТЭРЫТОРЫІ БЕЛАРУСІ

К.гіст.н., ст. выкл. Хаданёнак В.М.

Віцебскі дзяржаўны тэхналагічны ўніверсітэт

Крыніцы, дзе разглядаюцца падзеі Першай сусветнай вайны, можна ўмоўна падзяліць на дзве вялікія групы: дакументальныя і апавядальныя. Сярод дакументальных крыніц можна вылучыць дакументы заканадаўства, матэрыялы прававодства і статыстычныя матэрыялы. У сваю чаргу, да апавядальных крыніц адносяцца мемуары, эпістальныя крыніцы, літаратурныя і публіцыстычныя творы. Спецыфічным

відам крыніц з'яўляецца перыядычны друк, які лёгка можна аднесці як да дакументальных, так і да апавадальных крыніц.

Шмат якія ўспаміны выдатных военачальнікаў, палітыкаў, грамадскіх дзеячаў, шараговых салдат змяшчаюць у сабе звесткі аб падзеях Першай сусветнай вайны. Варта ўгадаць А.А. Брусілава [1], Э. Людэндорфа [2], М. Палеолага [3], Ю. Вітан-Дубейкаўскую [4], Р.І. Шавельскага [5] і інш. Гэтая група крыніц асабліва каштоўная тым, што дазваляе рэканструяваць асобныя малавядомыя сацыяльна-эканамічныя падзеі і працэсы, якія непасрэдна альбо ўскосным чынам паўплывалі на ўмовы існавання насельніцтва ў ваенны час. Асобныя шчырыя па духу ўспаміны, апроч таго, што маюць высокі літаратурны ўзровень, даюць нам цікавыя звесткі аб дзейнасці і функцыянаванні ў ваенны час розных грамадскіх арганізацый і устаноў, шпіталей, пунктаў догляду і харчавання і інш.

Багаты факталагічны матэрыял змяшчае ў сабе праца М.К. Лемке, які ў гады Першай сусветнай вайны даволі працягла час з'яўляўся афіцэрам Бюро друку пры Стаўцы Вярхоўнага галоўнакамандуючага [6; 7]. На яго аснове можна зразумець, якія сацыяльна-псіхалагічныя настроі панавалі ў грамадстве ў пачатку і на ўсім працягу вайны і што істотным чынам паўплывала на іх эвалюцыю.

Вялікую ролю для даследчыкаў, якія вывучаюць падзеі Першай сусветнай вайны, адыгрываюць мемуары Эдварда Вайніловіча [8]. Аўтар надзвычай эмацыйна апісвае адносіны насельніцтва беларускіх земляў да ваенных дзеянняў, разважае пра акупацыйны рэжым, мабілізацыйныя мерапрыемствы, бежанства і г. д. Успаміны арганічна дапаўняюцца цэлым шэрагам афіцыйных дакументаў.

Каштоўныя звесткі аб праблемах бежанства знаходзяцца ў дзённікавых запісах Ф. Кудрынскага [9]. Ён паказвае стан гарадоў і мястэчак на самым пачатку вайны, апавядае пра дзейнасць розных дабрачынных арганізацый, што аказвалі дапамогу бежанцам. Шмат увагі Ф. Кудрынскі надае аналізу эвакуацыйных мерапрыемстваў царскага ўрада, прычым, разглядае іх з розных бакоў.

Жыццё ў горадзе Мінску падчас вайны яскрава апісвае ў сваіх дзённікавых запісах непасрэдна ўдзельнік трох рэвалюцый – І. Голубеў [10]. З іх добра бачна, з якімі цяжкасцямі прыйшлося сутыкнуцца гарадскому насельніцтву ў часы ваеннага ліхалецця (адсутнасць даху над галавой, харчовы і паліўны крызіс, спекуляцыя і перакупніцтва, недахоп кваліфікаваных медыцынскіх работнікаў і г. д.).

Пры вывучэнні асобных момантаў Першай сусветнай вайны важную ролю адыгрываюць таксама тагачасныя перыядычныя выданні, якія былі своеасаблівым “пульсам” падзей: “Беларуская зямля”, “Вольная Беларусь”, “Наша Ніва”, “Новое время”, “День”, “Магілёўскі веснік”, “Беларускі шлях” і інш. Публікацыі ў прэсе дапаўняюць наша ўяўленне аб падзеях таго часу яскравымі замалёўкамі з сацыяльна-эканамічнага жыцця краіны ці асобнага рэгіёна, адлюстроўваюць грамадскую думку і інтарэсы розных сацыяльных груп.

Каштоўнымі крыніцамі з'яўляюцца і публікацыі непасрэдных удзельнікаў ваенных дзеянняў і сучаснікаў падзей 1914-1918 гг. Для дадзеных работ перш за ўсё характэрны апісальны характар, без глыбокага аналізу і асэнсавання рэчаіснасці. Абсалютная большасць прац, у прыватнасці, была прысвечана вядзенню баявых дзеянняў, апісанню аперацый, узбраення варожых бакоў, стратэгічнаму разгортванню войск, разгляду асобных геройскіх учынкаў [11; 12; 13]. Вайна яшчэ была зусім “побач” з аўтарамі, і таму ўказаныя працы змяшчаюць у сабе вялікую долю суб'ектыўнасці. Асабліва добра гэта тэндэнцыя прасочваецца пры спробе аўтараў высветліць, хто быў адказны за пачатак вайны, ці можна было яе пазбегнуць альбо адцягнуць [14; 15; 16; 17; 18; 19]. Але ж у распрацоўцы пытанняў ваеннай гісторыі яны вельмі каштоўныя.

Некаторыя работы, прысвечаныя падзеям Першай сусветнай вайны, насілі яскрава выражаны ідэалагічны характар і пісаліся перш за ўсё ў прапагандысцкіх мэтах: “Солдатская памятка о немецких зверствах”, “Машинно-истребительная культура: Об источниках немецкого зверства”, “Патриотизм и революционная Россия”, “Великая война и женщины русские” і інш. [20; 21; 22; 23; 24; 25]. Асноўнае месца ў іх займала апісанне беспадстаўнай жорсткасці ворага, якое шырока выкарыстоўвалася для падтрымкі на належным узроўні антынямецкіх настройаў у грамадстве. Тым не менш указаныя работы, якія лёгка аднесці да публіцыстыкі, могуць быць цікавымі для разумення адносін пэўных катэгорый насельніцтва да вайны, яго сацыяльных і ментальных устаноў.

Былі зроблены і першыя спробы напісання абагульняльных прац [26; 27; 28; 29; 30]. Шмат якія з іх былі невялікіх памераў і выдаваліся ў форме нарысаў. Але там ужо прысутнічала спроба прасачыць уплыў ваенных дзеянняў на ўсё далейшае развіццё Расійскай імперыі. Асноўным іх недахопам была недастатковая колькасць факталагічнага матэрыялу.

З агульнага шэрага вылучаецца грунтоўнае даследаванне М. Канаплёвай і Г. Вяткіна: “Работа Союза городов на Северо-Западном и Северном фронтах, 1915 – 1916 гг.” [31], дзе аўтары з дапамогай статыстычных звестак паказалі працу Саюза гарадоў на Паўночна-заходнім фронце. Усе лічбавыя звесткі падаюцца ў дынаміцы, што дапамагае даследчыку бачыць працэс дапамогі насельніцтву з боку адпаведнай арганізацыі ў развіцці (прыведзены колькасць лякарняў, перасоўваемых медыцынскіх пунктаў і мабільных амбулаторый, чайных, харчавальных пунктаў па месяцах, колькасць хворых на стацыянары, нормы выдачы сухога пайка і г. д.).

Такім чынам, апавадальныя крыніцы па гісторыі Першай сусветнай вайны вылучаюцца сваёй разнастайнасцю і шматпланавасцю, рознымі ўзроўнямі інфармацыйнай каштоўнасці. Крыніцазнаўчая база ўвесь час дапаўняецца раней невядомымі дакументамі.

Спіс выкарыстаных крыніц

1. Брусілов, А.А. Мои воспоминания / А.А. Брусілов. – Мн.: Харвест, 2003. – 432 с.
2. Людэндорф, Э. Мои воспоминания о войне, 1914–1918 гг. / Э. Людэндорф. – М.: АСТМн: Харвест, 2005. – 799 с.

3. Палеолог, М. Царская Россия во время мировой войны / М. Палеолог. – М.: Междунар. отношения, 1991. – 236 с.
4. Вітан-Дубейкаўская, Ю. Мае ўспаміны / Ю. Вітан-Дубейкаўская. – Вільня: Таварыства беларускай культуры ў Літве, 1994. – 38 с.
5. Шавельский, Г.И. Воспоминания последнего протопресвитера Русской армии и флота / Г.И. Шавельский. – Нью-Йорк: Изд-во им. Чехова, 1954. – 706 с.
6. Лемке, М.К. 250 дней в царской ставке, 1914–1915: воспоминания, мемуары / М.К. Лемке. – Мн.: Харвест, 2003. – 446 с.
7. Лемке, М.К. 250 дней в царской ставке, 1916 / М.К. Лемке. – Мн.: Харвест, 2003. – 670 с.
8. Войнилович, Э. Воспоминания / Э. Войнилович. – Мн.: Минская римско-католическая парафия св. Симона и Елены, 2007. – 379 с.
9. Кудринский, Ф.А. Людские волны: беженцы / Ф.А. Кудринский. – Пг.: Книгоизд-во бывш. М.В. Попова, 1917. – 200 с.
10. Голубев, И. «Счастье мое...»: дневники Иосифа Голубева, 1916–1923 гг. / И. Голубев. – Мн.: Энциклопедикс, 2002. – 441 с.
11. Война в воздухе и наши герои-авиаторы. – Одесса, 1914. – 16 с.
12. Вильно-Молодеченская операция (август–сентябрь 1915 г.). – СПб, 1916. – 15 с.
13. Громов, Н.А. Цензура и шпионство по законам военного времени / Н.А. Громов. – Пг., 1914. – 206 с.
14. Крачкович, П.З. Великая Россия и общеевропейская война / П.З. Крачкович. – М.: Тип. 1 Моск. труд. артели, 1914. – 32 с.
15. Святополк-Мирский, Д.Н. К настоящему политическому моменту. Что должна дать нам война? Польский вопрос / Д.Н. Святополк-Мирский. – Пг.: Электротпечатня К.А. Четверикова, 1914. – 40 с.
16. Сикорский, И.А. Современная всесветная война 1914 г.: причины войны и устранение их / И.А. Сикорский. – Киев: Тип. С.В. Кульженко, 1914. – 28 с.
17. Фёдоров, Н. Австро-Сербская война: её причины, всевозможные следствия / Н. Фёдоров. – Пг.: Е.А. Молчанова, 1914. – 37 с.
18. Абамелек-Лазарев, С.С. Задачи России и условия прочного мира / С.С. Абамелек-Лазарев. – Пг.: Тип. 3. Соколинского, 1915. – 76 с.
19. Ольшамовский, Б.Г. Значение воззвания 1 августа 1914 г. Верховного главнокомандующего к полякам и вопросы возникающие из него и последующих событий / Б.Г. Ольшамовский. – Пг., 1915. – 75 с.
20. Ксюнин, А.И. Народ на войне (из записок военного корреспондента) / А.И. Ксюнин. – Пг.: Б.А. Суворин, 1916. – 242 с.
21. Резанов, А.С. Солдатская памятка о немецких зверствах / А.С. Резанов. – Пг.: Тип. т-ва А.С.Суворина, 1915. – 56 с.
22. Абрамович, Н.Я. Патриотизм и революционная Россия / Н.Я. Абрамович. – М.: Кошница, 1917. – 32 с.
23. Ардашев, Н.Н. Великая война и женщины русские / Н.Н. Ардашев. – М.: Тип. Ф.Я. Пригорина, 1915. – 112 с.
24. Яблонский, Н. Машинно-истребительная культура: об источниках немецкого зверства / Н. Яблонский. – Харьков, 1914. – 39 с.
25. Базилевич, М.П. Положение русских пленных в Германии и отношение германцев к населению занятых ими областей Царства Польского и Литвы: материалы, собранные доктором М.П. Базилевичем в плену и среди 110 вернувшихся из германского плена русских врачей / М.П. Базилевич. – Пг.: Тип. А.С. Суворова, 1917. – 208 с.
26. Воронов, Л.Н. Война и народное хозяйство / Л.Н. Воронов. – М., 1915. – 64 с.
27. Год войны с 19 июля 1914 г. по 19 июля 1915 г. – М., 1915. – 588 с.
28. Война и промышленность: хроника с 1 января по 30 июня 1916 года. – Харьков, 1916. – 420 с.
29. Авилов, Б.В. Настоящее и будущее народного хозяйства России: влияние войны, возможные последствия её для народного хозяйства и проблема будущего / Б.В. Авилов. – Пг.: Жизнь и знание, 1916. – 86 с.
30. Прокопович, С.Н. Война и народное хозяйство / С.Н. Прокопович. – М.: Дело, 1917. – 214 с.
31. Коноплёва, М.С. Работа Союза городов на Северо-Западном и Северном фронтах, 1915–1916 гг. / сост. М.С. Коноплёва, Г.А. Вяткин. – Псков: Комитет Северного фронта В. С. Г., 1917. – 291 с.

УДК 94(47)

ПАТРИОТИЧЕСКОЕ ВОСПИТАНИЕ В СССР В 1930 ГГ.

Ст. преп. Субботин А.А.

Витебский государственный технологический университет

Интерес к проблемам патриотизма в исторической науке был всегда велик. И это естественно: присматриваясь к новым поколениям, человечество стремилось осмыслить своё прошлое и определить будущее. Актуальность формирования патриотического сознания ещё более усиливается в переломные моменты развития нации и государства, когда возникает необходимость в широком распространении объединяющей идеи, аккумулирующей высшие ценности Отечества, в людях, способных выражать эти идеалы и бороться за их утверждение.

Теоретические основы военно-патриотического воспитания в советском обществе были выработаны ещё в годы Гражданской войны. Они вытекали из существующей тогда международной обстановки, борьбы против внутренней и внешней контрреволюции, военной стратегии государства, военного строительства и базировались на чётких классовых позициях, приверженности идее мировой революции. В годы довоенных пятилеток в базовые основы воспитания были внесены некоторые изменения, усилена их идеологическая направленность, связанная с курсом на отрицание сотрудничества с окружающим миром, субъективными трактовками происходящих событий в мире, созданием «образа врага», культивированием идеи особого советского патриотизма. Это позволило ряду исследователей говорить о милитаризации общественного сознания в предвоенные годы [1, с. 4].

Проводимая в 1930-е гг. идеологическая работа характеризовалась некоторой трансформацией, которая проявилась в возникновении синтеза революционно-интернациональной и традиционно-патриотической тенденций. Существовавший с октября 1917 г. «революционный патриотизм», уделявший приоритетное внимание защите социализма, принципу пролетарского интернационализма привёл к отрицанию прошлого - истории Отечества, его культуры, традиций; происходило вытеснение прежних исторических символов. Однако, к середине 1930-х гг. идеологические приоритеты изменились. Произошло это в силу ряда обстоятельств. Во-первых, спад революционного движения в ведущих западных странах отодвигал сроки ожидаемой большевиками мировой революции всё дальше. Во-вторых, в условиях усиления фашизма, являвшегося для СССР ощутимой угрожающей силой, требовалась максимальная мобилизация всех ресурсов нации, в том числе морально-духовных сил, патриотических чувств народа. В-третьих, необходимо было объединить советское общество, преодолеть возникшую вследствие массовых репрессий, роста всеобщей подозрительности, разобщённость социума. В-четвертых, завершающей стадией любой революции является процесс стабилизации (то есть возвращение общества к своим традициям, но на новой основе), в связи с чем были подведены итоги пройденного советской страной к 1930-м гг. пути [2, с. 468 – 474].

Вышеуказанные причины привели в середине 1930-х гг. к появлению в идеологии концепции «советского патриотизма», главной составляющей которой являлся отказ от «национального нигилизма» и переход на национально-патриотические позиции. В качестве важной составляющей в жизнь общества стала понемногу возвращаться историческая память.

Идеологическая трансформация привела к существенным изменениям в сфере образования: были восстановлены исторические факультеты в университетах и пединститутах, в школе введён не преподававшийся в 1920-е гг. курс отечественной истории, что потребовало создания необходимых учебников, в процессе работы над которыми осуществилось становление исторического образования, являющегося базовым компонентом патриотического воспитания [3, с. 228].

Однако патриотизм в СССР в изучаемый период существовал не только как составляющая идеологической доктрины, он был также гражданским чувством советских людей, проявлявшимся в искреннем служении Родине. Людям была свойственна гордость за страну, вера в социалистические идеалы, любовь к своей Родине. Подвиги, рекорды, самоотверженный труд воспринимались как высшая форма советского патриотизма. Граждане были готовы защищать свое Отечество и свою веру в светлое будущее, готовы к героизму и самопожертвованию [4, с. 20].

Рассмотрим некоторые формы идеологической и военно-патриотической работы, которые проводилась среди населения СССР и в значительной степени повлияли на становление позитивного отношения советских граждан к своей Родине в преддверии Великой Отечественной войны.

Воспитание человека «нового типа» в первую очередь было связано с воспитанием чувства патриотизма, которое в свою очередь можно представить «образами» – героя и врага. «Образ героя» делился на героя труда и военного героя. В условиях коллективизации и индустриализации, герои труда стали неотъемлемой частью пантеона героев Советского Союза. Их ставили в пример, ими призывали гордиться, на них необходимо было равняться. Именно такие люди олицетворяли «нового советского человека», работающего и приносящего славу своей стране – своей Родине.

На создание патриотической направленности населения СССР обязан был также «работать» и образ военного героя. В первую очередь это были легендарные лётчики, полярники, пограничники, танкисты – бесстрашные воины Советского Союза, готовые не только устанавливать мировые рекорды скорости, дальности, но и в любую минуту встать на защиту своей страны.

На противоположной чаше весов находились «образы врага», которых стоило ненавидеть, презирать и уничтожать. «Внешние враги» были представлены странами капитализма и фашизма, посылающих своих шпионов и вредителей в Советский Союз, дабы изнутри вредить успехам страны советов. «Внутренние враги» – это политическая оппозиция сталинскому курсу, и все те, кто не был согласен с проводимой в стране политикой [5, с. 17].

Ещё одним методом в деле воспитания патриотизма явилось создание массовой культуры, направленной на прославление СССР, его руководства и живущих в нём людей. Именно в 1930-е гг. появились такие жанры и формы идейно-воспитательной работы, как массовая песня, массовая литература, массовый кинофильм, что отражало потребности народа в условиях индустриализующегося советского общества. Творческая мысль была направлена на создание у населения СССР неоспоримой веры в лучшую жизнь и в величие Родины [6, с. 235].

Как мы уже отмечали выше, незаменимым помощником в деле воспитания патриотизма в 1930-е гг. явилась история. На протяжении двух десятилетий советской власти, историческая наука претерпела заметные изменения. Если до 1934 г. основной упор был сделан на показ истории партии, и практически вся история России была выставлена в негативном свете и постоянно осмеивалась, то, начиная с середины

1930-х гг., стал намечаться постепенный поворот от общего обвинения своего прошлого к его изучению и даже воспеванию.

То, что история – это фундамент патриотизма, стало проявляться именно в середине 1930-х гг. В то же время, история оставалась выборочной и базировалась на легендарных примерах. В условиях надвигающейся мировой войны и в связи с обострением внешнеполитической обстановки для патриотического воспитания стали необходимы многочисленные примеры из отечественной истории, связанные с победами русской армии. Имена великих государственных деятелей, полководцев и флотоводцев, учёных и писателей, деятелей искусства стали востребованы как никогда; на примерах их жизни, советские идеологические службы стали воспитывать новое поколение, отмечая весь, как считала пропаганда, ненужный негатив и умалчивая некоторые страницы биографии [7, с. 145].

Воспитание пламенных патриотов своей Родины – одна из основных задач, которая была поставлена перед учебными и общественными учреждениями того времени. Например, в школах на уроках использовались тексты, воспитывающие любовь к Родине; на классных часах проводились диспуты, пионерские сборы, беседы, встречи с участниками Гражданской войны; выпускались стенные газеты, посвящённые политическим событиям в мире; функционировали кружки различных направлений; проводились военно-спортивные праздники, военизированные игры и соревнования, воздушные учебные тревоги [8, с. 55].

На протяжении 1930-х гг. в сознании советского человека выработалось такое понятие, что «физкультура и спорт имеют оборонное значение». Не было такого заседания партийных, комсомольских и общественных организаций, где бы ни затрагивалась тема спорта и физической культуры. Связано это было, во многом, с фактором «капиталистического окружения» [5, с. 21].

Для развития физкультуры и спорта в СССР стали создаваться новые стадионы, места активного отдыха, появлялись новые спортивные общества, массовую любовь получил парашютный спорт; советским руководством был утверждён День физкультурника.

Совместно с Осоавиахимом в 1931 г. были утверждены нормы ГТО, которые включали в себя комплекс спортивных нормативов. Для советских граждан стало почётным носить на груди оборонные значки и заниматься спортом. Накануне Второй мировой войны комплекс был пересмотрен в сторону увеличения военно-прикладных специальностей. Осоавиахим, сотрудничая с ВЛКСМ, имел своей главной целью подготовку резервистов для Красной Армии, что было выполнено с успехом [9, с. 104].

Помимо спортивно-физического воспитания, большая роль отводилась нравственному воспитанию советского человека. В 1930-х гг. в Советском Союзе произошла культурная революция. На всей территории СССР стали открываться библиотеки и школы, сотнями тысяч экземпляров стали издаваться литературные произведения, печатались сотни газет и журналов, открывались театры и кинотеатры, происходила радиофикация страны, в национальных республиках стали создаваться свои алфавиты и письменность, открывались Академии наук.

В целом, к концу 1930-х гг. в Советском Союзе была проведена большая политико-идеологическая работа среди молодёжи и всего остального населения СССР. Утвердилось такое уникальное явление как «советский патриотизм», объединяющий в себе такие понятия как патриотизм и интернационализм, а также понятие «социалистическая» или «советская Родина» [5, с. 23]. По представлению советской пропаганды советский человек «нового типа» должен был сочетать в себе следующие качества: он должен был быть физически развитым, образованным и являться патриотом своей Родины.

Список использованных источников

1. Петров В.Л. Страна готовилась к отражению агрессии // Военно-исторический журнал. – 1995. – № 6.
2. Попович К. Советская политика по укреплению русского патриотизма и самосознания (1935 - 1945) // Россия в XX веке: Историки мира спорят. М., 1994.
3. Константинов С.В. Дореволюционная история России в идеологии ВКП(б) 30-х гг. // Историческая наука России в XX веке. М., 1997.
4. Родионова И.В. Механизмы формирования патриотического сознания населения в 1930-е гг.: на материалах РСФСР. М, 2004.
5. Панков Н.П. Военно-патриотическое воспитание советской молодёжи в 1929 – июнь 1941 гг. М, 2013.
6. Неvejeин В. «Если завтра в поход». Подготовка к войне и идеологическая пропаганда в 30-х – 40-х годах. М., 2007.
7. Криворученко В.К. Без истории нет будущего. История – основа формирования патриотизма. М., 2010.
8. Антимонов М.Ю. Формирование мировоззрения советских подростков второй половины 1930-х гг. // Историческая и социально-образовательная мысль. – 2010. – № 3 (5).
9. Никонова О.Ю. Воспитание патриотов: Осоавиахим и военная подготовка населения в уральской провинции (1927-1941 гг.). М., 2010.

УДК 930.1(09)

ИСТОРИОГРАФИЯ ПРОБЛЕМЫ ОСВОБОЖДЕНИЯ БЕЛАРУСИ В 1943 – 1944 ГГ.

К.и.н., доц. Бездель В.Е.

Витебский государственный технологический университет

Отечественная историческая наука имеет значительные успехи в изучении различных аспектов освобождения Беларуси от оккупантов. В военные годы и первое послевоенное десятилетие была создана концепция освобождения Беларуси: наступательная операция определялась точностью целей, мастерским выбором направлений главных ударов, умелым использованием ресурсов, что свидетельствовало о преимуществе советской военной стратегии и тактики над немецкой. Операция «Багратион» рассматривалась как пример соединения стратегии и тактики. Это концепция нашла отражение в 5-томной «Гісторыі Беларускай ССР», «Очерках истории Коммунистической партии Белоруссии», трехтомнике «Всенародная борьба в Белоруссии против немецко-фашистских захватчиков в годы Великой Отечественной войны» [1, 2, 3], в монографиях М.М. Околовича, Ю. В. Плотникова, а исследованиях Я.С. Павлова, К. М. Гоцман, В.К. Киселева, Б.Д. Долготовича и других [4]. Неудачные операции Западного фронта, проведенные в октябре 1943 г. – апреле 1944 г., практически не изучались. Характерной чертой нового периода историографии является то, что И. В. Тимохович, В.И. Лемешонок, А.М. Литвин, И.А. Литвиновский, А.А. Коваленя, В.И. Кузьменко, В.Ф. Кушнер, Я.С. Павлов обратили внимание на просчеты и недостатки, цену, которую заплатили обычные солдаты, за освобождение республики, в том числе тех, которые закончились для командования безрезультатно.

По существу взгляды *американских и английских историков* на вклад Беларуси в победу над фашизмом — это отражение истории взаимоотношений США, Великобритании с СССР, а позже и с независимой Беларусью. Англичане и американцы во время войны были союзниками СССР, премьер-министр Великобритании У. Черчилль и президент США Ф. Рузвельт от имени своих народов неоднократно высказывали благодарность советским людям за их мужество и самоотверженную борьбу.

Публикация немецких воспоминаний стала основой для последующих исследований в историографии США и Великобритании. К проблематике Восточного фронта и советских освободительных операций обращался английский исследователь, известный теоретик боевых действий механизированных частей Л. Харт [5]. Важно подчеркнуть, что германская оборонительная линия на оккупированной территории Беларуси оценивалась автором как самая укрепленная. Обращает на себя внимание тот факт, что Л. Харт наступление 1944 г. в Беларуси рассматривал в контексте боевых действий войск союзников в этот же период, отметив, что «главное летнее наступление русских было начато через 2,5 недели после англо-американского вторжения в Нормандию».

Мы считаем, что это мнение автора не отражает всю полноту военных и политических событий, которые предшествовали как наступлению союзных войск в Нормандии во время операции «Оверлорд», так и проведению Белорусской наступательной операции «Багратион». Как пишет российский военный историк О. А. Ржешевский, незадолго до операции «Оверлорд» по договоренности с руководством США и Великобритании Советский Союз провел ряд операций по дезинформации Германии. Суть этих мероприятий заключалась в отвлечении внимания германской стороны от уже запланированного наступления союзников в Нормандии [6, с. 34].

Специфическое место в англо-американской историографии занимает работа английского исследователя, в прошлом журналиста-международника А. Верта «Россия в войне 1941-1945» (1964) [7, с. 267]. Опираясь на советские и немецкие источники, А. Верт постоянно сравнивает их, дает авторскую оценку многим событиям. Интересными представляются взгляды автора на операцию «Багратион». Оценивая ход и итоги самой операции по освобождению Беларуси, А. Верт называет ее «наиболее подготовленной из всех прежних советских наступательных операций (может быть, только за исключением Курской)», в результате чего «было уничтожено от 25 до 28 немецких дивизий, из-за чего немцы потеряли не менее 350 тысяч человек».

На протяжении 1950-1970-х годов в англоязычной историографии США и Великобритании в целом сохранялись сдержанные оценки операции «Багратион». Значительный военный успех, одержанный советскими войсками, казалось, должен был притягивать научное внимание к этой теме, однако на практике этого не произошло.

Коренные изменения в изучении боевых событий на территории Беларуси во второй половине 1943-1944 г. связаны с именем известного английского военного историка Дж. Эриксона и его фундаментальными исследованиями «Дорога на Сталинград. Сталинская война с Германией» и «Дорога на Берлин. Сталинская война с Германией», опубликованные в 1975 и 1983 г. соответственно [8]. Впервые после книги А. Верта на Западе были опубликованы работы, написанные *не с германоцентрических позиций*. Операция «Багратион» рассматривается автором с момента ее планирования, практической подготовки и реального воплощения. «Для германской армии на Востоке это была катастрофа невероятных пропорций, даже большая, чем под Сталинградом», - сделал вывод Дж. Эриксон [Цит. по: 7, с. 256].

Вскоре и в США появился исследователь, который продолжил тенденцию по более широкому использованию советских источников и критическому отношению к стереотипным немецким концепциям - им стал Д. Глэнтц [9; 10]. Операция «Багратион» оказалась в числе *ключевых* событий Великой Отечественной войны, которые были проанализированы американскими военными историками. Интересно

отметить, что в этой книге Д. Глэнтц и Дж. Хаус показывают также влияние наступательных операций советских войск в Беларуси на ход боевых действий в Нормандии. Но за это пришлось заплатить дорогую цену, по оценкам американских авторов, «из 2 миллионов 331 тысячи советских солдат, вовлеченных в Белорусскую и Люблинско-Брестскую операции, 178 тысяч 507 человек было убито» [10, с. 56].

В 2001 г. одновременно в США и Великобритании была опубликована книга «Белоруссия, 1944. Исследование советского генерального штаба» [11] (переиздана в 2004 г.). Ценность данной работы заключалась в том, что в ней было показано планирование, подготовка и проведение операций в Беларуси с «советской перспективы». Детализированное описание хода боевых действий было предназначено для обучения советских офицеров.

Таким образом, белорусские и зарубежные историки признают значимость операции «Багратион» для освобождения Беларуси и последующего наступления Красной Армии в Центральной и Восточной Европе. Наблюдаются расхождения по вопросу целей похода Красной Армии в Европу: российские и белорусские историки называют его «освободительным», подчеркивая, что СССР не мог остановиться на полпути и не закончить разгром Германии. Зарубежные историки усматривают в нем, прежде всего политические цели: насаждение коммунизма в освобожденных от вермахта.

Список использованных источников

1. Гісторыя Беларускай ССР. У 5 т. Т. 4. Беларусь напярэдадні і ў гады Вялікай Айчыннай вайны Савецкага Саюза (1938–1945 гг.) / Акад. навук БССР, Ін-т гісторыі. – Мінск : Навука і тэхніка, 1972–1975 / рэдкал.: І. М. Ігнаценка (старшыня) [і інш.]. – 1975. – 640 с.
2. Очерки истории Коммунистической партии Белоруссии. В 2 ч. Ч. 2. / Ин-т истории партии при ЦК КПБ, фил. Ин-та марксизма-ленинизма при ЦК КПСС ; под ред. Н. М. Мешкова. – Минск : Беларусь, 1967. – 586 с.
3. Всенародная борьба в Белоруссии против немецко-фашистских захватчиков в годы Великой Отечественной войны : в 3 т. / [гл. редкол.: А. Т. Кузьмин [и др.]]. – Минск : Ин-т истории партии при ЦК КПБ, 1983 – 1985 гг.
4. Здановіч, У. В. Беларусь у гады Вялікай Айчыннай вайны (1941 – 1944) у адлюстраванні айчыннай гістарыяграфіі : манаграфія / У.В. Здановіч ; [нав. рэд. А.А. Каваленя] ; Брэст.дзярж.ун-т імя А. С. Пушкіна. – Брэст : выд-ва БрДУ, 2008. – 253 с.
5. Hart V. L. The Russo-German Campaign // The Soviet Army. 1956.
6. Ржешевский О. А. Мифы и реальность // Вопросы истории. 1987. № 8.
7. Безлепкин, Я.П. Белорусская проблематика 1941 – 1945 гг. в отражении англоязычной историографии США и Великобритании / Я. П. Безлепкин // Беларусь. 1941 – 1945 : Подвиг. Трагедия. Память. Кн. 2 / Нац. акад. наук Беларуси, Ин-т истории ; редкол.: А. А. Коваленя (пред.) [и др.]. – Минск : Беларус. навука, 2010; Russia's Generals. Red Army Release: Portrait Gallery of Its Most Victorious // Life. 1944. July 31.
8. Erickson J. The Road to Stalingrad. Stalin's War with Germany. London. 1975; Erickson J. The Road to Berlin. Stalin's War with Germany. London. 1983; Erickson J. The Soviet High Command: A Political-Military History, 1918-1941. London. 1960.
9. Глэнтц Д. Представления американцев об операциях на Восточном фронте в годы Второй мировой войны // Вопросы истории. № 8. 1987. С. 48.
10. Glantz D., House J. M. When Titans Clashed. How the Red Army Stopped Hitler. Lawrence, 1995.
11. Glantz D., Orenstein H. Belorussia 1944: The Soviet General Staff Study. London, 2001.

УДК 378.035.6

О МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ АСПЕКТАХ НАУЧНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ИСТОРИОГРАФИИ ВЕЛИКОЙ ПОБЕДЫ

К.и.н., доц. Баталко Т.И.

Витебский государственный технологический университет

Нам выпала судьба жить в переходную эпоху, которая характеризуется поиском новых мировоззренческо-нравственных идеалов. К сожалению, этот поиск нередко приводит к ситуации, когда патриотические ценности подвергаются опасной эрозии в условиях социальной трансформации.

Великая Отечественная война продолжает оставаться тем явлением, смысл которого каждое новое поколение старается постичь самостоятельно, вокруг которого по-прежнему ведутся острые споры, слагаются мифы и легенды. Незатухающий интерес к той великой войне закономерен и оправдан. И дело здесь не только в том, что на полях ее сражений решались судьбы страны и народа, а на алтарь Победы были принесены жизни миллионов людей. Огненные сороковые магнетически притягивают к себе интерес прежде всего потому, что война явила поразительные примеры величия человеческого духа, стала *испытанием*, которое было с честью выдержано.

Поэтому так важен правильный методологический подход не только в оценке противоположных взглядов на события Великой Отечественной войны, но и учета её сложности как трагедии и триумфа Победы (Победы со слезами на глазах). О войне написаны тысячи книг, статей, монографий. Но поток публикаций не иссякает. Почему? Прежде всего, потому, что история войны связана с острыми проблемами

современности. По прогнозам некоторых политиков, ученых (как отечественных, так и зарубежных), противостояние позиций и суждений на значимость победы над фашизмом, вклад в неё советского народа и его вооруженных сил, оценку тех или иных событий Великой Отечественной войны и в целом Второй мировой войны будет обостряться.

Известны высокие оценки усилий советского народа в войне, высказанные У. Черчиллем, Ф. Рузвельтом, Ш. де Голлем. В то же время существовали и существуют влиятельные круги, как в России, так и рубежом, которых такие оценки никак не устраивают. Около 100 депутатов Европарламента обратились к главам мировых государств не праздновать день Победы в Москве 9 мая 2005 г. ведь признание всемирно исторического значения Победы означало бы признание и решающей роли Союза ССР в её достижении, что никак не устраивает зарубежных недоброжелателей. К сожалению, появляются «новопрочтенцы» Великой Отечественной войны и на территории бывшего СССР. Не унимаются голоса, что наша Победа это пиррова победа, что она одержана слишком большой ценой. После многочисленных публикаций различных «суворовых» даже пафосный отзыв о нашей Победе надолго стал дурным тоном. В публикациях, появившихся на постсоветском пространстве, навязывалась мысль, что феномен Великой Победы – детище мощно брежневской пропаганды, это искажение реальной Победы, которую на самом деле сложно отличить от поражения.

На кафедре социально-гуманитарных дисциплин ведется научное исследование методологических аспектов воспитательно-нравственного потенциала Великой Победы.

Авторы данного исследования поставили перед собой задачи анализа опубликованных различных работ, связанных с историей войны: исследовательских, мемуарных, публицистических, художественных. В них раскрыт код и значение боевых действий на советско-германском фронте, масштабы всенародной борьбы в тылу врага, роль советского тыла в создании предпосылок для разгрома противника, показаны источники силы СССР причины его победы, патриотизм советских людей, их героизм на фронте и в тылу, благотворительное влияние победы Советского Союза на дальнейшие судьбы человечества. Анализ данной литературы о войне свидетельствует, что она наряду со значительными достижениями во всех областях не лишена элементов тенденциозности, проявляемой, прежде всего в подчинении истории политике. Вплоть до распада СССР историография Великой Отечественной войны на протяжении всего своего существования контролировалась сверху, Центральным комитетом КПСС. После распада СССР, хотя и исчез прежний партийный контроль, история войны продолжает писаться по политическим меркам. В ней отражаются симпатиями и антипатиями определенных слоев населения, а так же интересы тех, кто стоит у власти. Воздействие на пишущих историю войны оказывается если и не жестким контролем сверху как раньше, то с помощью различных экономических факторов. Действует принцип, кто платит, тот и музыку заказывает: таким образом отечественная историография минувшей войны в целом несет в себе два сильно отличающихся друг от друга периода. Первый продолжавшийся до второй половины 80-х годов – это период советской историографии. Второй начавшийся с провозглашением перестройки и гласности – это постсоветский. Каждый из этих периодов имеет свои отличительные черты.

Не ослабевает интерес в мире к вопросам изучения места и роли СССР в мировой политике в 1920-30-е гг. степени ответственности руководителей советского государства за начало войны. Эти вопросы получили освещение в разделе «Постсоветская историография положения СССР накануне Великой Отечественной войны». Вопросами создания международного военного трибунала, подготовки и проведения Нюрнбергского процесса, сыгравшего роль возмездия для главных военных преступников посвящен раздел «Нюрнбергский процесс: уроки истории». Истоками формирования патриотизма молодежи является не только социально-общественные механизмы, но и патриотические (как на индивидуальном уровне, так и на групповом, коллективном). Изучению формирования особого психологического склада личности, где базовыми являются патриотизм, коллективизм, социальный оптимизм посвящен раздел научного исследования «Психологические аспекты формирования патриотизма студенчества в современных условиях». Проблемы национальной идентичности белорусов, которые становятся злободневными в условиях глобализации, борьбы за политическое влияние и власти в различных регионах планеты нашли свое отражение в разделе «Методологические аспекты изучения проблем, связанных с национальной идентичностью белорусов». Особое значение в истории белорусского народа имеет Первая мировая война для нашей страны за четыре года она определила мировую эволюцию всего последующего периода. Кроме огромных изменений в экономике, коммуникациях, социальной системе, произошла подлинная революция в национальной организации. Первая мировая война придала современную форму национальному вопросу. Она вывела на арену общественной жизни массы народа, фактически не участвовавшие в отечественной истории. При этом война сделала насилье легитимным оружием разрешения международных споров и инструментом социальных перемен. Она оставила после себя невиданное озлобление народов, которое выплеснулось в кровавую драму Второй мировой войны. Отдельным малоисследованным аспектом этой темы посвящен раздел «Трудности при проведении мобилизаций на белорусских землях в годы Первой мировой войны (1914–1918 гг.)».

Историография Великой Отечественной войны – в каком-то смысле даже более необъятная тема, чем сама война, поскольку предполагает анализ и самих событий военной поры, и их бесчисленных интерпретаций. В рамках нашего исследования можно обозначить лишь некоторые аспекты проблемы (своего рода «болевые точки») и наметить перспективы дальнейших исследований. С момента окончания Великой Отечественной войны минуло 70 лет. За это время возникла обширнейшая историография войны, давшая образцы работ, весьма разных как по степени глубины и широты охвата проблемы, так и по идеологической окраске и объективности. Создано немало по-настоящему значительных научных произведений, которые, казалось, должны были бы удовлетворить существующую потребность. Однако

этого не произошло. Война остается ключевой темой, своеобразной константой познавательного интереса со стороны самых разных общественных групп, причем разница в статусе, образовании и даже возрасте читателей не играет особой роли (кстати, потребительский успех «Ледокола» и других писаний В. Резуна есть в значительной степени результат знания и расчетливого понимания этого факта). В чем же причины такого феномена? Не претендуя на исчерпывающий ответ, выделим следующие обстоятельства.

Во-первых, Великая Отечественная война как важнейшая часть Второй мировой войны является одним из самых значительных событий всемирной истории. Ее влияние на последующее развитие Беларуси и мира в целом огромно и многопланово. Любое принижение ее роли, значения и смысла антиисторично, так как противоречит истине, и безнравственно, поскольку подобные подходы оскорбляют память миллионов павших, больно задевают чувства живых. Война была, безусловно, справедлива со стороны СССР, а вместе с ним и его союзников, что принципиально важно. Кроме того, не лишним будет подчеркнуть, что, спасая себя, Советский Союз спас все человечество от фашизма. И это тоже притягивает.

Во-вторых, Великая Отечественная война по праву является важнейшей исторической и смысловой идеологемой, а Победа в ней – предметом законной гордости нашего народа. Несмотря на все жертвы, это вершина духа, звездный час нации, государства, социальной системы.

В-третьих, война и Победа – не просто общее воспоминание для народов бывшего СССР, это еще и объединяющее начало, точка опоры, основа для будущего роста и развития.

В-четвертых, еще до своего окончания война стала ареной ожесточенного идеологического противоборства. Причем, если первоначально стороны-участники конфликта легко идентифицировались, то, начиная с конца 80-х гг. прошлого века, дело сильно усложнилось. Черно-белую дихотомию (советский – антисоветский) сменила, казалось бы, многоцветная палитра. Однако на самом деле водораздел сохранился, теперь он проходит по линии: патриот – антипатриот.

Наконец, в-пятых, Великая Отечественная война до сих пор не заслонена другими, сопоставимыми по масштабу событиями. Даже разрушение СССР и колоссальные геополитические изменения последних лет уступают ей (по крайней мере, с точки зрения исследовательского интереса). Оценка историографии – дело всегда достаточно тонкое, зачастую неблагодарное, поскольку предполагает критику, а значит, известный субъективизм. Ответная полемика порой ведется так, что забывается сама суть дискутируемых вопросов. Поэтому мы сознательно решили сделать акцент на проблемах историографии вообще, а не на отдельных удачных и неудачных работах. Хронологически советский период историографии войны заканчивается 1991-м годом, но фактически его конец обозначила так называемая «перестройка». С одной стороны, она создала благоприятные условия для углубленных исследований истории войны, особенно тех ее сфер, изучение которых раньше специально ограничивалось. Резко активизировались научные дискуссии, которые приобрели свободный характер. В научный оборот было введено огромное количество новых документов, фактов и статистических данных.

С другой, многие исследователи, лишённые привычных руководящих указаний, растерялись и оказались неспособны делать самостоятельные обобщения. В тот же период оформилась существующая и поныне группа «историков», не имеющих какой-либо исторической подготовки, но зато отличающихся верхоглядством и отсутствием «комплексов». Их продукция зачастую представляет собой «творческий» перепев работ зарубежных авторов. Резкое падение ответственности за произнесенные слова, нравственный нигилизм – это тоже продукты «перестройки».

Мы убеждены: никакие новые данные о потерях, ошибках командования, о проблемах плена, коллаборационизма и т. п. принципиально не изменят главных выводов, к которым пришли честные ученые еще много лет назад. Разумеется, сказанное не означает, что дополнительные исследования не нужны или вредны. Напротив, все то, что делается с чистым сердцем, служит на пользу делу, а Великая Отечественная война является поистине неиссякаемым источником для исследования. Сегодня мы находимся на пороге нового этапа осмысления опыта и значения Великой Отечественной войны. Хочется верить, что время интеллектуальной и нравственной растерянности, наконец, позади, и наступает пора отделять зерна от плевел. Мы должны, взяв лучшее от советской, постсоветской и зарубежной историографии, выйти на более высокое качество понимания многочисленных проблем Великой Отечественной войны, имея целью извлечение практических уроков, востребованных современной жизнью.

УДК 811.161.3:81'27

ЛІНГВІСТЫЧНАЯ ВАРЫЯТЫЎНАСЦЬ

Ст. выкл. Лебедзева С.В.

Віцебскі дзяржаўны тэхналагічны ўніверсітэт

Як і ўсім астатнім кампанентам чалавечай культуры, мове ўласцівы дынамізм: застылых моваў проста не існуе. Мовы ўзнікаюць, афармляюцца і ўдасканальваюцца гэтак жа, як грамадствы і культурныя традыцыі. Іншымі словамі, мовы развіваюцца: яны мяняюцца як пад уздзеяннем знешніх умоў, так і ў выніку ўнутраных працэсаў у іх саміх. Так, акрамя рухомах працэсаў пераразмеркавання слоў у межах актыўнай і пасіўнай лексікі, адбываюцца семантычныя змены і ў саміх словах. Многія вузкія тэрміны пераасэнсаваліся і ў пераносным значэнні сталі шырокаўжывальнымі: *індыкатар перамен, грамадскі рэзананс, крэдыт даверу, душэўная траўма*. Расшырэнне сістэмы значэнняў выклікала зрухі і ў лексічнай спалучальнасці слоў. Сталі магчымымі такія новыя выразы, як *маштабна мысліць, атакаваць словам, авансэзна жыцця*.

Назіранні даследчыкаў паказваюць, што сярод тэрміналагічных адзінак у межах пэўнай тэрміналагічнай сістэмы могуць мець месца лексічныя дублеты, або варыянты. Узнікненне варыянтаў-тэрмінаў, сінонімаў-тэрмінаў тлумачыцца для беларускай мовы нераспрацаванасцю многіх тэрміналагічных сістэм, абмежаванасцю беларускамоўных тэрмінаў, а таксама стыхійнасцю моўных кантактаў (напрыклад, *натуральны газ – прыродны газ; аўтэнтчны – сапраўдны, правільны* і пад.). Аднак сінаніміка тэрмінаў у мове не пажадана.

У асобных мовах існуе шмат розных дыялектаў, а некаторыя моўныя варыянты з'яўляюцца вынікам спалучэння з іншымі мовамі. У межах любога народа індывідуальныя моўныя здольнасці розныя, але пераважная большасць носбітаў адной і той жа мовы павінны разумець адзін аднаго. Варыятыўнасць назіраецца ў межах кожнай мовы. Так, дыялект – гэта аформлены моўны варыянт, які існуе ў пэўнай геаграфічнай ці сацыяльнай супольнасці або маўленчым кантэксце. Людзі, якія гавораць на розных дыялектах адной і той жа мовы, мусяць разумець адзін аднаго; рыса, за якой яны не здольны да камунікатыўнага акту, і павінна вызначаць мяжу паміж двюма асобнымі мовамі. Сацыялінгвістыка, якая вывучае сувязь мовы з сацыяльным асяроддзем, сцвярджае, што на асаблівасці ўжывання мовы могуць уздзейнічаць і такія фактары, як сацыяльнае становішча, этнічнасць ці агульная сітуацыя. Такія моўныя мадэлі вядомыя як сацыяльныя дыялекты. Сацыяльныя дыялекты адзначаюцца ў большасці грамадстваў, дзе існуе класавы ці каставы падзел. Фактычна такія моўныя адрозненні часта заахвочваюцца менавіта з мэтай вызначыць ці падтрымаць падзел паміж класамі ці кастамі.

Існаванне іншых відаў сацыяльных дыялектаў абумоўлена такімі фактарамі, як рэлігія, прафесія ці ўзрост. Стыль мовы міністра і рабочага заўсёды розны. Сацыяльныя дыялекты часцей за ўсё ўзнікаюць у сувязі з пэўнымі сацыяльнымі сітуацыямі. Шмат у якіх культурах адны і тыя ж людзі выкарыстоўваюць розныя мадэлі ў афіцыйнай грамадскай сітуацыі і пры асабістай размове. Мадэлі сацыяльнага ўзаемадзеяння абумоўліваюць стварэнне моўных супольнасцей – групы людзей, у межах якой узнікае камунікацыя. Для кожнай такой супольнасці характэрна існаванне пэўнай сваёй мяжы. У межах моўнай супольнасці з часам вызначаецца пэўная колькасць субгруп. Прадстаўнікі адной маўленчай супольнасці падзяляюць агульныя ўяўленні аб мове і яе ўжыванні. Гэта можа датычыцца забароненых для абмеркавання тэм, спосабаў выказвання просьбаў, сродкаў выяўлення гумару і іроніі, прынятай працягласці паўз і вышыні тону пры размовах і да т.п. Стасункі паміж маўленчымі супольнасцямі грунтуюцца на ўзаемадзеянні і сацыяльных сувязях людзей па-за межамі іх грамады.

У розных абставінах носбіт мовы можа выкарыстоўваць розныя дыялекты. Іх колькасць адлюстроўвае колькасць груп, з якімі ён мае справу і якія вымагаюць розных тыпаў маўлення. Гэтыя дыялекты ў спалучэнні з асаблівасцямі індывідуальнага маўлення складаюць так званы ідыялект – маўленчую сістэму паасобнага члена моўнай супольнасці. У вялікіх грамадствах, дзе шмат розных этнічных груп, класаў і субкультур, як правіла, больш разнастайнымі бываюць і індывідуальныя маўленчыя сістэмы.

У мужчын і жанчын таксама могуць адрознівацца мадэлі моўных паводзінаў. Існуе розніца паміж тым, што лічыцца «ветлівай» мовай жанчын у змешанай кампаніі і «грубай» мовай цалкам мужчынскіх кампаній. У некаторых мовах на самай справе існуюць мужчынскія і жанчыныя моўныя варыянты. Лінгвістычныя адрозненні паміж імі нязначныя, аднак даволі істотныя ў сацыяльных адносінах.

Інтэнсіўны кантакт з прадстаўнікамі іншых моўных традыцый садзейнічае таму, што людзі пачынаюць размаўляць больш як на адным дыялекце ці больш як на адной мове. Сітуацыю, калі ў моўнай супольнасці людзі пры розных абставінах ужываюць два варыянты адной мовы, прынята называць двухмоўем. Па сутнасці, такое ўзаемадзеянне моваў можа перашкаджаць чалавеку засвоіць адзіную моўную форму. Аднак выкарыстанне больш чым аднаго варыянта часам набывае важнае культурнае значэнне. Выбар адной з моўных формаў залежыць ад грамадскага становішча кожнага з удзельнікаў размовы і месца, дзе яна адбываецца. Асобы, якія размаўляюць на некалькіх мовах, сустракаюцца ў большасці грамадстваў. Існаванне шматмоўя выклікана мноствам розных фактараў – выхаваннем, навучаннем, пераездам у мясцовасць, дзе размаўляюць на іншай мове, знаходжаннем на памежных тэрыторыях або ў змяшаных этнічных супольнасцях. Здольнасць размаўляць на некалькіх мовах – гэта не проста зручнасць для чалавека: яна набывае таксама значнае сацыяльнае і псіхалагічнае значэнне. Калі выкарыстанне адной толькі роднай мовы ў некаторай меры памяншае або наогул пазбаўляе яе носбіта эканамічных шанцаў або палітычных правоў, то магчымасць размаўляць на іншай мове (мове той культуры, якая дамінуе ў грамадстве) значна павышае сацыяльны статус і дабрабыт асобы. Выбар пэўнай мовы носбітам некалькіх моваў звычайна вызначаецца сацыяльнымі і культурнымі фактарамі.

Спіс выкарыстаных крыніц

1. Говард, М. Сучасная культурная антрапалогія / Пер. з англ. І. Карпікава, М. Раманоўскага, А. Шыманскага; пад рэд. П. Церашковіча. – Мінск: Тэхналогія, 1995. – С. 86 – 97.
2. Сямешка, Л. І. Курс беларускай мовы: падручнік / Л. І. Сямешка, І. Р. Шкраба, З. І. Бадзевіч. – Мінск, 1996. – С. 238 – 240.

УДК [677+678](430)

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ТЕКСТИЛЬНОЙ И ШВЕЙНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ГЕРМАНИИ (ПО МАТЕРИАЛАМ НЕМЕЦКОЙ ПЕЧАТИ)

*Студ. Артанович Е.А., студ. Бекещенко Д.А.,
ст. преп. Бубола А.С., к.ф.н., доц. Турлак Т.А., к.т.н., доц. Бодяло Н.Н.
Витебский государственный технологический университет*

Начала текстильной промышленности Германии уходят своими корнями к средним векам. В западных сельских районах, особенно в Средних горах, имелись хорошие климатические условия для выпаса овец, выращивания конопли и льна, из которых изготавливалось шерстяное и льняное полотно. Прядение и ткачество являлись важным источником доходов местных фермеров. В 18 веке с увеличением численности населения возрастает спрос на текстиль, появление же прядильных машин и ткацких станков впервые обеспечило перевод производства на крупные фабрики. С вытеснением прежнего ручного труда машинным большие слои ткачей и прядильщиков лишаются средств к существованию. Начинаются социальные выступления недовольных.

В первой половине 19 века под влиянием механизированной британской текстильной промышленности на производство континентальной Европы, текстильная промышленность в этих районах Германии теряет своё главенствующее значение. После Второй мировой войны Рурская область ФРГ становится центром швейной промышленности, но уже с начала 60-х годов идет стойкий процесс свёртывания её под влиянием конкуренции стран Востока. С 1980 года текстильная и швейная промышленность Германии теряют 450 тысяч рабочих мест [1]. На сегодняшний день граница между текстильной промышленностью, с одной стороны, и швейной, с другой, достаточно размыта. Тем не менее, они остаются традиционными отраслями промышленного производства в Германии, являясь после пищевой промышленности второй по величине отраслью производства потребительских товаров.

Структурные изменения первого десятилетия нового века в немецкой текстильной и швейной промышленности были обусловлены реалиями развития отрасли, в первую очередь сильной конкуренцией и высокими расходами на оплату труда. Для многих предприятий вопросом выживания было сокращение производства в самой Германии, создание производств за рубежом или размещение заказов на зарубежных предприятиях. Практически все немецкие производители одежды имеют предприятия за рубежом, используя самые низкие цены по месту расположения производства и его близость к рынкам сбыта. В развивающихся странах, где реализуется продукция данных производств, высок неудовлетворённый спрос населения на потребительские товары. В ходе структурных изменений текстильная и швейная промышленность Германии стали ведущими в мире, настроились на качественные, инновационные изделия и бренды. Эти отрасли немецкой промышленности уже давно для себя признали, что инновации могут внести существенный вклад в рост промышленного потенциала, смягчить давление затрат и помочь успешно производить продукцию и в самой Германии. Они имеют долю продаж новых продуктов более 25%, что значительно выше среднего показателя по отрасли в Германии по сравнению с зарубежными предприятиями. Особое значение имеет технический текстиль: его доля в обороте составляет более 50% [2]. Диапазон возможного применения его огромен и продолжает увеличиваться. Технический текстиль широко используется в швейной промышленности: защитная, рабочая и спортивная одежда относятся к самым известным областям его применения. В медицине использование текстильных материалов простирается от хирургического антимикробного и антибактериального перевязочного материала до рассасывающихся нитей для внутренних искусственных имплантатов, опор кровеносных сосудов и сеточек при лечении переломов. Бытовые изделия со специальными текстильными волокнами, безопасностью и комфорт транспортными средств, даже использование материалов этого типа в авиации, текстильные фасадные системы защиты зданий и текстильный каркас бетона – вот далеко не полный перечень областей применения технического текстиля.

Немецкие компании, являясь ведущими в секторе технического текстиля, спрос на который будет расти, тем не менее, стоят перед вызовами времени. Чтобы технический текстиль в своей области применения занял самую большую долю рынка, должен расти уровень осведомлённости об этом материале, а его себестоимость – снижаться. До сих пор технический текстиль часто дороже, чем материалы, которые он заменяет, поэтому и одежда на основе технического текстиля дороже по сравнению с одеждой из традиционных материалов [3]. Для швейной и текстильной промышленности стратегическим вызовом является доступ к химическим волокнам нужного качества и количества, как и доступ к хлопку, цены на который повышают страны-производители (Индия, Пакистан). В дополнение к проблемам сырья имеют значение и цены на энергоносители. Энергоёмкой отраслью остаётся текстильная промышленность, более низкое энергопотребление имеет швейная.

Серьёзным вызовом для текстильной и швейной промышленности является надвигающаяся нехватка квалифицированных кадров. Демографическое развитие ФРГ характеризуется снижением рождаемости и, как следствие, снижается количество выпускников высших учебных заведений [4]. Спрос на этих специалистов, как на среднетехнический персонал и квалифицированных рабочих, становится жёстче. По-прежнему мало известна ориентация предприятий швейной и текстильной промышленности на инновативные изделия. В глазах потенциальных работников эти отрасли менее привлекательны, чем

автомобиле- и машиностроение. Значительна здесь и роль низкой средней заработной платы по сравнению с другими секторами экономики.

Надвигающийся дефицит специалистов можно было бы устранить не столько привлечением рабочих-иммигрантов, сколько путём большей интернационализацией научно-исследовательских работ, что, без сомнения, внесёт свой вклад в долгосрочный успех развития текстильной и швейной промышленности.

Список использованных источников

1. Heymann, Eric. Textil – / Bekleidungsindustrie: Innovationen und Internationalisierung als Erfolgsfaktoren / E. Heymann // "DB Research". – Frankfurt am Mein, 2011. – S. 1 – 12.
2. Textil- und Bekleidungsindustrie [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.wikipedia.de/> Дата доступа 20.05.2015.
3. Немецкий язык : практикум для студентов специальности 1-50 01 02 «Конструирование и технология швейных изделий» заочной формы обучения на базе среднего специального образования / Сост.: Бубола А.С., Машеро А.В. – УО «ВГТУ», Витебск, 2014. – 33 с.
4. Турлак, Т. А. Социально-демографические проблемы Германии начала XXI века (по материалам немецкой печати) / Т. А. Турлак, А. С. Бубола // Материалы докладов 45-й Республиканской научно-технической конференции преподавателей и студентов, посвященной Году книги. – УО «ВГТУ». – Витебск, 2012. – С. 58 – 60.

УДК 347.4/5

ПОНЯТИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

Студ. Филимонова К.К., ст. преп. Остапишина Л.О.

Витебский государственный технологический университет

Обязательства представляют собой один из основных разделов Гражданского кодекса РБ. Именно в нем аккумулированы нормы, которые непосредственно определяют, как возникают и развиваются многообразные отношения, складывающиеся между организациями (юридическими лицами), между организациями и гражданами, а также между гражданами по поводу продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг. Неудивительно поэтому, что обязательное право традиционно составляет самую емкую часть Гражданского кодекса. Имущественные отношения, связанные с перемещением имущественных благ, возникают и в результате причинения вреда личности или имуществу граждан или имуществу организаций, поскольку причинивший такой вред обязан его возместить. Нормы обязательственного права разделены на две части. Первая часть «Общие положения об обязательствах» отражена в Разделе III Гражданского кодекса Республики Беларусь, включает нормы, регулирующие возникновение обязательств, а также нормы об обеспечении исполнения обязательств, порядке и условиях их исполнения, ответственности за нарушение обязательств, а также об их прекращении. Вторая часть «Отдельные виды обязательств» отражена в Разделе IV Гражданского кодекса Республики Беларусь регулирует права, обязанности и ответственность сторон по каждому виду обязательств в отдельности купли-продажи, дарения, мены, поставки, аренды и др.

Обязательством называется правоотношение, в силу которого одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности (ст. 288). В обязательстве участвуют две стороны: кредитор (лицо, наделенное правом требовать совершения или воздержания от совершения определенных действий) и должник (тот, кто обязан совершить или воздержаться от совершения определенных действий). В роли той и другой стороны могут выступать юридические лица и граждане, Республика Беларусь, муниципальные образования, – все те, кого ГК признает субъектом гражданского права. Взаимные права и обязанности возникают между кредитором и должником.

Исполнение обязательства представляет собой совершение предусмотренного в нем действия (поставку товаров, уплату денег, постройку дома и др.). В тех относительно редких случаях, когда обязательство направлено на воздержание от действий, его исполнение выражается в несовершении таких действий (залогодержатель по общему правилу должен воздержаться от пользования заложенной вещью, а наймодатель не должен сдавать имущество в поднаем без согласия наймодателя). Положения гражданского права подробно регламентируют кто, кому, каким образом и когда должен исполнить обязательство. В ГК закреплены определенные принципы, которым должно соответствовать исполнение обязательства в каждом отдельном случае. К ним относятся надлежащее исполнение, недопустимость одностороннего отказа от исполнения и реальное исполнение.

Различаются три варианта решения вопросов о сроке в обязательствах. В них может содержаться точное указание времени, к которому должно быть совершено действие, составляющее предмет исполнения, либо срок исполнения может быть не предусмотрен вовсе или определен моментом востребования (например, в отношениях, возникших при передаче на хранение вещей в камеру хранения или на товарный склад). Обязательство, предусматривающее или, по крайней мере, позволяющее определить день его исполнения или период, в течение которого оно должно быть исполнено, подлежит исполнению в этот день или, соответственно, в любой момент в пределах данного периода (п. 1 ст. 295).

Обязательство, в котором не предусмотрен срок и вместе с тем нет условий, которые позволили бы его определить, необходимо исполнять в разумный срок после возникновения обязательств. Если в такой срок

обязательство все же окажется неисполненным либо в обязательстве срок исполнения определен моментом востребования, должнику предоставляется семидневный льготный срок, который начинает исчисляться с момента предъявления соответствующего требования кредитором п.2 ст.295.

Специально урегулирован в Кодексе вопрос о досрочном исполнении обязательства (ст. 296). В частности, для отношений, в которых участвуют граждане, действует общее правило: должник может исполнить обязательство до срока, если иное не вытекает из закона, иного правового акта, условий обязательства или их существа. Приведенные положения о досрочном исполнении не применяются к обязательствам, связанным с предпринимательской деятельностью сторон. Таким образом, имеется в виду, ситуация, при которой стороны – предприниматели и для них обеих обязательство возникает в сфере осуществляемой ими предпринимательской деятельности. В этом случае действует правило, в силу которого досрочное исполнение допускается только тогда, когда возможность исполнить обязательство до срока, предусмотрена законом, иными правовыми актами или условиями обязательства либо вытекает из обычаев делового оборота или существа обязательства.

В ряде случаев, законом предусмотрено право кредитора требовать от должника досрочного исполнения. Такое право, в частности, принадлежит кредитору акционерного общества или унитарного предприятия, получившему извещение о предстоящем уменьшении их акционерного или соответственно уставного капитала (п.1 ст.101 и п.6 ст.114), а также кредитору любого юридического лица, получившему извещение о предстоящей реорганизации (ст.60).

Место исполнения обязательства может быть предусмотрено законом, иным правовым актом или договором, вытекать из обычаев оборота. Его можно нередко определить из существа обязательства. Статья 297 определяет место исполнения в зависимости от предмета обязательства. Так, обязательство передать земельный участок, здание, сооружение или другую недвижимость должно быть исполнено в месте нахождения имущества. Обязанность передать товар или иное имущество, которое в соответствии с обязательством подлежит перевозке, исполняется в месте сдачи имущества первому перевозчику для доставки кредитору. Во всех других обязательствах местом исполнения служит место жительства должника, а если должником является юридическое лицо, то – место его нахождения (в соответствии с п. 5 ст. 297 местом нахождения юридического лица признается место его нахождения). Денежное обязательство должно быть исполнено в месте жительства (месте нахождения) кредитора в момент возникновения обязательства. Однако, если кредитор впоследствии переменит место своего жительства (юридическое лицо - место нахождения), ему необходимо известить об этом должника, и тогда обязательство должно будет быть исполнено в новом месте жительства (месте нахождения) кредитора. По другим обязательствам предпринимателя, связанным с передачей товаров или иного имущества, местом исполнения, - если это место было известно кредитору в момент возникновения обязательства, - признается место, в котором это имущество было изготовлено или хранится. Важным источником при решении различных вопросов, связанных с местом исполнения, является Инкотермс-90. Он представляет собой свод международных правил-обычаев, которые наиболее часто используются во внешней торговле. Указанные правила применяются в случаях, когда в заключенном сторонами контракте имеется прямая отсылка к Инкотермс-90.

В Инкотермс-90 содержатся различные варианты, выбор между которыми принадлежит сторонам при заключении договора. По общему правилу применительно к каждому из таких вариантов определено, что будет служить местом исполнения договора, как распределяются расходы по доставке товаров между сторонами, какая из сторон и какие расходы, связанные с доставкой, должна нести, на кого падают возникающие при этом риски (имеются в виду главным образом риски, связанные с гибелью и повреждением отгруженных товаров).

Основным средством для понуждения должника исполнить обязательство служит возмещение убытков. Возмещение убытков призвано сделать для кредитора нечувствительными допущенные должником нарушения договора. Однако указанная цель в силу ряда причин достигается далеко не всегда. Это вынуждает широко использовать наряду с возмещением убытков так называемые способы обеспечения обязательств, которые скорее можно было бы назвать «дополнительными способами», имея в виду, что основным остается возмещение убытков. ГК называет шесть таких способов. В этот перечень включены неустойка ст.311, залог ст. 315, удержание имущества должника ст.340, поручительство ст. 341, гарантия ст.348, задаток ст. 351. Указанный перечень не является исчерпывающим. Это означает, в частности, возможность для законодателя и для сторон сконструировать любой иной способ обеспечения с условием, что он не будет противоречить содержащимся в законах требованиям. Значение указанных способов обеспечения состоит в том, что к главному обязательству (передать вещь, выполнить работу, оказать услуги) присоединяется дополнительное обязательство. Последнее вступает в действие с момента, когда должник нарушает главное обязательство. Дополнительное обязательство тесно связано с основным: оно возникает только после основного обязательства и прекращается одновременно с этим последним.

Должник не считается просрочившим обязательство, пока обязательство не может быть исполнено вследствие просрочки кредитора (ст. 376 п. 3).

Надлежащее исполнение сторонами того или иного правоотношения своих обязанностей является необходимым условием экономического, духовного и социального развития общества. Исполнение обязательств обеспечивается мерами различного характера - организационными, экономическими, правовыми.

Необходимо отметить, что тот или иной способ обеспечения исполнения обязательств представляет собой специальное обеспечительное обязательство, которое является дополнительным к основному (обеспечиваемому) обязательству. Его дополнительный (акцессорный) характер проявляется в частности в том, что недействительность основного обязательства влечет недействительность обеспечивающего его

обязательства, если иное не установлено законодательством. При этом недействительность соглашения об обеспечении исполнения обязательства не влечет недействительности этого обязательства (основного обязательства). Эта особенность обеспечительного обязательства, то есть его дополнительный характер по отношению к основному, проявляется во многих моментах, которые нашли отражение в ГК и ином законодательстве Республики Беларусь.

УДК 338

ГЕРМЕНЕВТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ БИЗНЕСА

К.ф.н. Орлов В.И.

Витебская государственная академия ветеринарной медицины

В большинстве современных отечественных публикациях такие понятия как «бизнес» и «частнопредпринимательская деятельность» рассматриваются в качестве тождественных как по объему, так и по содержанию. То же самое можно утверждать и по отношению к понятиям «бизнесмен» и «частный предприниматель». Именно указанной точки зрения мы и будем придерживаться в рамках нашего исследования.

Необходимо отметить, что частнопредпринимательская деятельность в той или иной форме существовала на разных этапах развития человеческой цивилизации. Так, например, торговля велась уже между достаточно примитивными народами, и осуществляли ее на свой страх и риск определенные группы людей – купцы. Однако современный бизнес генетически взаимосвязан с зарождением в Западной Европе уникального капиталистического способа производства, прецедентов которому не было. Как показали исследования Макса Вебера, данный способ явился не естественным результатом развития производительных сил в этой географической части Земли, а стал следствием массового изменения сознания, то есть сформировался на основе протестантского религиозного мировоззрения. Именно данное мировоззрение и явилось своеобразным фундаментом для капитализма.

Естественно, что первые частные предприниматели, капиталисты, были глубоко верующими людьми, а, следовательно, для них была неприемлема никакая ложь по отношению к партнерам по бизнесу, своим клиентам, а также к государству. В доказательство сказанному достаточно привести следующий факт: первые капиталисты заключали между собой крупные контракты на огромные суммы не на основе каких-то юридических документов, а лишь доверяя «честному слову» своего партнера. Случаи же нарушения такого рода договоренностей были крайне редки.

К сожалению, в настоящее время положение дел радикально изменилось в худшую сторону. Современные бизнесмены (или, по крайней мере, абсолютное большинство из них) утратили тот религиозный потенциал, которым обладали предшественники. Их отношение к религии можно очень точно описать с помощью широко известной американской пословицы: «В Бога мы верим, а остальное – наличными». Соответственно, и вся система современного частного предпринимательства, в своей сущностной основе построена на сознательном обмане.

Вполне естественно, что Республика Беларусь не может быть изолированной от общецивилизационных тенденций. Более того, поскольку небольшие ростки капитализма были подавлены на нашей территории после событий 1917 года, а свое второе рождение они получили лишь совсем недавно (причем будучи никак не связанными с протестантским мировоззрением), то и указанная нами общемировая негативная тенденция наблюдается в нашем государстве в особо обостренной форме. Однако сказанное вовсе не означает того, что в Беларуси вообще не существует частных предпринимателей, делающих свое дело по совести, а не на основе стремления получить прибыль любыми законными и незаконными способами. Можно привести много прекрасных положительных примеров. Герменевтический аспект именно такого ведения бизнеса и будет нами рассмотрен.

Само слово «герменевтика» в русском языке можно приблизительно перевести с древнегреческого как «истолковательное искусство». Обычно под герменевтикой понимают некоторую традицию и способ истолкования либо многозначных, либо вообще не поддающихся семантическому уточнению текстов, в основном – древних. В рамках же философского дискурса герменевтика – это не только толкование, но и понимание текстов. Причем текстом в настоящее время принято считать не обязательно письменные артефакты, но и вербальное изложение человеком своей мысли, осуществленное непосредственно перед другим человеком или даже многочисленной аудиторией.

Таким образом, герменевтический аспект бизнеса отражает собой взаимопонимание между различными субъектами бизнеса, а также между ними и их клиентами, осуществленного на основе восприятия различного рода текстов – высказываний. Очевидно, что данное взаимопонимание в его полном объеме невозможно осуществить в принципе. Чтобы пояснить, можно вспомнить тютчевское «мысль изреченная есть ложь». Причем, нельзя сказать, что бизнесмены сознательно лгут друг другу или своим клиентам, они искренне считают все сказанное и написанное ими правдой.

Для того чтобы адекватно оценить данный герменевтический феномен, необходимо предварительно обратиться к смыслу самого слова «понимание». Очевидно, что всякое подлинное понимание является «знанием имени», оно возможно лишь на основе знания сущности предмета или явления, относительно которого и возникает сам эффект понимания. Следовательно, знание имени является ничем иным как предпониманием. Для бизнеса же, на наш взгляд, предпониманием является знание сущности цели бизнеса как таковой. Обратим внимание на интересный феномен. Несмотря на то, что многие наши сограждане

хотели бы заниматься частнопредпринимательской деятельностью, у них нет никакого желания подойти к этому вопросу профессионально, серьезно и продуманно. Возможно, именно потому, что не могут самостоятельно осознать подлинную цель бизнеса. Естественно, что они не видят иного смысла этой деятельности, кроме чисто узкопрагматического, заключающегося в получении любой ценой как можно большей прибыли.

Более того, даже часть бизнесменов не в состоянии адекватно оценить эту цель по отношению к своей деятельности. Они также полагают, что прибыль является главной целью их бизнеса. На самом же деле они ограничивают свое понимание целеполагания всего лишь низшим уровнем. В бизнесе, как и в других видах человеческой жизнедеятельности, существует иерархия целей. Причем, цель, более низшего уровня, является лишь некоторым онтологическим средством для реализации целей более высокого уровня. Так, например, первые западные капиталисты, как ярко выраженные носители протестантского мировоззрения, считали, что получение прибыли является лишь средством для спасения собственной души.

В настоящее время в нашем государстве практически никто из частных предпринимателей не соотносит занятия бизнесом с религиозным опытом. Однако есть огромное желание быть полезным обществу, помогать нуждающимся, быть патриотами своей страны, делать все возможное для укрепления ее независимости. К сожалению, эти устремления часто не находят адекватного герменевтического отражения в общественном сознании. На наш взгляд, такое положение дел во многом можно объяснить крайне негативной нравственной оценкой бизнеса как такового. В результате частные предприниматели, поддавшись прессингу со стороны так называемого «общественного мнения» оказываются не в состоянии оценить подлинную цель своей деятельности.

Для радикального изменения сложившейся в Республике Беларусь ситуации необходимы усилия, в первую очередь, со стороны государственной власти. Именно она должна концептуально разработать, а затем различными способами внедрить в массовое сознание граждан нашей страны (а не только в сознание самих частных предпринимателей) идею о том, что бизнес не просто исключительно полезен для экономики Беларуси в узкопрагматическом, чисто материальном аспекте, но и обязательно должен носить положительный нравственный смысл как одна из форм служения государству.

Реализация указанной программы приведет к следующим герменевтическим изменениям. Во-первых, придет осознание самими бизнесменами подлинного смысла своей деятельности. Во-вторых, повысится уровень взаимопонимания между частными предпринимателями. И, в-третьих, что, наверное, самое главное, само общество адекватно поймет их не путем внутренней эмпатии, а путем включения предпринимательской деятельности в целостную идеолого-мировоззренческую систему.

УДК 111

МАТЕРИАЛЬНЫЙ МИР КАК ЛОГОС ВЕЧНОГО БЫТИЯ

К.ф.н. Уткевич В.А.

Витебский государственный университет имени П.М. Машерова

В настоящее время наиболее распространенной научной точкой зрения на проблему временного материального бытия, понимаемого как бытие Вселенной, является так называемая теория осцилирующей Вселенной. Согласно этой теории, наш материальный мир возник приблизительно 10-15 миллиардов лет тому назад в результате взрыва «точки сингулярности», то есть буквально из «ничего». В настоящее время происходит процесс расширения Вселенной. Однако через некоторое время данный процесс остановится и начнется сжатие, которое должно привести к уничтожению материального мира. Таким образом, основываясь на указанной точке зрения, мы будем считать, что материя не может в онтологическом отношении рассматриваться в качестве феномена вечного бытия. Вот почему, термин «вечность» автор будет рассматривать только лишь по отношению к иному, не материальному бытию. Причем, это нематериальное, вечное бытие мы будем понимать как существующую не-сущность, порождающую несуществующую сущность.

Для начала обратим внимание на то, что любое конечное бытие в хронологическом отношении к бесконечному представляет собой отсутствие бытия, то есть нечто несуществующее. Конечно, в данном случае речь идет только лишь об абсолютном несуществовании. В относительном же плане конечное можно рассматривать в качестве существующего, но только лишь по отношению к другому конечному. Причем, такое отношение всегда является величиной не равной нулю. Вот почему, когда мы говорим, что земная человеческая жизнь – ничто по сравнению со временем существования Вселенной, мы произносим всего лишь красивое, но ложное в своей основе метафорическое высказывание. Как бы ни была мала эта жизнь, но все равно она не *ничто*, а именно *нечто* по отношению к конечному бытию всего материального мира.

Совершенно иная ситуация складывается в том случае, когда мы сравниваем конечное с хронологическим абсолютом, то есть с вечностью. На наш взгляд, теперь правомерно говорить о несуществовании конечного. Дело в том, что даже чисто математически, отношение любой большой, но конечной величины к бесконечности представляет собой величину в точности равную нулю. Таким образом, мы в дальнейшем будем считать, что существование конечного бытия носит всего лишь относительный характер, а его несуществование, напротив, всегда абсолютно.

Очевидно, что всякое конечное не может являться причиной самого себя. Для его появления необходимо наличие некоего первоисточника, лежащего вне времени, или иными словами, вечное бытие,

не имеющих никаких временных ограничений, но именно включающее в себя время, в качестве вечно порождаемого феномена. Обратим внимание на то, что в рамках данной концепции говорить можно лишь о конечном или бесконечном присутствии некоторых объектов бытия, но нельзя говорить о подобного рода бытии самого времени.

Понимая временное бытие как несуществующую сущность, мы тем самым полагаем, что сущность данного бытия, в отличие от его существования, не может быть конечной. В противном случае необходимо было бы говорить не о «несуществующей сущности», а об «несуществующей не-сущности». Таким образом, сущность несуществующего временного бытия, в силу ее бесконечности, не может принадлежать данному бытию. С другой стороны, она никоим образом не может быть и порождена в этом конечном бытии, так как бесконечное вообще не порождается, а существует всегда. Следовательно, данная сущность может быть только лишь привнесена в материальный мир извне. Причем оба действия: рождение конечного и обретение им своей сущности происходят в неразрывном единстве друг с другом. Само предположение о их хронологической последовательности, на наш взгляд, не имеет никакого смысла.

Кроме того, очевидно, что понятие сущности даже семантически не может быть включено в понятие несуществования. Вопрос же о возможности включения несуществования в сущность намного сложнее. Конечно, с одной стороны, если чисто математически интерпретировать несуществование как некое пустое множество, то в этом случае оно будет принадлежать любому иному непустому множеству, которое, в свою очередь можно интерпретировать как вечно бытие. Однако на пути такого понимания возникает непреодолимая проблема. Дело в том, что в этом случае несуществующее будет полностью лишено своих положительных свойств. Вот почему автор полагает, что несуществующее принадлежит сущности, но не само себе как таковое, а только лишь его превнесения.

Итак, как уже отмечалось, мы отличаем порождение от привнесения, но сущность конечного объекта, в рамках нашего понимания порождена существующей не-сущностью. На первый взгляд, может показаться, что мы имеем дело с неразрешимым смысловым противоречием. Однако, на самом деле, данное противоречие получит свое разрешение, при условии того, что в концептуальную систему будет внесен новый элемент – Логос.

Предварительно отметим, что само слово «логос» (от древнегреческого «logos») в истории развития философской мысли имеет огромное количество толкований и вариантов перевода. Так, например, еще древнегреческий философ Гераклит под логосом понимал некую всеобщую закономерность. Неоплатоники же называли логосом божественное начало, принявшее идеи Верховного Бога и осуществившее их реализацию в внешнем мире. И, наконец, в христианстве под Логосом понимается второе лицо святой Троицы – Бог Дух Святой. В этом случае Логос переводится на русский язык как Слово. Именно данное Слово и породило весь мир. Вспомним известные первые стихи Евангелия от Иоанна. «В начале было Слово, и Слово было у Бога, и Слово было Бог. Оно было в начале у Бога. Все чрез Него начало быть, и без Него ничто не начало быть, что начало быть. В Нем была жизнь и жизнь была свет человеков; И свет во тьме светит, и тьма не объяла его» (Ин. 1:1-5).

Обладает ли Слово, породившее весь мир, какой-либо сущностью? Для того, чтобы правильно ответить на этот вопрос в рамках христианского мировоззрения необходимо опереться на точку зрения величайшего богослова Григория Паламы. «Всякое естество, – считал он, – крайне удалено и совершенно чуждо божественного естества. Ибо, если Бог есть естество, то все другое не есть естество; и наоборот если все другое есть естество, то Бог не естество. И Бог не есть сущее, если все другое сущее. А если Он сущий, то все другое не есть сущее» [1, с. 281]. Таким образом, если мы считаем, что материальный мир обладает некоей принесенной в него сущностью, то в соответствии с приведенной точкой зрения, Сам Бог не может обладать **этой сущностью**. Однако он обладает совершенно **иной непознаваемой людьми сущностью**, которую христианские Богословы называют **«Сверхсущностью»**.

Безусловно, несуществующая сущность (подчеркнем, что «несуществующая» в данном случае означает по отношению не к себе самой, а по отношению к существованию Бога) должна быть каким-то образом причастна к Сверхсущности. «Бог же есть и называется естеством всех существ, – отмечал Григорий Палама. – потому что все от него приобщаются и этим приобщением держатся; приобщением, разумеется, не естества Божия..., но приобщением Его энергии. Таким образом, Бог есть сущность существ, и в образах он есть образ, потому, что он первообраз...» [1, с. 281].

Итак, ограниченный во времени материальный мир можно считать Логосом вечно бытия потому, что, во-первых он, не являясь данным Логосом (то есть не обладая собственным существованием, порожден Им), а, во-вторых, по своей сущности причастен, приобщен к Вечной Сверхсущности, Самому Богу Слово – Логосу.

Список использованных источников

1. Архимандрит Киприан (Керн). Антропология св. Григория Паламы. – М. : Паломник, 1996. – 450 с.

УДК 378.035

ПРОЕКТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В УО «ВГТУ»: СТУДЕНЧЕСКИЙ ПРОЕКТ ГРАЖДАНСКО-ПАТРИОТИЧЕСКОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ «В СТРОЮ ОНЛАЙН»

К.ф.н., доц. Чеснокова О.И.

Витебский государственный технологический университет

Проект гражданско-патриотической направленности «В строю онлайн» был предложен в этом учебном году студенткой экономического факультета Анной Мяделец и отделом воспитательной работы УО «ВГТУ» для совершенствования патриотического воспитания современной молодежи. Идея проекта возникла в сентябре 2014 года и была озвучена на круглом столе «Открытый диалог «Молодежь Беларуси: традиции и будущее», который проводился под эгидой БРСМ 16 сентября в Витебском технологическом университете.

Цель проекта: совершенствование гражданско-патриотического воспитания студенческой молодежи через создание инновационной информационной среды, которая объединит молодежь и ветеранов Великой Отечественной войны с помощью компьютерных технологий и современных средств связи.

Задачи проекта:

- формирование в студенческой среде технического вуза основополагающих ценностей, идей, убеждений, отражающих сущность белорусской государственности, политической и правовой культуры, чувства любви и уважения к своей Родине, к традициям университета, чувства гордости за достижения Беларуси, приумножение авторитета страны через собственные достижения;
- создание эффективной системы патриотического воспитания, обеспечивающей оптимальные условия развития у молодежи любви к Отечеству, чувства интернационализма, готовности укреплять основы общества и государства, достойно и честно выполнять обязанности гражданина Отечества, патриота Беларуси;
- совершенствование методов гражданско-патриотического воспитания студенческой молодежи, использование инновационных технологий в работе с ветеранами.

Приоритетным направлением современной идеологической и воспитательной работы является гражданско-патриотическое воспитание молодежи. В настоящее время, когда Беларусь сформировалась как независимое, суверенное государство, особую значимость приобретают такие черты человека как гражданственность, его понимание сути происходящих явлений, изменений в обществе, своего места и роли в становлении социально-ориентированной модели экономики. Специалист должен быть патриотом своей Родины, хорошо знать историю страны, заслуги и победы старшего поколения. Патриотизм – высшее проявление духовной сущности белорусского народа.

Гражданско-патриотическое воспитание в университете ориентировано на формирование чувства любви и уважения к своей Родине, чувства гордости за достижения Беларуси, приумножения авторитета страны через собственные достижения. Особое значение уделяется в университете работе с ветеранами труда, Великой Отечественной войны, малолетними узниками, жителями блокадного Ленинграда. Определены задачи работы Совета ветеранов университета. Разработаны Положения «О работе с ветеранами войны, военной службы, труда, участниками боевых действий и пенсионерами учреждения образования «Витебский государственный технологический университет». Ветераны окружены постоянной заботой и в будничные и в праздничные дни. Сотрудники-ветераны, посвятившие многие годы своей жизни воспитанию студенческой молодежи, – самые почетные и уважаемые люди в университете.

Ректоратом, отделом воспитательной работы, Советом ветеранов, студенческим клубом, кафедрами, профкомом студентов, преподавателей и сотрудников, ПО ОО «БРСМ» и другими структурными подразделениями вуза проводится постоянная и систематическая работа по сохранению исторической преемственности. В рамках проектов «Поклонимся великим тем годам», «Нет на земле волшебней края!» проходят встречи, беседы, тематические вечера с ветеранами Великой Отечественной войны, малолетними узниками, жителями блокадного Ленинграда. В теплой и дружеской обстановке проходят циклы встреч первокурсников с заслуженными людьми - «Университет – наш дом родной». Студенческая молодежь воспитывается на примерах героизма и стойкости ветеранов в годы войны.

Новый социальный проект «В строю онлайн» направлен на совершенствование работы по гражданско-патриотическому воспитанию студенческой молодежи университета. Суть проекта - это работа студентов-волонтеров с ветеранами Великой отечественной войны, направленная на активизацию общения ветеранов со своими боевыми товарищами, с друзьями, родственниками, со студенческой молодежью с помощью современных компьютерных технологий – через электронную почту, скайп, через социальные сети. Волонтеры станут помощниками ветеранов по освоению современной компьютерной техники и современных средств связи, а на первых порах волонтеры-студенты ВГТУ будут помогать ветеранам осуществлять данный контакт через свои средства связи (смартфоны, планшеты или ноутбуки). В дальнейшем возможна организация видеоконференций; общение онлайн ветерана, который находится дома, со студенческой молодежью, с коллегами по прежней работе, с друзьями, живущими в любом конце света. Возможен также поиск однополчан, связь с которыми была временно потеряна и многие другие формы общения онлайн.

Участники проекта студенты, преподаватели, сотрудники университета и их дети, ветераны труда, Великой Отечественной войны, малолетние узники, жители блокадного Ленинграда.

Результаты проекта:

- создание инновационной гражданско-патриотической среды деятельности студентов высшего технического учебного заведения;
- гражданско-патриотическое самовоспитание студентов, формирование ответственного отношения к своей жизни и жизни старшего поколения;
- повышение педагогического мастерства преподавателей и сотрудников университета в сфере гражданско-патриотического воспитания студентов;
- получение студентами-волонтерами опыта обучения старшего поколения основам компьютерной грамотности и способам современной коммуникации через сеть Интернет.

Ветераны Великой Отечественной войны всегда в строю. Однако оставшимся в живых ветеранам уже много лет, их связи с внешним миром становятся менее прочными. В этих условиях студенты-волонтеры оказывают ветерану помощь не только в решении бытовых вопросов, но и в общении ветерана со своими близкими и дальними друзьями, родственниками и однополчанами через электронную почту, скайп, социальные сети с помощью своих ноутбуков, планшетов или смартфонов.

Работая над проектом вместе с отделом воспитательной работы, студенческим клубом университета, своими друзьями-волонтерами, молодые люди понимают как важна их общественная деятельность, для тех, кому они помогают, а в первую очередь для них самих.

Некоторые молодые люди живут только сегодняшним днем по принципу «здесь и сейчас» и «хочу все и сразу». Но у таких людей нет будущего, потому что нет прошлого, нет корней и нет памяти. Часто современный молодой человек создает вокруг себя видимость виртуальной активности, много контактов «ВКонтакте» и других социальных сетях, которые на деле не приносят реальной пользы. Отдачу приносят только реальные проекты, конкретные дела, одно из самых благородных – это помощь детям и ветеранам.

Волонтерский проект «В строю онлайн» помогает соединить прошлое и будущее, т.е. собрать и сохранить крупицы нашей памяти с помощью современных компьютерных технологий, найти волонтеров-единомышленников в любой точке мира, включить наших ветеранов в новую для них реальность.

Наши ветераны всегда в строю, а благодаря этому проекту – теперь и онлайн.

Мероприятия в рамках проекта в 2014/15 уч.году:

1. Презентация идеи проекта на круглом столе «Открытый диалог «Молодежь Беларуси: традиции и будущее», который проводился под эгидой БРСМ 16 сентября 2014г. в Витебском технологическом университете.
2. Организация видеосвязи с помощью волонтеров-студентов через скайп с двумя ветеранами ВОВ университета Олейником И.Ф. и Гельбергом Я.Л. – октябрь 2014
3. Презентация проекта «В строю онлайн» на областном туре Республиканского конкурса «Студент года -2014» (победа в областном туре А.В.Мяделец) и на республиканском финале в г.Горки.
4. Участие проекта в областном туре конкурса «100 идей для Беларуси» в ноябре 2014г.
5. В преддверии празднования 70-летия Великой Победы в Витебском государственном технологическом университете 25 марта 2015г. прошел вечер воспоминаний и торжественное вручение юбилейных медалей «70 лет Победы в Великой Отечественной войне 1941-1945г.г.» для ветеранов Октябрьского района. По состоянию здоровья не смог прийти на вечер ветеран Великой Отечественной войны, бывший преподаватель университета Яков Леонтьевич Гельберг. Однако благодаря социальному проекту студентки экономического факультета Анны Мяделец «В строю онлайн» сотрудники университета и студенты-волонтеры, находящиеся дома у ветерана, установили видеосвязь по скайпу с ветераном, находящиеся в аудитории пообщались с ветераном и поздравили его с наградой. Организаторами вечера воспоминаний явились общественные объединения «Белая Русь» (Витебская областная и Октябрьская районная организации), «Белорусский республиканский союз молодежи», «Совет ветеранов» УО «ВГТУ», отдел воспитательной работы, профком работающих и учебно-воспитательная комиссия университета.

Таким образом, в университете осуществляется системная работа по гражданско-патриотическому воспитанию обучающихся, направленная на использование инновационных технологий и современных средств связи.

УДК 159.923

КОРРЕКЦИЯ ИРРАЦИОНАЛЬНЫХ УСТАНОВОК И САМОАКТУАЛИЗАЦИЯ ЛИЧНОСТИ

Студ. Сенькова М.А., к.ф.н., доц. Чеснокова О.И.

Витебский государственный университет имени П. М. Машерова

Витебский государственный технологический университет

Современная культура требует от личности физического и психологического здоровья. Можно говорить о том, что перед человеком сегодня стоит две группы задач. Первая группа связана с необходимостью достижения успеха вовне: в профессиональной сфере, общественной жизни, межличностных отношениях. Тогда как вторая группа относится к внутреннему кругу задач и связана с обретением внутреннего спокойствия, ощущения удовлетворенности жизнью, умения жить «здесь и сейчас» и реализовывать свой личностный потенциал. Именно стремление человека к преобразованию и развитию собственной личности,

раскрытию своих возможностей в учебе, работе, творчестве, межличностных отношениях объединяет эти две группы задач в единый процесс самоактуализации, который выступает как необходимое условие психологического здоровья, личностного и профессионального роста человека, охватывает когнитивную, аффективную и поведенческую сферы личности.

Рациональность мышления является одним из необходимых компонентов целостного процесса самоактуализации личности. Рациональное мышление, в теории А. Эллиса, – это мышление человека, свободного от иррациональных установок в отношении себя, окружающих и мира в целом. Невротическое поведение складывается из иррациональности человеческого мышления, эмоций и поведения. Иррациональные убеждения могут стать барьером для самоактуализации человека, так как они формируют ригидный, жесткий взгляд на самого себя и окружающий мир, характеризуются негативными оценочными суждениями и склонностью к катастрофизации событий, что, в свою очередь, приводит к эмоциональным и поведенческим нарушениям, депрессии и дистрессу.

В 2014 году нами было проведено исследование, в рамках которого изучалась взаимосвязь показателей рациональности мышления и самоактуализации у студентов первого курса УО «ВГТУ». В результате подтвердилась наша гипотеза о наличии взаимосвязи между рациональностью мышления студентов и их самоактуализацией. По результатам диагностики у всех респондентов были выявлены иррациональные установки. Поэтому в 2015 году мы уделили особое внимание коррекции иррациональных представлений студентов о себе, других людях, окружающем мире и развитию у них рационального мышления, что должно положительно сказаться на их дальнейшем процессе самоактуализации.

Нами была составлена и реализована программа психокоррекционных занятий с элементами тренинга, целью которой выступала коррекция иррациональных установок, а также содействие личностному росту и самоактуализации личности. В процессе тренинга участники учились осознавать и изменять свои иррациональные убеждения на рациональные, принимать себя и различные стороны своей личности, приобретать достаточную устойчивость к внешним негативным воздействиям, расширять свой репертуар поведения, анализировать свои жизненные цели.

Программа состояла из 9 занятий. На первых трех занятиях участники знакомились друг с другом, анализировали и принимали свои личностные особенности, тренировали эмоциональную устойчивость и уверенность в себе. На четвертом, пятом, шестом и седьмом занятиях велась работа в русле когнитивной психотерапии: рассматривались и прорабатывались вопросы установок и ожиданий по отношению к себе и другим людям, участники знакомились с понятиями рациональных и иррациональных установок, развивали навыки их выявления и переформулирования. Заключительные занятия были посвящены осознанию и конкретизации жизненных целей и перспектив, развитию способности принимать решения и делать выбор, актуализации позитивного восприятия мира, формированию навыков по созданию условий для самосовершенствования. В занятиях участвовали студенты, магистранты, аспиранты и сотрудники УО «ВГТУ». В данной статье мы рассмотрим результаты проведенных занятий и оценим их эффективность.

Для того чтобы оценить эффективность проведенных психокоррекционных мероприятий, мы сравнили результаты диагностики испытуемых до и после посещения ими занятий с элементами тренинга. Исследование проводилось с помощью опросника «САМОАЛ» (11 шкал и общий показатель самоактуализации) и «Методики диагностики иррациональных убеждений А. Эллиса» (5 шкал и общий показатель рациональности мышления).

По опроснику самоактуализации наиболее выраженные положительные результаты были получены по следующим шкалам:

- «Креативность» – 106,1 пункта. У участников повысилось стремление к творчеству, творческий потенциал. Креативность – это непреходящий атрибут самоактуализации, ее можно назвать также творческим отношением к жизни.
- «Ценности» – 92,4 пункта. Данная шкала показывает, насколько человек разделяет ценности самоактуализирующейся личности, к числу которых А. Маслоу относил истину, добро, красоту, целостность, отсутствие раздвоенности, жизненность, уникальность, совершенство, свершения, справедливость, порядок, простоту, легкость без усилия, игру, самодостаточность. Предпочтение их указывает на стремление к гармоничному бытию и здоровым отношениям с людьми, далекое от желания манипулировать ими в своих интересах.
- «Аутосимпатия» – 66,5 пункта. Аутосимпатия – это естественная основа психического здоровья и цельности личности. Увеличение показателей по данной шкале может свидетельствовать о формировании более позитивной «Я-концепции», служащей источником устойчивой адекватной самооценки.
- «Самопонимание» – 60 пунктов. Увеличение показателей по данной шкале говорит об улучшении чувствительности участников к своим желаниям и потребностям. Люди с высокими баллами по данной шкале характеризуются меньшим числом психологических защит, отделяющих личность от собственной сущности, они не склонны подменять собственные вкусы и оценки внешними социальными стандартами.
- «Ориентация во времени» – 60 пунктов. Повышение показателей по данной шкале свидетельствует об улучшении способности жить настоящим, то есть воспринимать каждый момент своего существования, как нечто уникальное; кроме того это означает способность ощущать неразрывность и целостность жизни, своего прошлого, настоящего и будущего. Такой тип мироощущения и отношения ко времени предполагает высокий уровень самоактуализации субъекта.
- «Автономность» – 25,4 пункта. Данные изменения могут указывать на повышение самостоятельности и независимости поведения. Высокие баллы по данной шкале характеризуют человека относительно

независимого в своих действиях, руководящегося в жизни собственными целями и принципами, что, в то же время, не приводит к враждебному отношению к окружающим. То есть такие люди свободны в своих выборах и не подвержены внешним влияниям.

Стоит также отметить и снижение показателей по шкалам «Взгляд на природу человека» – уменьшение на 60 пунктов. Практически у всех участников было выявлено повышение критичности восприятия по отношению к природе человека и его возможностям; «Спонтанность» – незначительное понижение на 6,9 пункта. Данная шкала характеризует способность к открытому выражению своих чувств.

Показатели по шкалам «Методики диагностики иррациональных установок А. Эллиса» также выросли: «Долженствование в отношении себя» (+35 пунктов) – участники стали более адекватно относиться к себе и к требованиям, которые предъявляются к их поведению и личности; «Катастрофизация» (+31 пункт) – говорит о более спокойном отношении к неприятным и фрустрирующим ситуациям, участники перестали преувеличивать последствия неблагоприятных событий, считать их ужасающими и катастрофичными; «Самооценка» (+21 пункт) – улучшилось умение оценивать конкретные поступки или черты, а не человека в целом; «Фрустрационная толерантность» (+21 пункт) – повысилась способность успешно противостоять стрессам. Показатель по шкале «Долженствование в отношении других» не изменился.

Если оценивать эффективность проведенных психокоррекционных занятий для каждого из участников, то можно отметить следующее:

1. Эффективность проведенных занятий для трех испытуемых была высокой – были выявлены значительные положительные изменения по шкалам опросников самоактуализации и иррациональных установок, по результатам второго тестирования у них вырос как общий уровень самоактуализации, так и показатель общей рациональности мышления.
2. У одного из участников были выявлены незначительные положительные и отрицательные изменения по шкалам опросников самоактуализации и иррациональных установок, уровень самоактуализации и рациональности мышления вырос незначительно – эффективность занятий для данного участника можно назвать средней.
3. Эффективность проведенных занятий для двух участников можно назвать невысокой: у одного из них незначительно вырос общий уровень самоактуализации и понизился уровень рациональности мышления, у другого – снизились показатели как по уровню самоактуализации, так и по уровню рациональности мышления.

В целом, результаты нашей работы можно назвать успешными. Так в сумме общий показатель самоактуализации по опроснику «САМОАЛ» вырос на 36 пунктов, а показатель общей рациональности мышления вырос на 87 пунктов, что говорит о достаточно высокой эффективности проведенных психокоррекционных занятий в плане содействия процессу самоактуализации, повышения рациональности мышления и избавления от иррациональных установок. Осознание и замена иррациональной системы убеждений на рациональную помогает участникам занятий более адекватно оценивать реальность, повышать самопринятие, учиться гибкому и многовариантному поведению, избавляться от блокирующих активность отрицательных эмоциональных реакций.

Список использованных источников

1. Абрамович, В.К. Социально-психологический тренинг: программы формирующей тематики: учеб.-метод. пособие / В.К. Абрамович, И.А. Челябинская, О.В. Шапошникова; под общ. ред. Р.П. Попка. – Минск: БГУ, 2009. – 115 с.
2. Ольвинская, Ю.Л. Гармоничность психологической организации личности как основа для развития потенциала самоактуализации / Ю.Л. Ольвинская. – СПб.: Издательство СПбГУ, 2005. – 23 с.
3. Стишенков, И.В. Тренинг уверенности в себе: развитие и реализация новых возможностей / И.В. Стишенков. – СПб.: Речь, 2008 – 230 с.
4. Федоров, А.П. Когнитивно-поведенческая психотерапия / А.П. Федоров. – СПб.: Питер, 2002. – 352 с.
5. Эллис, А. Психотренинг по методу Альберта Эллиса / А. Эллис. – СПб.: Питер, 1999. – 288 с.

УДК 101.003

ОСОБЕННОСТИ ОБЩЕНИЯ ПОДРОСТКОВ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

Маг. Кацнельсон Е.И., Байдо Н.В., к.ф.н., доц. Бородич В.М.

Витебский государственный университет имени П.М. Машерова

Появление в 80-е годы XX века международной сети Интернет оказало существенное влияние на различные грани жизни современного общества. Но пожалуй, в наибольшей степени – на общение людей.

Цель исследования – выявление особенностей общения подростков в социальных сетях. **Предмет исследования** – изучение особенностей общения молодежи в социальных сетях.

Социальные сети являются средством обеспечения сервисов, связанных с установлением связей между его пользователями, а также разными пользователями и соответствующими их интересам информационными ресурсами, установленными на сайтах глобальной сети. Содержание и формы онлайн-общения чрезвычайно разнообразны. Однако главная функция Интернета – обеспечение свободного общения, возможность себя показать и подружиться с кем-то интересным. Такая возможность социальных сетей очень привлекательна для различных слоев особенно для подростков.

Подростковый возраст – возраст общения, возраст наибольшего стремления к получению одобрения со стороны сверстников и той группы, которая является значимой для подростка. Многие свои представления о социальных ролях и жизненных ценностях подростки получают именно отсюда. Они живут в мире разнообразных ролей, предлагаемых многочисленными группами – семьей, друзьями, социальными институтами. Современная Интернет-среда, является виртуальной, позволяет подростку реализовать те роли, проигрывание которых в реальной жизни представляется для него затруднительным, но в «проживании» этой роли подросток испытывает необходимость, чтобы либо принять, либо отвергнуть те ценности, установки и идеалы, которые эта роль подразумевает. Тем более, такая особенность Интернет-среды как анонимность создает все предпосылки для такого ролевого экспериментирования [3]. Самопрезентация подростков в Интернете. Является расковыривающей и менее социально желательной по сравнению с тем, что представляет собой подросток на самом деле. Этот факт является закономерностью нормативного развития в этом возрасте, следствием пока еще не сформировавшейся личности подростка, его особого отношения к миру, потребностью во взрослости, которая может и в реальной жизни проявляться в эпатаже, а в виртуальной и анонимной Интернет-среде - тем более. Виртуальная самопрезентация, отличающаяся от реального образа, создается подростком для того, чтобы получить новый опыт, и обусловлена его стремлением испытать нечто ранее не испытанное, поиском себя [2].

Особое место при общении в социальных сетях занимает манера общения и использование коротких, но емких выражений, различных символов, картинок-смайликов. Это породило новый язык общения, со специально искаженными орфографическими и лексическими нормами. Общение становится торопливым и предельно упрощенным. При помощи знаков препинания эмоции выражаются по-разному. По мере развития Интернета набор этих значков увеличивается. Изначально эмограммы (термин, рожденный Интернет-средой) обозначались при помощи букв и знаков препинаний:

:-) Основная улыбка. Используется для выражения сарказма или отметки шуточного утверждения, т.к. мы не можем слышать интонации голоса в Интернете.

;-) Подмигивающая улыбка. Заигрывающая и/или саркастическая улыбка. Скорее означает «Не бейте меня за то, что я только что сказал».

:-(Мрачная улыбка. Вам не понравилось последнее утверждение или вы огорчены чем-либо.

:* Поцелуй

В настоящее время ни один форум или чат не обходится без набора смайлов. Они существуют в различных вариациях, появляются анимированные смайлики-аватарки. Смайлики и намеренно искаженные слова получают все большее распространение, становясь практически общепринятым интернетовским языком [1]. Подросток в социальной сети находится со всеми наравне, но в тоже время, имеет шанс отличаться от своих сверстников. Популярности общения подростков в социальных сетях способствуют: доступность информации о собеседниках, поразительная простота нахождения контакта с ними. Симпатии выражаются виртуальными поцелуями, клипами и открытками в несчетном ассортименте.

Мотивы общения подростков в социальных сетях можно условно разделить на две группы:

- психологические (место развлечения, социальные сети как единственное средство общения для подростков, потребность в общении)
- социально-психологические (неудовлетворенность подростка самим собой, создание себе виртуального образа).

К специфическим особенностям интернет-общения, которое оказались очень востребованными в подростковой среде, можно отнести:

1. Анонимность. Несмотря на то, что иногда возможно получить некоторые сведения анкетного характера и даже фотографию собеседника, они недостаточны для реального и более или менее адекватного восприятия личности. Кроме того, наблюдается укрывание или презентация ложных сведений. Человек в сети может проявлять и проявлять большую свободу высказываний, так как риск разоблачения и отрицательной личной оценки окружающими минимален.
2. Своеобразие протекания процессов межличностного восприятия в условиях отсутствия невербальной информации.
3. Добровольность и желательность контактов. Пользователь добровольно завязывает контакты или уходит от них, а также может прервать их в любой момент.
4. Затрудненность эмоционального компонента общения и, в то же время, стойкое стремление к эмоциональному наполнению текста, которое выражается в создании специальных значков для обозначения эмоций или в описании эмоций словами.
5. Стремление к нетипичному, ненормативному поведению. Зачастую пользователи показывают себя с иной стороны, чем в условиях реальной социальной нормы, проигрывают не реализуемые в деятельности вне сети роли, сценарии, ненормативного поведения.

Вывод: новые формы общения в социальных сетях имеют множество негативных сторон. Но к данному социально-коммуникативному явлению следует относиться как совершившемуся факту, который передается в специальной социально-философской и психолого-педагогической рефлексии. Это поможет проникнуть в духовный мир современных подростков и понять мотивы их личных поведенческих актов.

Список использованных источников

1. Леви, В.Л. Искусство быть другим / В.Л. Леви. – СПб.: Питер, 1993. – 191 с. : ил. – (Искусство быть; кн. 1)
2. Лунева, О. В. Общение / О.В. Лунева // Знание. Понимание. Умение. – 2005. – № 4. – С. 157-159.
3. Куницына, В. Н. Межличностное общение. Учебник для вузов / В.Н. Куницына. – СПб.: Питер, 2001. – 544 с. – (Учебник нового века).

УДК 914(476).084.8:341.324

К ПРОБЛЕМЕ ОККУПАЦИОННОГО РЕЖИМА НА ТЕРРИТОРИИ БЕЛАРУСИ В ГОДЫ ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ

К.и.н., доц. Богданович А.Б.

Командно-инженерный институт МЧС Республики Беларусь

Человечество не знает ничего подобного тому чудовищному геноциду, которому в годы Второй мировой войны подверглись народы временно оккупированных государств со стороны фашистов. Изучение идеологии и практических аспектов оккупационной политики имеет непреходящее общественное и научное значение. И сегодня актуальным для исследователей является осмысление того, как в XX в. в стране, славящейся своей высокоразвитой духовной культурой и гуманизмом к власти смогла прийти национал-социалистическая партия, пропагандирующая принципы этнического насилия и полностью игнорирующая интересы «неарийских» народов. Идеологической основой этих программных установок послужили работы А. Гитлера «Моя Борьба» и А. Розенберга «Миф XX века». Среди прочих человеконенавистнических теорий, содержащихся в них, была и идея т.н. «свободного пространства» для немецкого народа, предполагающая проведение широкомасштабных этнических чисток на заселенных славянскими народами территориях с целью их дальнейшего освоения немецкими колонистами.

Фашистские войска, вторгшиеся на территорию нашей Родины 22 июня 1941 г., находились в плену расовой доктрины нацизма. Так, немецкий солдат Эмиль Гольц в своем дневнике писал: «В одной деревне мы схватили первых попавшихся жителей и отвели их на кладбище. Заставили их копать себе просторную и глубокую могилу. Славянам нет и не может быть никакой пощады» [1, с.29].

На территории Беларуси была создана система концлагерей. Один из первых лагерей был создан по приказу командующего 4 армией Г. Клюге в начале июля 1941 г. вблизи Минска. В него было заключено около 140 тыс. человек (пленных красноармейцев и гражданского населения). Условия там были невыносимы: полная антисанитария, фактически отсутствовала вода и пища.

Печально известен концлагерь в Тростенце. По данным, хранящимся в Национальном архиве, в нем было уничтожено более 206 500 человек [2] в Тростенском лагере смерти были уничтожены не только жители Беларуси, но и заключенные из Австрии, Германии, Польши, Чехословакии. Всего же на Беларуси в годы войны действовало 260 лагерей смерти и мест массового уничтожения и содержания мирных граждан и военнопленных. В лагере у станции Лесной (Барановичский район) было замучено 88 407 чел., в Бронно-Горском лагере (Брестская область) - свыше 50 тыс. чел., в Лупаловском лагере (Могилевский район) - 40 тыс. чел., в Молодеченском лагере - 33 150 человек.

Насилие и нарушение прав человека было повсеместным. Это было характерно и при проведении карательных экспедиций. Следует отметить, что главной задачей гитлеровских оккупантов в данном случае являлось физическое истребление значительной части населения Беларуси. В ходе первой крупной карательной операции «Зумпффи-бер» («Болотная лихорадка»), проходившей в августе-сентябре 1941 г., было уничтожено около 10 тыс. чел. Всего же в 1941-1944 гг. немецкие оккупанты осуществили в Беларуси около 140 крупных карательных операций. Многие из них были проведены силами эйнзатцгруппы «Б», специального подразделения войск СС, созданного для уничтожения мирного населения, других частей СС, жандармерии, отрядов полиции и СД. В массовых экзекуциях мирных граждан участвовали и части вермахта. Например, в крупнейших по количеству привлеченных сил и средств карательных операциях «Моросящий дождь», «Ливень» и «Весенний праздник» (1944 г.) участвовали войска 3-й танковой армии, а непосредственное руководство операциями осуществлял командующий этой армией генерал-полковник Рейнгарт.

Составной частью геноцида населения Беларуси было уничтожение евреев, которое «оправдывалось» нацистской теорией о неполноценности рас. Уничтожение происходило в несколько этапов. К середине 1942 г. было ликвидировано большинство евреев восточной части Беларуси, входящей в зону тыла армейской группы «Центр». Уже 31 июля 1942 г. генеральный комиссар Кубе докладывал рейхскомиссару «Остланда» Лозе: «В Минской области евреи полностью истреблены». По данным сборника документов "Трагедия евреев Беларуси (1941 -1944)" в течении периода оккупации на территории БССР погибло свыше 400 тыс. евреев". Было создано 155 гетто, мест сбора и массового уничтожения евреев.

Наиболее известным является Минское гетто, которое было создано 19 июля 1941 г.. Его территория включала около 40 улиц в северо-западной части города. Узникам гетто запрещались контакты с другими лицами нееврейской национальности, их обязывали носить отличительные знаки «с правой стороны спереди и на плече – желтую лату диаметром 10 см». В своей трагической истории узники Минского гетто пережили 5 крупных погромов (ноябрь 1941 г., с перерывом в несколько дней 2 погрома в марте 1942 г., июль 1942 г. и октябрь 1943 г.), результатами которых стало уничтожение свыше 100 тыс. чел.

В годы войны народы Беларуси испытали страшные страдания и бедствия. Оккупировав в июне-августе 1941 г. БССР, немецкие фашисты установили режим насилия.

Свидетельств подобных преступлений в протоколах Нюрнбергского процесса содержится множество. Например, один из свидетелей на Нюрнбергском процессе доктор Франц Блаха перечислил лишь некоторые из экспериментов, которые ставились над военнопленными и узниками лагерей: эксперименты по установлению действия, оказываемого изменением воздушного давления, эксперименты, заключавшиеся в действии холодной воды на людей, опыты с малярией (способы заражения, апробация

медпрепаратов), опыты на внутренних органах, опыты по заболеванию флегмоной, использование человеческой кожи, эксперименты над инвалидами и психически больными и многие другие [3, с. 691-692].

Даже вне экспериментов военнопленные и узники концлагерей постоянно подвергались изощренным пыткам, унижениям. Например, директивой верховного главнокомандования германскими вооруженными силами от 20 июля 1942 г. № 3142/42 указывалось, что «...Советские военнопленные подлежат клеймению посредством особого долговременного знака», причем «клеймение не является санитарным мероприятием» [4].

В результате войны и оккупации Беларусь понесла огромные людские и материальные потери. Согласно официальным данным было уничтожено 2 млн. 200 тыс. граждан (каждый 4 житель). Некоторые исследователи увеличивают эту цифру до 2.9 млн. чел. На каторжные работы в Германию было вывезено 380 тыс. человек, из них 260 тыс. на Родину не вернулись и в своем большинстве погибли.

На одном из памятников Хатыни высечена надпись: «Мы сгорели живыми в огне. Наша просьба ко всем: пусть же скорбь и печаль обернется в могучую силу, чтоб смогли увековечить вы мир и покой на Земле». Эти слова обращены к нам и нашим детям.

Список использованных источников

1. Преступления немецко-фашистских оккупантов в Белоруссии. Минск: Белоруссия, 1965. – 464 с.
2. Национальный архив Республики Беларусь (НАРБ) – Фонд 845. Оп.1.Д.57.Л.18.
3. Из стенограммы заседания международного военного трибунала от 11 января 1946 г. Допрос свидетеля Блахы Франса // Нюрнбергский процесс. Сборник материалов, т.1. – М.: Гос.изд-во юридической литературы, 1954. – С. 688-703.
4. Директива верховного главнокомандования германскими вооруженными силами от 20 июля 1942 г. № 3142/42 // Нюрнбергский процесс. Сборник материалов, т.1. – М.: Гос.изд-во юридической литературы, 1954. – С. 444.

УДК 2

ДЕСТРУКТИВНЫЕ РЕЛИГИОЗНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

*Курсант Бурдоленко Ю.Г., курсант Голощапов А.А.
Могилёвский институт Министерства внутренних дел*

Появление в Республике Беларусь новых религиозных движений (НРД) относится в начале 1990-х гг. Их распространение связано с социально-политическими и культурными переменами в мире, ослаблением позиций традиционных религий. Разочарование в современном обществе, чувство одиночества и потеря смысла жизни – все это явилось социально-психологическим фактором поиска новой системы ценностей.

Новые религиозные движения разнообразны, поэтому существуют различные их классификации.

Условно те НРД, которые представлены в Беларуси, можно разделить на следующие группы:

1. псевдохристианские;
2. неоориенталистские;
3. оккультные;
4. неоязыческие;
5. сатанистские.

Необходимо отметить, что каждая из вышеперечисленных групп вызывает интерес у представителей разных социальных слоев и возрастных групп белорусского общества. Так, сатанистские организации привлекают обычно подростков из неблагополучных семей, неоориенталистские организации пользуются популярностью у представителей творческой интеллигенции, псевдохристианские учения находят отклик в среде молодых людей, слабо знакомых с основами христианской религии, неоязыческие организации популярны среди различных возрастных и социальных групп. Такая популярность связана с муссированием темы славянского фэнтези в кинематографе и художественной литературе.

В своей деятельности НРД опираются на Конституцию Республики Беларусь, статья 31 которой гарантирует право каждому самостоятельно определять свое отношение к религии, единолично или совместно с другими исповедовать любую религию или не исповедовать никакой, выражать и распространять убеждения, связанные с отношением к религии, участвовать в отправлении религиозных культов, ритуалов, обрядов, не запрещенных законом.

Но проблемой современной религиозной жизни Беларуси является и то, что среди множества новых религиозных организаций встречаются и деструктивные. В законодательстве Республики Беларусь нет точного определения деструктивной религиозной организации, но социологи, психологи, криминалисты, богословы, религиоведы применяют этот термин в отношении к религиозным и нерелигиозным организациям и другим группам и организациям, которые причиняют вред обществу или его членам (материальный, психологический или физический), а также подозреваются в способности причинения такого вреда.

Противоправная деятельность этих организаций, как правило, направлена на получение материальных ценностей путем мошенничества или иных противоправных деяний. Активизация деятельности новых

религиозных движений не могла не вызвать обеспокоенность государственных структур, а том числе и представителей органов МВД РБ.

Сдерживающим фактором распространения НРД в Беларуси стал Закон «О свободе совести и религиозных организациях». Статьи 16, 17, 18, 19 Закона определяют порядок регистрации религиозных объединений, религиозных организаций, религиозных общин, монастырей и монашеских общин, религиозных братств и сестричеств, религиозных миссий, духовных учебных заведений (кроме того, при Совете Министров работает Республиканский орган по делам религий, который проводит религиозно-экспертную экспертизу перед регистрацией НРД). В статье 23 Закона «О свободе вероисповеданий и религиозных организациях» обозначен порядок и причины ликвидации религиозной организации. В статье 18 Закона перечислены действия, за которые религиозные организации прекращают свою деятельность. По факту этих действий можно привлекать к уголовной ответственности конкретных лиц.

За несоблюдение религиозными организациями закона «О свободе вероисповеданий и религиозных организациях» предусмотрена ответственность статьёй 9.9 кодекса Республики Беларусь об административных правонарушениях и статьёй 193 уголовного кодекса Республики Беларусь, которые защищают граждан от негативных влияний с их стороны.

Например, сравнительно недавно сотрудниками УКГБ Брестской области совместно с сотрудниками инспекции министерства по налогам и сборам Московского района Брестской области была пресечена деятельность религиозной организации «Фархат-Ата», которая якобы проводила лечебные услуги с населением Брестского региона. По данному факту было возбуждено уголовное дело по ч. 4 ст. 208 УК Республики Беларусь.

На сегодняшний день в Беларуси по результатам религиозно-экспертных экспертиз деструктивными были признаны 11 организаций, деятельность которых признана деструктивной и противоречащей законам Республики Беларусь. Среди них:

1. Великое Белое братство («Юс-малос»);
2. «Дети Бога» или «Семья»;
3. «Церковь объединения», или «Церковь Муна»;
4. Сайентологическая церковь;
5. «Аум Синрикё»;
6. Церковь учеников Иисуса Христа»;
7. «Богородичный центр»;
8. «Церковь Виссариона»;
9. «Лига духовного возрождения С.Дхарма»;
10. «Ахмадиа»;
11. «Сатанисты».

Проблема заключается в том, что официальный документ, который признает религиозную организацию деструктивной, может появиться только в отношении тех новых религиозных движений, которые ставили своей целью официальную регистрацию в качестве религиозных организаций. Однако, как отмечалось выше, существует огромное количество НРО, которые продолжают свое существование нелегально (без регистрации) или существуют как общественные организации (хотя возможен и другой юридический статус).

Таким образом, в Республике Беларусь существует правовая база для борьбы с распространением деструктивных религиозных культов, но полностью решить проблему влияния НРД на современное белорусское общество на данном этапе невозможно. Новые религиозные движения постоянно изменяются и обновляются. Поэтому необходимо изучать данный феномен, выявлять примеры деструктивной религиозности в Республике Беларусь и вести профилактическую работу с молодежью.

УДК 947.047..2

ПРАВЫЕ МОНАРХИСТЫ В ГОДЫ ПЕРВОЙ РУССКОЙ РЕВОЛЮЦИИ

Студ. Гавриков А. В., ст. преп. Бровкин Е.А.

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины

В статье рассмотрен вопрос об участии правомонархических боевых отрядов в противостоянии революционерам. Автор в хронологическом порядке рассматривает основные события Первой русской революции и роль правого лагеря. Рассмотрены основные методы противостояния правых боевых отрядов их взаимоотношение с правительством. Так же рассмотрены причины, по которым боевые отряды практически исчезают к концу революции.

Начало первой Русской революции разными политическими лагерями было встречено не одинаково. Революционеры разной ориентации приветствовали ее, считая возможным реализацию своих целей, так же за нее выступили либералы, которые видели в ней катализатор внедрения западноевропейской модели государственного устройства. Против выступили правомонархические организации и партии. В январе 1905г. во время массовых забастовок в Петербурге, Москве, Минске и Киеве правительство начало привлекать правомонархические организации к противостоянию революционерам.

Созданные в 1905г. СРН и РМП создавали на своей базе правомонархические боевые отряды. Первые такие боевые отряды появились в Петербурге. В январе 1905 г. отряды СРН (русские дружины)

участвовали в разгоне рабочих Путиловского завода. Однако к февралю этого же года революционные события распространились почти по всем западным губерниям, сюда из центральных губерний были направлены казаки, полицейские и правомонархические боевые отряды.

Трагические события в конце января 1905 г. произошли в Тарту, сюда прибыли с отрядами полиции пятьдесят черносотенцев, из них к концу революции осталось в живых четырнадцать человек. Прибалтийские страны в период первой русской революции стали авангардом террористических выступлений, здесь революционерами было совершено около сотни подрывов бомб и покушений на чиновников и работников охраны. Это усугублялось еще тем, что в Прибалтийском регионе действовали отряды «Лесных братьев» партизан-революционеров, которые проводили вооруженное сопротивление правительству[1, с.149].

Правые организации использовали наряду с легальными методами политического противостояния, но и вооруженное противостояние революционерам. Правыми была создана четкая система слежки за революционерами внедрение своих людей в революционные партии. Специфика движения правомонархического движения в годы первой русской революции заключалась в том, что значительную часть их составляли староверы (которые традиционно осознавали себя русскими) ими были созданы «Русские братства» они во время революции выступили на стороне правительства[2, р.123]. В апреле они совместно с столичными правыми провели шествия в поддержку царя в Пскове. Столичные правомонархисты были заинтересованы в участии староверов т.к. остро нуждались в союзниках против революционеров в соответствующих организациях. А. В апреле 1905 г. произошли стычки правых отрядов со студентами в Риге в результате, которого погибло несколько студентов. Это стало катализатором усиления волнений в Литве Латвии и Эстонии. Революционеры постепенно изменяют тактику они перестали организовывать массовые митинги и забастовки, в революционных газетах по этому поводу была опубликована инструкция действий революционных отрядов 11 декабря 1905 г. «Товарищи! Началась уличная борьба восставших рабочих с войсками и полицией. В этой борьбе может много погибнуть ваших братьев, борцов за свободу, если все вы не будете держаться некоторых правил, мы обречены. Боевая организация при Московском комитете Российской социал-демократической рабочей партии спешит указать вам эти правила и просит вас строго следовать им.

1. Главное правило – не действуйте толпой. Действуйте небольшими отрядами человека в три-четыре, не больше. Пусть только этих отрядов будет возможно больше и пусть каждый из них выучится быстро нападать и быстро исчезать.

2. Кроме того, товарищи, не занимайте укрепленных мест. Войско их всегда сумеет взять или просто разрушить артиллерией. Пусть нашими крепостями будут проходные дворы и все места, из которых легко стрелять и легко уйти.

3. Если вас кто будет звать идти куда большой толпой и занять укрепленное место, считайте того глупцом или провокатором. Если это глупец – не слушайте, если провокатор – убивайте.

4. Собирайтесь лучше небольшими кучками для боевых совещаний, каждый в своем участке, и при первом появлении войск рассыпайтесь по дворам. Из дворов стреляйте, бросайте камнями в казаков, потом перелезайте на соседний двор и уходите.

5. Казаков не жалейте. На них много народной крови, они всегдашние враги рабочих. Пусть уезжают в свои края, где у них земля и семья, или пусть сидят безвыходно в своих казармах.

6. В борьбе с полицией поступайте так. Всех высших чинов до пристава включительно при всяком удобном случае убивайте. Околоточных обезоруживайте и арестовывайте, тех же, которые известны своей жестокостью и подлостью, тоже убивайте[3, с.130-131].

Таким образом, призывы революционных партий носили деструктивный, а порой открытый антиправительственный характер. На территории западных губерний прошло 3879 стычек из 7200. Правые организации, создав отряды помощи полиции, разработали свою программу противостояния революционерам за основу которой были взяты положения из «Руководства черносотенца-монархиста» написанном в 1905г. изданным в июне 1906 г. «Черносотенцы-монархисты должны всюду действовать мирными, законными средствами, так, например, на революционную пропаганду они должны отвечать пропагандой монархии, распространять среди народа справедливые мнения, истинные взгляды и верные учения, которые могли бы разоблачить революционную ложь и укрепить Русский народ в его исконной преданности Богу, Царю и Отечеству[4].

Однако стычки правых отрядов и революционно настроенных рабочих в западных губерниях продолжались за первые месяцы таких столкновений погибло 58 правомонархистов из вспомогательной помощи полиции. Организация Киевской губернии «Двуглавый Орел» в октябре 1907г. приняла участие в составе полиции в ликвидации явочных квартир в Киеве, в результате которых было арестовано 839 революционера. Правыми была создана широкая агентурная сеть в рядах революционных организациях, в обязанности агента входило: первое информирование о готовящихся терактах, митингах, покушениях на чиновников, второе дезинформация лидеров революционных ячеек, контрразведка против революционных агентов[5, с.160].

Необходимо заметить, что часть правительства и высших чиновников во время революции оставалось довольно оторванным от революционных событий и консолидации в помощи правым организациям. Вот, что по этому поводу в своих воспоминаниях писала жена генерала Е.В Богдановича, хозяйка светского салона «19 января 1905г. петербургские чиновники производят тяжелое впечатление – все заняты балами, вечерами, а не видят и не замечают, что кругом делается, что в России все из рук вон плохо: крахи банков, полное безденежье, беспорядки среди учащейся молодежи, среди рабочих, масса прокламаций наводняет фабрики и учебные заведения. Прокламации эти самого возмутительного содержания, но есть и правда в

них, но жестко высказанная. Настроение в Харькове революционное только упади искра – и пожар страшный разгорится. Но все это в Петербурге не хотят принять во внимание - пляшут и перебирают косточки один у другого»[3, с.63].

Основная же часть правомонархических отрядов наряду с Западными губерниями, где находилось 6344 члена правомонархических отрядов была сконцентрирована в Петербурге и в Москве, вот как описывает свое участие в противостоянии полиции и правым отрядам лидер боевых дружин на Пресне. «В первые дни митинговой работы на Пресне был намечен ряд баррикад. Цель – охватить кольцом баррикад губернаторский дом, взять Кремль, препятствуя центру поддерживать сношения с внешними боевыми силами царизма. Единственная дружина, имевшая маузеры, - шмитовская цитадель большевиков, и Мамонтова, имевшая охотничьи ружья – дробовики. Все остальные располагали только «бульдогами». Ф.В. Дубасов лидер реакционеров концентрировал свои силы на окружении прилегающих улиц к Пресне. Три раза они пытались взять штурмом баррикады, однако каждый раз рабочие с мужеством их снова занимали»[3, с.84].

Правомонархисты с декабря 1905г. пытались привлечь на свою сторону староверов, которые активно выступили против революции. В Могилевской губернии в Гомельском уезде по этому поводу произошла встреча лидера СРН А.И. Дубровина и лидером Ветковских староверов А.Х. Давыдовым. Лидер СРН даже пообещал великому князю Николаю Николаевичу привести в декабре 1905 г. для охраны Царского Села двадцать тысяч староверов во главе с Давыдовым[5, с.133].

Правые отряды участвовали в ликвидации «Люботской республики». Двадцатого декабря 1905 г. железнодорожники захватили железно дорожную станцию Люботин Харьковско-Николаевской железной дороги и паровозное депо, основали временное правительство и собственную жандармерию. Двадцать шестого декабря 1905г. восставшие объявили о создании независимой рабочей Люботинской республики. Правительство на подавление этого выступления направила карательный отряд в составе семь рот солдат, две сотни казаков, которые были усилены двумя правомонархическими отрядами. Республика была ликвидирована, погибло несколько правомонархистов. Значительное участие правомонархисты оказали в противостоянии в городе Островец. Сюда еще до выступления рабочих был направлен правомонархический отряд в пятьдесят человек, но после начала выступления рабочих отряд вынужден был покинуть город вместе с администрацией[1, с.235-236].

Таким образом, правомонархические боевые отряды играли значительную роль в противостоянии революционерам в период Первой русской революции, однако правительство, опасаясь чрезмерного усиления политического влияние боевых отрядов правомонархистов реорганизовав их численность и состав сделала их полностью подконтрольными. Методы противодействия правомонархических боевых отрядов были схожи с методами революционеров, однако рост революционного влияния на общество продолжался, это было обусловленностью не неизбежной последующей революции, в которой правых боевых отрядов не будет.

Список использованных источников

1. Документы. Политические партии и объединения Российской империи 1990-1917 г. Составление и комментарии А. Каплина и А. Степанова; Отв. ред. О. Платонов. – М.: Институт русской цивилизации, 2008. – 811 с.
2. Gavrikov A. The Ols-Belivers in Right-wing monarhist political organisations of Vitebsc province. / A. Gavrikov .The Youth of the 21st Century: Education, Science, Innovations: materials of the International Conference for Students, Postgraduates and Young Scientists; Vitebsk, December 4, 2014 / Vitebsk State University; Editorial board.: I/M/ Prischepa (editor in chief.) [and others.]. Vitebsk: VSU named after P.M. Masharov, 2014. – 123-124 p.
3. Сборник документов и материалов по истории России конца XIX-начала XX в./ сост. Т. И. Андреева: АлтГПА, 2012. – 356 с.
4. [Электронный ресурс] «Московская вѣдомости», 3 июня 1906 г. № 141. В. Григмунт Руководство Черносотенца-Монархиста. Режим доступа: <http://ru.wikisource.org/wiki>. Дата доступа:02.12.2015.
5. Черная сотня. Историческая энциклопедия 1900–1917. Сост. А. Д. Степанов, А. А. Иванов. Отв. ред. О. А. Платонов. – М.: Институт русской цивилизации, 2008. – 640 с.

УДК 159.923.2-053.67

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ САМООЦЕНКИ ЛИЧНОСТИ В РАННЕЙ ВЗРОСЛОСТИ

Студ. Герасимова Н.В., к.пс.н., доц. Шевцова Ю.А.

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины

Термин «самооценка» пришёл в психологическую науку из трудов американского философа и психолога У. Джемса. Под самооценкой он понимает оценку своего положения в обществе, своего успеха или неуспеха в жизни. «Самооценка бывает двух родов: самодовольство и недовольство собой. Впрочем, можно сказать, что нормальным возбудителем самочувствия является для человека его благоприятное или неблагоприятное положение в обществе - его успех или неуспех» [7, с. 86]. Рассматривая подробнее понятие самооценка Джемс выделил более кратковременный его аспект – самоуважение. «Самоуважение

определяется отношением наших действительных способностей к потенциальным, предполагаемым – дробью, в которых числитель выражает наш действительный успех, а знаменатель наши притязания» [7, с. 91]. Эти рассуждения и легли в основу формулы У Джемса:

Самоуважение = Успех/Уровень притязаний.

Также разработкой понятия самооценки занимались и других направления. Так в противовес функционалистским взглядам У Джемса выступили представители символического интеракционизма Д. Мид и Ч.Кули. Они рассматривают самооценку как результат взаимодействия индивида и группы: «Индивид оценивает и воспринимает себя в соответствии с теми характеристиками и ценностями, которые приписывают ему другие» [2, с. 52].

На сегодняшний день, существует множество подходов для определения природы самооценки, которые демонстрируют многоплановость и противоречивость её проявления.

Среди исследователей самооценки есть и те, кто вводит и в последующем употребляет в своих трудах синонимичные термины: «самосознание», «Я – концепция», «самоотношение», «самопрятие», «чувство собственной ценности», «самоуважение», «самоэффективность» «доверие к себе», «осознание себя», «взгляд на себя», «образ себя», «удовлетворенность собой» и т.д. Однако несмотря на тождественность, существуют определенные концептуальные различия, позволяющие определить собственно термин «самооценка».

Следует признать, что до сих пор ни в отечественной, ни в зарубежной литературе нет общепринятого определения понятия «самооценка». В самых общих чертах, данный термин в психологической науке понимается как сложная система, определяющая характер самоотношения индивида и включающая общую самооценку, отражающую уровень самоуважения, целостное принятие или непринятие себя, и парциальные, частные самооценки, характеризующие отношение к отдельным сторонам своей личности, поступкам, успешности отдельных видов деятельности. «Самооценка может быть разного уровня осознанности» [1, с. 14].

На современном этапе развития психологической науки выделяется три подхода к объяснению самооценки, в том числе и то, как она представлена в самосознании индивида.

1. Самооценка как часть Я-концепции. В рамках данного подхода авторы, как правило, рассматривают самооценку с двух позиций:

- тождество самооценки и эмоционально-ценностного отношения (ЭЦО) к себе;
- самооценка как часть ЭЦО, отождествляемая с самоуважением. [6, с. 62]

Определение самооценки в рамках данного подхода является наиболее распространенным.

2. Самооценка понимается как когнитивная подструктура (или схема), которая обобщает прошлый опыт личности и организует, структурирует новую информацию о "Я", т.е. фиксирует знание субъекта о себе. [5, с. 179]

3. Реже встречается подход, где самооценка не сводится к двум аспектам предыдущих подходов. По мнению Л.В.Бороздиной [3, с. 99], самооценка отвечает на вопрос: чего стоит то, что Я имею? Что это значит? Самооценка – это наличие критической позиции индивида по отношению к тому, чем он обладает, но это не констатация имеющегося потенциала, а именно оценка его с точки зрения определенной системы ценностей.

Таким образом, самооценка не является постоянной, она изменяется не только под влиянием внешних факторов, но и внутри личностных. В зависимости от того к какой возрастной группе принадлежит человек, для него будет характерен тот или иной набор ценностей и смыслов. Так рассматривая личность в период ранней взрослости с позиции самооценки, выявляются аспекты связанные с различными компонентами своего «Я». Человек оценивает успешность своих действий в соответствии с Я-концепцией. С этой позиции происходит индивидуализация самооценки, т.е. то, что для одного является безусловным успехом, другой воспринимает как неудачу.

С возрастом самооценка становится все более дифференцированной. Взрослый человек может очень высоко оценивать одни свои качества, например свой интеллектуальный уровень, и очень низко другие – уровень межличностных взаимодействий или физических возможностей. Этот факт дифференциации самооценки некоторые исследователи объясняют тем, что единая Я-концепция с возрастом распадается на ряд независимых друг от друга Я-концепций.

Из обобщения экспериментальных исследований отечественных и зарубежных ученых И.С. Кон делает вывод, что мужской Я-образ содержит преимущественно информацию о значимости «Я» в трудовых, деловых, спортивных и сексуальных сферах. Молодые женщины в Я-образе отражают преимущественно то, насколько они внешне привлекательны. Молодые мужчины склонны переоценивать свои качества, будь то положение в группе или личные способности. Женские самооценки обычно более скромны и реалистичны. С точки зрения Кона, завышенные самооценки помогают мужчинам соответствовать стереотипам маскулинности.

Степень удовлетворенности своим телесным Я-образом непременно отражается на общей самооценке молодых людей. От этого во многом зависит их самоощущение благополучия и счастья. Считается, что физическая привлекательность для женщин этого возраста является более значимой, чем для мужчин, поскольку успешность женщины больше зависит от ее способности вступать в прочный союз с мужчиной, в то время как успешность мужчины определяется его личными достижениями. Таким образом, в социальном плане привлекательная женщина может рассчитывать на больший «выигрыш» от производимого ею впечатления, чем столь же привлекательный мужчина.

На этапе ранней взрослости личность «тестирует реальность» более целенаправленно, чем в подростковом и юношеском возрасте. Однако часто жизненные эксперименты проводятся без учета

реальных сил экспериментатора и вне более или менее всестороннего предвидения последствий этих «исследований».

В силу того что на этапе ранней взрослости критерии успешности человека складываются из сравнения себя с другими (что неизбежно сопровождается эмоциями, сила и напряженность которых зависит от значимости для личности оцениваемого содержания), в самооценке молодых взрослых иногда преобладает эмоциональная составляющая.

Гуманистический подход дальше всех других отходит от научной психологии, отводя главную роль личному опыту человека. По мнению гуманистов, индивидуум способен к самооценке и может самостоятельно находить путь к расцвету своей личности.

Главная претензия, предъявляемая гуманистам, состоит в том, что субъективность их подхода затрудняет установление разницы между мнением человека о самом себе и тем, что он есть на самом деле; например, человек может считать, что он превзошел себя, выдвигая и отстаивая идеи, направленные на благо человечества, не сознавая, что в повседневной жизни он ведет себя как законченный эгоист [4, с. 59].

Таким образом, следует особо подчеркнуть, что самооценка, независимо от того, лежат ли в ее основе собственные суждения человека о себе или интерпретации суждений других людей, индивидуальные идеалы или культурно заданные стандарты, всегда носит субъективный и динамический характер.

Список использованных источников

1. Азимова, Р.Н. Социально-психологическая природа самооценки и ее нравственный аспект / Р.Н. Азимов // Известия АПН АзССР. – 1969. – № 3. – С. 5-18.
2. Божович, Л.И. Этапы формирования личности в онтогенезе /Л.И. Божович // Вопросы психологии. – 1979. – № 4. – С. 24-28.
3. Бороздина, Л.В. Что такое самооценка / Л.В. Бороздина // Психологический журнал. – 1992. – №4. – С. 99-101.
4. Годфруа, Ж. Что такое психология: В 2-х т. / Ж. Годфруа. – Т. 1 – М.: Мир 1992. – 496 с.
5. Кон, И.С. Открытие Я / И.С. Кон. – М.: Политиздат, 1978. – 368 с.
6. Пантелеев, С.Р. Самоотношение как эмоционально ценностная система / С.Р. Пантелеев. – М.: Изд-во МГУ, 1991. – 108 с.
7. Рубинштейн, С.Л. Основы общей психологии / С.Л. Рубинштейн. – СПб.: Питер, 2004. – 720 с.

УДК 801.671.3:303425.5

ФРАЗЕОЛОГИЗМЫ, ОТРАЖАЮЩИЕ РАЗЛИЧНЫЕ СТОРОНЫ ТРАДИЦИОННОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ КАЗАХОВ

Студ. Данк Н.Д., Маратжан Р.М., маг., ст.преп. Кокей А.О.

Таразский государственный университет имени М.Х. Дулати

Любой народ имеет присущие только ему обычаи, традиции и культуру. У казахов с древних времен до наших дней сохранилось множество образцов её древней культуры. Говорить об обычаях казахов - значит говорить о самих казахах.

Многовековая история жизни казахов, несомненно, связана с их родным языком и проявилась в номинативных названиях, пословицах-поговорках, фразеологизмах.

Кочевые народы Средней Азии и Казахстана в своем развитии, как и все народы мира, пережили стадию большой патриархальной семьи. К концу XIX-началу XX в.в. у казахов господствовало в основном малая индивидуальная семья, состоявшая, как правило, из супругов, неженатых детей, престарелых родителей. О семейных отношениях казахов напоминают некоторые пословицы, фразеологизмы.

Он үште отау иесі - в тринадцать лет глава семьи. В древности с пяти-шестилетнего возраста мальчиков обучали верховой езде, а девочки учились у своих старших сестер и матерей шитью, вышивке и другим видам домашнего женского ремесла. К 13-15 годам они уже были подготовлены к самостоятельной жизни.

Еншісі бөлек, ені басқа.

Фразеологизм восходит к обычаю отделять женатых сыновей от отцовского очага. Отделяясь, они получали определенный надел (енші). На ушах всех домашних животных, выделяемых для молодых, делали особую метку (ен).

Отец, отделяя женатого сына, мог отправить с ним второго неженатого со своим наделом определенным количеством скота для калыма за будущую невесту. Таких братьев в народе называли (еншілес) (общенаделенные). В случае женитьбы младшего отделял уже не отец, а старший брат.

Ұлпанжан, менің еншімді бөліп бергені несі деп ойлап қалма. Бұл еншің емес, сыйлығым.

(Ғ.Мүсірепов)

Жеті атасын білмеген жетесіздіктің салдары - незнание своей родословной до седьмого колена - следствие сиротства. Суть пословицы заключается в необходимости знать родословную, иначе человеку грозит беспомощность.

Хан тұқымы неге азып бара жатыр дейсің. Тым құрыса қазақтың жеті атасын сақтамаған жетесіздігінен! - дегенде батырдың даусы қаттырақ шығып кеткен.

(Қ.Жұмаділов)

Жеті атасын білген ұл, жеті рулы елді біледі - кто знает дедов до седьмого колена, знает и семь родов своего народа.

Поговорки отражают обычный акт наследственного права казахов, согласно которому по отношению к вдове все родственники мужа считались амангерами, т.е наследниками. В качестве наследства переходила не только жена, но и дети, и имущество умершего.

В этих древних обычаях выражалось отношение казахов к браку, как явлению незыблемому, охраняемому. Развод считался «страшным» явлением. Брак оберегался не только для того, чтобы не прервался род и дети не воспитывались у чужих людей, а также из-за такого немаловажного экономического фактора, как покупка невесты за калым. Брак у казахов заключался путем сватовства и выкупа невесты за калым. Калым выплачивался в основном скотом. Размеры калыма зависели от достатка и состояния сватающихся.

Состоятельные люди могли иметь несколько жен. Об этом свидетельствует пословица: **Өзбек байыса там салады, қазақ байыса қатын алады.**

Ряд пословиц в казахском языке свидетельствует о том, что сватовство у казахов с морально-эстетической стороны - дело очень ответственное:

Күйеу-жүз жылдық, құда-мың жылдық, (муж на сто лет, а сват на тысячу); **Қуданы- құдай қосады, досты-періште қосады**, (сватов соединяет бог, друзей ангел), **Құдағиың құрдасындай болсын, құдаң шын досындай болсын**, (пусть сватья будет как свертница, а сват как верный друг).

Құда болғанша, халі-жайын сұрас, құда болған соң, қолда бармен сыйлас (пока не стал сватом - одаривай всем, что есть), **Құдалардың малы бір, анық достың жаны бір**(у сватов-скот един, у единых друзей - душа едина).

Бауыздау құда - первый сват (самый близкий по родству)

Так называли того, кто первый ехал сватать невесту. В основе фразеологизма лежит обычай резать скот специально для первого свата. Иногда так называли главного свата отца или старшего брата невесты или жениха.

Бас құда - главный сват.

(тойдың төрінде бас құда болып мен неге отырмаймын, - деген түпкі ойды түсінбеген шалағай Елай...)

Фразеологизм восходит к нетрадиционной форме сватовства. Иногда крепко подружившиеся мужчины клялись породниться между собой. Подобное сватовство происходило в том случае, когда в семьях ожидалась дети. Не зная, у кого тот родится, договаривались, что если у них будут разнополые дети, то они должны обручиться. Главным условием такого обычая являлась выдача дочери без выкупа.

Бесік құда - сват с колыбели.

Своим происхождением фразеологизм обязан издавна существовавшему среди казахов, колыбельному словарю.

Так сватались в основном люди средней состоятельности, т.к. размеры калыма были значительно ниже обычного. Кроме того можно было не спеша выплачивать калым и собирать приданое.

Ұрын келу (ұрын бару) - так назывался первый официальный визит жениха в аул к засватанной невесте. Для будущих супругов это могла быть первая встреча, которая имела большое значение в их дальнейшей судьбе.

Абайдың бұл келесі ұрын келу деп, жыртыс сала келу деп, кейде есік көре келу, қол ұстату депте аталады.

Үкі тағар - прикалывание перьев филина.

Так назывался обычай преподносить подарки родителям невесты, означавшие, что девушка засватана.

Считалось, что (үкі) филин должен оберегать невесту от дурного глаза и порчи. Как защиту от черной силы. В Казахстане повсеместно использовали пучки перьев филина или украшали девичьи косы, девичьи шапки, их пришивали к пологу кровати необычной и ее тускиіз, к пологу колыбели новорожденного. Вероятно, этот обычай связан с осмыслением филина как птицы, бодрствующей ночью и охраняющей людей от злых духов, действующих в ночной тьме.

Бет ашар - открывающий лицо.

Так называлась традиционная бытовая песня, исполняемая перед началом свадебного тоя. В юрту отца жениха, где собирались наиболее уважаемые люди аула, приводили невесту в полном свадебном наряде. Свекровь помогала ей подлить немного масла в огонь. После этой церемонии певец-импровизатор начинал петь **беташар**. В **беташар** входило знакомство невесты с родственниками мужа, а также выражались добрые советы и пожелания невесте в семейной жизни. При знакомстве невеста должна была поклониться каждому из представленных родственников. А в ответ на это близкие родственники объявляли о своих подарках новой семье.

Шашу шашу - осыпать подарками

Так называется обряд осыпания молодых, выполнявшийся женщинами почтенного возраста. Осыпали обычно баурсаками, конфетами, сушеными фруктами и мелкими монетами, произнося при этом пожелание молодым.

Таким образом, мы должны утверждать, что язык является составным элементом любой национальной культуры. Чтобы проникнуть в язык, необходимо знание не только грамматики и понимание лексики, но и овладение языковой картиной мира.

Национальных картин мира столько, сколько языков. А как известно, каждый язык - это отражение многовековой работы этнического сознания народного бытия. Проникновение в национальную языковую

систему. Именно лексика дает представления о национальном своеобразии, менталитете и национальном характере. Национальный склад мышления неповторим.

Нравственно-ценностное восприятие мира отражается во фразеологии. Именно поэтому ученые включили в состав фразеологизмов и пословицы, и поговорки, и крылатые слова, обладающие коммуникативным характером.

Фразеология демонстрирует особенности национальной логики, мышления, в связи с ним играет большую роль межкультурной коммуникации.

Список использованных источников

1. Верещален Е.М., Катомаров В.Г. язык и культура. Москва, 1983.
2. Копыленко М.М. Основы этнолингвистики. Алматы. Евразия, 1995.
3. Толыбеков С.Е. Кочевое общество казахов в XVII-в начале XX века. Алма-Ата, Наука, 1971.
4. Кожаметова Х.К. и др. Казахско-русский фразеологический словарь, Алматы. 2003.

УДК 53:372.8

ПОВЫШЕНИЕ ПОЗНАВАТЕЛЬНОЙ АКТИВНОСТИ СТУДЕНТОВ НА ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЯХ ПО ФИЗИКЕ

Ст. преп. Доценко Е.И., к.т.н., доц. Деликатная И.О.

Белорусский государственный университет транспорта

Перед системой высшего образования в настоящее время поставлена задача по формированию и развитию интеллектуального и творческого потенциала студенческой молодежи. Решить эту задачу невозможно без совершенствования процесса преподавания, который требует постоянной модернизации учебно-материальной базы, обновления парка лабораторного оборудования в соответствии с новыми технологическими направлениями, использования в учебном процессе прогрессивных и эффективных образовательных технологий. Применения той или иной образовательной технологии должно быть обусловлено как видом занятия, так и теми задачами, которые должны быть решены в его ходе. Применение авторами на практических занятиях по физике технологии проектного обучения показало, что эта технология в рамках данного вида занятия и конкретных образовательных задач, решаемых на нем, является наиболее оптимальной с точки зрения активизации познавательной активности студентов, стимулирования их самостоятельной продуктивной деятельности, развития их творческого мышления. Метод проектов – один из основных современных активных инновационных методов. Проектное обучение часто называют методом проектов. У его истоков находился основоположник прагматической педагогики Дж. Дьюи [1]. Современное проектное обучение нашло широкое применение в образовательных системах многих стран мира, ибо позволяет найти разумный баланс между академическими знаниями и прагматическими умениями. Основываясь на понятиях технологии обучения, Е.С.Полат [2] рассматривает проектную методику как совокупность поисковых, проблемных методов, творческих по самой сути, представляющих собой дидактическое средство активизации познавательной деятельности, развития креативности и одновременно формирование определенных личностных качеств обучаемых в процессе создания конкретного продукта. Главная цель данной образовательной технологии – активизировать обучение, придав ему исследовательский, творческий характер, передавая обучаемым инициативу в организации своей познавательной деятельности. В проектном обучении меняется роль преподавателя, который становится разработчиком «фабулы» проекта, организатором деятельности студентов и их консультантом. Преподаватель реализует учебный процесс не в логике предмета, а в логике той деятельности, которую осуществляет студент и которая для него имеет личностный смысл.

Выбор авторами проектной технологии был обусловлен рядом причин. Количество часов, отводимых на практические занятия по физике, не всегда позволяет детализировать учебный материал, определенный программой курса общей физики для вузов. На одном практическом занятии необходимо рассмотреть материал целого раздела физики, или изучить физические явления, которые весьма многогранны, как в плане условий их наблюдения и описания, так и в плане практического использования в различных отраслях производства (интерференция, дифракция, фотоэффект и т.д.). В рамках одного практического занятия, если не использовать новые подходы к его проведению, невозможно решить весь комплекс образовательных, развивающих и воспитательных задач, которые должны решаться на современном занятии. На занятии необходимо не только проверить уровень усвоения студентами понятий, явлений, законов по рассматриваемой теме, но и стимулировать развитие творческого потенциала студентов, особенно тех, кто имеет повышенную мотивацию к познавательной деятельности. Решению этой задачи и способствует применение метода проектов. Основные принципы данной технологии достаточно подробно изложены в литературе [1,2,3]. На практических занятиях авторами используются проекты, которые в соответствии с классификацией, предложенной Н.И.Запрудским [3], можно отнести к прикладным и информационным. Информационные проекты предполагают сбор информации о каком-либо процессе, явлении и т.д. из различных источников, анализ полученных данных, их обобщение и представление в виде компьютерной презентации. Прикладные проекты предполагают создание конкретных продуктов: алгоритмов решения различных типов задач, структурно-логических схем изучаемых тем. Работа над

проектами предлагается студентам и на лабораторных занятиях. Итогом такой творческой работы может быть усовершенствованная либо новая методика измерения или расчета физических величин, а также предложения по совершенствованию измерительной схемы лабораторной установки, её автоматизации, снижению погрешности эксперимента.

Темы проектов студентам предлагаются обычно преподавателем, но поощряется и самостоятельный выбор студентами направления исследования. Работа над проектом ведется студентами, как правило, в составе небольшой группы в два-три человека под руководством преподавателя. Следует отметить, что решение об участии в таком виде учебной деятельности студенты принимают добровольно и работа студентами ведется во внеаудиторное время. Каждый студент выбирает свой образовательный маршрут внутри группы. Это может быть сбор и анализ информации по теме проекта, анализ различного типов задач и выработка алгоритма их решения или рекомендаций, разработка структурно-логических схем изучения конкретной темы, обобщение материала или подготовка презентаций по теме проекта. Как правило, в таком виде учебной деятельности проявляют желание участвовать студенты с высоким уровнем академической одаренности. Данный вид организации учебной деятельности студентов способствует приобретению студентами функционального навыка исследования как универсального способа освоения действительности, развитию способности к исследовательскому типу мышления, активизации личностной позиции студента в образовательном процессе на основе приобретения субъективно новых знаний (т. е. самостоятельно получаемых знаний, являющихся новыми и личностно значимыми для конкретного студента).

Список использованных источников

1. Дьюи Дж. Психология и педагогика мышления / Пер. с англ. Н.М. Никольской. М.: Совершенство, 1997, 208 с.
2. Новые педагогические и информационные технологии в образовании / Под редакцией Е.С.Полат. М.: Издательский центр «Академия», 2000. 224 с.
3. Запрудский Н.И. Современные школьные технологии: Пособ. для учителей / Н.И. Запрудский. – Мн., 2003. 286 с.

УДК 159.9.07

СПЕЦИФИКА ДОВЕРИЯ У УЧАЩИХСЯ ТВОРЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ

Маг. Дробышевская Е.В., к.п.н., доц. Колтышева Н.И.

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины

Современный этап развития общества характеризуется высокой требовательностью к личности. Образовательный процесс в учебных заведениях, на всех уровнях подготовки, включает не только развитие общих и специальных способностей, но и этических, нравственных качеств, которые в будущем составляют профессиональный потенциал личности специалиста. Одной из таких базисных личностных характеристик является доверие как интегративно-психологический феномен. В современной науке доверие рассматривается не только с морально-этических позиций, но и как сложное социально-психологическое явление, которое играет одну из ключевых ролей в жизни общества, выполняя связующую функцию между людьми, социальными группами.

Чем бы, не занимался человек, он сталкивается с необходимостью выстраивания доверительных отношений как основы для реализации собственных потенциалов, это подчеркивают в своих исследованиях ряд авторов (А. Маслоу, А.Адлер, Г. Олпорт, К. Роджерс, В. Франкл и др.). В то же время в современном мире все более злободневной становится социальная проблема доверия между государствами, различными социальными группами, доверия в семье, между отдельными людьми, что отмечено многими исследователями (Т.П. Скрипкина, И.В. Антоненко, А.Б. Купрейченко).

Согласно Т.П. Скрипкиной, доверие представляет собой сложный психологический феномен, проявляющийся в виде ценностной установки-отношения к себе и другим людям, который обеспечивает целостность и устойчивость личности, предполагает самопринятие, определяет отношение личности к себе и другим людям [4, с. 98].

Сегодня возрастает мера социальной свободы для активной, творческой личности и возрождается ориентация на ценностно-смысловое раскрытие индивидуальности. Важна психологическая готовность человека к возможным изменениям, когда главным становится не количество знаний, что само по себе важно, а способность решать проблемы в непредвиденных, нестандартных ситуациях (творчество, новаторство и т.д.). Это, в свою очередь, позволяет говорить об актуализации проблемы человеческой неповторимости связанной проблемой творчества, креативности [2, с. 54].

В условиях социального образа жизни ведущей ценностью является личность человека. Проблема использования человеческого потенциала является одним из факторов человеческого прогресса, развития личности и общества в целом.

На этапе подготовки (обучения) личность учащегося, обучающегося по выбранной специальности (в том числе творческой) претерпевает определенные изменения. В ситуации сверх насыщенной информационной среды у современного человека появляется соблазн «пробежать взглядом произведения искусства, приспособить его к современным нуждам, не утруждая себя дополнительной работой души». Будучи

невостребованными, не подвергнутыми тому нравственному самоконтролю и очищению, к которому направляет нас искусство, духовные потенции человека скудеют, что способствует формированию нетворческой личности.

Феномен проявления человеком творческих способностей, выражающихся в принятии нестандартных, оригинальных решений, всегда привлекал внимание отечественных и зарубежных ученых (Е.П. Торранс, Д.П. Гилфорд, А. Тэйлор, Дж. Рензулли, Р. Стернберга и др.). Творческая личность – это понятие, которое обозначает сторону жизни человека, систематически получающего новые решения в профессиональной деятельности и в жизни. Творческая личность характеризуется не просто высоким уровнем креативности, но особой жизненной позицией человека, его отношением к миру, к смыслу осуществляемой деятельности.

Доверительные отношения – малоизученная область человеческих взаимоотношений. Актуальность исследования специфики доверия у учащихся творческих специальностей объясняется проблематичностью формирования доверия на этапе подготовки (обучения) личности юношеского возраста, обучающегося творческой специальности в современных социокультурных условиях.

Сегодня мы все чаще сталкиваемся с проявлениями, традиционно связанными с понятием психологического отчуждения в юношеском возрасте. Проблема требует психологического анализа, так как доверительные отношения выступают основой для самораскрытия и самореализации.

Данное исследование имеет комплексный характер, оно строится в трех направлениях: - изучение доверительных отношений: которое реализуется с помощью стандартизированных и адаптированных методов (методика «Оценка доверия к себе» Т.П. Скрипкиной; методика «Шкала межличностного доверия» Дж. Б. Роттера (адаптированная С.Г.Достоваловым); методика оценки круга доверительного общения Т.П.Скрипкина) и авторских процедур обследования (контент-анализ сочинений "Доверие в контексте индивидуальной жизненной истории", позволяющий раскрыть особенности понимания (наделяемого смысла) испытуемыми понятия «доверие»; опросник исследования уровня доверия к миру (Е.В. Дробышевская); - изучение индивидуально-психологических особенностей: с использованием методики определения жизненной удовлетворенности (так как доверие рассматривается как условие формирования всех форм отношений, оцениваем насколько учащиеся удовлетворены жизнью); - изучение творческих способностей: с использованием методики исследования творческого потенциала [5, с. 94].

Практическая значимость исследования заключается в возможности продуктивного использования полученных данных о специфике доверия в социально-психологическом сопровождении учащихся творческих специальностей, на основе владения информацией по данной проблеме у названной категории лиц.

Л.С. Выготский определяет творчество как ту деятельность, «которая создает нечто новое, все равно, будет ли это созданное творческой деятельностью какой-либо вещь внешнего мира, или известным построением ума или чувства, живущим и обнаруживающимся только в самом человеке» [1, с. 61]. Проблема творческой личности – это не только проблема психологическая, но и проблема гуманитарная и социокультурная. Через реализацию творческого потенциала идет, с одной стороны, всестороннее развитие человека, а с другой – развитие общества, так как процесс творческой самореализации предполагает в конечном итоге общественно значимый результат.

Доверие является метаотношением, т.е. таким отношением, которое является обобщением совокупности отношений субъекта к объекту и является самостоятельным отношением более высокого уровня. Единая онтологическая форма психического бытия доверия уже была прослежена в категориях: психическое явление – психическое образование – высшая психическая функция – функциональный психический орган (А.А. Ухтомский, Н. А. Бернштейн, Л.С. Выготский, А. В. Запорожец, В.П. Зинченко, А. Н. Леонтьев, А. Р. Лурия и др.) [3, с. 74]. Она только требует своего содержательного наполнения. Ведь взаимодействуют в межличностном общении не функциональные органы, а конкретные люди. И в процессах социальной перцепции они постигают друг друга и значение доверия для межличностного взаимодействия.

Данный многокомпонентный подход к исследованию доверия у учащихся творческих специальностей, выделение психологических особенностей позволит нам более полно и по-новому охарактеризовать такой психологический феномен как доверие в современных социокультурных условиях. И тем самым даст возможность построить целенаправленную психологическую работу, направленную на развитие у них доверия в различных сферах жизнедеятельности как в ученической среде в частности, так и в целом в обществе.

Список использованных источников

1. Выготский, Л.С. Психология искусства / под ред. М.Г. Ярошевского. – М.: Педагогика, 1987. – 344 с.
2. Галин, А.Л. Психологические особенности творческого поведения / А.Л. Галин. – Новосибирск: НГУ, 2001. – 71 с.
3. Зинченко, В.П. Психология доверия / В.П. Зинченко. – 2-е изд. – Самара: Издательство СИОКПП, 2001. – 104 с.
4. Скрипкина, Т.П. Психология доверия / Т.П. Скрипкина. – М.: Издательский центр «Академия», 2000. – 264 с.
5. Фетискин, Н.П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп / Н.П. Фетискин, В.В. Козлов, Г.М. Мануйлов. – М.: Издательство Института Психотерапии, 2002. – 490 с.

УДК 94

ВЕЛИКАЯ ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ВОЙНА: ПАМЯТЬ НАРОДА

Преп. Каркин Ю.В.

Командно-инженерный институт МЧС Республики Беларусь

Пролетели многие годы после того, как советские воины одержали Победу над оккупантами. Но эти годы не смогли стереть той бессмертной памяти угнетенного народа, с отвагой и доблестью защищавших Отечество.

Беларусь внесла выдающийся вклад в победу над фашистской Германией и ее сателлитами.

Беларусь в числе первых приняла на себя главный удар гитлеровских полчищ и приняла самое активное участие в отражении агрессии. В рядах Красной Армии сражались более миллиона белорусов. В тяжелых условиях фашистской оккупации вели борьбу около 400 тысяч белорусских партизан и почти 70 тысяч подпольщиков. Свыше 500 наших земляков удостоены высокого звания Героя Советского Союза [1, с. 84].

На советско-германском фронте происходили главные битвы второй мировой войны. Здесь были достигнуты основные результаты в вооруженной борьбе. Несмотря на первоначальные успехи, немецко-фашистские войска так и не смогли добиться осуществления поставленных целей. Под Москвой они потерпели первое крупное поражение во второй мировой войне. Победа советских войск развеяла миф о непобедимости вермахта, окончательно похоронила план «молниеносной войны», положила начало коренному повороту в войне.

Подвиг, совершенный советским народом в годы Великой Отечественной войны, останется навечно как величайшее событие в истории человечества. Народы мира никогда не забудут и тех огромных жертв, которые они понесли в результате войны.

В День Победы мы воспевает славу беспримерному подвигу нашего народа, воинов на фронте, за линией фронта, тружеников тыла. Поём гимн беспримерному героизму, храбрости, бесстрашию, самоотверженности советских людей, которые всё отдали для победы: труд, кровь, а двадцать миллионов из них – жизнь.

День Победы – это и день скорби, день памяти об этих двадцати миллионах, погибших на фронте, в концентрационных лагерях, на временно оккупированной фашистами территории.

День Победы – это суровый урок и грозное предупреждение тем чёрным силам, которые вынашивают идею о новой войне, которая грозит гибелью человечеству.

День Победы – это торжество разума над безумием, это день мира, день надежды на то, что никогда человечество не испытает ужасов войны, что вечный мир восторжествует на нашей чудесной планете, имя которой Земля.

События второй мировой войны всё более отдаляются во времени. Однако миллионы людей не перестают задумываться над её происхождением, итогами и уроками.

С первых же дней Великой Отечественной войны Советскому Союзу пришлось иметь дело с очень серьёзным противником, умеющим вести большую современную войну. Гитлеровские механизированные полчища, не считаясь с потерями, рвались вперёд и предавали огню и мечу всё, что встречалось на пути.

Нужно было круто повернуть всю жизнь и сознание советских людей, морально и идейно организовать и мобилизовать их на тяжёлую и длительную борьбу с фашистскими захватчиками.

Все средства духовного воздействия на массы, агитация и пропаганда, политико-массовая работа, печать, кино, радио, литература, искусство – использовались для разъяснения целей, характера и особенностей войны против фашистской Германии, решения военных задач в тылу и на фронте, для достижения победы над врагом.

Русский народ не жалел ни сил, ни жизни для того, чтобы приблизить час победы над врагом [2, с. 43].

Героизм советских людей не знал границ. Казалось, что наши бойцы превратились в бесстрашных богатырей и никакая сила не способна удержать их от выполнения приказа Родины.

В годы войны очень ярко проявились такие качества наших солдат и офицеров, как стойкость и негибкость воли при исполнении воинского долга, составляющие важный элемент подлинного героизма.

Непоколебимость духа, гордое сознание своей силы и морального превосходства над врагом не оставляли советских солдат и офицеров никогда.

Таким образом, война показала глубину, передовой характер, духовную силу советского народа. В суровое время войны во всём величии проявилась духовная мощь нашего народа, беззаветно преданного своей Родине, упорного в бою за правое дело, неутомимого в труде, готового на любые жертвы и лишения во имя процветания Отечества.

Мы, ныне живущие, низко кланяемся солдату и генералу, матросу и офицеру, партизану и подпольщику, труженику тыла за их подвиг во имя процветания нашей Родины.

Список использованных источников

1. Каваленя, А.А. Беларусь у гады другой сусветнай вайны (1939 - 1945) / А.А.Каваленя. – Мінск: БДПУ імя М. Танка, 1996. – 183 с.
2. Туронак, Ю.Б. Беларусь пад нямецкай акупацыяй / Ю.Б. Туронак; пер. з польск. В.Ждановіч; камент. А.М.Літвіна. – Мінск: Беларусь, 1993. – 236 с.

УДК 1 : 159.947.5

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ МОТИВАЦИИ УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ

Студ. Лесковская К.С., преп. Новак Н.Г.

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины

Мотивация является одной, из фундаментальных проблем, как отечественной, так и зарубежной психологии (Б.Г. Ананьев, С.Л. Рубинштейн, м. Аргайл, В.Г. Асеев, Дж. Атkinson, Л.И. Божович, К. Левин, А.Н. Леонтьев, М.Ш. Магомед-Эминов, А. Маслоу, С.Л. Рубинштейн, З. Фрейд, П.М. Якобсон). Разработка проблемы мотивации в современной психологии связана, прежде всего, с анализом источников активации человека, побудительных сил его деятельности, поведения, с поиском ответа на вопрос, что побуждает человека к деятельности, каков мотив, «ради чего» он ее осуществляет.

Психологическое изучение мотивации и способов ее формирования – это две стороны одного и того же процесса воспитания мотивационной сферы, целостности личности. Изучения учебной мотивации необходимо для выявления реального уровня и возможных перспектив, а также зоны ее влияния на развитие каждого субъекта процесса обучения.

Мотивация представляет собой систему процессов, отвечающих за побуждение и деятельность (В.К. Виллюнас), она имеет сложную иерархическую структуру (К.К. Платонов), в которую включены мотивы, потребности, интересы, стремления, цели, влечения, мотивационные установки или диспозиции, идеалы и др. [1]. Мотивация является источником побуждения к действию и характеризуется как динамический процесс психофизиологического плана, управляющий поведением человека, определяющий его направленность, организованность, активность и устойчивость, способность человека деятельно удовлетворять свои потребности.

Проблема мотивации учебной деятельности относится к числу базовых проблем психологии обучения. Такой ее статус объясняется, с одной стороны, тем, что главной психологической характеристикой любой деятельности, в том числе и обучения, является ее мотивация. С другой стороны, управление мотивацией учения (а точнее мотивационно-потребностной сферой учения) позволяет управлять и учебным процессом, что представляется весьма важным для достижения его успешности [2].

Мотивация учебной деятельности представляет собой последовательность мотивов, поддерживающих ее непрерывность и стабильность. Мотивационная основа деятельности учащегося организует (сплачивает) учебную деятельность в одно целое. Система мотивационной основы учебной деятельности учащегося состоит из следующих элементов: сосредоточение внимания на учебной ситуации (осознание смысла предстоящей деятельности), осознанный выбор мотива (целеполагание), стремление к цели (осуществление учебных действий), стремление к достижению успеха (осознание уверенности в правильности своих действий), самооценка процесса и результатов деятельности (эмоциональное отношение к деятельности).

В студенческом возрасте мотивация учебной деятельности является не только частным видом мотивации, но также относится к числу профессионально значимых характеристик личности. Она является как показателем, так и критерием успешности и качества профессионального становления будущего специалиста. К числу специфических особенностей учебной деятельности студентов следует отнести: своеобразие целей и результатов (подготовка к самостоятельному труду, овладение навыками, знаниями, умениями, развитие личностных и профессионально важных качеств); особый характер объекта изучения (научные знания, информация о будущем труде и т.д.); деятельность студентов протекает в запланированных условиях; особые средства деятельности [3, с. 432]. В отличие от школьника студенту принадлежит ведущая роль в процессе обучения. Студент стремится к самостоятельности и самореализации. Он обучается для достижения конкретной цели – применения полученных в процессе обучения знаний, умений и навыков непосредственно по окончании обучения.

Выделяют три основных группы мотивов, в зависимости от того, что лежит в основе мотивации, – побуждение или потребность познания. Эти мотивы связаны с традиционными и активными методами обучения:

1) непосредственно побуждающие мотивы. Они могут возникать у студентов за счет педагогического мастерства преподавателя, формируя интерес к данному предмету;

2) перспективно побуждающие мотивы. Познавательная активность является лишь средством достижения цели, находящейся вне самой учебной деятельности. Например, у студентов формируется мотив к обучению, поскольку им необходимо сдать сессию на «отлично»;

3) познавательно-побуждающие мотивы бескорыстного поиска знаний, истины. Они появляются при применении активных методов обучения и, возникнув, превращаются в фактор активизации учебного процесса и эффективности обучения. Интерактивные методы познавательной деятельности помогают эффективно организовать получение учащимися собственного нового опыта и его осмысление. При использовании интерактивного метода обучения каждый студент становится участником совместного исследования и решения проблемы, участником ролевой игры или разработки собственного проекта.

Приобретение знаний должно носить творчески активный характер. Важно, чтобы деятельность студентов предусматривала овладение знаниями посредством использования разнообразных источников информации и умения работать с ними. Результатом успешного прохождения курса будут хорошие знания основных понятий изучаемой дисциплины и свободное владение материалом [4].

Существенным показателем студента как субъекта учебной деятельности служит степень его овладения основными видами и формами обучения. Задача преподавателя – формирование у студентов навыков и умений планировать, организовывать свою образовательную деятельность. Подобная постановка вопроса требует определить учебные действия, необходимые для успешной учебы, программу их выполнения на конкретном учебном материале и четкую организацию по их формированию. При этом образец выполнения этих действий должен демонстрировать сам преподаватель, учитывая трудности адаптационного периода обучения студентов-первокурсников, его влияние на характер освоения новых ценностных ориентаций и мотивации студента неопределимо [2].

Преподаваемые в вузе учебные дисциплины призваны создать у студентов мотивацию к овладению знаниями по изучаемому предмету, способствовать процессу формирования профессионального самоопределения и личностной рефлексии. Негативно на процесс формирования мотивации учебной деятельности влияют такие педагогические факторы, как бедность сообщаемого учебного материала, некомпетентность преподавателя, его неумение разобраться в профессиональных вопросах, незаинтересованность в работе, однообразии приводимых примеров и заданий, повторяемость приемов, отсутствие оценки, недоброжелательное отношение преподавателя к учащимся, приемы принуждения к деятельности.

Таким образом, уровень развития мотивационной сферы личности студента зависит от способов, условий и средств вузовского обучения, осознания собственного смысла учения, предметно-рефлексивного отношения к обучению, субъектной активности и субъектного отношения. Качественные особенности развития мотивационной сферы личности студента зависят от личностной и профессиональной направленности, ценностных ориентаций. Мотивационная сфера личности определяется деятельностью, а для того чтобы деятельность стала компонентом развития и саморазвития, важно не только глубоко понимать характер ее содержания, но и постоянно совершенствовать мотивационную сторону личности. Глубокое познание и понимание мотивационной сферы может обеспечить успех, направить активность личности студента в нужное русло ее развития.

Список использованных источников

1. Бадоев, Т.Л. Диагностика структуры мотивов трудовой деятельности / Т.Л. Бадоев. – Ярославль 1998. – 191 с.
2. Зимняя, И.А. Педагогическая психология: Учебник для вузов / И.А. Зимняя. – М.: Логос, 2003. – 384 с.
3. Буланова-Топоркова М.В. Педагогика и психология высшей школы: учебное пособие / М.В. Буланова-Топоркова. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2002. - 544 с.
4. Коллектив авторов. Учебное пособие / Коллектив авторов. – М.: Высшее образование, 2007. — 129 с.

УДК 811.161.1'373.232

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ИМЕНИ ТАТЬЯНА В НЕОФИЦИАЛЬНОМ ИМЕННИКЕ ЖИТЕЛЕЙ БЕЛОРУССКОГО ПООЗЕРЬЯ И СМОЛЕНЩИНЫ

Асп. Лисова И.А.

Витебский государственный университет имени П.М. Машерова

Неофициальные именники разных регионов отличаются качественно-количественными показателями. Так, неофициальный антропонимикон жителей Белорусского Поозерья включает **34,76%** форм имен, не зафиксированных одними из самых авторитетных в ономастике словарями неофициальных антропонимов [1, 4, 5, 6]. Формы имен используются в коммуникации с разной частотностью, поэтому исследование особенностей функционирования отдельных имен в разных регионах **актуально**. Целесообразно изучение номинативных приоритетов приграничных территорий. **Целью** нашего исследования стало определение специфики функциональных парадигм имени Татьяна на территории Белорусского Поозерья и Смоленщины.

Имя **Татьяна** – одно из самых частотных в современном русском антропонимиконе. Его распространению способствовало появление романа А.С. Пушкина «Евгений Онегин», где главная героиня Татьяна Ларина характеризуется как «русская душою», простая девушка. На территории Витебщины на протяжении 1950-1970-х гг. имя Татьяна занимает **3-й** ранг, на срезе 1974 г. – **2-й** ранг, в конце 90-х – начале XXI века относится к устойчивым [3, с. 26], **22,23%** форм данного имени, использующихся на территории исследуемого региона, не встречаются в названных выше словарях.

Материалом для исследования стали **177** форм (из них **18** не повторяются) **26** жителей Белорусского Поозерья с именем Татьяна (опрос 2012-2013 гг.), а также **108** форм (**15** из них не повторяются) **15** Татьян, проживающих в Смоленской области (опрос 2011 г.). Опрошенные разного возраста указали формы имени, которыми их называют члены семьи, рабочего коллектива, друзья в реальном общении и Интернет-коммуникации. Так, на одного респондента с именем Татьяна на территории Белорусского Поозерья в среднем зафиксировано **6,8** неофициальных форм, на Смоленщине этот показатель составляет **7,2** ед.

Под **неофициальным антропонимным спектром** понимаем набор всех форм конкретного имени. **Центральная** форма спектра наиболее часто употребляется в речи жителей отдельного социума. **Актуальные** формы функционируют чаще среднего числа неофициальных антропонимов в спектре. **Инертные** – употребляющиеся от двух раз до среднего числа номинаций единицы. **Единичными** считаем антропонимы, зафиксированные словарями как неофициальные формы конкретного имени, встретившиеся

в материале 1 раз. Окказиональны неофициальные антропонимы, не имеющие лексикографической фиксации. Поскольку опрос проводился в письменной форме, вокативы (звательные формы, полученные заменой материально выраженного окончания нулевым), рассматриваются нами как отдельные элементы неофициального антропонимного спектра.

Центральным элементом неофициального антропонимного спектра имени Татьяна, функционирующего на территории Белорусского Поозерья и Смоленщины, является гипокористика *Таня* (100 употреблений Белорусское Поозерье, 48 – Смоленщина). Гипокористические формы условно обозначены нами как неофициальные формы имен нулевой степени оценки (далее СО), каждый формант вносит в исходную форму коннотативные оттенки и добавляет ей 1 позицию. Актуальны в речи жителей Белорусского Поозерья квалитативы *Танюшка* (22 ед.; 2-я СО), *Танюша* (16 ед.; 1-я СО), *Танюха* (13 ед.; 1-я СО). К числу инертных неофициальных антропонимов относятся модификаты *Танька* (6 ед.; 1-я СО), *Танечка* (4 ед.; 1-я СО), *Танюшечка* (2 ед.; 2-я СО), *Татьянка* (2 ед.; 2-я СО) форма, более типичная для имени Таисия – *Тасенька* (2 ед.; 2-я СО), а также окказиональная форма *Танюндель* (2 ед.; 3-я СО). Единично используются формы *Танёк*, *Таньча*, *Танюш* (вокатив), *Таська*, *Тася*, *Татьянчик*, *Туня*, а также прецедентный конвергент *Тайсон*, мотивированный формой *Таньсон*.

Часто в номинации жительниц Смоленщины с именем Татьяна используются квалитативы *Танюша* (13 ед.; 1-я СО), *Танюха* (12 ед.; 1-я СО), *Танька* (8 ед.; 1-я СО). Потенциальными являются формы *Танюшка* (7 ед.; 2-я СО), *Танечка* (6 ед.; 1-я СО), вокатив *Танюш* (3 ед.; 1-я СО), церковная форма в неофициальном употреблении *Татиана* (2 ед.), лепетное *Тата* (2 ед.). Единичными являются квалитативные формы *Татьянка*, *Тусик*, *Танюка*, *Тань* (вокатив), *Нюся*, чаще фиксирующаяся в парадигме имени Анна. Окказиональна форма *Тетяна* (от *тетя* и *Татьяна*).

Так, идентична в выделенной группе актуальных форм имени Татьяна по исследуемым регионам только одна форма – *Танюша*, остальные используются реже или не задействованы вовсе (см. Диаграмму).

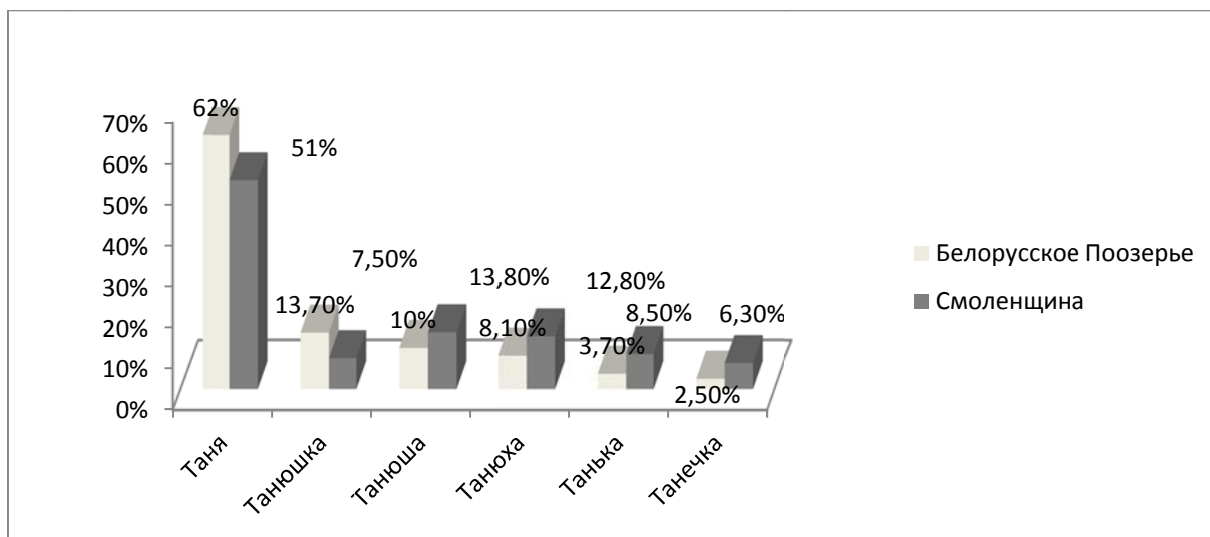


Диаграмма – Актуальные неофициальные формы имени Татьяна на территории Белорусского Поозерья и Смоленщины

Квалитативы на **-юшк**, наиболее популярные на территории Белорусского Поозерья, имеют семантику «испытываю чувства вроде тех, которые испытывают по отношению к людям, когда думают о плохих вещах, которые могут с теми случиться» [2, с. 130], на **-юш** (общая для актуальной зоны антропонимного спектра) могут быть как ласкательными, так и нейтральными, на **-юх** отражают отношения панибратства, на **-ка** с основой на мягкий «скорее могут быть интерпретированы как отрицательные» [2, с. 143].

Таким образом, в парадигме имени Татьяна на территории Белорусского Поозерья актуальны модификаты, отражающие заботу, ласку; для Смоленщины этот список дополняется формами, передающими отношения панибратства. Для неофициальной номинации жительниц Белорусского Поозерья с именем Татьяна характерны единицы с более высокой степенью оценки.

Список использованных источников

1. Бірыла, М. В. Беларуская антрапанімія. Уласныя імёны, імёны-мянушкі, імёны па бацьку, прозвішчы / М. В. Бірыла. — Мінск, 1966. — 327 с.
2. Вежбицкая, А. Язык. Культура. Познание / А. Вежбицкая. — М., 1996 – 412 с.
3. Мезенко, А. М. Антропонимное пространство Витебщины: монография / А. М. Мезенко, Т. В. Скрёбнева. – Витебск : ВГУ имени П.М. Машерова, 2013. – 148 с.
4. Петровский, Н. А. Словарь русских личных имен: ок. 2600 имен / спец. науч. ред. О. Д. Митрофанова. — М., 1984. — 384 с.
5. Суперанская, А. В. Словарь народных форм русских имен / А. В. Суперанская. — М. : URSS, 2010. — 368 с.
6. Тихонов, А. Н. Словарь русских личных имен / А. Н. Тихонов, Л. З. Бояринова, А. Г. Рыжкова. — М., 1995. — 736 с.

УДК 373.2 :78

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФОНОВОЙ МУЗЫКИ ВО ВРЕМЯ АДАПТАЦИИ ПЕРВОКЛАССНИКА

Асп. Мельникова Т.Ю., д.п.н., проф. Полякова Е.С.

Белорусский государственный педагогический университет имени М. Танка

Обращение к адаптивной образовательной среде как важнейшей составляющей гуманистической модели образования основывается на понимании её роли влияния на развитие, совершенствование личности, что, в свою очередь, обуславливает роль и значение психолого-педагогической помощи и поддержки. При этом, особую важность приобретает характер взаимодействия и взаимовлияния участников педагогического процесса (вербальное и невербальное), направленных на сохранение, развитие личностных качеств каждого участника, раскрытие ею природных задатков и способностей и расширение его адаптивных возможностей [7].

Процесс социальной адаптации с давних пор занимал умы ученых (философов бихевиористов и интеракционистов, знаменитых представителей области психоанализа З. Фрейда и Г. Гартманн) и продолжает быть насущным в наше время. В современной психолого-педагогической науке данная проблема разрабатывается широким кругом ученых, среди которых - А. В. Мудрик, Г. М. Андреева, В. С. Мухина, Н. Д. Никандров, В. А. Слостенин, Н. Ф. Голованова, Ю. Р. Хайруллина, Т. Д. Молодцова и др. Высокие требования современного общества к организации воспитания и обучения интенсифицируют поиск новых, более эффективных психолого-педагогических подходов, нацеленных на приведение методов обучения в соответствии с требованиями жизни. В этом контексте особое значение приобретает проблема адаптации первоклассников к обучению в школе во всем ее многообразии, а также дальнейшее совершенствование диагностической базы по данной проблеме.

В современной литературе, несмотря на многочисленные исследования разных аспектов адаптации (Э.М. Александровская, Г.В. Бурменская, И.В. Дубровина, О.А. Карабанова, И.А. Коробейников, Н.Г. Лусканова, Е.В. Новикова и др.), недостаточно изученным является вопрос о влиянии адаптирующие функции музыкального искусства [7].

Проблема адаптации учащихся к учебной деятельности особенно остро стоит на начальном этапе школьного обучения, так как школьное обучение включает первоклассников в новую структуру социальных отношений. Вхождение в учебный процесс, освоение навыков поведения в школе, смена режима жизнедеятельности сказывается почти на всех первоклассниках. Для многих детей это является стрессовой ситуацией. Результатом неблагоприятного течения адаптации является образование неадекватных мер приспособления ребенка к школе, определяемых как школьное дезадаптация и проявляющихся в следующих формах: нарушение учебы или поведения, конфликтные отношения, психогенные заболевания и реакции повышенного уровня тревожности.

Сложность школьной адаптации усугубляется все возрастающим противоречиям между постоянным ухудшением уровня здоровья детей и повышением требований в обучении. В связи с этим, проблему школьной адаптации следует отнести к одной из наиболее серьезных проблем, требующей не только углубленного изучения, но и поисков продуктивного решения на практическом уровне.

В современной постоянно меняющейся жизненной ситуации особую актуальность приобретают меры по совершенствованию существующих и созданию новых эффективных средств, методов, повышающих резервные возможности организма ребенка.

Одним из возможных путей решения проблемы школьной адаптации может являться активное использование в работе с детьми фоновой музыки, так как её восприятие при активной адаптационной работе педагогов, могут способствовать устранению негативных психоэмоциональных состояний детей, в том числе чувства страха и тревоги, а также негативного отношения к сверстникам и учителю [3]. Фоновая музыка выступает в качестве интегративного метода восстановления, утепления и сохранения духовного, физического, психического здоровья.

Идеи об адаптационных возможностях музыкального искусства встречаются в работах С. В. Шушарджана, В. П. Морозова и ряда других авторов. По мнению этих авторов, музыкальное искусство глубоко эмоционально воздействует на состояние человека. При восприятии происходит "сбрасывание" негативных эмоций, возникает эмоциональное умиротворение. Особенно положительное эмоциональное состояние вызывает восприятие музыки в коллективных и групповых формах по мимо положительного эмоционального фона у детей появляется чувство доверия друг к другу, что способствует налаживанию контактов между поющими, снимает отрицательное отношение друг к другу [5].

Проблемой влияния музыки на умственную деятельность детей и на функции мозга занимались многие учёные: А.Л. Готсдинер, В.Ф. Коновалов, О.В. Лаврова, Г.Ю. Маляренко, Т.К. Метельницкая, Н.А. Отмахова, Л.П. Трегубова, А.В. Торопова, М.В. Хватова, М. Critchley, R. Henson, N. M. Weinberger и др. Так, например, Т.П. Хризман было установлено, что при восприятии музыки в коре головного мозга возникает сложная функциональная система фокусов взаимосвязанной активности не только в сенсорных (слуховых), но и в ассоциативных лобных отделах коры. Музыка перестраивает характер внутриволнового и межполушарных отношений [6].

Эффективным и положительным средством воздействия па личность выступает фоновая музыка, применение которой в образовательных учреждениях возможно в решении практически любой проблемы воспитания, возникающей в работе с детьми младшего школьного возраста. Именно фоновая музыка, как

наиболее природное средство воспитания, способствует естественной адаптации ребенка к условиям школьной среды социального окружения, она имеет громадный потенциал для осуществления воздействия на личность ребенка через освоение эстетических норм музыкального языка народной культуры. [4]. В-первых, фоновая музыка представляет собой феномен, формы проявления которой изоморфны структуре психологической проблемы. Во-вторых, в результате психолого-педагогического воздействия, с помощью фоновой музыки, достигаются значимые позитивные изменения в сознании и поведении учеников. [1].

Использование фоновой музыки является одним из доступных и эффективных методов психолого-педагогического воздействия на ребёнка в условиях образовательного учреждения и помогает решать многие задачи образовательно-воспитательного процесса: создание благоприятного эмоционального фона, устранение нервного напряжения и сохранения здоровья детей; развитие воображения в процессе творческой деятельности, повышение творческой активности; активизация мыслительной деятельности, повышение качества усвоения знаний; переключения внимания во время изучения трудного учебного материала, предупреждение усталости и утомления; психологическая и физическая разрядка после учебной нагрузки, во время психологических пауз, физкультурных минуток.

Педагог, включая музыку в занятия (развитие речи, математика, ручной труд, конструирование, рисование и др.), может ориентироваться на возможности активного и пассивного её восприятия детьми. При активном восприятии он намеренно обращает внимание ребёнка на звучание музыки, её образно-эмоциональное содержание, средства выразительности (мелодия, темп, ритм и др.). При пассивном восприятии музыка выступает фоном к основной деятельности, она звучит не громко, как бы на втором плане.

Степень активности восприятия музыки детьми на конкретном занятии определяется воспитателем. В качестве примера приведем таблицу по использованию фоновой музыки педагогом начальных классов.

Таблица – Использование фоновой музыки педагогом начальных классов

Режимный момент	Результат воздействия музыки	Содержание произведений	Кем используется
Утро, прием детей	Создание положительного эмоционального фона	Классические произведения	Педагог
Занятия по изобразительной деятельности	Развитие творческой инициативы, фантазии и воображения	Классические произведения, народная музыка (при создании образов декоративного творчества)	Педагог
Физкульт-минутки, динамические паузы	Положительный эмоциональный заряд	Современная ритмическая музыка, детские песни, классические произведения	Педагог
Дневной сон (Группа продленного дня)	Эмоциональное расслабление	Классические произведения, современная инструментальная музыка	Воспитатель группы продленного дня
Релаксация	Снятие психического напряжения	Классические произведения, современная инструментальная музыка	Воспитатель Педагог Педагог-психолог

Список использованных источников

1. Абдуллин Э. Б., Николаева Е. В. Методика музыкального образования: Учебник для вузов. - М., 2006.
2. Башлакова Л.Н., Мартынова Л.А. «Психологические занятия-тренинги в детском саду», Минск, УП «Технопринт», 2005г.
3. Выготский Л. С. Воображение и творчество в детском возрасте. - М., 2001.
4. Гогобидзе А.Г. Теория и методика музыкального воспитания детей дошкольного возраста. – М.:Издательский центр «Академия», 2005. – 320с. С 177
5. Материалы и документы по истории музыки. Т. 2, XVIII век. / Под ред. М. В. Иванова-Борецкого. — М., 1934.с.21
6. Хризман, Т.П., Еремеева В.П., Лоскутова Т.Д. Эмоции, речь и активность мозга ребенка. М.: «Педагогика», 1991. — 232с.
7. Чистякова М. И. Психогимнастика / Под ред. М. И. Буянова. - М.: Просвещение, 1990.

УДК 614.8.084

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ КУЛЬТУРЫ БЕЗОПАСНОСТИ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛИЧНОСТИ

*Курсант Мельниченко Д.Д., курсант Фомченков С.А.
Командно-инженерный институт МЧС Республики Беларусь*

Первое десятилетие XXI века входит в историю не только как период освоения мирного атома, космоса, научных инноваций, но к сожалению как время катастроф, стихийных бедствий и войн. Совершенно очевидно, что успехи государства в предупреждении и ликвидации различного рода угроз чрезвычайного

характера зависят от практической реализации Концепции национальной безопасности Республики Беларусь, осведомленности человека о рисках в данной сфере.

Культура безопасной жизнедеятельности личности – это совокупность правил, норм и действий по созданию, поддержанию и корректировке безопасных условий и результатов деятельности [1, с. 119].

Основными функциями культуры безопасной жизнедеятельности личности являются: защитно-адаптивная, нормативная и валеологическая (формирование здорового образа жизни).

Следует выделить основные компоненты культуры безопасной жизнедеятельности личности: культура безопасности производственной деятельности; культура безопасного и здорового быта, отдыха и межличностных коммуникаций в обычных и особенно в опасных и экстремальных ситуациях; культура инженерной деятельности, проявляющаяся в соблюдении правил и норм безопасной жизнедеятельности при мониторинге, проектировании, реконструкции инженерных объектов в техносфере; транспортная культура; педагогическая культура по обучению и воспитанию населения безопасному поведению и т. д.

Организационно-психологический аспект культуры безопасной жизнедеятельности личности включает также следующие компоненты: предотвращение самоуспокоенности в процессе эксплуатации оборудования; понимание персоналом опасностей функционирования техники (аварии, внезапные отключения, нештатные опасные ситуации); чувство ответственности как инженерного, так и административного персонала.

В данном контексте необходимо осознавать, что Беларусь, пережившая в 1986 году крупнейшую в истории человечества социо-технологическую катастрофу [2, с. 426], соблюдает при строительстве и эксплуатации национальной АЭС все международные правила и нормы в области радиационной, промышленной и экологической безопасности [3].

Очевидно, что органы и подразделения МЧС Республики Беларусь выполняют не только функции ликвидации чрезвычайных ситуаций, но также организуют комплекс превентивных мероприятий, направленных на предупреждение чрезвычайных ситуаций.

Одним из направлений, успешно формирующих культуру безопасной жизнедеятельности в МЧС Республике Беларусь, является развитие движения юных спасателей-пожарных.

Культура безопасной жизнедеятельности личности характеризует степень усвоения правил безопасного поведения в обществе и включает в себя формирование норм и правил поведения в социальной и природной среде, неприятие несоблюдения правил безопасности.

На современном этапе культурно-исторического развития деятельность человека, направленная на повышение комфортности его жизни, одновременно становится потенциальным источником многочисленных вредных и опасных факторов.

Безусловно, личная и общественная безопасность перестает быть уделом исключительно специалистов-профессионалов и становится насущной проблемой каждого человека.

Вместе с тем, учитывая положительные результаты, уже достигнутые образовательной системой в области обеспечения безопасности жизнедеятельности, важно отметить, что актуальность совершенствования образовательного процесса в данной области не уменьшилась, а наоборот возросла.

Основа успеха в борьбе с чрезвычайными ситуациями – умение человека выжить. Только тогда, когда человек обладает системой знаний о безопасности жизнедеятельности, системой умений (например, знает основы первой медицинской помощи), имеет систему отработанных на практических занятиях навыков, то он сможет, безусловно, обеспечить личную и общественную безопасность в различных чрезвычайных ситуациях.

Переход от цели воспитания к содержанию, средствам и результатам воспитания культуры безопасности можно представить в виде логической цепочки последовательных действий всех участников проектирования и осуществления процесса воспитания личности (ученых, методистов, организаторов народного образования, учителей и школьников).

1) Цель воспитания как идеальное представление о желательных изменениях в личности (готовность к безопасной жизнедеятельности).

2) Задачи воспитания как конкретизация цели воспитания, переход от стратегической цели к тактическим и оперативным (мировоззренческая, нравственная, психологическая и т.д. подготовка к безопасной жизнедеятельности).

3) Теоретическая модель воспитания культуры безопасности личности (основные компоненты целей, содержания, средств и их взаимосвязи).

4) Программа воспитания в виде конкретного перечня формируемых качеств личности воспитанников, видов деятельности, в которых эти качества формируются и т.д.

5) Методическая модель процесса воспитания культуры безопасности в учебных программах, учебниках, методических пособиях и материалах (учебный материал).

6) Реализация модели воспитания культуры безопасности личности в учебном процессе, включающем деятельность педагога и учащихся с использованием учебного материала, элементов культуры безопасности, воплощенных в знаках, образах, материальных предметах, деятельности и личности педагога, личности школьников и т.д.

7) Результаты воспитания культуры безопасности.

Таким образом, на современном этапе развития белорусского общества становится очевидным и актуальным – побуждение личности к безопасному поведению в социуме на основе формирования культуры безопасности жизнедеятельности.

Список использованных источников

1. Безопасность деятельности: Энциклопедический словарь. / Под ред. О. Н. Русака – СПб.: , 2004. – 504 с.

2. Бабосов, Е. М. Прикладная социология: Учеб. пособие для студентов вузов. 2-е изд., стереотип. – Мн.: 2001. – 496 с.

УДК 37.042

ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ СПОСОБНОСТЕЙ СПЕЦИАЛИСТА МЧС

Студ. Поживилко Р.Р.

Командно-инженерный институт МЧС Республики Беларусь

При всем разнообразии способов формирования и развития конкретных способностей специалистов МЧС психологическая наука определяет важнейшие пути и условия воспитания способностей. Их необходимо знать всем.

Сначала хотелось бы отметить в целом, что такое «способность».

Следует отметить, что слово «способность» имеет очень широкое применение в самых различных областях практики. Обычно под способностями понимают такие индивидуальные особенности, которые являются условиями успешного выполнения какой-либо одной или нескольких деятельностей.

Если суммировать всевозможные варианты существующих в настоящее время подходов к исследованию способностей, то их можно свести к трем основным типам:

Во-первых, под способностями понимаются индивидуально-психологические особенности, отличающие одного человека от другого; никто не станет говорить о способностях там, где речь идет о свойствах, в отношении которых все люди равны.

Во-вторых, способностями называют не всякие вообще индивидуальные особенности, а лишь такие, которые имеют отношение к успешности выполнения какой-либо деятельности или многих деятельностей.

В-третьих, понятие «способности» не сводится к тем знаниям, навыкам или умениям, которые уже выработаны у данного человека.

От способностей зависят легкость и быстрота приобретения знаний, умений и навыков.

Приобретение же этих знаний и умений, в свою очередь, содействует дальнейшему развитию способностей, тогда как отсутствие соответствующих навыков и знаний является тормозом для развития способностей.

Способности не могут существовать иначе как в постоянном процессе развития. Способность, которая не развивается, которой на практике человек перестает пользоваться, со временем утрачивается.

Следует отметить, что успешность выполнения любой деятельности зависит не от какой-либо одной, а от сочетания различных способностей, причем это сочетание, дающее один и тот же результат, может быть обеспечено различными способностями.

Что же мы должны знать и учитывать при формировании и развитии способностей специалистов МЧС конкретно?

Во-первых, воспитание способностей – это целенаправленный процесс. Прежде всего, следует определить, какие из способностей и в каком направлении нужно развивать. Все психологические **качества** личности и, следовательно, способности развиваются только в процессе деятельности, для которой они необходимы. Включение в деятельность – основной путь для развития способностей.

Во-вторых, для успешного формирования и развития способностей сотрудников необходимо постоянно и чутко воспитывать интересы и склонности, также любовь к данной конкретной деятельности. Устойчивый интерес к той или иной другой специальности помогает специалисту значительно легче усваивать предметы обучения и развивать необходимые способности.

В-третьих, психологические **качества** специалиста МЧС формируются наиболее плодотворно не в одном, а в различных видах его деятельности и при постоянном усложнении задач. Простые и легкие задания не развивают способности человека. Задание всегда должно быть посильным, хотя и трудным, но не вызывающим потери веры в свои силы, а, следовательно, растерянности и напряженности. У профессионалов в МЧС надо всемерно развивать разнообразные способности, а не только своей узкой специальности. Поэтому положительное влияние на развитие способностей является повторность, систематичность применения формирующих их средств. Повторение – не только мать учения, но и воспитания [1, с. 98].

Способности – это индивидуальные свойства личности, являющиеся субъективными условиями успешного осуществления определённого рода деятельности. Способности не сводятся к имеющимся у индивида знаниям, умениям, навыкам. Они обнаруживаются в быстроте, глубине и прочности овладения способами и приёмами некоторой деятельности и являются внутренними психическими регулятивами, обуславливающими возможность их приобретения.

Однако развитие способности должно иметь какое-то начало, точку отсчета. Задатки – это природная предпосылка способности, анатомо-физиологические особенности, лежащие в основе развития способностей. Задаток сам по себе не определен, ни на что не направлен, многозначен. Он получает свою определенность, только будучи, включенным в структуру деятельности, в динамику способности.

Возможно, из какого-то природного задатка у человека разовьются, например, математические способности, а возможно – другие. Из одного и того же физиологического материала могут развиваться разные психологические способности. Это определено направленностью личности и результативностью деятельности.

У человека имеется множество самых разных способностей: элементарные и сложные, общие и специальные, теоретические и практические, коммуникативные и предметно-деятельностные.

Способности человека не только совместно определяют успешность деятельности и общения, но и взаимодействуют друг с другом, оказывая друг на друга определенное влияние.

Психика человека едина, все ее составные части (процессы, свойства, состояния) взаимосвязаны и взаимообусловлены. Поэтому развитие способностей нельзя отрывать от развития личности человека в целом. Вместе с тем, можно наметить те направления, пути, которые преимущественно влияют на развитие способностей специалиста МЧС.

1. Главным направлением в развитии способностей является формирование мотивационной основы их проявления и развития. Это – формирование высокой гражданственности, сознательности, чувства патриотизма, коллективизма, личной ответственности за овладение специальностью и добросовестное выполнение своего долга.

2. Одним из направлений является воспитание интереса, склонности человека к конкретной специальности, деятельности. Интерес и склонность – сильные факторы развития способностей.

3. Как известно, способности тесно связаны с другими психическими свойствами личности, психическими познавательными и эмоционально-волевыми процессами. Поэтому развитие способностей предполагает, вместе с тем, и постоянное усовершенствование тех психических познавательных процессов и **качеств** (память, воображение, внимание и т.д.), которые особенно необходимы для данной специальности.

4. Одним из важнейших путей развития способностей является включение человека в активную деятельность в условиях, максимально приближенных к реальным.

5. Способности могут развиваться не только благодаря воспитанию, но и самовоспитанию.

6. На развитие способностей большое влияние оказывает личный пример руководителя, постоянная работа над собой. Очень важно поэтому, чтобы, прежде всего руководитель стремился сам развивать свои способности [2, с. 159].

Таким образом, формирование и развитие способностей специалиста МЧС идет одновременно с формированием его как личности. Способности складываются на основе закреплении тех психических процессов и свойств человека, которые проявляются в связи с его определенной деятельностью.

Список использованных источников

1. Кремень, М.А. Спасателю о психологии. – Минск, 2003. – 136 с.

УДК 008-025.27+316.7

КЛАСТЕРЫ КУЛЬТУРЫ КАК СОЦИАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ

Магистр культурологии, преп. Сапотько П.М.

Белорусский государственный университет культуры и искусств

Кластеры культуры наряду с промышленными альянсами, холдингами и т.д. прочно закрепляются в социально-экономическом секторе многих мировых стран, заставляя при этом активизировать творческие ресурсы Беларуси по выработке соответствующих инновационных решений.

Представляя собой комплекс организаций социально-культурной сферы и взаимодополняющих субъектов предпринимательства и учреждений иных областей, способствующих разработке и продвижению культурного продукта, кластеры культуры способствуют решению многих отраслевых проблем, а также обеспечивают экономическую стабильность как самих субъектов кластерных взаимодействий, так и регионов в целом.

Кластеры культуры в Беларуси постепенно оформляются в полноценный социальный институт – организованную систему, характеризующуюся устойчивостью структуры, интегрированностью элементов и определенной изменчивостью их функций.

Источником создания любого института является социальная потребность, в целях удовлетворения которой организовывается совместная деятельность людей в рамках каждого института. Например, институт семьи удовлетворяет потребность в воспроизводстве человеческого рода и воспитании детей, реализует отношения между полами, поколениями и т.д., институт высшего образования обеспечивает подготовку специалистов, дает возможность человеку развить свои способности для того, чтобы реализовать их в последующей деятельности и обеспечить себе комфортное существование и т.д. Кластер же удовлетворяет многие потребности государства, общественности и бизнес-сообщества: для государства – это увеличение налогооблагаемой базы и налоговых поступлений в бюджет, повышение положительного имиджа региона, для общества – создание новых рабочих мест, развитие социальной инфраструктуры, для бизнеса это доступ к финансовым ресурсам посредством повышения экономической устойчивости организаций, улучшение кадрового обеспечения организаций, поиск новых партнеров и выход на внешние рынки и др. Все перечисленное составляет преимущества кластерной модели.

В обществе нет такого социального института, который бы функционировал в изоляции от других институтов: так и деятельность кластера во многом зависит от государственного устройства с его правовой системой, от уровня образования, уровня корпоративной культуры и социальной ответственности и т.д.

Образование института, то есть его упорядочение, формализация и стандартизация, называется институционализацией – это «превращение какого-либо явления или движения в организованное учреждение, упорядоченный процесс с определенной структурой отношений, иерархией власти,

дисциплиной, правилами поведения» [4, с. 134]. Процесс институционализации кластера – это объединение одиночных организаций, предпринимателей, физических лиц в упорядоченную систему отношений. Процесс институционализации проходит несколько этапов: от возникновения потребности в данном институте и осознания ее обществом, формирования соответствующей системы статусов и ролей до создания материальной базы социального института и включения его в существующую социальную систему. При его развитии двигательными силами являются такие социальные потребности, как потребность в общении, самосохранении, самоутверждении, саморазвитии, самовыражении и т.д.

Кластеры относятся к категории формальных институтов, в которых объем функций, средства и методы функционирования регулируются предписаниями нормативно-правовых актов, формально утвержденных распоряжений, установлений, правил, уставов и т.д. [3, с. 259]. Социальный контроль в таких институтах осуществляется на основе строго установленных формальных регламентов и санкций.

Кластер, как и любой социальный институт, выполняет ряд функций:

1. Функция закрепления и воспроизводства общественных отношений. Каждый институт располагает набором норм и правил поведения, стандартизирующих поведение своих участников и делающих это поведение предсказуемым, обеспечивая порядок и рамки, в которых должна протекать деятельность каждого члена института.

2. Регулятивная функция обеспечивает регулирование взаимоотношений между членами общества путем выработки образцов и шаблонов поведения. Каждый социальный институт регламентирует деятельность, и человек выполняет ролевые требования и ожидания, тем самым способствуя устойчивости социальной структуры общества.

3. Интегративная функция содействует сплоченности, взаимозависимости и взаимной ответственности субъектов, что происходит под воздействием институализированных норм, ценностей, правил, санкций, приводя к повышению и целостности элементов социальной структуры.

4. Транслирующая функция, посредством которой происходит устойчивости передача социального опыта. Это означает, что в каждом институте предусмотрен механизм социализации к его ценностям, нормам, ролям и т.д.

5. Коммуникативная функция выражается в том, что информация, произведенная институтом, должна распространяться как внутри института, так и во внешнюю среду – между другими институтами. Эта функция заключается в упорядоченности процессов трансляции социально важной информации, интеграции общества и социальных групп, внутренней социальной дифференциации [4, с. 135-136].

Социальные институты создаются с целью решения насущных проблем, например, повышение инвестиционной привлекательности региона, содействие творческому развитию личности, возрождение и трансляция историко-культурного наследия и др. Кластеры, решая перечисленные и иные проблемы, получают личную выгоду в виде материальной прибыли и социальных дивидендов: например, при разработке познавательного туристического маршрута вносится существенный вклад в изучение и популяризацию материального и духовного наследия какого-либо региона, а участники кластера (музеи, агроусадьбы, туристические фирмы, владельцы сувенирных магазинов) получают прибыль.

Главными составляющими элементами кластера, прошедшего все стадии институционализации, должны стать:

1. Техническая: здания, сооружения, оборудование, условия труда, технологии;
2. Социальная: участники, формальные и неформальные группы, связи между ними и т.д.;
3. Социотехническая: совокупность рабочих мест [5, с. 314].

М. Вебер выделил две характерные особенности социального института:

1. Социальный институт представляет собой совокупность людей, в которую они входят на основании объективных данных – профессия, уровень образования, наличие определенных знаний, навыков, умений и т.п.

2. Наличие в этом объединении рациональных установок, правил, норм, которым надлежит следовать всем субъектам, входящим в состав данного социального института и специфического аппарата, осуществляющего санкции по соблюдению установленных в нем норм и правил, в том числе и принуждение [2, с. 95]. Все сказанное М. Вебером справедливо в случае с кластерами, деятельность которых строится на отношениях сотрудничества, взаимной выгоды, помощи и доверия. Компетентность руководителей и сотрудников организаций кластера в вопросах решаемых задач будет играть одну из ключевых ролей в успешном осуществлении проекта.

Рассмотрим основные признаки кластеров через призму социального института:

- наличие субъектов, занятых в сфере: сюда относятся как непосредственные субъекты кластера (учредители, члены руководящих органов, волонтеры, партнеры, спонсоры), так и органы власти, средства массовой информации и др.;
- система правовых и нравственных норм, традиций и обычаев, регулирующих поведение людей – совокупность законодательных норм, прав и обязанностей, прописанных в уставе кластера, положения договоров о сотрудничестве и других соглашениях, образцы поведения, традиции как элементы корпоративной культуры (торжества, посвященные дню основания кластера, вручение почетных грамот, заседания правящего органа и т.д.);
- разграничение функций между организациями, входящими в кластер, и разделение труда между непосредственными сотрудниками различных кластерообразующих структур при реализации конкретных проектов;

- крупномасштабность действий и длительность функционирования: в отличие от одиночных и краткосрочных проектов кластеры создаются на длительный срок для решения актуальных проблем и действия их носят комплексный характер;
- ресурсное обеспечение деятельности фонда: кадровые ресурсы (разработчики программ, руководители, исполнители всех субъектов кластера), финансовые ресурсы (доходы от предпринимательской деятельности, спонсорские средства, пожертвования физических и юридических лиц, гранты и др.), информационные ресурсы (СМИ, рекламные материалы, специальные мероприятия – презентации, конференции, круглые столы, дни открытых дверей и др.), материальное оснащение (офисы, мебель, техника, транспорт и др.);
- интегрированность в систему общества: занимаясь социально полезной работой и разрабатывая проекты социального характера, кластеры включены в структуру общества и деятельность иных его институтов, представляя собой элемент данной общественной системы.

По мнению американских исследователей Дарона Аджемоглу и Джеймса Робинсона, именно характер социальных институтов определяет успех или провал развития страны [1, с. 57]. Таким образом, наличие и деятельность различных институтов являются показателем демократичности государства, его социально-культурной и экономической стабильности. Также деятельность СКИ – показатель развитости гражданского общества – сферы самопроявления свободных граждан и добровольно сформировавшихся ассоциаций и организаций, не зависящих от прямого вмешательства и произвольной регламентации со стороны государственной власти. А кластер как раз и является площадкой самоорганизации и саморегуляции, где находят решение многие актуальные проблемы и создаются инновационные и важные проекты. Успешное функционирование кластера культуры, в свою очередь, зависит от его институционального оформления с наличием структурированной взаимосвязи организаций-участников, системы правовых и моральных норм, ресурсной базы и т.д.

Список использованных источников

1. Беларусь и Европейский Союз: от изоляции к сотрудничеству / Ханс Георг Вик [и др.]. – Вильнюс: Фонд Конрада Аденауэра, 2011. – 182 с.
2. Вебер, М. О некоторых категориях понимающей социологии / М.Вебер. – М.: Мысль, 1990. – 167 с.
3. Добренков, В.И. Социология / В.И. Добренков, А.И. Кравченко. – М.: Омега-Л, 2000. – 390 с.
4. Ігнатівіч, П.Р. Сацыялогія: вучэб.-метад. дапам. / П.Р. Ігнатівіч. – Мінск: БДУКМ, 2013. – 226.
5. Кривоносов А.Д. Основы теории связей с общественностью: учеб. пособие / А.Д. Кривоносов, О.Г. Филатова, М.А. Шишкина. – СПб.: Питер, 2012. – 384 с.

УДК 57.034

ВЛИЯНИЕ СЕЗОННЫХ И ГОДОВЫХ РИТМОВ НА ОРГАНИЗМ ЧЕЛОВЕКА

Маг. Семенюк В.П., к.ф.н., доц. Рудковский Э.И.

Витебский государственный университет имени П.М. Машерова

Человек является сложным социобиологическим образованием. В формировании его личностного облика решающую роль играет социальная среда. Что касается биологической составляющей, то она функционирует и развивается под прямым воздействием ряда факторов природного характера.

Цель исследования – рассмотреть влияние сезонных и годовых ритмов природы на организм человека.

Установлено, что биологические часы человека отражают не только суточные природные ритмы, но и имеющие большую продолжительность, например, сезонные. Это приводит к повышению обмена веществ весной и в снижении его осенью и зимой, в увеличении процента гемоглобина в крови и в изменении возбудимости дыхательного центра в весеннее и летнее время.

Наибольшую активность физиологические процессы имеют, как правило, в светлое, теплое время года – летом, наименьшую – зимой. Ритмично, в такт сезонным изменениям природы меняется и ритм работы различных органов организма человека. Очень ярко это, например, проявляется на состоянии его кожи и волос. С наступлением зимы все процессы в природе и в живых организмах замедляются; приходит период биологического отдыха и покоя. Человек, будучи существом социальным, зимой не прекращает трудовой деятельности, поэтому его жизненные силы приходится поддерживать как четким режимом сна и бодрствования, так и питанием [1].

На сезонные биоритмы прежде всего влияют такие климатические и иные природные явления, как фотопериодизм, колебания температуры воздуха, влажность, электромагнитное поле Земли. Все это способствует развитию адаптивных ритмов, что особенно характерно для флоры и фауны. Окологодовые ритмы эволюционно создали возможность выживания при сезонных изменениях среды обитания. Они позволили живым организмам широко распространиться по Земле и занять соответствующие экологические ниши. Эти ритмы способствуют:

▶ во-первых, синхронизации биологических явлений с годовым циклом внешних условий, что особенно важно в умеренных и северных широтах с резкой годовой изменчивостью климата.

▶ во-вторых, синхронизации биологических процессов, свойственных разным особям одной популяции, что облегчает половое размножение животных и растений, стайное поведение и миграцию животных.

► в-третьих, «разведение» во времени несовместимых физиологических процессов и, наоборот, согласованных совместимых процессов, протекающих внутри одного организма. Например, у позвоночных животных несовместимы по времени размножение и линька, наращивание биомассы и зимовка [2].

Состояние организма в летнее и зимнее время в какой-то степени соответствует его состоянию днем и ночью. Так, зимой по сравнению с летом снижается в крови содержание глюкозы (аналогичное явление происходит и ночью), увеличение количества АТФ и холестерина.

Годовые ритмы у человека обусловлены чередованием времен года, особенно это характерно для людей, живущих в средних и высоких широтах. В разное время года неодинаково содержание гемоглобина и холестерина в крови, мышечная возбудимость выше весной и летом, слабее – осенью и зимой. Максимальная светочувствительность глаза отмечается весной и летом, а к осени и зиме она уменьшается.

Смена сезонов года происходит из-за изменения количества энергии, поступающей от Солнца. В дни летнего солнцестояния световой день самый длинный, и на поверхность Земли поступает максимум солнечной энергии. В дни зимнего солнцестояния Земля хотя и находится наиболее близко к Солнцу, но поверхность ее получает минимум энергии, а дни при этом самые короткие.

Помимо изменения количества солнечного потока, получаемого поверхностью Земли, меняются зависящие от него такие параметры, как влажность, аэроионизация, парциальная плотность кислорода и ряд других. Например, максимум аэроионов (ионы газов, образующиеся в атмосфере под действием космического излучения, электрических разрядов и других факторов) наблюдается с августа по октябрь, минимум – с февраля по март. Это, в свою очередь, отражается на активности органов и систем человека. Так как легкие активно работают тогда, когда в атмосфере много аэроионов, то их наибольшая активность наблюдается осенью. Парциальная плотность кислорода наибольшая зимой в январе, а минимальная – в июне-июле. Эти колебания сильно отражаются на работе всего организма, особенно почек. Они наиболее активны в зимний период [3, с. 23-36].

Чтобы предотвратить вредные влияния сезонов года на организм человека рекомендуется прием пищи в зависимости от сезона и ведение определенного образа жизни в зависимости от сезона. У человека интенсивность обмена веществ зимой выше, чем летом, соответственно чему зимой потребляется кислорода больше. В жаркое время кровяное давление обычно ниже, чем в холодное. В летние месяцы уменьшается количество эритроцитов и гемоглобина в крови по сравнению с зимним периодом. Весной и летом физическая работоспособность человека выше, чем зимой. Из спортивной практики известно, что наивысшие результаты в легкой атлетике достигаются в весенне-летний и осенний периоды (на 10-15%). Выдающиеся лыжники родились зимой, а легкоатлеты – летом.

Осенью повышается обмен веществ, потребление кислорода, общий тонус, усиливаются все физиологические процессы, повышаются жизненные функции. Это реакция подготовки к зиме. Желто-красные краски действуют возбуждающе. Весенне-летняя активность связана с репродуктивным процессом.

В медицине сезонные циклы получили широкое распространение: ревматизм обостряется осенью кожные заболевания хорошо поддаются лечению поздней весной, а сердечно-сосудистые заболевания лучше всего лечить в июне.

Французский ревматолог Рейнборг полагал, что лучшее время для любви и начала супружеской жизни – это осень. Дети, зачатые осенью отличаются большей жизнестойкостью. Недаром на Руси издавна было принято играть свадьбы осенью. Существует мнение, что для творческих задатков человека безразличен и год рождения. Есть годы обильные на талантливых людей, а есть – нет.

Статистический анализ заболеваемости и смертности, который был проведен в разных странах, показал, что существует своего рода фенология болезней. Согласно ей вероятность обострения увеличивается для различных форм патологии в определенные сезоны года. Были составлены календари болезней на основе статистических данных о смертности от различных заболеваний. Показано, что сезонная динамика смертности в США, Великобритании, Дании, Японии и других странах имеет сходный характер. В этих странах смертность от инфекционных заболеваний (грипп, пневмония, туберкулез) возрастает в зимнее время. В этот же период увеличивается смертность от болезней сердечно-сосудистой и желудочно-кишечной систем, рака и др. [4].

Сезонная ритмичность у человека характерна для многих физиологических показателей. Рассмотрим некоторые из них: смертность, рождаемость, самоубийства. Максимальное число всех трех явлений приходится на май и июль. Существует зависимость смертности, рождаемости и самоубийств от географической широты. Показатели смертности минимальны в экваториальных областях и достигают максимума в северном полушарии около 40° с.ш. В северном полушарии пики ритмов смертности приходятся на январь, в южном – на июль. Около 40° с.ш. максимальны амплитуды двух внешних сезонных ритмов: ритм среднемесячной температуры и среднемесячной продолжительности солнечного сияния. Таким образом, ведущими факторами, которые определяют эти явления, являются температура и продолжительность солнечного сияния. Пик смертности совпадает с самым холодным месяцем. Многие авторы обнаружили тесную корреляцию между изменением температуры внешней среды и смертностью. Многие авторы считают, что температурный режим играет определенную роль и в процессе зачатия. Отмечено, что между 30 и 50° с.ш. максимум зачатия совпадает с тем периодом, когда температура воздуха достигает 18°C, считающейся оптимальной для зачатия. Но в развитых странах ритм рождаемости в значительной степени определяется социальными факторами. Ритм самоубийств повторяет ритм смертности, хотя пик этого явления приходится на январь, а не на май. С развитием общества, значение сезонных ритмов уменьшается, так как социально-культурные влияния сильно перекрывают влияние природно-биологических факторов. Как результат глобальных процессов индустриализации и урбанизации, в результате которых прогрессирует уровень жизни, – уменьшение зависимости человека от окружающей среды [5, с. 27-59].

Есть мнение, что у человека существует свой собственный (эндогенный) год. В течение индивидуального года наиболее опасный месяц перед датой рождения, в этот месяц имеет место максимальное число летальных исходов. Достаточно неблагоприятными являются 1, 9, 10 и 11-ый месяцы от дня рождения. Учитывая снижение иммунных возможностей организма в месяц перед датой рождения нельзя проводить вакцинацию детей, надо применять витаминизацию, восстановительные и укрепляющие средства. Для физических достижений наиболее благоприятен первый месяц после рождения [4].

В заключение отметим, что человек был всегда и остается сегодня органической частью природы. Поэтому непродуманное вторжение человека в природный мир приводит к ухудшению состояния и того, и другого. Обеспечение гармонической коэволюции общества и природы – залог устойчивого развития человека как уникального биологического образования.

Список использованных источников

1. Биологические ритмы / Под ред. Ю. Ашоффа. – М.: Мир, 1984. – 321 с.
2. Губин, Г.Д. Суточные ритмы биологических процессов и их адаптивное значение в онто- и филогенезе позвоночных / Г.Д. Губин, Е.Ш. Герловин. – Новосибирск: Наука, 1980. – 249 с.
3. Белоконева, О. Триллионы беззвучных часов / О. Белоконева // Наука и жизнь. – 2009. – № 5. – 90 с.
4. Хронобиология и хрономедицина / Под ред. Ф.И. Комарова. – М.: Медицина, 1989. – 345 с.
5. Ашофф, Ю. Экзогенные и эндогенные компоненты циркадных ритмов / Ю. Ашофф // Биологические часы. – М.: Мир, 1964. – 111 с.

УДК 111

ВКЛАД СИНЕРГЕТИКИ В КОНЦЕПЦИЮ ГЛОБАЛЬНОГО ЭВОЛЮЦИОНИЗМА

Д.ф.н., проф. Слемнев М.А.

Витебский государственный университет имени П.М. Машерова

При рассмотрении истории науки обычно выделяют три этапа: классический, неклассический и постнеклассический. В классической науке (от зарождения опытного естествознания в середине XVI до конца XIX вв.), объектом исследования которой преимущественно были простые механические системы, диалектический характер природы просматривался весьма смутно. Поэтому идеи диалектики в ней были востребованы слабо. В неклассический (конец XIX-середина XX вв.) и, особенно, постнеклассический периоды (середина XX в. и по настоящее время), ситуация радикально изменилась: наука по сути стала говорить на языке диалектики. Показательным примером стремительного проникновения диалектического способа мышления в современную науку является синергетика, которая изучает структуру и закономерности функционирования и развития открытых природных и социальных систем сложной конфигурации. Данная отрасль междисциплинарных исследований обогатила и конкретизировала основополагающие принципы и законы диалектики как философского учения о развитии, всеобщей связи и противоречивости всех явлений действительности.

Цель работы – раскрыть вклад синергетики в придание завершенного вида диалектической концепции глобального эволюционизма.

Усилиями не одного поколения мыслителей оттачивалось предположение о том, что неживая природа, живая и человеческое общество являются закономерными звеньями сквозного, глобального эволюционного процесса. Огромный вклад в подтверждение этой гипотезы внесли космологические взгляды И. Канта и П. Лапласа, теория эволюции Ч. Дарвина, формационные и цивилизационные модели социально-экономического развития, учение В.И. Вернадского о биосфере и ноосфере, астрофизические концепции раздувающейся и расширяющейся Вселенной, «антропный принцип» Б. Картера. Но до недавнего времени наука не могла объяснить, как на базе неорганической материи могла возникнуть органическая, физическое движение породить химическое, а химическое – биологическое.

С точки зрения классической науки эволюция материи в рамках неорганической природы вообще невозможна. Считалось, что ее объекты способны вступать в синхронное, но ни в коем случае не диахронно-временное отношение. Фактор исторического времени при исследовании неживой природы исключался. С опорой на закон возрастания энтропии делался вывод о том, что всякая организация, порядок в неживой природе со временем превращаются в необратимый беспорядок, хаос. Синергетика же показала как из этого хаоса, беспорядка в результате диалектического взаимодействия необходимости и случайности появляется новый порядок, причем более высокого уровня (И.Р. Пригожин, Г. Хакен). Тем самым непрерывной «стрелой исторического времени» были соединены элементарные частицы, которые возникли в момент Большого взрыва, и высший цвет материи, мыслящий дух, носителем которого является человек.

Велика роль синергетики в конкретизации механизмов взаимосвязи количественных и качественных изменений как на стадии перехода от одних уровней организации материи к другим, так и в рамках каждого из этих уровней. В синергетике трансформация количества в качество связывается с фазовыми превращениями при достижении системой состояния наименьшей устойчивости – в «точке бифуркации» (разветвление). Здесь противоречие между стремлением системы к максимальной устойчивости и нарушающим эту устойчивость воздействием внешней среды достигает своего пика. Из этого состояния система решительно переходит в новую качественную устойчивость. «Точка бифуркации» – это место

разрешения диалектических противоречий, начало качественного скачка в развитии системы. При осуществлении «бифуркационного выбора» активно взаимодействуют актуальное и потенциальное, необходимое и случайное, которые органически дополняют друг друга.

Одно из кардинальных положений диалектики – признание монолитного единства мира, его системной целостности, взаимосвязи всего со всем. Из этого, в частности, следует, что природа не склонна к излишествам, она необычайно экономна. Отыскав с помощью «проб и ошибок» (диалектика необходимого и случайного) оптимальные формы организации материи в одном месте, она повторяет их в другом. «Неразумная природа» дает пример рачительного хозяйствования «разумному социуму». Синергетика подвергла тщательному изучению этот удивительный феномен, назвав его фрактальностью (самоподобием). Фракталами обозначают явления масштабной инвариантности, когда последующие формы самоорганизации материальных и социальных систем напоминают по своему строению предыдущие.

Идеальных фрактальных структур ни в природе, ни в обществе нет. Как нет «идеального газа», «математического маятника», «точечного заряда». Это все абстракции. Но они являются условными, схематичными референтами различных фрагментов материального мира. То же самое можно сказать о математических и геометрических фракталах. За ними скрываются фракталоподобные природные и социальные объекты и процессы, которые либо очень, либо слегка похожи на соответствующие математические и геометрические объекты.

Наличие в природе и обществе экстенсивных и интенсивных изменений позволяет выделить вертикальную и горизонтальную фрактальность мира. Вертикальная фрактальность выражается в том, что в процессе эволюционного развития «послевзрывной материи» на темпоральном отрезке длиной приблизительно в 15 млрд. лет алгоритм строения и функционирования низших уровней организации материи с определенными коррективами воспроизводится на высших, более сложных уровнях (элементарные частицы – ядра – атомы – молекулы – молекулярные соединения – ...звезды – звездные системы – галактики – метagalктики и т.д.). При таком динамическом «срезе» мир предстает «в виде сетевой иерархии процессов становления, необходимых переходов потенциального в актуальное» [1, с. 80]. Упрощенная модель – популярная русская игрушка «матрешка». В отношении горизонтальной фрактальности находятся объекты, принадлежащие одному и тому же уровню структурной сложности. Наглядным примером может служить обычное дерево. Ветвь дерева – это дерево в миниатюре, а ответвления ветви подобны и материнской ветви, и самому дереву. По такому же ризомному принципу устроены его листья и корневище, береговая линия озер, морей и океана, зимние узоры на окнах, облака и др.

Вертикальная и горизонтальная масштабная инвариантность, структурная и функциональная похожесть качественно разнородных объектов является основой «умеренного редуционизма» и дает возможность сведения сложного к простому в допустимых границах. Именно фрактальное устройство мира позволяет исследовать законы движения Земли по своей орбите на наклонной плоскости, обыкновенном маятнике или, допустим, свободно падающем теле, элементарные частицы моделировать с помощью колеблющейся струны, атом – водяной капли, электромагнитное поле – волн на воде, ген – двойной спирали, представлять онтогенез в виде логически свернутого во времени филогенеза, создавать эскизный портрет развитого организма на базе изучения всего лишь одной его клетки.

Ориентация на фрактальные аналогии, родственность качественно различных явлений, поиск единого во многом была всегда и является сегодня магистральным направлением научного познания. Эта методологическая установка четко просматривается, например, в попытках отыскания точек соприкосновения четырех фундаментальных видов взаимодействия: гравитационного, электромагнитного, слабого и сильного. Важным шагом на пути возможного синтеза существующих физических теорий явилось создание обобщенной модели электромагнитного и слабого взаимодействия, сформулированной в 60-х годах XX века Ш. Глэшоу, С. Вайнбергом и А. Саламом. Это позволило объяснить электромагнитное и слабое взаимодействие с единой точки зрения и свести все многообразие элементарных частиц к двум видам: лептонам и кваркам. Предпринимаются достаточно успешные попытки включить в разработанную теоретическую схему и сильное взаимодействие. Более того, физики приблизились к объединению всех четырех известных типов взаимодействия (электромагнитного, гравитационного, сильного и слабого) на базе идеи супергравитации. В итоге появляется возможность связать два больших класса элементарных частиц – фермионов и бозонов. Заслуживает также внимания унификация физического знания, связанная с т.н. «струнным» подходом. Предложенная в 1985 году Дж. Шварцем и М. Грином идея о представлении элементарных частиц в виде особых протяженных сущностей – струнах, а в последнее время мембранах, расценивается многими физиками как перспективное направление по конструированию «теории Всего».

Можно констатировать, что современная наука обладает необходимыми данными для обоснования универсального характера эволюционных процессов, которые подчиняются синергетическим законам самоорганизации.

Глобальный эволюционизм позволяет выработать новую обобщенную научную картину мира. На заре цивилизации его интегральный образ создавался с помощью мифологии. В Средние века решающую роль играла религия. В Новое время доминировал взгляд на мир как на механическую систему. После возникновения новых фундаментальных наук картина мира претерпевала существенные изменения, нередко радикальные. Появление специальной и общей теории относительности породило релятивистский образ мироздания, квантовой физики – квантово-релятивистский. Однако при всех модернизациях картины мира в ней отсутствовал научно обоснованный, историко-временной стержень.

Этот недостаток ликвидирован после появления системно-сетевой синергетической картины мира. В результате появилась возможность дополнить статический образ мира динамическим, взглянуть на Вселенную как самоорганизующуюся и саморазвивающуюся систему; обосновать наличие в ней устойчивой

тенденции к сохранению и последующему воспроизведению алгоритмов оптимального строения и функционирования материальных систем; представить динамику мира как постоянный отбор, когда из множества виртуальных состояний выбирается наиболее перспективное; включить неорганическую материю в целостный контекст развивающегося мира; установить существование единой прогрессивной линии развития от исходной «сингулярности» до возникновения жизни на Земле; привлечь при поиске генетических истоков человека не только данные биологии (биогеenez) и социологии (социогенез), но и современной космологии и астрофизики (космогенез).

В заключение отметим, что говорить в постмодернистской философской среде на языке категорий классической диалектики «количество», «качество», «мера», «противоположность», «противоречие», «возможность», «действительность», «необходимость», «случайность» стало считаться чуть ли не правилом дурного тона. На смену им пришли вычурные термины типа «симулякр», «метарассказ», «нарратив», «номадическое распределение», «смерть автора» и т.д. Софистический, субъективно-релятивистский дискурс постмодернистской философии оказался невостребованным современной наукой. В известном смысле ее профессиональным языком стал конкретизированный, детализированный, формализованный язык диалектики. Поэтому популярный в недалеком прошлом лозунг о необходимости творческого союза философии, основанной на идеях диалектики, с естественными, социогуманитарными и техническими науками актуален и сегодня.

Список использованных источников

1. Аршинов, В.И. Синергетика конвергирует со сложностью / В.И. Аршинов // Вопросы философии. – 2011. - № 4. – С.73-84.

УДК 37.015.3

ВОПРОСЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ К ПОВЕДЕНИЮ В ЭКСТРЕМАЛЬНЫХ СИТУАЦИЯХ

Курсант Соколовский Е.В., курсант Юрьев Ю.И.

Командно-инженерный институт МЧС Республики Беларусь

История развития человеческого общества неразрывно связана с реальными чрезвычайными ситуациями природного, техногенного, эпидемиологического, социального характера. Нередко ЧС становились причиной гибели и страданий людей, уничтожения материальных ценностей, изменения окружающей природной среды, привычного уклада жизни.

В настоящее время отмечается увеличение числа всевозможных рисков, которым подвергается человек: интенсивность информационных потоков, обилие трудных ситуаций, наносящих ущерб психологической безопасности личности. В результате воздействий такого рода человек испытывает состояние стресса.

Стресс — это состояние психологического напряжения, возникающее у человека в процессе деятельности в наиболее сложных условиях, как в повседневной жизни, так и в особых обстоятельствах, например во время боевых действий, при возникновении пожара и т. д. Стресс связан с субъективной оценкой ситуации как угрожающей (для собственной жизни или жизни других людей, для сохранения оборудования и т. д.).

Одна из главных причин стресса — сформировавшееся представление о непреодолимой трудности поставленной задачи, незнание того, как выйти из опасной ситуации. При этом наступает дезорганизация деятельности: отказ от действий, грубые ошибочные действия, нарушение умственных и двигательных навыков. Так же в экстремальных условиях возникает напряженность, которая приводит к нарушению психических процессов восприятия, мышления, памяти, а на их основе — к принятию неверных решений и к ошибочным действиям. Мыслительные процессы возникают по типу затруднения в разрешении внезапно возникших задач, т. е. появляется «блокада» мышления. Нарушения восприятия проявляются в сужении объема восприятия и в его ошибках, «пустых фиксациях» (смотрит и не видит), забываются инструкции, даже самые простые. Соответственно изменяются и физиологические реакции организма.

Понятия «стресс» и «психическая напряженность» употребляются как синонимы при характеристике психической деятельности человека в сложных условиях.

Каждый из нас реагирует на стресс в зависимости от генетической предрасположенности, климата, даже степени загрязненности воздуха. Например, установлено, что северные жители и жители тропиков по-разному реагируют на одну и ту же стрессовую ситуацию.

В одних и тех же стрессовых условиях у одного человека может возникнуть гипертония, у другого — язва желудка, у третьего — головная боль или нервное расстройство; у каждого человека свой индивидуальный реактивный стереотип.

Термин «стресс» следует считать родовым понятием для понятий двух подтипов: дистресс — «плохой» и эустресс — «хороший». При любом воздействии на организм может возникнуть одна из двух реакций: активная (борьба) или пассивная (бегство или примирение).

Психическое напряжение, срывы, чувство опасности и бесцельность — наиболее разрушительные стрессы. Именно эти факторы чаще всего обеспечивают возникновение физиологических расстройств, которые выражаются в мигренях, язвах желудка, сердечных приступах, гипертонии, психических заболеваниях, беспросветной тоске и даже могут привести к самоубийству.

Вопросы психологии человека в чрезвычайных ситуациях необходимо рассматривать в целях подготовки населения, спасателей, руководителей к действиям в экстремальных ситуациях.

При рассмотрении вопросов поведения человека в условиях ЧС большое внимание уделяется психологии страха. В повседневной жизни, в экстремальных условиях человеку постоянно приходится преодолевать опасности, угрожающие его существованию, что вызывает страх, т. е. кратковременный или длительный эмоциональный процесс, порождаемый действительной или мнимой опасностью.

Страх вызывает у человека неприятные ощущения — это негативное действие страха, но страх — это и сигнал, команда к индивидуальной или коллективной защите, так как главная цель, стоящая перед человеком — это остаться живым, продлить свое существование.

Следует учитывать, что наиболее частыми, значительными и динамичными являются необдуманные, бессознательные действия человека как результат его реакции на опасность.

Наибольшую опасность для человека представляют факторы, которые могут вызвать его гибель в результате различных агрессивных воздействий — это различные физические, химические, биологические факторы, высокие и низкие температуры, ионизирующие (радиоактивные) излучения. Все эти факторы требуют различных способов защиты человека и группы людей, т. е. индивидуальных и коллективных способов защиты к которым можно отнести: стремление человека удалиться за пределы действия поражающих факторов, энергичная атака человеком источника возможных поражающих факторов для ослабления их действия или уничтожения источника возможных поражающих факторов.

Немаловажную роль играет психологическая подготовка спасателей. Она призвана решать следующие основные задачи: способствовать быстрой адаптации спасателей к обстановке в зоне чрезвычайной ситуации; формирование у спасателей представлений о характере подготовки и проведения аварийно-спасательных работ; формирование у спасателей психологической устойчивости для работы в экстремальных условиях; развитие у личного состава спасательных формирований устойчивых навыков владения спасательной техникой и инструментом в различных видах ликвидации ЧС; формирование и развитие профессионально важных качеств у спасателей; оказание психологической поддержки людям, перенесшим психологическую травму в ходе влияния ЧС (при отсутствии психологов и медиков).

В таких условиях одной из приоритетных задач психологии является разработка способов преодоления негативных последствий стресса вызванного воздействием экстремальных ситуаций на человека. В связи с этим в современных условиях развития общества существенно усиливается потребность в теоретическом и практическом развитии нового научного направления психологии – психологии безопасности. Возникает необходимость в подготовке специалистов по профилю «Психология безопасности», способных решать следующие профессиональные задачи: формирование навыков безопасного поведения; оказание психологической помощи людям, пережившим экстремальные и кризисные ситуации; разработка программ диагностики и реабилитации посттравматических стрессовых расстройств; психологическое сопровождение специалистов, чья деятельность протекает в условиях, отличных от нормальных и как следствие этого организация профессиографических исследований.

Список использованных источников

1. Кремень М.А. Спасателю о психологии. – Мн., 2003. – 136 с.
2. Короленко Ц.П. Психофизиология человека в экстремальных условиях. – Л., 1987. – 272 с.

УДК 314.18

ВЛИЯНИЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО НАСТРОЕНИЯ НА РОЖДАЕМОСТЬ

Соискатель Янчицкая Я.В.

Академия управления при Президенте Республики Беларусь

По мере развития социологической мысли понятие общественного настроения все больше усложнялось, изучались виды социального настроения и способы его формирования.

Согласно определению Ж.Т.Тощенко, **социальное настроение** есть целостная форма жизнеощущения, доминантная форма реально функционирующего общественного сознания и поведения, отражающая уровень, продолжительность и степень эмоционально-рационального восприятия индивидом, социальной группой и населением, различными организациями и институтами социальных установок, социальных целей и интересов, формирующихся под воздействием реальных экономических, политических и духовных процессов и в потенции реализуемых (или нереализуемых) в практической деятельности.

В настоящее время вследствие большой важности демографических проблем для общества возникла необходимость выделения и изучения **демографического и репродуктивного настроения**, особенностей его формирования и воздействия на репродуктивное поведение и возможности его корректировки для создания желательного типа репродуктивного поведения.

Поскольку вследствие широкого применения средств контрацепции люди принимают решение о рождении ребенка в основном обдуманно и сознательно, а данное настроение, как показывает практика, носит длительный и относительно устойчивый характер, будет правильнее репродуктивное настроение назвать **умонастроением**.

Согласно Б.Д. Парыгину, **умонастроение** – это особый вид настроения, обладающий относительно устойчивым характером и представляющий собой определенную направленность как безотчетных чувств и переживаний, так и более или менее ясно выраженных мыслей, идей и убеждений.

Умонастроение может выступать как особый вид устойчивого настроения чувств, которые группируются вокруг каких-то идейных установок и определяют способ восприятия и оценки человеком явлений окружающей действительности, а также направленность его волеустремлений и интересов.

С.П. Яковлевым было предложено использование формулы эмоций П.Симонова как варианта социологического измерения общественного настроения.

В первоначальном варианте данная формула выглядит следующим образом:

$$\mathcal{E} = \pi (a - b),$$

где \mathcal{E} – эмоции, π – потребности, a – субъективные представления о трудностях, проблемных ситуациях, b – субъективные представления о способах возможного разрешения данных ситуаций.

В данном случае эмоции (\mathcal{E}) будут эквивалентны общественному настроению (OH), а потребности (π) – общественному мнению (OM); таким образом, данная формула приобретает следующий вид:

$$OH = OM (a - b).$$

Данная формула показывает тесную взаимосвязь общественного настроения и общественного мнения.

По мнению Антонова А.И., автора наиболее известной и проработанной методики изучения потребности в детях, **репродуктивные нормы** – это детерминированные общественным бытием принципы и образцы одобряемого поведения, относящегося к рождению определенного числа детей, и принятые в тех социальных группах, к которым принадлежит или хотел бы принадлежать индивид. Репродуктивные нормы, как и любые другие социокультурные нормы, усваиваются личностью в качестве средств ориентации поведения и образуют основу внутреннего контроля, обеспечивающего согласованность разного рода действий и поступков, имеющих отношение к рождению определенного числа детей.

Будучи усвоенными, превратившись во внутренние социально-психологические структуры личности, репродуктивные нормы определяют своим содержанием сущность потребности в детях.

Таким образом, **потребность в детях** – это, по сути, усвоенные человеком в процессе социализации, бытующие в культуре или субкультуре и определенным образом преобразованные личностной структурой репродуктивные нормы или социальные нормы рождаемости. Важнейшей особенностью репродуктивных норм является их исключительная устойчивость. Потребность в детях не меняется под влиянием текущих условий жизни и их изменений. Меняются лишь семейные ситуации, которые либо способствуют, либо препятствуют удовлетворению потребности в детях. Величина потребности в детях неизменна на протяжении жизни человека.

Количественная и качественная определенность потребности в детях раскрывается в понятиях **репродуктивных установок** и **репродуктивных мотивов**. Эти последние и являются непосредственными объектами измерения.

Репродуктивные установки – это психические состояния личности, обуславливающие взаимную согласованность разного рода действий, характеризующихся положительным или отрицательным отношением к рождению определенного числа детей.

Основными внешними индикаторами репродуктивных установок служат три основных показателя предпочитаемого числа детей.

Среднее идеальное число детей – характеризует представление индивида о наилучшем числе детей в семье вообще, не обязательно в своей. Этот показатель отражает представление индивида о наилучшем числе детей в семье вообще, не обязательно в своей. Этот показатель отражает представление людей о социальных нормах детности, о наилучшем числе детей при определенных жизненных условиях.

Среднее желаемое число детей – это показатель, характеризующий индивидуальную потребность в детях, выявляя личностные предпочтения индивида в отношении числа детей, которые хотел бы иметь в своей семье, если бы ему ничего не мешало осуществить свое желание.

Среднее ожидаемое (планируемое) число детей – характеризует реальные намерения, репродуктивные планы людей и семей с учетом конкретных обстоятельств их жизни, с учетом конкуренции репродуктивных планов с другими жизненными планами.

Среднее желаемое число детей указывает тот предел, до которого можно поднять уровень рождаемости с помощью средств социальной политики.

Социальные **нормы детности** можно вычислить как среднее между идеальным, желаемым и планируемым числом детей.

Репродуктивные мотивы – это психические состояния личности, побуждающие индивида к достижению разного рода личных целей через рождение определенного числа детей.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что при анализе репродуктивного настроения формула П.Симонова примет следующий вид:

$$PUN = PH (a - b),$$

где PUN – репродуктивное умонастроение;

PH – репродуктивные нормы.

При соотнесении людьми репродуктивных норм с субъективными представлениями о трудностях, возникающих при рождении и воспитании детей, и субъективными представлениями об имеющихся ресурсах для преодоления данных трудностей формируется отношение людей к существующим репродуктивным нормам, которое и является репродуктивным умонастроением.

Б.Д. Парыгин выделяет следующие виды умонастроений в зависимости от отношения людей к существующим нормам и ценностям в обществе: **оптимизм**, **пессимизм**, **апатия**, для которой характерна

социально-политическая индифферентность, безразличие, отсутствие как приподнятости, так и упадка духа; **нигилистическое и анархическое умонастроения**, которые, как и пессимизм, окрашены неверием в существующие социальные ценности и какие бы то ни было идеалы, но в отличие от пессимизма проявляются в активной форме протеста и отрицания существующих ценностей, авторитетов и социальных норм. **Ханжество** сочетает в себе элемент скрытого, замаскированного протеста, отрицательного отношения к существующим социальным ценностям с элементом приспособления к господствующим традициям и даже декларативного прославления установленных норм, обычаев и социальных стандартов. **Циническое умонастроение** в отличие от ханжеского, наоборот, характеризуется открытым вызовом, протестом против принятых норм, сопровождающимся их иронической и саркастической оценкой и постоянным нарушением. В цинизме одновременно сочетается неудовлетворенность существующими социальными ценностями и нормами с удовлетворением, получаемым от их нарушения. В отличие от пессимизма или оптимизма **сомнение** характеризует не тонус деятельности личности, не уровень ее жизненной активности и уже утвердившееся отношение ко всей совокупности социальных, материальных и духовных ценностей, а еще неясное, не устоявшееся критическое или даже отрицательное отношение к определенным нормам поведения, канонам, авторитетам, этическим или эстетическим ценностям. При этом сомнение в тех или иных ценностях или нормах поведения может сопровождаться или оптимистическим, так в равной мере и пессимистическим умонастроением. Абсолютизация сомнения приводит к **нигилизму** и **агностицизму**, которые выражают полное и абсолютно отрицание всех норм, традиций, обычаев, авторитетов, а также ценностей.

Разные виды умонастроений в сочетании с одними и теми же социальными нормами и ценностями по-разному влияют на поведение как отдельного человека, так и социальной общности. Поэтому при объяснении и прогнозировании репродуктивного поведения людей недостаточно изучения социальных ценностей и норм, необходимо рассмотрение существующих в рамках этих норм умонастроений.

Вследствие этого необходимо проведение исследования, которое помогло бы выявить не только существующие в обществе репродуктивные нормы, но и определило бы доминирующий тип репродуктивного настроения, которые в совокупности определяют тип репродуктивного поведения.

В связи с необходимостью формирования в белорусском обществе среднего типа репродуктивного поведения для восстановления простого воспроизводства населения необходимо произвести анализ типов репродуктивных норм и репродуктивного настроения, которые в сочетании приводят к реализации данного типа поведения, а также выявить способы их формирования.

Список использованных источников

1. Злотников, А. Г. Современная демографическая политика Беларуси / А. Г. Злотников, А. А. Раков // Социология. – 2010. – №3 – с.116-128
2. Тощенко, Ж. Т. Социальное настроение – феномен современной социологической теории и практики / Ж. Т. Тощенко // Социологические исследования. – 1998. – № 1 – с. 21-34
3. Бабосов, Е. М. Беларусь перед демографическими вызовами XXI века / Е. М. Бабосов // Социология. – 2007. – №3. – с.121-129.

УДК 329.63

ФЕНОМЕН ГРУПП ИНТЕРЕСОВ В ПОЛИТИЧЕСКОЙ НАУКЕ

К.ф.н., доц. Соловей Т.Г.

Белорусский государственный университет

Проблематика групп интересов занимает важное место в политической теории. Группы интересов являются необходимым элементом политической системы общества и играют значимую роль в политическом процессе. Они не добиваются прямого контроля над правительственной властью, но существенно влияют на процесс принятия политических решений органами государственной власти и управления, оказывая более или менее постоянное давление на властные структуры.

В современной политической науке разработка теории групп интересов начинается с работы Артура Ф. Бентли «Процесс правления. Изучение общественных давлений» (1908 г.) В основе теории Бентли и его подхода к изучению государственного управления лежит анализ деятельности людей, предопределенной их потребностями и интересами. Свои цели люди достигают не индивидуально, а через группы, в которые они объединены на основе общности интересов. Именно группа является базовой единицей общества. Группы интересов – это разнообразные объединения людей, имеющих определенные цели и требования, которые становятся причиной их политических действий.

Тем самым, политика предстает как процесс взаимодействия заинтересованных групп, как постоянная борьба между группами индивидов за воплощение и достижение своих интересов. По существу, политические решения властей являются результатом соотношения сил между соответствующими группами. Поскольку государственные институты выступают в данной схеме частью деятельности групп интересов, А. Бентли назвал их официальными группами интересов. К ним он относил законодательные, административные, судебные-правовые институты, а также армию и полицию.

Важной вехой в развитии теории групп интересов явились исследования Дэвида Трумэна, в частности «Управленческий процесс. Политические интересы и общественное мнение» (1951г). Следуя за Бентли, Трумэн представляет общество как множественность групп, взаимодействующих друг с другом, а

политический процесс – как «процесс групповой конкуренции в борьбе за власть над распределением ресурсов» [Цит. по: 1, с.164].

Под группой интересов Трумэн понимал любую группу, имеющую один или несколько общих интересов, и выдвигающую ряд требований к другим группам на основе базовых установок ее членов с целью формирования и закрепления определенных типов (норм) поведения. Если группа в своем стремлении достичь цели действует через правительственные институты, она переходит в новое состояние, приобретает некоторые специфические черты. Такие группы Трумэн называл политическими.

Д.Трумэн разработал концепцию нарушения, объясняющую процесс создания и деятельности новых групп. Под нарушением Трумэн понимал событие или серию событий, которые изменяют равновесие в определенном секторе общества и создают дисбаланс интересов. Реакцией на нарушение становится объединение людей в новую организованную группу, чтобы совместными усилиями исправить возникшую ситуацию. Таким образом, созданию группы предшествует возникновение проблемы (социальные и природные катаклизмы, войны, технические катастрофы и т.п.).

Групповая конкуренция, несмотря на ее остроту, в конечном счете, не нарушает равновесия в обществе и даже способствует поддержанию стабильности существующей политической системы. Залог стабильности США Д. Трумэн видит во множественности групп, в том, что граждане, как правило, являются одновременно членами нескольких групп, часто конкурирующих между собой. В результате ни одна из групп не в состоянии полностью подчинить своим интересам государственную политику. Позитивную роль групп интересов Трумэн видит не только в том, что они способствуют стабилизации ситуации в обществе, но и в привлечении граждан к управлению государственными делами.

Несколько иной взгляд на проблему групп интересов предложил известный американский политолог Мансур Олсон, опубликовавший в 1965г. книгу «Логика коллективного действия. Общественные блага и теория групп». По мнению Олсона, общего интереса часто недостаточно для объединения, особенно когда речь идет о больших группах типа профсоюзов, предпринимательских ассоциаций и т.п. «Завоеванные» этими объединениями коллективные блага часто распространяются не только на их членов, но и на других представителей соответствующей социальной общности (проблема фрирайдеризма – «зайца-безбилетника»). Для формирования и сохранения больших групп требуются дополнительные, т. наз. «селективные стимулы» (блага, выгоды), которые получают только члены группы. В группы вступают и для удовлетворения узких личных потребностей. Рациональный человек станет членом группы интереса и будет принимать активное участие в совместных действиях, если соблюдены три условия: в ответ на участие в работе группы индивиду предоставляется определенный набор селективных благ; индивид точно знает, какие доходы и в каком объеме он получит; чем более активное участие принимает индивид в работе группы, тем больше он получает взамен.

Еще одной новацией М. Олсона явился его тезис о «неравномерности» политического влияния групп и об особо весомых потенциях «привилегированных групп», к которым он относил узкие группировки с небольшим числом членов, получающих от своего участия больше того, что они дают группе. Концепция Олсона нашла ограниченное применение в политической науке, так как объясняет деятельность и структуризацию лишь небольшого числа групп.

Своего рода черту под традиционной концепцией групп интересов подвел Роберт Солсбери. Основополагающим фактором для образования групп и их активности Солсбери считает способность и возможность отдельных лидеров и небольших групп сплотить вокруг себя единомышленников. Ключевой является роль «политического предпринимателя», антрепренера – организатора группы. Именно он является инициатором ее создания, принимает решения в случае изменения ситуации, распоряжается капиталом и т.п. Отсюда следует, что политический предприниматель, приступая к созданию группы, должен иметь определенный круг связей и возможностей.

Солсбери выдвинул «теорию обмена». Создание новой группы представляет собой процесс обмена услугами между лидером и потенциальными членами группы. Лидер предлагает членам будущей организации конкретную программу действий, обеспечивает финансирование группы в обмен на их поддержку. Члены группы удовлетворяют свои специфические потребности, а политический предприниматель свои: происходит обмен услугами.

Однако соглашение между лидером и членами группы, достигнутое на этапе создания организации, крайне неустойчиво. Готовность людей нести расходы, связанные с членством в группе, их стремление извлекать доходы от совместных действий, постоянно изменяются. Выживание группы в значительной степени зависит от умения лидера оперативно менять набор стимулов, находить новые ресурсы.

В дальнейшем проблематика групп интересов нашла свое освещение в работах М. Дюверже, Р. Даля, Д. Истона, Дж. Уилсона, Г. Ласки и др. Согласно плюралистическим теориям, нарастание разнородности социальных интересов приводит к появлению многообразия заинтересованных групп, автономных по отношению друг к другу. Политический процесс в современных обществах все больше становится взаимодействием соперничающих групп, в котором ни одна из них не доминирует абсолютно. Препятствием на пути узурпации власти какой-либо группой является, по мнению Р. Даля, признание гражданами и элитами демократических ценностей и следование их нормам и правилам игры.

Соперничество групп за влияние на политический курс в какой-то степени аналогично конкуренции в экономике, но в политике конкуренция между группами позволяет установить равновесие между требованиями, выдвигаемыми различными слоями общества, и поддержкой, которую получает политическая система, если выдвигаемые гражданами требования получают удовлетворение вследствие принятых решений. Политические решения перестают быть прерогативой официальных институтов власти, а становятся результатом компромиссов противостоящих групп. Тем самым, группы интересов стали

рассматриваться в контексте системы принятия решений, процессов формирования государственной политики.

Группы интересов представляют собой определенным образом организованные объединения людей, которые создаются для реализации групповых экономических, социальных, профессиональных, общественно-политических и иных интересов, возникающих в гражданском обществе [2, с.30]. Учитывая доминирующие в политической науке подходы, группы интересов можно определить как «по преимуществу добровольные объединения, приспособленные или специально созданные людьми для выражения и отстаивания своих властно значимых интересов в отношениях с государством, а также с другими политическими институтами» [3, с.209].

Современные определения групп интересов включают в себя сочетание трех основных признаков: наличие общего интереса, наличие организации или организованного сообщества, защита своих интересов в механизмах власти. Группы интересов не только способствуют осознанию и выражению специфических интересов и потребностей своих членов, но и берут на себя обязательство представительства этих интересов во взаимоотношениях с другими политическими институтами, доведения требований группы до сведения государственных органов, политических партий, правящих элит. Если группа добивается удовлетворения собственных интересов путем целенаправленного воздействия на институты публичной власти, то она характеризуется как группа давления. Понятие «группа давления» раскрывает динамику превращения социально-групповых интересов, возникающих в гражданском обществе, в политический фактор.

Воздействие групп интересов на властные структуры может осуществляться как в рамках электорального представительства, так и посредством функционального представительства организованных интересов, т.е. путем установления прямых, не опосредованных выборами, связей между группами интересов и органами государственной власти и управления. В условиях демократии группы интересов выступают важным связующим звеном между гражданами и государством.

Список использованных источников

1. Бакун, Л.А. Группы в политике. К истории развития американских теорий /Л.А. Бакун // Полис. – 1999. - № 1 – С.162-167.
2. Мельник, В.А. Общественные объединения / В.А. Мельник, О.Е. Побережная. - Мн.: БИП-С Плюс, 2006. – 93 с.
3. Соловьев, А.И. Политология: Политическая теория. Политические технологии. - М.: Аспект Пресс, 2000. – 559 с.

УДК 159.922.1:159.922.8-053.6:316:362.31

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ГЕНДЕРНОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ У ДЕВУШЕК И ЮНОШЕЙ ИЗ НЕПОЛНЫХ СЕМЕЙ

Студ. Кудрявцева Е.И, к.п.с.н., доц. Шевцова Ю.А.

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины

Современная эпоха глобальных социально-экономических и культурологических трансформаций, сопровождающихся ломкой традиционной системы гендерной стратификации, резким ослаблением поляризации мужской и женской социальных ролей, задает новые ориентиры в воспитании подрастающего поколения, так как именно во время школьного обучения происходит усвоение элементов культуры, раскрываются и интериоризируются социальные нормы и ценности, принятые в обществе. Особую значимость вопросы пола приобретают в юности: возрастное новообразование чувство взрослости обусловлено становлением целостной идентичности.

Гендерная идентичность, как компонент сознания девушек и юношей определяют не только стиль межполового взаимодействия, будущие семейные и профессиональные роли подростков, но и образ жизнедеятельности в целом, жизненные позиции и способы их реализации. Актуальность изучения данного вопроса связана с происходящими в современном белорусском обществе явной переоценкой и смешением представлений о гендерных ролях, что заметно отягощает прохождение юношеского кризиса и формирование идентичности.

Указанные обстоятельства обуславливают актуальность изучения психологических особенностей формирования гендерной идентичности в юношеском возрасте.

Гендерная идентичность – психологически значимый и социально обусловленный конструкт личностного развития, определяющий модель поведения по маскулинному или фемининному типу.

Гендер – одно из центральных и фундаментальных понятий современного общества. Гендер приписывает или закрепляет за каким-либо объектом или индивидом позицию внутри класса, а, следовательно, и позицию относительно других, уже составленных классов. Итак, «гендер – социальное отношение не биологический пол, а представление каждой индивидуальности в терминах специфических социальных отношений».

В процессе своего становления гендерная идентичность проходит ряд этапов, соотносимых с возрастными этапами психического и физического развития человека. Первичная идентификация человека

происходит в соответствии с биологическим полом и формируется на врожденной основе через подражание взрослому, примерно в возрасте около первого года жизни.

В подростковом возрасте, по мнению Л.Ф. Обухова, отмечаются значительные биологические преобразования в организме, внешний облик подростка и его физические черты начинают волновать подростка, происходит появление вторичных половых признаков, причем физическое развитие мальчиков значительно отстает от развития девочек. Соответствие физического развития ребенка стандартам, принятым в группе его сверстников, становится определяющим фактором в его социальном признании, положении в группе.

Результаты исследования формирования идентичности в раннем и среднем подростковом возрасте позволили сформулировать парадигму формирования идентичности, основанную на подчеркивании им значимости интерперсональных аспектов взаимодействия. Интимно-личностное общение способствует самоидентификации и презентации себя как полноценного представителя своего пола, определенной социальной группы, способствующей признанию со стороны референтной группы людей, если поведение подростка не соответствует ожидаемому, происходит конфликт между личностью и группой.

По мнению ряда авторов, таких как Л.И. Божович, Л.Ф. Обухова, С.Л. Рыков и других, к концу юношеского возраста происходит завершение формирования полоролевых позиций. Период ранней юности является одним из основных этапов социализации человека. Этот возраст выделяется в связи со становлением и развитием наиболее важных личностных образований, таких как Я-концепция и идентичность; мировоззрение, самоопределение; отношение к миру, обобщенный образ действительности. По-видимому, столь существенных перемен, как в этот период, нет ни на каком другом отрезке жизненного пути, так как в это время изменяется вся структура жизнедеятельности человека и его положение в системе общественных отношений. Этот этап социализации может быть назван «судьбоносным», так как здесь в кратчайшие сроки старшеклассник должен принять большое число решений, которые во многом повлияют на течение его дальнейшей жизни.

Т.А. Репина рассматривала формирование личности в зависимости от того, какая ценность переживается человеком как наивысшая, определяющая его жизнь, особое значение как этапу в становлении личности придавалось при этом юношескому возрасту.

И.Ю. Кулагина и В.Н. Колюцкий считали важнейшими процессами, происходящими в этот период жизни человека, расширение жизненного мира личности, круга общения, групповой принадлежности и типа людей, на которых ориентируется подросток. Поведение в юношеском возрасте определяется, прежде всего, его маргинальным положением – уже не ребенок, но еще и не взрослый. Между тем, И.Ю. Кулагина отмечала, что неопределенность возрастного статуса далеко не всегда означает также неопределенность и уровня притязаний и ценностных ориентации в юношеском возрасте.

В период полового созревания юноши и девушки, как правило, стараются подчеркивать свои гендерные качества, в перечень которых начинают включать и общение с противоположным полом. Юноши, стремясь показать свою мужественность, не только занимается спортом, проявляет решительность, силу, но и активно демонстрирует интерес к девочкам и вопросам секса. Если же он избегает этого и у него замечают «девчачьи» свойства, то он неизбежно становится мишенью для насмешек. Девушки в этот период беспокоятся о том, насколько они привлекательны для противоположного пола. При этом под влиянием традиционных представлений о женственности они замечают, что их «слабость» и «беспомощность» привлекает мальчиков, которым хочется проявить свои умения и силу, выступить в роли защитника и покровителя.

В этот период авторитет взрослых уже не так высок, как в детстве. Юноши и девушки начинают ориентироваться на стереотипы поведения, принятые в их среде и активно продвигаемые массовой культурой. Идеалом девушки может стать сильная, успешная и самостоятельная женщина. Все реже доминирование мужчины в любви, в семье и в коллективе воспринимается как норма. Подвергается сомнению гетеросексуальная нормативность, то есть «правильность» и допустимость влечения только к представителю противоположного пола. Все большее понимание находит «нестандартная» гендерная самоидентификация. Сегодняшние подростки и молодые люди более либеральны в своих взглядах на сексуальность и сексуальные отношения.

Семья является одним из важнейших институтов социализации личности. В частности, родители являются для детей основными трансляторами гендерных норм, представлений и гендерных стереотипов. А гендерные представления в свою очередь влияют на процесс формирования гендерной идентичности подростка, его самосознание и самоопределение, на взаимоотношения подростков с представителями другого гендера, на создание подростком собственной семьи в будущем.

Особенностью сегодняшней структуры семьи является постоянное увеличение количества неполных семей (чаще материнских), источником которых являются, как правило, разводы и внебрачные рождения. Дети, воспитывающиеся в неполной семье, стали реальностью. При отсутствии в семье одного из родителей, другой вынужден одновременно репрезентировать роли обоих гендеров, часто диссонирующих или дихотомичных относительно друг друга. Как можно предположить, такое поведение родителя оказывает влияние на формирующиеся у ребенка представления о женщинах и мужчинах, особенностях их поведения и выполняемых в семье ролях.

На основе теоретического анализа мы можем выделить главные личностные особенности, которые формируются у юношей и девушек в неполных семьях:

- а) нарушается гармоничное развитие интеллектуальной сферы, страдают математические, пространственные, аналитические способности ребенка за счет развития способностей вербальных;
- б) менее четким делается процесс половой идентификации мальчиков и девочек;

- в) затрудняется обучение подростков навыкам общения с представителями противоположного пола;
- г) становится возможным формирование избыточной привязанности к матери, поскольку отсутствует член семьи, который мог бы «оторвать» ребенка от матери, вывести его в более широкий мир;
- д) наблюдается формирование низкого уровня социальной активности ребенка, т.е. инфантилизм;
- е) помимо общих психологических особенностей ребенка в подростковом возрасте, существует и индивидуально-психологический тип личности.

Таким образом, роль родителей очень многопланова и отражается на формировании личности ребенка уже в раннем детстве. Отсутствие одного из родителей приводит к нарушениям психического (умственного) развития ребенка, снижению его социальной активности, деформациям личности и нарушению процесса поло-ролевой идентификации, а также, к разного рода, отклонениям в поведении и в состоянии психического здоровья. Все это оказывает серьезное влияние на дальнейшую личную и общественную жизнь, как юноши, так и девушки.

1.2 Иностранные языки

УДК 811:378

К ВОПРОСУ ОБ ИНФОРМАТИЗАЦИИ В МОДУЛЬНОМ ОБУЧЕНИИ ИНОСТРАННЫМ ЯЗЫКАМ В ТЕХНИЧЕСКОМ ВУЗЕ

Преп. Бурдыко О.В., ст. преп. Имперович В.В., ст. преп. Дырко Н.В.

Витебский государственный технологический университет

Преподаватели иностранного языка в неязыковом вузе призваны выполнять социальный заказ общества – подготовить в короткий срок специалиста, хорошо владеющего иностранным языком. Добиться поставленной задачи – научить студента в течение ограниченного учебными рамками периода говорить, понимать, извлекать информацию различного характера из оригинальных источников – можно, сочетая традиционные и инновационные методы обучения, опираясь на принципы коммуникативного общения. Традиционное обучение иностранному языку в неязыковом вузе было ориентировано на чтение, понимание и перевод специальных текстов, включая изучение грамматических особенностей научного стиля.

В настоящее время акцент решительно переместился на развитие навыков и умений устной коммуникации. Устная речь включает в себя слушание или чтение, понимание и репродуктивное воспроизведение прослушанного или прочитанного как в устной, так и в письменной форме. Схема обучения устной речи по специальности может строиться с учетом следующих положений: определения моделей коммуникации; определения коммуникативных признаков устной речи и средств их выражения; сопоставления средств выражения и отбора моделей для пассивного и активного использования; выработки системы упражнений; анализа текстов ориентированных на коммуникацию по специальности и разработки эффективной системы упражнений для тренировки отобранных структурных единиц; отбора словообразовательных, лексических и грамматических структур, необходимых для чтения, понимания, аудирования и говорения; использования аудио- и мультимедийных средств для осуществления устной коммуникации с применением задач проблемно-поискового характера. Преподаватель иностранного языка в неязыковом вузе должен учитывать особенности научных и технических текстов по изучаемой специальности, а именно, наличие специальной терминологии, особой общенаучной лексики, специфической служебной лексики, тех или иных сложных грамматических конструкций. Начинать следует с простейших описаний и характеристик, обрабатывая их в монологической форме, а затем использовать более сложные по структуре и стилю тексты, которые помогут выработать у студентов алгоритм деятельности в режиме коммуникации преподаватель/аудио и мультимедийные средства – студент и студент – студент.

Цель нашего исследования заключается в теоретическом обосновании, практической разработке и экспериментальной проверке методики организации обучения будущих финансистов в процессе формирования компетенции в англоязычном деловом письменном общении с использованием специализированных компьютерных материалов. Анализ нормативных документов и учет Рекомендаций Совета Европы дали возможность конкретизировать требования и определить уровни владения студентами иностранным языком в зависимости от количества выделенных на дисциплину часов. В наших условиях это – формирование у студентов иноязычной коммуникативной компетенции уровня В2 – «независимый пользователь» – в чтении, разговорной речи, аудировании и письме для обеспечения общения в профессиональной сфере.

Анализ подходов к обучению иноязычному письменному общению, основными среди которых есть процессуальный, текстовый и жанровый, дал возможность определить, что с точки зрения функциональности и прагматичности целесообразным в учебных заведениях экономического характера является применение жанрового подхода, как такового, что рассматривает общение в социальном контексте и отвечает современным коммуникативным потребностям будущих финансистов. На почве результатов теоретического исследования проблемы и результатов процедуры отбора учебных материалов была создана подсистема упражнений для формирования компетенции в деловом письменном общении

Анализ использования компьютерных технологий в учебном процессе позволил нам очертить их особенности в процессе учебной деятельности студентов и определить задание для преподавателя, функции компьютера и возможности студента в соответствии с этапами учебного процесса. Проведенное исследование позволило нам прийти к заключению, что характерными для применения учебных компьютерных материалов в процессе учебы есть: активизация учебной деятельности студентов; опосредствованное руководство преподавателем; управление своей учебной деятельностью самим студентом; обеспечение системы обратной связи. Изучение требований относительно содержания, структуры и технического оформления компьютерных материалов, обоснования методических принципов позволили нам сформулировать специальные требования к разработке учебно-контролирующей компьютерной программы в контексте нашего исследования. За компонентным составом они смыслово-структурные и методические. Смыслово-структурный компонент: оптимальная возможность интегрирования в учебный процесс; соответствие целям и заданиям дисциплины; наличие инструкции относительно работы с программой; включение отобранных формул делового письменного общения в соответствии с коммуникативным заданием; учет количества, объема, типов и видов упражнений и содержания текстового материала; рациональная структуризация на отдельные разделы; наличие автоматизированного подсчета результатов произведенной работы. Методический компонент: соответствие уровню англоязычной коммуникативной компетенции студента; соответствие этапов работы механизма восприятия и механизма запоминания; наличие мотивационного обеспечения; соответствие интерфейса педагогико-психологическим требованиям; обеспечение обратной связи; системность и целостность. Для решения поставленного задания – обеспечить надлежащий уровень готовности будущих финансистов к деловому англоязычному письменному общению как компоненту их профессиональной деятельности, мы разработали модель организации учебной деятельности студентов. Первая фаза учебного процесса согласно нашей модели является предкомпьютерной. По характеру учебной деятельности она является мотивационно-ориентировочной. Студенты знакомятся с распечатанными «Методическими рекомендациями по обучению англоязычному деловому письменному общению». Вторую фазу по форме применения элементов системы можно назвать комбинированной, а по характеру учебной деятельности – операционно-обучающей. Она предусматривает комбинированные методы учебы – выполнение студентами упражнений из печатного учебного пособия и работу с информационно-справочным блоком компьютерной программы. Третья фаза учебного процесса – компьютерная. На этой фазе студенты работают с компьютерной программой. Работа студента, регламентированная компьютером; во время работы формируются навыки и умения англоязычного делового письменного общения. Четвертая фаза учебного процесса по форме применения элементов системы может быть как компьютерной, так и послекомпьютерной, то есть задание – написание делового письма на основе ситуаций делового письменного общения может выполняться в режиме текстового редактора, а может быть написанным от руки и поданным на проверку преподавателю. По характеру деятельности студентов ее можно назвать производительной, по характеру учебной деятельности обучающее-контролирующей.

Представленная выше модель организации процесса формирования компетенции в деловом письменном общении будущих финансистов в условиях кредитно-модульной системы обучения легла в основу экспериментальной учебы с целью проверки ее эффективности для усвоения знаний, формирования навыков и развития умений деловой переписки, организации самоконтроля и действенного механизма в управлении учебным процессом. Достижение высокого коэффициента усвоения знаний подтверждает общую эффективность разработанной методики обучения деловому письменному общению и подтверждает эффективность применения компьютерной технологии как средства организации учебы для оптимизации процесса на определенных этапах обучения студентов по кредитно-модульной системе.

Преподаватель должен не только мотивировать студентов к использованию современных инновационных технологий в выполнении некоторых заданий, но и активно применять эти технологии, постоянно повышая свою квалификацию.

УДК 81'373.46:330

АССИМИЛЯЦИЯ ЗАИМСТВОВАННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕРМИНОВ

Ст. преп. Дырко Н.В.

Витебский государственный технологический университет

Научно-техническая революция, развитие средств массовой коммуникации, переход Беларуси к рыночной экономике, возросший интерес к проблемам финансовых и денежно-кредитных отношений, вступление в различные международные финансовые организации, а также интенсивное развитие деятельности коммерческих банков, фондовых бирж, страховых компаний, инвестиционных фондов подняли интерес к английской терминологии в этих областях и её адекватному переводу на русский язык. Вплоть до 2000 года из-за отсутствия единой терминологии в сфере межбанковских отношений и международной торговли царилла большая путаница. Представители разных компаний постоянно расходились в трактовке тех или иных экономических терминов. Более того, многие термины, используемые профессионалами, существовали только в устной форме. В 2000 году Всемирная торговая организация (ВТО) приняла документ, озаглавленный "Incoterms 2000", в котором были представлены основные

внешнеторговые термины, относящиеся к условиям продажи и поставки, всего 13 терминов. Целью данной статьи является анализ того, как появляются экономические термины и каковы способы их перевода. Термины выделяются в отдельную категорию лексических средств. Термин – это слово или словосочетание специальной сферы употребления, являющееся наименованием научного или производственно-технологического понятия и имеющее дефиницию. Отличие термина от общеупотребительной лексики заключается в специфичности употребления, содержательной точности и четкости. Любой вид специального перевода, в том числе и экономический перевод, требует от переводчика специальных знаний и умений. При выполнении экономического перевода необходимо владение финансово-экономической терминологией, понимание основ экономики, соблюдение всех правил и стандартов. Особенности и трудности перевода экономических текстов связаны в первую очередь с необходимостью точного формулирования. В специальной литературе и документах используются те лексические единицы, с помощью которых можно однозначно передать необходимую информацию экономической тематики. Вариативность лексики в текстах экономической направленности довольно ограничена. Из текста в текст переходят типовые словосочетания, которые создают клишированность языковых средств, облегчают восприятие специализированной информации. Термины должны устанавливать однозначное понимание специалистами передаваемой информации. Вследствие этого к терминам предъявляются следующие требования: точность краткость устойчивость однозначность или как минимум моносемичность в пределах своего терминологического поля стилистическая нейтральность контекстуальная независимость Усвоение заимствованной терминологии обеспечивается ее адаптацией, которая обычно терминологически называется ассимиляцией. Адаптация заимствуемого слова и словосочетания может происходить в различных направлениях: фонетическом, графическом, грамматическом, лексико-семантическом и стилистическом. Грамматическая ассимиляция заимствований предполагает включение усваиваемых терминов в соответствующие системы рода, числа и склонения. При включении, скажем, в систему рода для заимствуемого термина важно учитывать его семантику и внешнюю форму. В случае со словами, обозначающими одушевленные предметы, учитывается естественный пол, который выражается соответствующими русскими грамматическими способами. С неодушевленными предметами в качестве ориентира берется внешняя форма термина: аутрайт, бюджет, клиринг и т.п. Категория числа у заимствуемых терминов в русском языке оформляется обычно прибавлением к терминам окончания -ы (-и): стерлинги, опционы, свопы и т. д. Встречаются случаи, когда при заимствовании в русском языке происходит переосмысление числа. Так, английское мн. число liquid amounts в русском стало единственным в выражении ликвидационный период на бирже. Склоняются заимствованные термины по правилам русской морфологии независимо от того, существует падежная система в языке источнике или нет, что служит заметным фактором адаптации этих слов, но имеется ряд слов, не склоняющихся в русском языке. Это лексемы, оканчивающиеся на -е, -и, -о, -у, -ю, -э: авизо, карго, досье, ультимо, сентаво, зеро и т.п. Немаловажно также грамматическое переосмысление и лексикализация. Сюда относится, в частности, переход из одного разряда слов (в языке-источнике) в другой (в языке-реципиенте): так в англ. словосочетании exchange payments обе части являются существительными, однако в русском «валютные платежи» для описания главной части используется прилагательное. Специалисты выделяют в качестве самостоятельного ассимиляционного явления графическую адаптацию заимствованных терминов. Ее сущность проста и заключается в транскрипции или транслитерации написания терминов другими системами письма на кириллицу.

Отдельные специалисты склонны определить внешние признаки иноязычных заимствований. Д.С. Лотте сводит их число к шести:

1) фонетические признаки: те характерные черты в звуковом облике усвоенного из другого языка слова, которые не свойственны русскому языку: бюджет, джоуль, демпинг, коррупция и т. д.;

2) графические: использование нехарактерных для русского языка букв и буквосочетаний: варрант, франшиза, экспансия и т. д.;

3) морфологические: отклонения от грамматических норм русского литературного языка: авизо; юри; атташе; а темро и т. д.;

4) словообразовательные признаки заимствованных слов состоят из наличия ряда аффиксов: облигация, опцион, трассант и т. д.;

5) синтаксические признаки – это употребление несвойственных русскому языку моделей словосочетаний: чек на предъявителя, за вычетом налога, процент на процент и т. д.;

6) семантические признаки – это специфичность контекста или тематических областей, к которым принадлежат понятия, называемые заимствованиями: конкуренция (лат.), коносамент (фр.), фаза (гр.) и т. д.

Заметна определенная тенденция отказа от транскрипции, транслитерации и калек в отношении перевода новых терминов в таких изданиях для специалистов, как Business & FM, Business Guide и др. Авторы статей оставляют сокращения, термины и терминологические словосочетания в английском варианте, снабжая их при первом упоминании в тексте подробным разъяснением – толкованием. Например, в Business and Financial Markets публикуется информация о ценных бумагах: «Национализация долгов обвалила US Treasuries». При переводе в первом предложении автор поясняет, что же такое US Treasuries, предоставляя банкам дополнительную ликвидность в виде гособлигаций в обмен на частные бонды». Далее по тексту использовано сокращение UST. Не подходит здесь и соответствующее этому явлению сокращение ОФЗ, используемое применительно к ценным бумагам белорусского рынка. В случае невозможности создать соответствие указанными выше способами для перевода заимствований используется описание. В нижеприведённых примерах хорошо видна интерпретация понятия исходного

языка в языке перевода: old money потомственное богатство/ потомственная денежная аристократия/ аристократия (часто Восточные штаты США); snake in the tunnel изменение валютного курса в рамках установленных лимитов и т. д.

Особое место среди заимствованных слов занимают интернациональные термины. В заимствованиях в сфере экономических переводов, лидером по вводу новых терминов в разряд международных являются США и Великобритания. Новое понятие, возникшее в системе знаний в одном языке, становится со временем достоянием других языков и приобретает статус интернациональной лексики. В целом ряде случаев процесс ассимиляции заимствованных слов-терминов остается незавершенным. В таких случаях мы сталкиваемся с фактом автономного существования в русском языке особенностей, нехарактерных для всей системы языка. В языке-презентанте, т. е. вводящем термин-понятие в обиход, для обозначения последнего используются элементы собственной лексики (семантические модификации элементов бытовой лексики; фамилии, имена изобретателей; метафорические или метонимические образования, аббревиации различного типа) или же элементы интернациональной лексики. В языке-акцепторе, т. е. воспринимающем термин-понятие, для обозначения его используется либо заимствование из языка-презентанта с различной степенью фонетической и морфологической адаптации, либо собственная лексика при переводе, калькировании различного типа, аббревиации. Показателен пример заимствования, когда словесные и «словостроительные» ресурсы в языке-акцепторе есть, но требуется время, чтобы сконструировать подходящий вариант, а решение требуется максимально оперативно. Это в большой степени может относиться к переводу названий различных организаций, которые не представлены в академических словарях или требуют иной интерпретации в экономических переводах. Причём это двусторонний процесс, касающийся как переводов с английского, так и переводов с русского: NOPEC/ non- OPEC (OPEC – Organization of Petroleum Exporting Countries) страны, экспортирующие нефть, но не входящие в ОПЕК/ Организация стран-экспортеров нефти; Russian National classifier of business and organizations/ RNCBO общероссийский классификатор предприятий и организаций/ ОКПО. Часто термины запускаются в оборот журналистами и переводчиками, работающими в условиях цейтнота. Вполне понятно, что в таких случаях при передаче терминов они прибегают либо к способу транслитерации, либо к дословному переводу, а для ассимиляции терминов подобного рода требуется значительное время.

РАЗДЕЛ 2

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

2.1 Коммерческая деятельность

УДК 339.9

ОФФШОРНАЯ ЗОНА – КАК ИМПУЛЬС К РАЗВИТИЮ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Студ. Паршута Я., ст. преп. Иванова Е.В.

Витебский государственный технологический университет

Сложная экономическая ситуация в Республике Беларусь сохраняется уже на протяжении нескольких лет. Несформированность рыночной среды, высокая налоговая нагрузка, отток валюты и нестабильность её курсов, нехватка инвестиций, а также высокие финансовые риски значительно замедляют рост экономики республики.

По итогам 2014 г. производство ВВП в стране увеличилось на 1,6 %, относительно показателя предыдущего периода. Объем промышленного производства в Беларуси составил 668,4 трлн. руб. и увеличился в сравнении с 2013 г. на 1,9 %. При этом за декабрь 2014 г. объем производства снизился на 1,4 %. Снижение объемов производства отмечено в следующих отраслях экономики:

- производство транспортных средств и оборудования – на 21,3 %;
- производство машин и оборудования – на 19,8 %;
- производство резиновых и пластмассовых изделий – на 13,2 %;

Объем инвестиций в основной капитал в 2014 году снизился на 8,5 %. Необходимо отметить, что доля иностранных инвестиций в общем объеме составила всего лишь 3,8 %, а их объем в сравнении с 2013 г. не изменился. Сложившаяся ситуация указывает на непривлекательную инвестиционную политику в стране и высокие риски. Отрицательное торговое сальдо, равное – 4396 млн. долл. США, свидетельствует о неэффективном ведении внешней торговли РБ. Отрицательное значение для экономики страны имеет увеличение количества убыточных организаций на 346 единиц.

Для успешного решения данных проблем необходимо искать новые способы развития экономики Республики Беларусь.

Законодательства некоторых стран мира предусматривают создание на отдельных своих территориях особого благоприятного режима работы, который создает для иностранных компаний налоговые преференции и иные льготы, предусматривая в отдельных случаях и полное освобождение от уплаты налогов. Такие районы с налоговыми льготами получили название оффшорных зон. Создание оффшорных зон выгодно, как для иностранных организаций, так и для государства. Основными целями создания оффшорных зон являются привлечение иностранного капитала, развития внешнеэкономической деятельности, внедрение передовых зарубежных технологий, а также повышения занятости уровня доходов населения.

Налоговые гавани, льготные юрисдикции и нетрадиционные оффшорные зоны получают дополнительные финансовые поступления от резидентов других стран, т.е. по сути извлекают для себя прибыль из ничего, ведь оффшорные структуры финансируют свою деятельность из зарубежных источников, деятельность ведут за рубежом, но при этом в оффшорной юрисдикции они сосредоточивают свои капиталы, делают необходимые, пусть и небольшие, отчисления, развивают ее внутреннюю инфраструктуру. По оценкам МВФ доходы некоторых стран от создания оффшорных зон достигают 40 – 50 %.

В качестве примера можно привести Швейцарию, где в некоторых кантонах установлены привлекательные налоговые ставки и льготы для предприятий. Благодаря созданию оффшорной зоны, Швейцария стала крупным финансовым центром Европы

Лучшим местом с точки зрения налогового планирования среди оффшоров Европы считаются Нидерланды, с весьма благоприятным налоговым режимом, «правилам освобождения» и подписанным с сотней стран соглашением об избежании двойного налогообложения. Это явные преимущества данной оффшорной зоны, которые превозносят Нидерланды на первое место. Налоги платятся лишь с тех доходов, которые получены из источников внутри страны. Перечень источников доходов внутри страны: прибыль, полученная вследствие продажи голландской недвижимости; продажа портфеля акций компании, зарегистрированной в Нидерландах; выплаты процентов по ссуде и доход, полученный в результате владения акциями компании, зарегистрированной в Нидерландах.

Государственная позиция Республики Беларусь в отношении оффшорного бизнеса строится лишь с целью ограничения вывоза капитала из страны, путем введения оффшорного сбора – 15% от перечисляемой суммы нерезиденту РБ. Несмотря на эти меры, по мнению экономистов, серьезного спада интереса к оффшорным схемам со стороны белорусских предприятий не наблюдается.

В последнее время в республике рассматривается возможность создания собственной оффшорной зоны, как средства привлечения иностранного капитала. Актуальность этому придает, с одной стороны, непосредственное примыкание к вероятной оффшорной зоне ЕС, в частности Польши и Литвы и Латвии, с

другой – интеграция с Россией, Казахстаном и Арменией в форме ЕАЭС. При разработке оффшорной зоны следует определить концептуальные моменты, связанные со специализацией зоны, например, на банковский и страховой бизнес, а также принять необходимые меры для подготовки специалистов в этой сфере бизнеса. В такой ситуации подобная зона на территории республики может быть весьма привлекательной для российского, польского, литовского и украинского бизнеса.

В таких оффшорах, как Доминика, Люксембург, остров Мэн, Каймановы острова, Кипр есть выведенные ранее в оффшоры деньги состоятельных белорусов, и граждан других стран СНГ. Сейчас стоит задача вернуть их и привлечь в Беларусь.

В перспективе для привлечения дополнительных средств из-за рубежа в республику можно создать оффшорную зону либо на базе уже существующей СЭЗ, например, «Брест», где имеется определенный опыт работы, либо в рамках еврорегиона «Неман», что придаст новый импульс развитию рыночной инфраструктуры и трудоустройству квалифицированной части населения.

В Республике Беларусь уже имеются определенные достижения в работе предприятий в СЭЗ, которые могут быть успешно применены и при создании оффшорной зоны. Вероятно, что упрощенная регистрация коммерческих банков, на которые будет распространяться льготный порядок налогообложения, улучшение инвестиционного климата в результате изменения законодательной базы, регулирующей нехозяйственную деятельность предприятий, а также существенное упрощение порядка регистрации и ликвидации юридических лиц может послужить основой для эффективной работы будущих оффшоров. Необходимо минимизировать налогообложение всего спектра операций на финансовом рынке, в том числе операций с ценными бумагами, и тем самым укрепить устойчивость банковской системы.

Как свидетельствует мировой опыт развития оффшорных зон, в этих анклавах рыночной экономики быстро растет экономическая преступность, причем появляются новые виды правонарушений, разнообразятся формы их совершения, поэтому на начальной стадии введения оффшорных зон существенным представляется разработка механизма защиты внутреннего рынка, чтобы не допустить использования зон льготного статуса в криминальных целях.

Создав на своей территории оффшорную зону, Республика Беларусь сможет обеспечить стабильное развитие национальной экономики, активизировать совместную с иностранными инвесторами предпринимательскую деятельность, ускорить темпы социально-экономического развития страны, а также обеспечить рост экспортного потенциала.

Таким образом, опираясь на положительный зарубежный опыт, а также на вышеперечисленные преимущества оффшор, можно предположить, что создание оффшорных зон в Беларуси целесообразно и оправданно.

УДК 336.71

РОЛЬ ЕВРОПЕЙСКОГО ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА В ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИРМ, ОТРАСЛЕЙ И СТРАН ЕВРОСОЮЗА

Студ. Смык М.Ю., к.э.н., доц. Квасникова В.В.

Витебский государственный технологический университет

Проблемы оценки конкурентоспособности отдельных фирм, отраслей и стран являются весьма актуальными. В настоящее время оценку конкурентоспособности стран в мире осуществляют такие организации как Международный институт управления развитием (IMD) и Всемирный экономический форум (World Economic Forum). Каждая из этих организаций ежегодно издает отчеты – World Competitiveness Yearbook и Global Competitiveness Report, которые посвящены мировым тенденциям в конкурентоспособности. На уровне экономических союзов, например, Европейского союза, функцию по оценке конкурентоспособности стран, входящих в его состав, выполняет Европейский центральный банк (ЕЦБ).

Европейский центральный банк является стержнем Европейской системы центральных банков (ЕСЦБ) и всей Евросистемы и обладает статусом юридического лица в соответствии с законодательством Европейского сообщества. Действуя самостоятельно или через национальные центральные банки европейских государств, ЕЦБ обеспечивает выполнение задач, возложенных на Евросистему и на ЕСЦБ, в соответствии со Статутом ЕСЦБ и ЕЦБ.

Днём образования Европейского центрального банка считается 1 июня 1998 г., так как с 1 июня 1998 г. был учрежден Договор о Европейском Сообществе и Статут Европейской системы центральных банков и Европейского центрального банка. Следует также отметить, что с 1 января 1999 г. валюта евро была введена в безналичное обращение и, таким образом, была образована Еврозона. 1 января 1999 г. Европейский центральный банк (ЕЦБ) принял на себя ответственность за проведение единой ДКП в Еврозоне. В настоящее время евро используется в 19 странах ЕС.

Конечной и главной целью денежно-кредитной политики ЕЦБ является обеспечение ценовой стабильности в Еврозоне. Ценовая стабильность в Еврозоне подразумевает не превышение уровня инфляции в 2 %. Помимо этого, ЕЦБ обладает исключительным правом санкционировать эмиссию евро-банкнот на территории Еврозоны.

Задачами ЕЦБ являются:

- 1) обеспечение ценовой стабильности;
- 2) осуществление единой денежно-кредитной политики;
- 3) установление валютного курса;
- 4) обеспечение функционирования платёжной системы;
- 5) проверка кредитных институтов;
- 6) выпуск евро-банкнот;
- 7) оценка экономической политики в Еврозоне.

В рамках решения возложенных на ЕЦБ задач, он осуществляет оценку конкурентоспособности отраслей и стран, входящих в ЕС. Для этого при ЕЦБ создана специальная структура – научная исследовательская сеть по оценке конкурентоспособности CompNet. Сеть объединяет экономистов из Европейской системы центральных банков (ЕСЦБ) – то есть 28 национальных центральных банков Европейского союза (ЕС) и Европейский центральный банк, ряд международных организаций (Всемирный банк, ОЭСР, Комиссии ЕС), а также ряд центральных банков не европейских стран (Аргентина и Перу) и организаций (Комиссия США по международной торговле). **Цель CompNet** – разработка аналитической основы для оценки конкурентоспособности и оценка конкурентоспособности фирм, отраслей и стран Евросоюза.

CompNet проводит исследование в 3 этапа: 1) сбор данных; 2) подробное описание базы данных; 3) предоставление предварительных результатов оценки конкурентоспособности.

База данных CompNet представлена следующими разделами:

1. Межстрановый анализ.
2. Распределённый микроанализ.
3. Описание данных.
4. Переменные и показатели.
5. Статистическая сводка.
6. Сравнение данных с Евростатом.
7. «Описательный анализ промышленности», предполагающий сопоставление показателей разных стран, изучение причин неоднородности фирм в разных странах и отраслях, расчёт показателей дисперсии и т.п.

Оценка конкурентоспособности фирм, отраслей и регионов производится CompNet по трем группам показателей: 1) группа: добавленная стоимость, товарооборот, занятость, материальные активы, полуфабрикаты и заработная плата. 2) группа – производительность труда, затраты труда на единицу продукции. 3) группа – показатели эффективности использования ресурсов.

Проверка исходных данных проводится в сравнении с бизнес-статистикой Евростата. На основе корреляционного анализа по таким переменным, как совокупный товарооборот, добавленная стоимость, занятость и трудовые затраты, агрегированные на уровне страны и отрасли, устанавливается взаимосвязь между показателями, предоставляемыми CompNet, и переменными из официальной статистики, предоставляемой Евростатом. В таблице представлена выборка фирм, участвующих в оценке конкурентоспособности стран Евросоюза.

Таблица – Выборка фирм по странам Евросоюза, участвующих в оценке конкурентоспособности

Страна	Среднее количество фирм	Среднее количество фирм с численностью рабочих свыше 20 чел	Общий охват/ Евростат (полная выборка), %				Годы (охват)
			Фирмы	Численность рабочих	Товарооборот	Затраты на оплату труда	
Бельгия	66842	7757	33	73	86	101	1996 – 2011
Чешская Республика	21156	1147	4	64	78	62	2002 – 2011
Эстония	12186	1849	66	85	78	62	1995 - 2011
Франция	348179	55004	26	84	100	87	1995 - 2007
Германия	30688	22401	2	38	66	55	1995 - 2010
Венгрия	13683	5368	4	47	73	53	2003 - 2010
Италия	53054	21476	2	17	22	24	2001 - 2008
Польша	625	625	1	14	80	86	2002- 2011
Словакия	3954	3446	8	67	89	80	2000 - 2011
Словения	16676	2123	33	78	92	94	1995 - 2011
Испания	245121	2277	24	42	58	60	1995 - 2011

Для обеспечения конфиденциальности и сопоставимости данных, показатели собираются по отдельным фирмам, затем генерируются на уровне отрасли, а затем страны. При оценке конкурентоспособности отрасли группируются по двум секторам: сектор торговли и неторговый сектор.

Сектор торговли включает производство всех видов продукции, за исключением кокса и нефтепродуктов. Неторговый сектор включает: строительство; информацию и коммуникацию; профессиональную, научную и техническую деятельность; предоставление вспомогательных услуг.

Проводимый CompNet анализ по оценке конкурентоспособности фирм, отраслей и стран даёт возможность понять причины различий в средней производительности труда между странами (например, между Венгрией и Словацкой Республикой).

Средняя производительность труда венгерских фирм больше, чем словацких фирм (24200 евро на одного работника против 23 600), но средняя фирма в Венгрии на самом деле менее продуктивна, чем в Словацкой Республике (18 600 евро на одного работника против 20 500). Таким образом, данный факт позволяет говорить о том, что количество фирм более производительных в Венгрии относительно больше, чем в Словацкой Республике, что приводит к композиционному эффекту и увеличению средней производительности труда.

Также это исследование показало, что различия в производительности труда между странами могут быть вызваны различиями в эффективности распределения ресурсов. Совокупная производительность в стране может частично отставать потому, что имеющиеся ресурсы не распределяются эффективно по фирмам в рамках отрасли.

В заключение следует отметить, что база данных CompNet позволяет исследовать, как взаимосвязаны производительность труда, размер фирмы и расходы на оплату единицы труда, выявить фирмы с наиболее высоким уровнем производительности труда и с минимальным. Детализированная информация по результатам оценки конкурентоспособности стран может стать основой при разработке политики, направленной на повышение производительности труда, как отдельных стран, так и в целом Евросоюза.

УДК 658.152

ИССЛЕДОВАНИЕ ЗАКУПНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СП ЗАО «МИЛАВИЦА» И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Студ. Кишуля Е.Е., ст. преп. Жучкевич О.Н.

Витебский государственный технологический университет

СП ЗАО «Милавица» - предприятие, специализирующиеся на производстве и реализации корсетных изделий, купальных костюмов и других товаров потребительского назначения, – относится к категории экспортоориентированных. Коллекции «MILAVITSA», «Alisee», «Aveline», «HIDALGO» известны как на отечественном, так и на зарубежных рынках. Среди конкурентов предприятия - фирмы России, Прибалтики, Италии, Германии, Польши, Турции, Китая. Это предьявляет повышенные требования к деятельности предприятия с целью обеспечения устойчивой конкурентной позиции. Важным является производство и поставка на рынок конкурентоспособной продукции, обеспечивающей поддержание высокого имиджа предприятия.

Исследование деятельности предприятия, показало, что за последние 2 года, несмотря на увеличение прибыли от реализации (на 2,3%) и рентабельности продукции (с 30,2% в 2013г. до 32,8% в 2014 г.), произошло значительное снижение объемов деятельности. Так, объем производства в натуральном выражении снизился на 5879 тыс. шт., и составил 73,9% к уровню предыдущего года, а выручка от реализации – на 14195 млн. руб. (93,7% к уровню 2013 г.). Во многом это обусловлено усилением рыночной конкуренции и снижением покупательной способности населения.

В таких условиях актуальным является изыскание резервов повышения эффективности деятельности, направленных на снижение затрат, повышение качества продукции, удовлетворение спроса различных категорий покупателей. В значительной степени решение этих задач возможно уже на стадии закупок, когда осуществляется выбор поставщиков материальных ресурсов, обоснование заказов на закупку, доставка материалов.

В настоящее время предприятие осуществляет закупку разнообразных материалов как у отечественных, так и у зарубежных поставщиков. Наибольший объем закупок характерен для эластичного полотна (1302 тыс. рулонов в год), эластичного кружевного полотна (685 тыс. рулонов) и трикотажного полотна (507 тыс. рулонов). Основными поставщиками этих материалов являются фирмы «Iluna Group SPA» (Италия), «Fratelli Leoni SPL» (Франция), также ОАО «Купалинка» (Республика Беларусь). Их удельный вес в общем объеме закупок в 2014 году составил 44,5%, 21,6% и 17,7% соответственно. В то же время предприятие работает с поставщиками России, Латвии, Польши.

Так, эластичное полотно, используемое для пошива корсетных изделий, закупается у фирм «Iluna Group SPA» (Италия) и «Дата Скан Престиж» (Россия). При этом, если полотно итальянского поставщика используется для пошива особо модных коллекций, реализуемых не только на белорусском, но и на мировом рынках, то полотно российского поставщика «Дата Скан Престиж» используется для пошива коллекции «Aveline», отличающийся простотой своих конструкторских решений и использованием сырья среднего уровня качества. Потому для снижения себестоимости готовых изделий и обеспечения их ценовой привлекательности для покупателей более целесообразным является закупка более дешевого эластичного полотна. Это возможно при работе с отечественным поставщиком - ОАО «Купалинка». Помимо более низкой цены, у данного поставщика есть дополнительные преимущества: использование натурального сырья (5% хлопка взамен 100% синтетики), расчеты в национальной валюте, а значит, уменьшение степени валютного риска, а также снижение расходов на доставку. Как показали расчеты, в результате замены поставщика экономия денежных средств на закупку составит 27430 млн. руб., что позволит получить

РАЗДЕЛ 2

прирост прибыли в сумме 37 млн. руб. Кроме того, будет решен вопрос уменьшения доли импортных закупок, что актуально для отечественной экономики.

При исследовании закупочной деятельности СП ЗАО «Милавица» также было выявлено, что существенное место в объеме закупок занимает фурнитура (около 15 %). Ее качество во многом определяет качество готовых изделий и позволяет формировать их более высокие потребительские свойства.

Среди поставщиков фурнитуры преобладают итальянская фирма «Iluna Group SPA» (33,2%), польская форма ООО «Прингтроник» (18,1%) и российские поставщики (18,8%). Анализ выявил, что вследствие закупки фурнитуры низкого качества, в частности, крючков производства ООО «Прингтроник» (Польша), на предприятии имеет место большой возврат продукции из организаций торговли. В 2014 г. по видам изделий он составил от 12% до 35% (таблица 1).

Таблица 1 – Возврат изделий из организаций торговли

Вид продукции	Величина партии заказа крючков, штук	Количество корсетных изделий, изготовленных с использованием крючков, штук	Возврат товаров	
			штук	%
Бюстгальтер (мод. 328GS)	32364	16182	5664	35
Грация (мод. 16193W)	89379	29793	6853	23
Бюстгальтер (мод. А346F)	98684	49342	5921	12
Полуграция (мод. FS367)	53823	17941	5023	28

Источник: собственная разработка на основе данных предприятия.

Основной причиной возврата товаров являются жалобы покупателей на дискомфорт при использовании изделия. По оценкам экспертов это связано с низким качеством металла, применяемого для изготовления крючков. Поэтому целесообразно отказаться от заказов фурнитуры в ООО «Прингтроник» и закупать их в необходимом объеме у латвийской фирмы «AS, ARTA-F». Экономия денежных средств предприятия при этом составит 4,1 млн. руб. Кроме того, выпуск более качественной продукции позволит сохранить высокий имидж предприятия на отечественном и зарубежном рынке.

В настоящее время при организации закупок важным является скорость и качества доставки закупаемых материалов. Анализ деятельности СП ЗАО «Милавица» показал, что на предприятие часто поступают спонтанные заказы на пошив партии изделий с использованием эластичного кружевного полотна, при которых необходимым является организация срочных закупок материалов. Эластичное кружевное полотно используется для пошива коллекции «Alisee», которая пользуется большой популярностью за рубежом и приносит предприятию стабильный доход.

Все основные поставщики эластичного кружевного полотна находятся за рубежом, поэтому быстрая доставка материала с более низкими затратами актуальна для предприятия. Большая часть закупок эластичных кружевных полотен осуществляется у французской фирмы «Frateli Leoni SPL» и польской фирмы «Грифос Плюс». Условия работы с поставщиками представлены в таблице 2.

Более выгодным является французский поставщик эластичных кружевных полотен «Frateli Leoni SPL», так как у данного поставщика срок доставки товара почти в пять раз меньше, чем у конкурента. И хотя транспортные расходы при доставке воздушным транспортом выше, существенным отличием является грузоподъемность транспорта. Одним автомобилем невозможно доставить партию сырья, необходимую для непрерывной месячной работы предприятия. Одновременное же использование двух автомобилей увеличивает сумму транспортных расходов в два раза (до 10378 тыс. руб.), превышая при этом транспортные расходы при доставке самолетом на 898 тыс. руб.

Таблица 2 – Сравнительная характеристика поставщиков эластичного кружевного полотна

Характеристика	«Грифос Плюс»	«Frateli Leoni SPL»
Страна происхождения	Польша	Франция
Способ доставки товара	Автомобильный транспорт	Воздушный транспорт
Расходы на транспортировку (за один рейс), тыс. руб.	5189	9480
Срок поставки (включая комплектацию заказа), дней	14	3
Количество поставок в год	10 - 11	24
Количество рулонов перевозимых одним транспортным средством, тыс. штук	5	17
Потребность в полотне, тыс. рулонов:		
- годовая	120	616
- дневная	330	1711
Ассортимент продукции, выпускаемой из эластичного кружевного полотна	Коллекция «Alisee» (артикул полотна EL3B85)	Коллекция «Alisee» (артикул полотна EL3A85)

Источник: собственная разработка на основе данных предприятия.

В настоящее время средняя дневная выручка от продажи коллекции «Ализе» составляет около 1971,4 млн. руб. Учитывая время доставки полотна, величина упущенной выгоды, в виде произведенной и нереализованной продукции, за время осуществления доставки фирмой «Грифос Плюс» может составлять порядка 27599,6 млн. руб., в то время, как при доставке материалов фирмой «Frateli Leoni SPL» – всего 5914,2 млн. руб. В целом, при организации доставки всей партии эластичного кружевного полотна французской фирмой «Frateli Leoni SPL» с использованием воздушных перевозок сумма выручки при производстве и реализации дополнительного объема продукции может составить 21685,4 млн. руб., прирост прибыли - 5855,1 млн. руб.

Таким образом, анализ закупочной деятельности СП ЗАО «Милавица» показал необходимость более тщательной оценки условий закупок и возможных результатов закупочной деятельности, что позволяют обосновывать новые варианты взаимодействия с поставщиками, повышающие эффективность производственно-коммерческой деятельности предприятия и обеспечивающие определенные конкурентные преимущества на рынке сбыта.

УДК 658.14/.17

ДИСКУССИОННЫЕ ВОПРОСЫ В ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Студ. Трухан О.Д., к.э.н., доц. Дём О.Д.

Витебский государственный технологический университет

В условиях рыночной экономики проблема оценки экономического развития предприятия распадается на ряд отдельных вопросов, ключевым из которых является финансовый анализ.

В экономической науке существуют различные подходы к проведению анализа финансового состояния предприятия. Для выявления наиболее эффективной и универсальной методики, проведем сравнительный анализ трёх наиболее популярных подходов.

Методика проведения анализа финансового состояния, предлагаемая А.Д. Шереметом предназначена для оценки финансовой устойчивости его деловых партнеров в условиях рыночной экономики. Методика включает следующие блоки анализа: общая оценка финансового состояния и его изменения за отчетный период; анализ финансовой устойчивости предприятия; анализ ликвидности баланса; анализ деловой активности и платежеспособности предприятия. Анализ финансового состояния предприятий нацелен на их комплексную рейтинговую оценку. В качестве исходных данных в методике используется информация из бухгалтерского баланса (форма №1) и отчета о прибылях и убытках (форма №2).

Предлагаемая методика делает количественно измеримой оценку надежности делового партнера по результатам его текущей и предыдущей деятельности, однако ее применение ограничено в основном сферой материального производства. Ограничение связано с набором исходных показателей для рейтинговой оценки.

В.В. Ковалев предлагает оценивать финансовое состояние предприятия в виде экспресс-анализа финансового состояния и детализированного анализа финансового состояния. Экспресс-анализ выполняется с использованием совокупности двух групп аналитических показателей:

1. Оценка экономического потенциала субъекта хозяйствования включает следующие показатели:

1.1 Оценка имущественного положения: величина основных средств и их доля в общей сумме активов; коэффициент износа основных средств; общая сумма хозяйственных средств, находящихся в распоряжении предприятия.

1.2 Оценка финансового положения: величина собственных средств и их доля в общей сумме источников; коэффициент текущей ликвидности; доля собственных оборотных средств в общей их сумме; доля долгосрочных заемных средств в общей сумме источников; коэффициент покрытия запасов

1.3 Наличие «больных статей в отчетности»: убытки; ссуды и займы, не погашенные в срок; просроченная дебиторская и кредиторская задолженность.

2. Оценка результативности финансово-хозяйственной деятельности производится с помощью системы показателей:

2.1 Оценка прибыльности: прибыль; рентабельность общая; рентабельность основной деятельности.

2.2 Оценка динамичности: сравнительные темпы роста выручки, прибыли и капитала; оборачиваемость активов; продолжительность операционного и финансового цикла; коэффициент погашаемости дебиторской задолженности.

2.3 Оценка эффективности использования экономического потенциала: рентабельность авансированного и собственного капитала

Экспресс-анализ может завершаться выводом о целесообразности или необходимости более углубленного и детального анализа финансовых результатов и финансового положения.

Перейдем к рассмотрению третьей методики анализа финансового состояния, предложенной Савицкой Г. В..

Под финансовым состоянием здесь понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью

использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе свидетельствует о его хорошем финансовом состоянии.

Для оценки устойчивости финансового состояния предприятия (ФСП) используется целая система показателей, характеризующих изменения:

- а) структуры капитала предприятия по его размещению и источникам образования;
- б) эффективности и интенсивности его использования;
- в) платежеспособности и кредитоспособности предприятия;
- г) запаса его финансовой устойчивости.

Анализ финансового состояния предприятия (ФСП) основывается главным образом на относительных показателях, так как абсолютные показатели баланса в условиях инфляции практически невозможно привести в сопоставимый вид.

Основными источниками информации для анализа финансового состояния предприятия служат отчетный бухгалтерский баланс (форма № 1), отчет о прибылях и убытках (форма 2), отчет о движении капитала (форма № 3) и другие формы отчетности, данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса. Сравнительная характеристика анализируемых методик с точки зрения целей и объектов анализа представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика рассмотренных методик анализа финансового состояния

Характеристика методики	Объект анализа
1. Методика сравнительной рейтинговой оценки, разработанная А. Д. Шереметом	
Основной целью финансового анализа является получение наиболее информативных параметров, дающих объективную оценку финансового состояния.	Финансовое состояние (прибыльность, убыточность, изменение структуры активов и пассивов, расчеты с дебиторами и кредиторами).
2. Методика финансового анализа В. В. Ковалева	
Оценивает финансовое состояние организации и выявляет возможности повышения и функционирования субъекта с помощью рациональной финансовой политики	Финансовое благополучие и развитие организации, финансовое положение, ликвидность, финансовая устойчивость, рентабельность, оценка положения на рынке ценных бумаг, деловая активность.
3. Методика финансового анализа Г. В. Савицкой	
Предметом анализа выступают причинно-следственные связи экономических явлений и процессов.	Формирование, размещение и использование капитала, финансовые ресурсы, финансовые результаты, рентабельность, прибыль, инвестиционная деятельность, финансовое состояние, диагностика банкротства.

Остановимся на основных достоинствах и недостатках описанных методик. Анализ, предложенный Ковалевым, представляет собой взгляд на предприятие из вне (как бы «снаружи»), то есть с точки зрения потенциальных кредиторов и инвесторов. Анализ же предложенный Шереметом, представляет собой взгляд на предприятие «изнутри». Он помогает управляющему персоналу предприятия определить такие источники пополнения оборотных средств, которые в наибольшей форме будут способствовать улучшению финансовой устойчивости.

Для наглядного представления преимуществ и недостатков рассмотренных методик составим таблицу 2.

Таблица 2 – Преимущества и недостатки рассмотренных методик

Преимущества	Недостатки
1. Методика сравнительной рейтинговой оценки, разработанная А. Д. Шереметом	
Представляет возможность сравнивать финансовые показатели предприятия с эталонными или наилучшими у конкурентов. Достоинством является то, что в ее рамках производится анализ необходимого прироста собственного капитала, что имеет значительный вес при разработке менеджерами конкретных мероприятий для дальнейшей деятельности предприятия.	В методике не рассматривается внутригрупповая оценка экономического состояния предприятия, несмотря на правильную группировку финансовых коэффициентов.
2. Методика финансового анализа В. В. Ковалева	
Методика содержит две двухмодульные структуры: экспресс-анализ организации и детализированный анализ финансового состояния. Методика учитывает специфику предприятия (отраслевую, региональную).	Трудоемкость работы при расчете множества коэффициентов.
3. Методика финансового анализа Г. А. Савицкой	
Применяется метод сравнения фактических результатов предприятия с результатами прошлых лет.	Сложность восприятия методики и расчетов финансовых коэффициентов

Таким образом, мы видим, что идеальной методики не может быть в принципе в силу отличий между предприятиями различных отраслей и индивидуальности каждого предприятия.

Список использованных источников

1. Ковалев, В. В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели / В. В. Ковалев, Вит. В. Ковалев. – 3-е изд. – М.: Проспект, 2015. – 992 с.
2. Шеремет, А. Д. Теория экономического анализа / А. Д. Шеремет. – 3-е изд., доп. - М.: Инфра-М, 2011. – 352 с.
3. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г. В. Савицкая. – Москва: Инфра-М, 2010. – 534 с.

УДК 672.75

РАЗВИТИЕ КОМПЛЕКСНЫХ ДОГОВОРОВ СТРАХОВАНИЯ СТРОЕНИЙ (НА ПРИМЕРЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА БЕЛГОССТРАХА ПО ЧАШНИКСКОМУ РАЙОНУ)

Студ. Александрович Н.Л., ст. преп. Герасимова О.О.

Витебский государственный технологический университет

Представительство Белгосстраха по Чашникскому району непосредственно подчиняется филиалу Белгосстраха по Витебской области, и проводит все виды обязательного и добровольного страхования, находящиеся в компетенции БРСУП «Белгосстрах».

Наиболее важной проблемой представительства Белгосстраха по Чашникскому району является низкий охват страхового поля, и, прежде всего, по страхованию строений. Существует обязательное страхование строений, вопросы проведения которого регламентируются Указом Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 года № 530 «О страховой деятельности», а также добровольное страхование строений на условиях правил, утвержденных Министерством финансов.

В соответствии с законодательством, регулирующим вопросы страхования, по обязательному страхованию строений сумма взноса составляет не более 0,14 % от страховой суммы. При этом страховая сумма устанавливается на уровне 50 % от страховой стоимости. Вместе с тем, и выплата страхового возмещения производится в размере 50 % от суммы ущерба, но не более страховой суммы.

По добровольному страхованию строений страховая сумма устанавливается в размере, не превышающем страховую стоимость каждого вида имущества, принимаемого на страхование. При этом если объекты застрахованы по обязательному страхованию строений, то страховая сумма устанавливается с учетом страховой суммы по обязательному страхованию строений, принадлежащих гражданам. Страховой базовый тариф на условиях правил добровольного страхования строений составляет 0,6 % и зависит от различных факторов.

Таким образом, если страхователь не заключил договор добровольного страхования, в случае наступления неблагоприятного события, страховщик возместит ему только половину ущерба. При наличии полиса добровольного страхования страховщик выплатит страховое возмещение в пределах реального ущерба, но не более страховой суммы. Несмотря на явные преимущества заключения договора добровольного страхования строений, лишь четвертая часть страхователей идет на это. Так, уровень охвата страхового поля по страхованию строений в представительстве Белгосстраха по Чашникскому району составляет всего лишь 57,7 %.

В этой связи наиболее приемлемым как для страховщика, так и для страхователя, является создание **комплексного пакета страхования**, включающего в себя полис обязательного и добровольного страхования строений. Это будет способствовать увеличению поступлений сумм страховых взносов у страховщика и одновременно повысит страховую защиту страхователя.

Для оценки целесообразности создания комплексного пакета страхования представляет интерес определить размер усредненного тарифа, выгодного страховщику и привлекательного для страхователя. Учитывая, что расчет страхового тарифа должен основываться на значительном периоде исследования, проведем расчет, исходя из трех последних лет работы представительства.

Деятельность представительства по заключению договоров страхования строений за 2012–2014 гг. характеризовалась следующими данными (таблица 1).

Таким образом, сумма взносов по добровольному страхованию строений превышает сумму поступлений по обязательному. Это говорит о намеченной положительной динамике, т.к. уровень охвата строений еще 10 лет назад составлял всего лишь 10,5 %.

Таблица 1 – Показатели деятельности представительства Белгосстраха по Чашникскому району по страхованию строений за 2012–2014 гг.

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Обязательное страхование			
заключено договоров, шт.	6982	6892	7014
сумма взносов, млн.руб.	205,2	217,4	248
средний взнос на один договор обязательного страхования, тыс. руб.	29,4	31,5	35,4
средняя страховая сумма на один договор, млн. руб.	14,1	15,6	20,4
количество выплат	20	37	39
сумма выплат, млн. руб.	32,3	58,6	84,2
Добровольное страхование			
заключено договоров, шт.	3879	4044	4045
сумма взносов, млн. руб.	434,2	572,9	729
средний взнос на один договор добровольного страхования, тыс. руб.	111,9	141,7	180,2
средняя страховая сумма на один договор, млн. руб.	30,2	37,8	46,8
количество выплат	77	73	79
сумма выплат, млн. руб.	57	98	120

Страховое поле по страхованию строений довольно большое. Обозначим количество заключенных договоров по обязательному страхованию строений как n_1 . Вместе с тем добровольным страхованием охвачена лишь незначительная часть этого страхового поля. Число договоров страхования – n_2 . Потенциал для заключения договоров добровольного страхования строений следующий (таблица 2).

Таблица 2 – Потенциал для заключения договоров добровольного страхования строений

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.
1. Количество заключенных договоров по обязательному страхованию строений, шт.	6982	6892	7014
2. Количество заключенных договоров по добровольному страхованию строений, шт.	3879	4044	4045
3. Уровень охвата, % (с. 2 / с.1x100 %)	55,6	58,7	57,7
4. Потенциал для заключения договоров (с. 1 – с. 2)	3103	2848	2969

Данные цифры практически равны фактическому количеству заключенных договоров. Поэтому рассмотрим вопрос об охвате страхового поля на интервале 60 – 100 % с пошаговой разбивкой в 10 %. Минимальное значение данного интервала было выбрано, исходя из реальных возможностей Белгосстраха по заключению договоров страхования строений.

Рассчитаем средний страховой взнос по обязательному и добровольному страхованию строений за период 2012-2014 гг.:

$$p_{об} = (205,2 + 217,4 + 248) / (6982 + 6892 + 7014) = 0,0321 \text{ млн. руб.} = 31,2 \text{ тыс. руб.}$$

$$p_{доб} = (434,2 + 572,9 + 729) / (3879 + 4044 + 4045) = 0,145 \text{ млн. руб.} = 145 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, средний страховой взнос по обязательному страхованию строений составил 31,2 тыс.руб., по добровольному страхованию – 145 тыс.руб.

Далее оценим вероятность наступления страхового события:

$$q_{об} = \{x_1, x_2, x_3\} = \{0,00286; 0,00537; 0,00556\}$$

$$q_{доб} = \{y_1, y_2, y_3\} = \{0,01985; 0,01805; 0,01953\}$$

Количество договоров при комплексном пакете страхования стремится к максимальному, т.е.

$$N \rightarrow \max\{n_{об}; n_{доб}\},$$

Откуда $N = n_{об} = \{6982; 6892; 7014\}$.

Тогда вероятность наступления страхового случая при комплексном страховании составит:

$$q = \{0,011; 0,010; 0,011\}$$

Исходя из этого средний уровень вероятности наступления страхового события составит 0,011.

Рассчитаем тарифную нетто-ставку для комплексного пакета страхования при заданных условиях:

вероятность наступления страхового случая $q = 0,011$;
 количество объектов, подлежащих страхованию $N = 7014$;
 среднее значение степени уничтожения объекта $b_{ср} = 0,5$.

Таким образом, тариф для комплексного страхования составит:

$$T = \sqrt{\frac{79}{7014} \times 0,011 \times 0,5} = 0,005 \text{ или } 0,5 \%$$

Следует отметить, что это минимальный страховой тариф, который может меняться под воздействием различных факторов (например, наличие в прошлые годы выплат, наличие страхового пакета и т.д.). Кроме того, данная тарифная ставка была рассчитана при условии полного охвата страхового поля. Однако на практике такой охват страхового поля практически невозможен. Поэтому скорректируем тариф с учетом возможного количества заключенных договоров (таблица 3).

Таблица 3 – Зависимость суммы страховых взносов при различных значениях тарифа и различном охвате страхового поля

Охват страхового поля	Количество заключенных договоров	Страховая сумма, млн. руб.	Сумма страховых взносов при различных значениях тарифа, млн. руб.					
			0,5 %	0,6 %	0,7 %	0,8 %	0,9 %	1,0 %
100 %	7014	46,8	1641,3	1969,5	2297,8	2626,0	2954,3	3282,6
90 %	6313	46,8	1477,2	1772,7	2068,1	2363,6	2659,0	2954,5
80 %	5611	46,8	1313,0	1575,6	1838,2	2100,8	2363,4	2625,9
70 %	4910	46,8	1148,9	1378,7	1608,5	1838,3	2068,1	2297,9
60 %	4208	46,8	984,7	1181,6	1378,5	1575,5	1772,4	1969,3

Таким образом, мы получили возможные значения страхового тарифа при пакетном страховании строений с учетом различного охвата страхового поля. В таблице 3 отражены возможные суммы поступлений страховых взносов по пакетному страхованию при заданных условиях, превышающие фактическую величину сумм поступлений страховых взносов по добровольному и обязательному страхованию строений. При установлении страхового тарифа на уровне 0,6 % сумма поступлений страховых взносов превысит фактическую при любом охвате страхового поля. В то же время увеличение размера страховой суммы сделает пакетное страхование строений более привлекательным для страхователей, что приведет к росту количества договоров и в конечном итоге к увеличению поступлений сумм страховых взносов.

В полученном пакете комплексного страхования строений есть ряд преимуществ:

- имеет место удешевление страхования при помощи определения среднего страхового тарифа. Данный тариф полностью отвечает требованиям страховщика, а также делает страхование строений более доступным для населения;
- увеличив размер выплаты страхового возмещения до размера реального ущерба в пределах страховой суммы, этот пакет страхования станет более привлекательным для страхователей;
- сократятся расходы на обслуживание двух договоров. Вместо этого станет необходимо обслуживать один договор, что повлечет за собой экономию времени и расходов на ведение дела.

УДК 658.14/.17

ОЦЕНКА МЕТОДОВ АНАЛИЗА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Студ. Русакович А.В., к.э.н., доц. Дём О.Д.

Витебский государственный технологический университет

Проведение большей части хозяйственных операций организации в той или иной форме связано с поступлением или выбытием денежных средств. Достаточный объем денежных средств, а также умелое управление денежными потоками, поддержание их сбалансированности во времени и, как следствие этого, обеспечение ликвидности и платежеспособности компании - главное условие эффективного бизнеса. В основе реализации практически любого управленческого решения руководства лежит использование денежных средств. Для осуществления своих расходов организация должна обеспечивать необходимый приток денежной массы. Таким образом, деятельность организации служит объективной предпосылкой возникновения движения денежных средств.

Важной составной частью механизма управления денежными потоками организации является их анализ. Анализ денежных потоков – это процесс исследования результативных показателей формирования денежных потоков с целью выявления резервов будущего повышения эффективности их функционирования.

Ключевыми целями анализа денежного потока организации являются:

- оценка достаточности формирования денежных средств находящихся в распоряжении организации;
- выявление причин дефицита (избытка) денежных потоков;
- оценка сбалансированности денежных потоков;
- определение эффективности использования денежных средств.

В процессе анализа в первую очередь проводится горизонтальный анализ денежных потоков: изучается динамика объема формирования положительного, отрицательного и чистого денежного потока предприятия в разрезе отдельных источников, рассчитываются темпы их роста и прироста, устанавливаются тенденции изменения их объема. Темпы прироста чистого денежного потока сопоставляются с темпами прироста активов предприятия и с темпами прироста объемов производства (реализации) продукции.

Для нормального функционирования предприятия, повышения его финансовой устойчивости и платежеспособности требуется, чтобы темпы роста объемов продаж были выше темпов роста активов, а темпы роста чистого денежного потока опережали темпы роста объема продаж.

Параллельно проводится и структурный анализ положительного (ПДП), отрицательного (ОДП) и чистого (ЧДП) денежных потоков:

а) по видам хозяйственной деятельности (операционной, инвестиционной, финансовой), что позволит установить долю каждого вида деятельности в формировании этих видов денежных потоков;

б) по отдельным внутренним подразделениям (центрам ответственности), что покажет вклад каждого подразделения в формирование денежных потоков;

в) по отдельным источникам поступления и направлениям расходования денежных средств, что дает возможность установить долю каждого из них в формировании общего денежного потока. При этом определяются роль и место чистой прибыли в формировании ЧДП, выявляется степень достаточности амортизационных отчислений для воспроизводства основных средств и нематериальных активов.

Оценивая чистые денежные средства по видам деятельности (то есть разность между поступлениями и платежами) необходимо иметь в виду следующее:

— *чистые денежные средства от текущей деятельности должны быть положительны* (поскольку текущая деятельность — это деятельность, преследующая в качестве основной цели извлечение прибыли). Положительные денежные средства от текущей деятельности — это свидетельство успешной деятельности организации и возможности дальнейшего развития за счет собственных средств;

— *чистые денежные средства от инвестиционной деятельности должны быть отрицательными* (т.е. платежи должны превышать поступления, поскольку инвестиционная деятельность связана с приобретением и продажей долгосрочных внеоборотных активов), это свидетельствует о том, что осуществляются значительные инвестиции, вероятно, расширяются производственные мощности организации;

— *чистые денежные средства от финансовой деятельности должны быть положительными* (поскольку эта деятельность связана с изменением собственного инвестированного капитала и заемных средств), это свидетельствует о том, что организация финансирует свою расширяющуюся деятельность за счет внешних источников (а не только нераспределенной прибылью и кредиторской задолженностью).

Результаты горизонтального и вертикального анализа служат базой проведения факторного анализа формирования чистого денежного потока. В настоящее время существует большое количество методов анализа денежных потоков, но большинство авторов выделяют два основных метода оценки денежных потоков: прямой и косвенный методы. Помимо указанных методов некоторые авторы предлагают проведение коэффициентного анализа денежных потоков.

Прямой метод основан на анализе движения денежных средств по счетам организации. Исходный элемент — выручка от реализации товаров (продукции, работ, услуг). Этот метод позволяет определить общие суммы поступлений и платежей, а также выявить хозяйственные операции, которые обеспечили наибольшие по величине и интенсивности потоки денежных средств. В долгосрочной перспективе данный метод дает возможность оценить уровень ликвидности организации.

Основным недостатком прямого метода является то, что он не раскрывает зависимость между величинами финансового результата (прибыли) организации и изменением денежных средств. Например, источником увеличения денежных средств может быть не только прибыль, но и заемные средства. Приобретение активов долгосрочного характера не отражается на прибыли, а их реализация влияет на размер последней. Или на величину финансового результата оказывают влияние расходы, не сопровождаемые движением денежных средств (амортизация), и т. п. Прямой метод непосредственно связан с регистрами бухгалтерского учета, удобен для расчета показателей и контроля за поступлением и расходованием денежных средств. Отчет о движении денежных средств организации составляется на основе прямого метода.

Косвенный метод расчета потока денежных средств основан на анализе статей бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках организации. Данный метод предпочтителен с аналитической точки зрения, так как он позволяет определить взаимосвязь полученной прибыли с изменением величины денежных средств. Косвенный метод выявляет факторы, обусловившие отклонение величины чистого остатка денежных средств от чистого финансового результата, полученного организацией в отчетном периоде. К таким факторам относят амортизационные отчисления за анализируемый период и изменения в статьях бухгалтерского баланса.

Необходимо отметить, что выявление прямых и косвенных факторов, оказывающих прямое или косвенное воздействие на денежные потоки организации, не идентично методам финансового анализа. Под *прямыми факторами* понимаются такие факторы, действие которых непосредственно влияет на денежные потоки и вызывает пропорциональное изменение объемов поступлений и выплат денежных средств. *Косвенные факторы* характеризуются показателями, получаемыми в результате применения метода начисления. Они влияют на денежные потоки косвенно, путем задержки возможного поступления денежных средств или их расходования, а также на величину бухгалтерской прибыли (до ее налогообложения). Таким образом, они оказывают воздействие на денежные потоки опосредованно, через

налог на прибыль и иные обязательные выплаты, приводя к росту или снижению платежей в бюджетную систему государства. Следовательно, действие косвенных факторов вызывает непропорциональное изменение денежных потоков организации.

Кроме того, косвенный метод позволяет показать взаимосвязь между различными видами деятельности организации, а также установить соотношение между чистой прибылью и изменениями в активах организации за отчетный период. Для этого следует установить влияние изменений по каждой статье актива и пассива баланса на состояние денежных средств предприятия и его чистой прибыли. Например, прирост краткосрочных обязательств не влечет оттока денежных средств, поэтому его следует прибавить к чистой прибыли, а при уменьшении – вычитать. Уменьшение оборотных активов влечет к притоку денежных средств. И наоборот, увеличение оборотных активов влечет к оттоку денежных средств, поэтому чистую прибыль следует уменьшить на увеличение оборотных активов. В результате корректировки чистой прибыли устанавливается реальный приток (отток) денежных средств.

К недостаткам метода можно отнести высокую трудоемкость при составлении аналитического отчета внешним пользователем и необходимость привлечения внутренних данных бухгалтерского учета.

В таблице ниже приведено сравнение прямого и косвенного методов анализа денежного потока.

Таблица – Преимущества и недостатки различных методов анализа денежного потока.

Метод	Преимущества	Недостатки
Прямой метод	<ul style="list-style-type: none"> – Позволяет выявить основные источники притока и направления оттока денежных средств – Позволяет сделать вывод, достаточно ли денежных средств для платежей в разрезе статей – Позволяет установить взаимосвязь между реализацией и денежной выручкой – Позволяет представить бюджет в наглядной и понятной для нефинансиста форме – Позволяет использовать простые методы контроля бюджета в оперативной деятельности компании 	<ul style="list-style-type: none"> – Не позволяет выявить зависимость между ожидаемой прибылью и изменением денежных потоков
Косвенный метод	<ul style="list-style-type: none"> – Показывает источники формирования прибыли компании и направления вложения «живых» денежных средств – Позволяет выявить проблемные места (скопления замороженных денежных ресурсов) в деятельности организации, а также причины нехватки денежных средств 	<ul style="list-style-type: none"> – Высокая трудоемкость процесса составления бюджета – Специфическая форма представления информации в бюджете, не всегда понятная для нефинансиста

При анализе финансового состояния организации целесообразно использовать оба метода (прямой и косвенный), поскольку они дополняют друг друга и дают реальное представление о движении потока денежных средств на предприятии за анализируемый период.

Таким образом, исследования теоретических и методологических разработок в области управления денежными потоками показали, что денежные потоки организации служат показателем ее финансового состояния, обеспечивают ее устойчивый рост и достижение высоких конечных результатов финансово-хозяйственной деятельности. Использование современных методов и механизмов управления денежными потоками, их совершенствование в условиях динамично меняющейся финансово-хозяйственной системы взаимоотношений позволит организации добиться высоких результатов.

УДК 336.226

НАЛОГ НА ТУНЕЯДСТВО

Студ. Бойченок А.В., асс. Мартусевич А.А.

Витебский государственный технологический университет

2 апреля 2015 г. Президентом Республики Беларусь А. Лукашенко был подписан Декрет № 3 «О предупреждении социального иждивенчества», согласно которому установлена обязанность граждан Беларуси, постоянно проживающих в республике иностранных граждан и лиц без гражданства, не участвовавших в финансировании государственных расходов или участвовавших в таком финансировании менее 183 календарных дней в истекшем году, по уплате сбора в размере 20 базовых величин.

Сумма в размере 20 базовых величин (3 600 000 бел. руб. на 28.04.15 г.) ориентировочно соответствует средней полугодовой сумме подоходного налога с физических лиц, уплаченного плательщиками такого налога в 2013 году.

В статье проведен анализ основных положений Декрета №3 «О предупреждении социального иждивенчества» (далее – Декрет №3). Цель – выявить недочеты Декрета №3.

Участвующими в финансировании государственных расходов и, соответственно, освобождаемыми от уплаты сбора признаются граждане, занимающиеся 183 календарных дня и более в году на территории Республики Беларусь: трудовой; предпринимательской; ремесленной; творческой; адвокатской;

нотариальной деятельностью; оказанием услуг в сфере агротуризма; выполнением работ по гражданско-правовым договорам; обучением на дневной форме получения образования. К участию в финансировании госрасходов относятся также периоды воспитания ребенка в возрасте до 7 лет, ребенка-инвалида в возрасте до 18 лет, троих и более несовершеннолетних детей.

Декретом определен перечень категорий граждан, освобождаемых от уплаты сбора. В частности, это недееспособные граждане, инвалиды, лица моложе 18 лет, женщины, достигшие возраста 55 лет, мужчины, достигшие возраста 60 лет, и некоторые иные категории граждан.

Для упрощения взимания налога предусмотрена скидка в размере 10% тем, кто в период с 1 августа текущего года до 31 мая следующего года обратится в налоговые органы и уведомит их о своём тунеядстве. Обратившиеся сами должны будут уплатить налог не до 15 ноября года, следующего за отчётным, а до 1 июля.

В Беларуси за последние годы отмечен низкий уровень официальной безработицы (таблица).

На конец декабря 2014 года уровень официальной безработицы составил 0,5% к численности экономически активного населения. Однако следует отметить высокий уровень скрытой безработицы (безработных, но официально не зарегистрированных, либо работающих неполный рабочий день или в раздутых непомерно штатах). Скрытая безработица, по разным оценкам, в 3-7 раз выше официальной.

Уровень зарегистрированной безработицы в Беларуси за март 2015 года повысился на 0,1 процентного пункта и достиг на 1 апреля 0,9% к экономически активному населению (таблица).

Таблица – Количество безработных в разные годы*

Год/ дата	Процент официальной безработицы, %
2003 г.	3,1
2004 г.	1,9
2007 г.	1
2010 г.	0,7
2014 г.	0,5
На 01.01.2015 г.	0,5
На 01.02.2015 г.	0,7
На 01.03.2015 г.	0,8
На 01.04.2015 г.	0,9

*В процентах от экономически активного населения.

В нынешнем году отмечается рост зарегистрированной безработицы: на 1 января нынешнего года этот показатель равнялся 0,5%, на 1 февраля - 0,7%, на 1 марта - 0,8%.

По официальным данным, до принятия Декрета в стране насчитывалось около 400 тысяч человек, которых власти относили к тунеядцам. Против них и принят этот Декрет. Большая часть из этих 400 тыс. и есть реальный уровень безработицы в нашей стране. Новый Декрет еще до его принятия подвиг часть из них зарегистрироваться в качестве безработных, в результате чего количество официальных безработных в Беларуси увеличилось.

Если на 1 марта 2015 года в республике насчитывалось 35,9 тыс. безработных, то на 1 апреля - уже 39 тыс. человек, что на 72,6% больше, чем в предыдущем году. А число вакансий снизилось практически вдвое: в республике, исходя из заявок нанимателей, насчитывается 26,5 тыс. вакансий (из них 59,3% предназначены для рабочих).

К недочетам и отрицательным сторонам декрета относятся следующие факторы:

1. Налог ввели задним числом. Официально декрет был опубликован 4 апреля 2015 года. Но сам декрет распространяется на отношения, которые возникли с 1 января 2015 года. Таким образом, на поиски работы в 2015 году остается меньше трех месяцев вместо шести.
2. Перед введением налога на тунеядство не были созданы условия, при которых работать будет выгодно и найти работу будет несложно. Принятие декрета в условиях экономического кризиса является нечестным по отношению к своим гражданам.
3. Процедура сбора налога достаточно дорогостоящая. Для того чтобы собрать налог, налоговая инспекция должна в первую очередь проанализировать по своим базам, кто из граждан не работает и не осуществляет предпринимательскую деятельность. После этого оставшимся гражданам надо будет отправить заказные письма об уплате налога.

В том случае, если гражданин не оплачивает налог, могут применяться меры ответственности в виде штрафа от 2 до 4 базовых величин либо ареста на срок до 15 суток. Но чтобы привлечь к административной ответственности, надо снова найти гражданина, отправляя ему заказные письма и для составления протокола, и для рассмотрения административного дела.

Даже такой эффективный способ воздействия на граждан по уплате налога, как административный арест, вряд ли можно назвать эффективным с финансовой точки зрения. Ведь отбытие ареста рассматривается декретом как освобождение от уплаты налога, но на исполнение наказания тратятся бюджетные средства.

4. Не предусмотрен прозрачный контроль над расходованием собранных средств. Одним из принципов эффективного сбора любых налогов является вера граждан в то, что собранные налоги будут потрачены честно и эффективно. Если гражданин верит, что налоги пойдут на правое дело, его не надо убеждать платить их. В обратной ситуации он будет искать все возможные способы обойти закон.

5. Некорректная формулировка Декрета. Она состоит в том, что граждан называют не "неплательщиками налога на доходы", а "людьми, не участвующими в финансировании государственных расходов". Это не соответствует действительности – любой потребитель участвует в финансировании госрасходов, поскольку является конечным плательщиком НДС и акцизов (в случае потребления подакцизных товаров) и всех остальных налогов, которые так или иначе включаются в цену приобретаемых им товаров и услуг.

Для того, чтобы отразить негативные стороны налога на тунеядство, сопоставим его с подоходным налогом.

1) Уплата налога на тунеядство может быть выгодной. Предположим, человек оказывает строительные услуги в качестве индивидуального предпринимателя и зарабатывает эквивалент 1000 \$ в месяц. Как ИП он уплатил бы в год почти 1800\$ подоходного налога, что в бел. руб. составит 25 992 000 при курсе доллара на 28.04.15 г., что превышает сумму налога на тунеядство в 7 раз.

2) Налог на тунеядство как способ повторного налогообложения граждан, участвующих в госрасходах. В наше непростое время позволить себе не работать могут лишь немногие женщины, имеющие детей. Обычно в таких ситуациях это жены тех мужчин, которые зарабатывают как минимум за двоих, то есть достаточно, чтобы содержать свою семью. Соответственно, и подоходного налога такие мужья платят как минимум за двоих. Например, средняя заработная плата в феврале 2015 года на предприятии, чья деятельность связана с вычислительной техникой (например, программистов) составила 31 379 909 рублей. Соответственно, с этой заработной платы один работник уплатил 4 079 388 рублей подоходного налога, и этот работник вполне может позволить своей супруге не работать, больше времени посвящая дому и детям.

Для сравнения: средняя заработная плата по стране за февраль 2015 года составила 6 129 105 рублей. Соответственно, средняя статистическая супружеская работающая пара зарабатывает в месяц 12 258 210 рублей и платит подоходный налог в размере 1 593 567 рублей.

Таким образом, семья программиста, где работает один муж, по факту в совокупности платит подоходный налог в 2,6 раз больше, чем среднестатистическая семья, где работают оба супруга.

Негативными последствиями, к которым может привести принятие указа, являются:

- Невозможность востребовать налог с лиц, ведущих асоциальный образ жизни, граждан выявленных, но не найденных и это приведёт к росту задолженности перед бюджетом.
- Возникновение судебных тяжб (с лицами, не согласными или не имеющими возможность заплатить налог).
- Рост уровня регистрируемой безработицы.
- Создание социальной напряжённости в обществе.

Таким образом, выявлены следующие недочеты Декрета № 3 «О предупреждении социального иждивенчества»:

- введение налога задним числом;
- отсутствие условий, при которых работать будет выгодно и работу будет найти легко;
- рост уровня зарегистрированной безработицы;
- высокая стоимость процедуры сбора налога;
- отсутствие прозрачного контроля над расходованием собранных средств;
- данный налог не решает проблемы теневого бизнеса;
- налог на тунеядство является способом повторного налогообложения граждан, участвующих в госрасходах;
- наличие негативных последствий, таких как создание социальной напряженности в обществе, возникновение судебных тяжб, невозможность востребовать налог с отдельных лиц, что приведет к росту задолженности перед бюджетом.

Таким образом, рекомендуется пересмотреть основные положения Декрета № 3 и внести поправки, которые устранили бы перечисленные выше недочеты, а также способствовать созданию благоприятных условий для снижения уровня безработицы.

Список использованных источников

1. О предупреждении социального иждивенчества: Декрет Президента Республики Беларусь от 2 апреля 2015 г. № 3 // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2015. – 1/15728.

УДК 330.101.541:339.9

ВЛИЯНИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЕЛАРУСИ

К.э.н., доц. Пугачева О.В.

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины

Основными факторами, определяющими современные проблемы развития белорусской экономики, прежде всего принято считать внешние: девальвация российского рубля, сокращение спроса российской экономики, резкое падение цен на нефть, военный конфликт между Россией и Украиной, рецессия

украинской экономики как второго по величине торгового партнера Беларуси, а также мировой кризис и стагнация европейской экономики.

Действительно, для Беларуси как малой открытой экономики внешний контекст имеет большое значение. Динамика цен на сырьевые ресурсы, состояние инвестиционного и финансового рынков, параметры спроса, соотношения основных валют мира – все это для белорусской экономики является экзогенными факторами. Беларусь не может определять цены на нефть, металлы, продовольствие, деньги и инвестиционные товары. Состояние белорусской экономики никак не влияет на динамику изменений мировой экономики, торговли и инвестиций, потому что доля Беларуси в мировом ВВП составляет менее 0,1 %, белорусского товарного экспорта – около 0,13 %, а прямых иностранных инвестиций – примерно 0,07 %. Кроме того, Беларусь совсем не интегрирована в мировые финансовые рынки: об этом свидетельствуют большие спрэды в процентных ставках как по рублевым, так и по валютным депозитам и кредитам.

Внешние факторы, в первую очередь негативные тенденции в российской экономике, катализировали кризисные явления в Беларуси, которые имеют эндогенную, внутреннюю природу. Макроэкономическая разбалансировка, накопление структурных искажений, блокировка института идентификации и ликвидации сомнительных активов и некупаемых инвестиционных программ, неадекватная мягкая денежно-кредитная политика, наличие большого сектора в экономике, который работает в льготном режиме и является источником дискриминации остальных коммерческих организаций, низкое качество корпоративного управления в условиях торгового и административного протекционизма, перекрестное субсидирование и сильно искаженный денежно-кредитный рынок, а также низкое качество государственного управления, слабая координация деятельности разных министерств и ведомств и конфликт интересов, встроенный в основные экономические регуляторы – все это является реальными причинами острых проблем в экономике конца 2014 – начала 2015 года.

Снижение инвестиционного и потребительского спроса в сочетании с подорожанием кредитов существенно сказывается на результатах внешнеторговой деятельности страны. Вместо запланированного роста экспорта товаров и услуг на 8,6 %, а импорта — на 4,6 %, в прошлом году в Беларуси произошло их снижение на 1,1 и 5,3 %. В результате сальдо внешней торговли товарами и услугами сложилось отрицательное в размере 390 млн. USD, или –0,5% к ВВП при прогнозе на 2014 г. на уровне 0,1 %. При этом в структуре отечественной внешней торговли произошли изменения, отражающие как состояние экономики страны, так и влияние событий, происшедших за рубежом.

Определяющее влияние на формирование общего стоимостного объема экспорта товаров и услуг оказывают внешнеторговые операции с товарами, доля которых в 2014 г. составила 82 %. Доля услуг увеличилась всего на 1 процентный пункт — до 18 %. Стоимостной объем экспорта товаров республики по сравнению с 2013-м из расчета в текущих ценах уменьшился на 2,2% — до 36,4 млрд. USD, импорта — на 5,2 % — до 40,8 млрд., а по методологии платежного баланса — на 2,2 и 6,8 % — до 35,7 млрд. и 38,3 млрд. USD соответственно. Такие результаты вызваны неблагоприятной конъюнктурой внешних рынков: в прошлом году средние цены экспорта и импорта упали на 6,2 % и 5,5 %, тогда как их товарная масса увеличилась на 4,3 % и 0,3 % соответственно.

В результате увеличения физических объемов поставок товаров за пределы республики покупательная способность белорусского экспорта выросла на 3,5 %. При этом сложились неблагоприятные ценовые условия торговли: индекс ценовых условий торговли составил 99,3 %. Снижение цен не всегда позволяет сохранять объемы продаж. Так, средние цены экспорта из Беларуси инвестиционных товаров снизились на 6,1 %, а его физический объем — на 13,2 %, потребительских товаров — 2,8 и 4,7 % соответственно. Несколько лучше обстояли дела с промежуточными товарами: здесь снижение цен на 8,4 % сопровождалось ростом физического объема на 11,6 %. Например, средние цены на калийные удобрения снизились по сравнению с 2013 г. на 21,7 %, а объем поставок в натуральном выражении вырос на 66,4 %. А вот тракторам и сельхозтехнике уменьшение цен (на 5 и 27,3 %) не помогло — их было продано соответственно на 15 и 4,3 % меньше, чем годом ранее.

Сокращение стоимостного объема экспорта обусловлено заметным уменьшением поставок на внешний рынок инвестиционных товаров на 18,5 %, а потребительских — на 7,4 %, а всего на 1452,9 млн. USD. Эти потери не компенсировались ростом поставок промежуточных товаров на 531,3 млн. USD (2,2 %). При этом экспорт энергетических товаров снизился на 251,5 млрд. USD (2,1 %), а прочих промежуточных товаров — вырос на 782,8 млн. (6,3 %).

Наибольшие потери экспорта связаны с сокращением стоимостного объема поставок тракторов и седельных тягачей на 21,1 %, (226,8 млн. USD) шин — на 36,7 % (223,9 млн.), нефтепродуктов — на 1,9 % (193,8 млн.), молока и сливок — на 21 % (180,9 млн.), грузовых автомобилей — на 16,1 % (178,5 млн.). Поставки азотных удобрений сократились на 31,5 %, сахара — на 20,4 %, колбас — на 32,3 %, мороженой говядины — на 39,9 %, свинины — на 55,9 %, готовых или консервированных продуктов из мяса — на 40,5 %, телевизоров — почти на 2/3. Одновременно на 30,3 % вырос экспорт калийных удобрений, что принесло дополнительно 622,7 млн. USD, в 10 раз — смесей битумных на природных минеральных смолах, в 8,3 раза — антидетонаторов, антиоксидантов, ингибиторов, загустителей. Эти две позиции пополнили объем экспорта почти на 0,8 млрд. USD. На 23,2 % выросли поставки за рубеж сыров и творога, на 19,5 % — мяса и пищевых субпродуктов домашней птицы.

На фоне весьма скромных достижений мясо-молочного экспорта (основной спад которого приходится на Россию) впечатляет рост поставок за рубеж переработанной рыбы — на 76,1 %, а также свежих яблок, груш и айвы — на 88,9 %. Правда, в совокупности по этим двум позициям прирост экспорта составил 105 млн. USD, так что особо важной роли в отечественной внешней торговле они не сыграли. Одновременно импорт фруктов вырос почти втрое по сравнению с 2013 г. — на 308,2 млн. USD, что наводит на мысль, что претензии россиян по поводу покушения на эмбарго западного продовольствия не лишены некоторых оснований. Лидером роста импорта являются легковые автомобили. Их было в 2014 г. ввезено на 56,5 %

больше, чем в 2013-м, — на 1793,5 млн. USD, а в количественном выражении — 144,4 тыс. — на 40 % больше. При этом 66,1 % автомобилей ввезено из России.

В целом, для прошлого года характерно снижение импорта инвестиционных товаров на 14,6 %, промежуточных — на 10 % (что в значительной мере объясняется снижением цен на нефть, позволившим сэкономить 763,2 млн. USD), при одновременном увеличении поставок из-за рубежа потребительских товаров на 18,5 %, в т.ч. продовольственных — на 24,8 %, непродовольственных — на 15 %. Таким образом, судя по данным статистики, планы импортозамещения в прошлом году воплощались в жизнь не слишком удачно.

Еще хуже обстоят дела с диверсификацией. Правда, в 2014 г. география внешней торговли товарами расширилась: экспортно-импортные операции совершались со 205 странами мира — на 7 больше, чем в предыдущем году. Товары поставлялись на рынки 161 государства, импортировались — из 188 стран (в 2013-м — 159 и 182). Однако внешняя торговля товарами отличается высокой географической концентрацией. Экспортные поставки и импортные поступления товаров более чем на 70% сосредоточены на 5 странах — основных торговых партнерах. Основными торговыми партнерами республики в 2014 г. являлись: Россия — 48,8 % от всего объема товарооборота, Украина — 7,5 %, Германия — 5,3 %, Соединенное Королевство — 4,3 %, Китай — 3,9 %, Польша — 3,1 %, Нидерланды — 2,9 %, Италия — 2,8 %, Литва — 1,8 %, Казахстан — 1,5 %.

В 2014 г. доля России в белорусском экспорте сократилась с 45,35 до 42,2 %, Украины — с 11,3 до 11,2 %, Германии — с 4,7 до 4,5 %, тогда как Соединенного Королевства — выросла с 2,8 до 8,2 %, Италии — с 2,4 до 2,8 %, Казахстана — с 2,3 до 2,4 %, Польши — с 2,1 до 2,3 %, Бразилии — с 1,4 до 2 %, Китая — с 1,2 до 1,8 %, Индии — с 0,5 до 0,6 %. Неизменной остались доля Литвы — 2,9 % и Латвии — 1,4 %. В то же время удельный вес импорта из России вырос с 53,2 % в 2013 г. до 54,6 % в 2014-м, Польши — с 3,7 до 3,8 %, тогда как из Украины — уменьшился с 4,8 до 4,1 %, Германии — с 7,1 до 6 %, Китая — с 6,6 до 5,8 %.

Таким образом, стоимостные объемы экспорта из Беларуси в РФ сократились по всем укрупненным группам товаров, в т.ч. инвестиционные товары — на 18,8 %, промежуточные товары — на 7,5 %, потребительские — на 5,6 %, причем если поставки непродовольственных товаров снизились на 17,4 %, то продовольственных — выросли на 2 %. При этом прирост экспорта последних составил всего 80 млн. USD, что весьма скромно по сравнению с 1577,8 млн. USD уменьшения по остальным группам товаров. В то же время импорт продовольствия из РФ в Беларусь вырос в прошлом году по сравнению с 2013-м на 8,9 % (на 77,7 млн. USD), а непродовольственных — на 59,3 % (1046,5 млн. USD). Эти показатели ярко характеризуют вектор движения товаров в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС).

Объемы белорусской внешней торговли в январе текущего года сократились до 4-летних минимумов. Экспорт, по данным Белстата, сократился по сравнению с январем 2014 г. сразу на 24,8 %, до 2066,6 млн. USD, а импорт — на 36,5 %, до 1821,9 млн. USD. Таким образом, обвал валютного рынка и требования по ограничению цен на импорт существенно сказались на показателях торгового баланса страны. Статистика зафиксировала спад во всех направлениях внешнеторговой деятельности. Экспорт в страны СНГ упал на 40 % - до 892,9 млн. USD, импорт из этих стран — на 41,4 %, до 1076,6 млн. При этом поставки в государства - члены ЕАЭС снизились на 38,7 %, а из них — на 40,9 %, тогда как по остальным странам СНГ — на 44,1 и 48,4 % соответственно. В частности, экспортные и импортные операции с Россией сократились в январе текущего года по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. на 39,6 % - до 659,2 млн. и 1016,4 млн. USD соответственно. В торговле со странами вне СНГ дела обстояли несколько лучше: экспорт снизился «всего» на 7 %, до 1173,7 млн. USD, а импорт — на 27,8 % - до 745 млн. В частности поставки в страны Евросоюза снизились на 24,8 %, до 862,9 млн. USD, а из этих стран — на 43,4 %, до 326,5 млн. USD.

Таким образом, доля государств ЕАЭС во внешнеторговом обороте Беларуси сократилась за год с 51 до 44,2 %. По мере углубления стагнации российской экономики и эскалации конфликта РФ с западом этот показатель может еще больше снизиться, если предложенная белорусским правительством программа совместных действий не приведет к радикальному росту отечественного экспорта на восток. Она предусматривает ряд мер по устранению барьеров во взаимной торговле, углублению производственной кооперации, унификации условий кредитования и доступа к госзакупкам, а главное — выделение нашей стране компенсационного финансирования в размере 2,5 млрд. USD. В условиях падения доходов от внешней торговли и давления выплат по внешнему долгу это могло бы поддержать платежный баланс страны.

По оценке МВФ, белорусскую экономику в текущем году ожидает спад на 2 %. Вырваться из цикла повторяющихся кризисов и вернуться к устойчивому росту позволят лишь глубокие структурные реформы и безотлагательная переориентация экономической политики.

УДК 336

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАСХОДОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ (НА ПРИМЕРЕ МОРОЗОВСКОГО ПОСЕЛЕНИЯ ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Студ. Илларионова Ю.А, ст. преп. Маврина О.А.

Ивановский государственный политехнический университет

В условиях модернизации экономического пространства территорий повышается необходимость более эффективного использования финансовых средств. В экономической и финансовой сферах существует

множество проблем, которые связаны с качеством использования бюджетных средств муниципальными образованиями:

- низкий уровень финансово-экономического обоснования решений, приводящих к новым расходным обязательствам;
- неоптимальная структура бюджетных расходов, что приводит к недофинансированию наиболее важных сфер;
- высокая зависимость местных бюджетов от финансовой помощи, поступающей из других бюджетов бюджетной системы;
- межбюджетные отношения не в полной мере настроены на стимулирование муниципальных органов государственной власти к созданию условий для предпринимательской и инвестиционной деятельности и др.

В целях повышения эффективности и результативности расходов муниципальных образований необходимо реализовать мероприятия по следующим направлениям:

1. Активное использование программной структуры расходов бюджетов. Программно-целевое бюджетное планирование исходит из необходимости направления бюджетных ресурсов на достижение общественно значимых и, количественно измеримых результатов деятельности администраторов бюджетных средств с одновременным мониторингом и контролем за достижением намеченных целей и результатов, а также обеспечением качества внутриведомственных процедур бюджетного планирования и финансового менеджмента.

2. Оптимизация функций муниципального управления и повышение эффективности их обеспечения. Необходимо четкое разграничение принципов деятельности и полномочий органов местного самоуправления муниципального образования.

3. Повышение качества предоставления муниципальных услуг. Значительное расходование бюджетных средств на содержание сети муниципальных учреждений и обеспечение функционирования не всегда связано с качественным изменением уровня предоставления муниципальных услуг гражданам и юридическим лицам. Ежегодное индексирование смет расходов муниципальных учреждений без соответствующего повышения качества услуг приводит к снижению эффективности направляемых на эти цели бюджетных средств.

4. Совершенствование правового положения муниципальных учреждений для достижения оптимального состава и структуры бюджетной сети в целях удовлетворения потребностей в муниципальных услугах (оптимизация бюджетной сети).

5. Развитие системы муниципального финансового контроля путем:

- уточнения полномочий органов местного самоуправления по осуществлению финансового контроля;
- организации аудита эффективности использования бюджетных ассигнований путем определения критериев эффективности и результативности их использования;
- конкретизации мер ответственности за нарушение бюджетного законодательства.

6. Совершенствование системы муниципальных закупок [5].

Указанные мероприятия должны приниматься для решения важнейших задач муниципальных образований – повышения эффективности бюджетных расходов и роста качества управленческой работы на муниципальном уровне. При этом под эффективностью в первую очередь понимается принцип сбалансированности бюджетов муниципальных образований. Он означает, что объем предусмотренных бюджетом расходов должен соответствовать суммарному объему доходов бюджета и поступлений источников финансирования его дефицита [1]. Органам местного самоуправления должно хватать собственных средств на решение вопросов местного значения. Иначе они будут вынуждены покрывать расходы за счет финансовой помощи от государства, вследствие чего теряют свою финансовую самостоятельность, становясь дотационными. Кроме того, при составлении, утверждении и исполнении бюджета следует исходить из необходимости минимизации размера дефицита бюджета.

Рассмотрим способы сокращения дефицита бюджета на примере Морозовского сельского поселения Тейковского района Ивановской области.

1. В 2013 году расходы бюджета возросли на 258,8 % (на 23519,89 тыс. руб.) по сравнению с 2012 годом, это было связано:

- с увеличением расходов на финансирование коммунального хозяйства на 574,3% (на 21328,7 тыс. руб.). Это было связано с ростом бюджетных инвестиций на софинансирование долгосрочной Целевой программы Ивановской области «Социальное развитие села до 2013 г.» при реализации проекта газификации с. Поддыбье Морозовского сельского поселения Тейковского муниципального района Ивановской области.

- с увеличением расходов на финансирование дорожного хозяйства на 34% (на 529,35 тыс. руб.). Это было связано с реализацией долгосрочной Целевой программой «Ремонт и содержание автомобильных дорог общего пользования местного значения и ремонт дворовых территорий многоквартирных домов, проездов к дворовым территориям многоквартирных домов Морозовского сельского поселения Тейковского муниципального района на 2013 – 2015 годы».

- с увеличением расходов на финансовое обеспечение функционирования Правительства РФ, высших исполнительных органов государственной власти субъектов РФ, местных администраций на 19,7% (на 627,73 тыс. руб.) Это было связано с увеличением расходов на руководство и управление в сфере установленных функций.

2. В 2014 году расходы бюджета поселения имели тенденцию к снижению и уменьшились на 35,4 % (или на 13551,6 тыс. руб.) в сравнении с 2013 г., это было связано:

- с уменьшением расходов на финансирование дорожного хозяйства на 44,1% (на 919,5 тыс. руб.). Это было связано со снижением затрат в 2014 г. на реализацию долгосрочной Целевой программы «Ремонт и

содержание автомобильных дорог общего пользования местного значения и ремонт дворовых территорий многоквартирных домов, проездов к дворовым территориям многоквартирных домов Морозовского сельского поселения Тейковского муниципального района на 2013 – 2015 годы».

– с уменьшением расходов на финансирование коммунального хозяйства на 49,6% (на 12800,4 тыс. руб.). Это было связано с завершением реализации долгосрочной Целевой программы Ивановской области «Социальное развитие села до 2013 г.» при реализации проекта газификации с. Поддыбье Морозовского сельского поселения Тейковского муниципального района Ивановской области. Однако следует отметить, что в 2014 г. выделялись значительные средства на комплексное обустройство объектами социальной и инженерной инфраструктуры населенных пунктов, расположенных в сельской местности в рамках подпрограммы «Устойчивое развитие сельских территорий Морозовского сельского поселения» и муниципальной программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Морозовском сельском поселении». Расходы на данную программу составили 10270 тыс. руб.

Таким образом, в 2012 и в 2013 году бюджет был исполнен с профицитом в 343,4 тыс. руб. и 1159,6 тыс. руб. соответственно. В 2012 г. основной причиной профицита стало увеличение собираемости налога на имущество физических лиц и земельного налога. В 2013 г. основной причиной профицита стало снижение расходов на финансирование ЖКХ и приток субсидий в бюджет поселения [2].

В 2014 году бюджет был исполнен с дефицитом в 952,3 тыс. руб. Это было связано с повышением расходов на развитие культуры в поселении и снижением иных межбюджетных трансфертов [2].

Сокращение дефицита бюджета в Морозовском сельском поселении может быть обеспечено:

1. За счет привлечения доходов от продажи муниципальной собственности поселения. По данным на 15 марта 2015 г. в собственности поселения находятся: трехкомнатная квартира, общей площадью 51,1 м²; нежилое здание, общей площадью 68,6 м², с земельным участком, общей площадью 960 м². Целесообразным решением будет реализация муниципальной собственности по средством торгов.

2. За счет привлечения доходов от сдачи в аренду муниципальной собственности поселения. Нежилое здание, общей площадью 68,6 м², с земельным участком, общей площадью 960 м² может быть сдано в аренду. Данное помещение подходит для открытия магазина, швейного цеха, склада. Реализация данного метода так же приведет к созданию новых рабочих мест, благодаря чему в бюджет поселения будет обеспечен приток следующих налоговых доходов: налога на доходы физических лиц, налога на прибыль организаций, страховых взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования.

3. За счет предоставления платных услуг, оказываемых Морозовской участковой больницей. По данным на 15 марта 2015 г. в штате больницы состоит один врач общей практики. Целесообразным станет открытие процедурного кабинета, где будут оказываться платные услуги по забору анализов и проведению необходимых процедур.

Следует отметить, что в бюджетном процессе неэффективно используется программно-целевой метод планирования расходов бюджета [3]. В 2015 году в Морозовском сельском поселении действует 6 муниципальных целевых программ. Доля программных расходов в общей сумме расходов бюджета составила: в 2014 году 41%, в 2015 году 61%. Таким образом, в целях повышения эффективности бюджетных расходов необходимо совершенствовать первый этап бюджетного процесса муниципального образования - бюджетное планирование.

Следовательно, сбалансированность бюджета муниципального образования достигается разными методами – одни из них применяются при формировании бюджета, другие – при его исполнении [4].

Сбалансированность бюджета доводится методом совершенствования системы бюджетного планирования, последовательного проведения финансового контроля за целевым, экономным и эффективным расходованием бюджетных средств, оказания финансовой помощи, в разных ее формах другими бюджетами и использования бюджетных резервов.

Список использованных источников

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 17.07.1998 (с учетом последующих изменений и дополнений).
2. Проект решения «Об утверждении отчета об исполнении бюджета Морозовского сельского поселения Тейковского муниципального района за 2013, 2014 годы».
3. Решение от 12 ноября 2010 г. № 57 с. Морозово «Об утверждении положения о бюджетном процессе в Морозовском сельском поселении».
4. Валихметова А.Т. Проблема сбалансированности государственного бюджета. Связь между экономическим ростом и сбалансированностью бюджета. // Современные научные исследования и инновации, № 4, 2013.
5. Исмагилова Э.Р. Программно-проектный инструментальный повышения финансовой самостоятельности муниципальных образований. // Экономические науки, №1, 2014.

2.2 Менеджмент

УДК 658.152(476.5)

ОЦЕНКА И РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ВИТЕБСКДРЕВ»)

Студ. Прокуденко А.В., м.э.н., ст.преп. Снетков С.М.

Витебский государственный технологический университет

Производственный потенциал организации представляет собой сложную динамичную систему, элементы которой объединены множеством различных связей.

Структура производственного потенциала является ключевым фактором, характеризующим тип организации и отражающим его специфику, накладывает отпечаток на ее текущую деятельность, а также влияет на формирование стратегии её развития.

Актуальность данной темы обусловлена быстрым темпом развития современных организаций и необходимостью изучения открывающихся в настоящее время новых возможностей для повышения уровня производственного потенциала.

Отсутствие среди исследователей единого подхода к определению содержания понятия «производственный потенциал» нашло отражение в множественности подходов к структуре данной категории и ее основным элементам. В ходе данного исследования были изучены исследования авторов по данной проблеме: Ванкевич Е.В., Ковалева В.В., Нгуен Т.Т. Ханг, Савицкой Т.Б. и др.

К производственным ресурсам, характеризующим производственный потенциал организации, следует отнести: основные средства организации, оборотные средства (материальные ресурсы), трудовые ресурсы.

С учетом изменчивости и высокой динамики параметров внешней предпринимательской среды представляется целесообразным проводить анализ на горизонте составляющих элементов производственного процесса, без которых существование системы невозможно [1, с. 165].

Анализ производится по нескольким направлениям, разработка которых в комплексе позволяет дать оценку структуры, динамики и эффективности использования потенциала.

В соответствии с методикой анализа, разработанной кафедрой менеджмента УО «Витебский государственный технологический университет», в результате расчетов получают интегральную оценку имеющихся у организации ресурсов в разрезе отдельных подсистем производственного потенциала на каждом шаге расчета (в t-том году).

Обобщенная функция производственного потенциала (ПП_t) представляет собой обобщение частных функций составляющих потенциала на t-том шаге расчета.

В результате анализа достигнутой уровень потенциала можно разделить на три класса:

- высокий уровень (А: свыше 75 %);
- средний уровень (В: 50 – 75 %);
- низкий уровень (С: 50% и ниже).

Плановые значения целевых показателей определяются на основе прогноза их значений с использованием методики выявления тенденций изменения по линейной зависимости во времени.

В настоящее время Открытое акционерное общество «Витебскдрев» входит в состав Белорусского производственно-торгового концерна лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности «Беллесбумпром».

ОАО «Витебскдрев» является многоотраслевым хозяйством, включающим в себя лесозаготовку, лесопиление, производство продукции деревообработки, производство древесных плит различного назначения, организацию социальной, культурной и спортивной сферы. Основным видом деятельности ОАО «Витебскдрев» является производство древесных плит различного назначения, выпуск которых занимает 66,2% в общем объеме производства.

Анализ технико-экономических показателей ОАО «Витебскдрев» за 2011-2013 гг. показал, что объем производства в действующих ценах с 158900 млн. руб. в 2012 г. по сравнению с 2011 г. увеличился на 42,58%, что в стоимостном выражении составляет 67662 млн. руб. В 2013 г. объем производства товаров имеет обратную динамику – снижение на 3362 млн. руб. (1,48 %) по сравнению с 2012 г. В сопоставимых ценах наблюдается снижение объемов производства в 2012 г. (на 28710 млн. руб.) до 233032 млн. руб. и рост в 2013 г. (на 34932 млн. руб.) до 267964 млн. руб.

Основным рынком сбыта является Республика Беларусь - на долю внутренних продаж в период 2011-2013 гг. приходится более 68% реализуемой продукции.

Себестоимость реализованной продукции в 2012 г. увеличилась на 77378 млн. руб. (57,55 %) до 211832 млн. руб. по сравнению с предыдущим годом (в 2011 г.: 134454 млн. руб.). В 2013 г. по сравнению с 2012 г. себестоимость увеличилась на 51724 млн. руб. (24,42%) до 263556 млн. руб.

Исходя из представленных данных видно заметное увеличение объемов выпуска и выручки, особенно в 2011 и 2012 гг. В 2013 г. объем производства в сопоставимых ценах увеличился также, однако наблюдается уменьшение объемов производства в отпускных ценах. Это связано в первую очередь с уменьшением покупательской способности населения, вследствие девальвации белорусского рубля и более активной работы на рынках нашей страны конкурентов. Более быстрыми темпами росла себестоимость выпускаемой продукции.

Основные средства не только поддерживаются в работоспособном состоянии, но и происходят процессы обновления и расширения потенциала производственной базы (минимальное значение показателя потенциала 82,1197 % в 2013г.). В 2011 г. виден заметный рост данного показателя на 9,25 % до 0,8605 руб./руб.

Фондоотдача за 2013 г., по сравнению с 2012 г. уменьшилась на 0,1692, что отрицательно сказывается на деятельности организации и свидетельствует об ухудшении эффективности использования основных средств по ресурсному подходу. Однако не все закупленное оборудование введено в действие. Динамика обновления технической базы за счет кредитных средств существенно ускорилась в 2012 и 2013 гг., что явилось причиной сложного финансового состояния организации в этот период.

Потенциал материальных ресурсов организации стабильно высокий. В начале периода – близок к 100 %. Затем ниже на 2 – 3 п.п. до 97,3005 % - в 2012 г., и до 98,2779 - в 2013 г. Несмотря на это, материальная составляющая потенциала – основная в организации. Учитывая высокую степень автоматизации производства большая доля переменных затрат в себестоимости продукции рассматривается в качестве положительного момента.

В рассматриваемом периоде материалоотдача постепенно снижается (последствие роста цен на материалы и недостаточно высокого спроса на продукцию).

Поскольку удельный вес материальных затрат в себестоимости организации составляет около 60 %, то только экономия материальных затрат может обеспечить существенный прирост добавленной стоимости.

За период существования ОАО «Витебскдрев» сложился квалифицированный кадровый состав управленческого, инженерно-технического, производственного персонала. Трудовым коллективом накоплен технологический и организационно-производственный опыт работы. В 2013 г. выявлен наилучший трудовой потенциал (96,6235 %), использован резерв роста – максимальный в 2012 г.

Показатели интегральной оценки потенциала организации за 2011-2013 годы и их прогноз (с уравнениями тренда), представлены на рисунке.

Анализ производится по нескольким направлениям, разработка которых в комплексе позволяет дать оценку структуры, динамики и эффективности использования потенциала.



Рисунок – Оценка производственного потенциала и его прогноз*

*Составлено автором.

В результате анализа производственного потенциала за несколько лет получены результаты, свидетельствующие о необходимости обновления основных средств организации. Прогнозные тенденции изменения этой составляющей (так же, как и материальной) говорят о высокой вероятности снижения уровня использования потенциала. Исходя из проведенного анализа, можно с уверенностью сказать, что организация имеет высокий уровень потенциала (уровень А – более 88 %). Следовательно, необходимо только частичное обновление, или другими словами модернизация, тех составляющих потенциала, в развитии которых выявлены негативные тенденции.

Основными положительными моментами деятельности ОАО «Витебскдрев» являются: высокая материалоотдача, масштабное обновление основных средств и хороший темп прироста выработки на одного рабочего. Однако, есть и негативные моменты: так фондоотдача старого оборудования снижалась, в 2015 г. с появлением нового оборудования эта проблема может быть устранена; довольно большую долю в структуре себестоимости занимают материальные затраты.

При этом минимальное значение использования потенциала наблюдалось в 2012 г.: 88,9567 %. Лучшее всего потенциал использовался в 2013 г.: 92,0439 % (высокий уровень материального и трудового элементов).

В современных условиях работа над производственным потенциалом связана со значительными преимуществами для организации: она позволяет намного эффективнее использовать имеющиеся ресурсы, в более сжатый срок осуществить обновление производства, а также полнее и разнообразнее удовлетворять потребности общества и государства.

Список использованных источников

1. Никифорова Е.В., Бердникова Л.Ф., Николаева М.Ю. Теоретико-методические аспекты производственного потенциала организации // Вектор науки ТГУ . - 2009. - №7 (10). - С.165-170.

УДК 658.14

ПРОИЗВОДСТВЕННО-ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОАО «ВИТЕБСКИЕ КОВРЫ»

*Студ. Хуцкая А.М., Латыпова Е.Т., к.т.н., доц. Савицкая Т.Б.,
ст.преп. Бабеня И.Г.*

Витебский государственный технологический университет

Для правильной оценки текущей ситуации и решения стратегических задач предприятию необходимо анализировать имеющийся потенциал и выявлять резервы повышения эффективности его использования. Большинство исследователей потенциал определяется, как способность предприятия реализовывать возможности с использованием имеющиеся ресурсы в целях обеспечения своей конкурентоспособности. В качестве наиболее значимых выделяют производственно-финансовые возможности организации, оцениваемые в рамках двух взаимосвязанных потенциалов - производственного и финансового.

Целью исследования является оценка производственно-финансового потенциала организации, как единого комплекса, на основе покомпонентного анализа. Объект исследования – ОАО «Витебские ковры». Предмет исследования – производственно-финансовый потенциал организации.

Для проведения анализа и оценки использовалась методика покомпонентного анализа потенциала организации, в которой в качестве компонентов потенциала выделяют производственный, трудовой, финансовый и управленческий потенциал. Потенциал организации рассчитывается как среднегеометрическое из четырех составляющих: уровня производственного, финансового, трудового и управленческого потенциала. Уровень каждой из составляющих потенциала организации оценивается в долях от единицы. При этом 1 – максимально возможное значение. Каждый компонент рассматривается с трех позиций:

- 1) обеспеченность ресурсами и их качество;
- 2) эффективность использования ресурсов;
- 3) соблюдение эталонной динамики показателей (пропорций) развития. Эталонная динамика показателей – это управленческий инструментарий, позволяющий объективно оценивать сбалансированность отдельных показателей развития и получать более информативную картину о результатах деятельности организации. Основная идея состоит в том, что показатели, которые не сопоставимы в статике, можно сравнить, рассматривая их в динамике. Для оценки соответствия ключевых показателей деятельности эталонной динамике рассчитываются темпы роста выбранных показателей, им присваиваются ранги: ранг 1 – присваивается показателю, который должен иметь наивысший темп роста; ранг 2 – показателю с меньшим темпом роста и т. д. В результате получают проранжированную эталонную динамику показателей. Затем рассчитываются фактические темпы роста показателей и тоже ранжируются. Получают фактическую динамику показателей. Соответствие фактических рангов динамики их эталонным значениям оценивается через коэффициент конкордации Кенделла (коэффициент соответствия). Значение коэффициента выше 0,6 свидетельствует о высоком уровне соответствия.

Производственный потенциал, как и финансовый, оценивался по следующим составляющим: обеспеченность ресурсами, результативность их использования, соответствие фактической динамики показателей эталонной динамике. Горизонт расчета – четыре года.

Анализ производственного потенциала ОАО «Витебские ковры» показал, что обеспеченность производственными ресурсами и их качество очень высокие: 92 % от максимально возможного уровня в 2010 году, в 2013 году значение показателя достигло 98 %. Вместе с тем выявлен ряд проблем:

- коэффициент годности и коэффициент обновления основных средств в 2013 году по сравнению с 2012 годом снизились. Коэффициент обновления основных средств в 2013 году имеет самые низкие значения за последние 4 года, но это связано с тем, что к 2013 году основные мероприятия по обновлению основных средств ОАО «витебские ковры» завершило. В 2013 году Общество в основном рассчитывалось по обязательствам за ранее привлеченные кредиты на приобретенные основные средства. Снижение коэффициента годности в 2013 году, несмотря на активное обновление основных средств говорит о том, что объемы инвестиций в основные средства являются недостаточными;

- уменьшился удельный вес активной части основных средств;

– сократился удельный вес рабочих в численности персонала основной деятельности, несмотря на общий рост численности работников.

Все перечисленные факторы, однако, не привели к снижению показателя обеспеченности производственными ресурсами. В 2013 году по сравнению с 2012 годом он увеличился на 0,6 %. Это произошло за счет таких факторов, как рост производственной мощности, объемов производства, среднегодовой стоимости основных средств и за счет уменьшения запасов готовой продукции на складах организации (в процентах от среднемесячного объема производства).

Результативность использования производственных ресурсов также, как и обеспеченность производственными ресурсами, находится на высоком уровне и продолжает расти. Вместе с тем, эффективность производства по параметрам фондорентабельности и рентабельности производства в 2013 году снизилась, демонстрируя устойчивый рост в предыдущих периодах. Причиной этого явился опережающий рост среднегодовой стоимости основных средств и нормируемых оборотных средств по сравнению с объемами производства и прибылью от реализации. Такая динамика показателей объясняется влиянием внешних по отношению к организации факторов: снижением платежеспособного спроса населения, сужением традиционных рынков сбыта, в частности рынка Российской Федерации. Следует отметить, что внутренняя результативность использования производственных ресурсов растет: фондовооруженность, оборачиваемость запасов, оборотных средств.

Несмотря на обеспеченность производственными ресурсами и рост результативности производственной деятельности, производственный потенциал ОАО «Витебские ковры» снижается. Если в 2010 году он оценивался в 77,7% от максимально возможного уровня (100%), в 2011 году – 83,1 %, в 2012 году – 69,1 %, в 2013 году – только 58 %. Главная причина не достаточно высокого уровня использования производственного потенциала ОАО «Витебские ковры» заключается в несоответствии динамики показателей производства эталонной динамике. Наилучшее соответствие эталонной динамике было достигнуто в 2011 году (коэффициент Кенделла имел значение 0,54), но к 2013 году значение коэффициента снизилось до 0,2. Основные диспропорции:

– рост среднегодовой стоимости основных средств отстает от темпа роста введенных основных средств, что приводит к их старению и снижению коэффициента годности;

– темп роста использования производственной мощности ниже темпа роста среднегодовой стоимости основных средств;

– рост фондоотдачи и фондорентабельности ниже, чем темп роста среднегодовой стоимости основных средств.

Анализ финансового потенциала ОАО «Витебские ковры» показал, что обеспеченность финансовыми ресурсами и их качество выросли в 2012 году по сравнению с 2011 годом (до 89 % от максимально возможного уровня), затем наблюдается снижение на 22 % и в 2013 году - попытка вернуться на уровень 2011 года (прирост составил 3 %). Резкий рост в 2011 году связан с увеличением денежной массы в экономике, что подтолкнуло внутренний спрос, позволило частично разгрузить склады готовой продукции и временно сняло проблему дефицита денежных средств. Обеспеченность финансовыми ресурсами оценивается в 2013 году на уровне 70,5 %. Основные проблемы, с которыми столкнулось предприятие: снижение в 2013 году по сравнению с 2012 годом показателей чистой прибыли, чистого годового дохода, запаса финансовой прочности, что наряду с другими факторами привело к снижению стоимости предприятия.

Результативность использования финансовых ресурсов очень высокая (более 94 % в 2011 году) и продолжала расти. По показателям ликвидности, платежеспособности, финансовой независимости наблюдается значительное превышение нормативных значений, показатели деловой активности также имеют положительную динамику. Вместе с тем, в 2013 году наблюдается ухудшение значений показателей рентабельности продукции и оборотных активов, денежного содержания чистой прибыли, эффективности чистого денежного потока.

В отношении соответствия параметров финансового развития эталонной динамике можно отметить, что значение коэффициента конкордации ниже 0,4 на всем горизонте расчета говорит об очень слабой согласованности эталонных и фактических рядов динамики. Только 2011 году наблюдается значение коэффициента на уровне 0,59. В качестве основных диспропорций развития были выявлены следующие:

– дебиторская задолженность растет более быстрыми темпами, чем кредиторская задолженность, выручка и активы в целом;

– темп роста чистой прибыли отстает от темпа роста прибыли от реализации и прибыли по текущей деятельности;

– чистый денежный поток по текущей деятельности демонстрирует более низкие темпы роста, чем прибыль по текущей деятельности;

– темпы роста результирующего денежного потока в целом по организации ниже темпа роста чистой прибыли;

– темпы роста выручки опережают темпы роста прибыли от реализации;

– при росте выручки запас финансовой прочности снижается.

Все это привело к тому, что если в 2011 году финансовый потенциал ОАО «Витебские ковры» использовался на 80 %, то в 2012 году – на 40 %, в 2013 году – на 61 %.

Динамика производственно-финансового потенциала ОАО «Витебские ковры» представлена на рисунке 1.

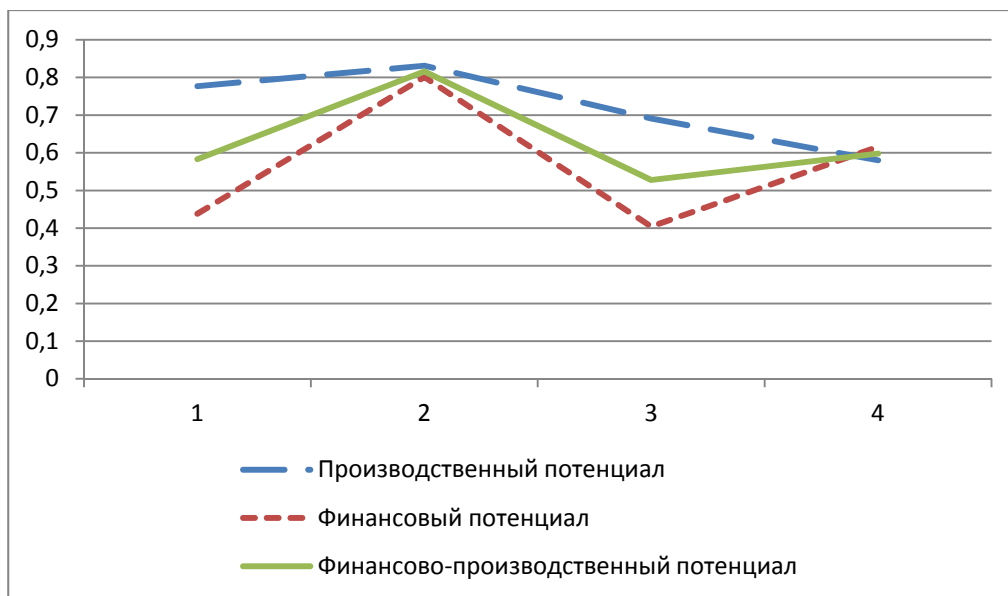


Рисунок 1 – Динамика уровня производственного, финансового и производственно-финансового потенциала ОАО «Витебские ковры»

Анализ финансово-производственного потенциала организации позволила сделать вывод, что ОАО «Витебские ковры» использует его лишь наполовину. Основными факторами, сдерживающими рост производственно-финансового потенциала являются сужение традиционных рынков сбыта; высокий уровень инфляции; недостаточность инвестиций в основной капитал, высокий уровень дебиторской задолженности в активах, несбалансированной денежных потоков, низкое денежное содержание прибыли.

УДК 1 : 316

МЕТОД SWOT-АНАЛИЗА В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Студ. Воробьёв Д.С., к.т.н., доц. Савицкая Т.Б.

Витебский государственный технологический университет

В условиях экономического кризиса хорошо разработанная маркетинговая стратегия может обеспечить устойчивое конкурентное преимущество предприятию, необходимое ему для успешного ведения предпринимательской посреднической деятельности и достижения определенных финансовых результатов даже в этих сложных условиях.

Объектом исследования являлось ОАО «Знамя индустриализации», входящее в концерн «Беллегпром». Как предмет исследования при сборе и обработке данных будем рассматривать план проведения рекламных мероприятий.

Одним из самых эффективных инструментов анализа в стратегическом менеджменте признан SWOT анализ (перевод с англ. swot analysis). Сущность SWOT анализа заключается в оценке внутренних и внешних факторов компании, оценке рисков и конкурентоспособности товара в отрасли.

Для разработки стратегии ОАО «Знамя индустриализации» на рынке обобщим возможности и угрозы со стороны внешнего окружения, соотнеся их с сильными и слабыми сторонами предприятия, используя SWOT-анализ (таблица 1).

На основе внутренних данных предприятия, различной научной и периодической литературы, данных интернет-сайтов, официальной статистики Республики Беларусь были выявлены сильные и слабые стороны ОАО «Знамя индустриализации», а также возможности и угрозы во внешней среде. Степень влияния факторов внешней и внутренней среды оценивалась по 3-х бальной шкале: 3 – очень высокое влияние, 2 – среднее влияние; 1 – очень низкое влияние.

Наибольшее влияние на деятельность организации оказывают ее внутренние сильные стороны (25 баллов): опыт работы в отрасли, хорошее качество изготовления швейных изделий и более низкие издержки производства по сравнению с конкурентами. В то же время достаточно велики внутренние слабые стороны организации (16 баллов).

Таблица 1 – Оценка внутренней и внешней среды ОАО «Знамя индустриализации» на рынке Республики Беларусь

ВНУТРЕННИЕ СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ (S)	Оценка в баллах	ВНУТРЕННИЕ СЛАБЫЕ СТОРОНЫ (W)	Оценка в баллах
1. опыт работы в отрасли;	3	1. недостаток автоматизированного оборудования;	2
2. наличие интернет - сайта;	1	2. предоставление отсрочки платежа, государственной торговой сети, 60-90 дней;	2
3. участие в выставках, ярмарках, в т.ч. за рубежом;	3	3. недостаточное количество собственных средств и инвестиций для полной модернизации производства;	2
4. приемлемая цена продукции;	3	4. нехватка высококвалифицированных кадров среди рабочих;	2
5. хорошее качество изготовления швейных изделий;	3	5. отсутствие собственных фирменных магазинов во всех областных центрах страны;	1
6. энергонезависимость (мини-ТЭЦ);	3	6. низкий уровень менеджмента по сравнению с иностранными конкурентами;	3
7. наличие валюты от экспорта продукции;	3	7. отсутствие интернет – магазина;	2
8. улучшение финансового состояния в 2011-2013 г;	3	8. неизвестность новой товарной марки «Viva Lady» для большинства покупателей.	
9. более низкие издержки производства по сравнению с конкурентами.	3		
Итого	25	Итого	16
ВНЕШНИЕ ВОЗМОЖНОСТИ (O)	Оценка в баллах	ВНЕШНИЕ УГРОЗЫ (T)	Оценка в баллах
1. снижение интенсивности конкуренции на внутреннем рынке;	3	1. иностранные конкуренты с более высоким качеством продукции;	3
2. снижение стоимости рекламных услуг в у.е. на внутреннем рынке;	2	2. невысокий уровень покупательской способности населения;	3
3. повышение спроса на толлинговые операции со стороны зарубежных заказчиков.	2	3. рост цен на сырье;	3
		4. изменение вкусов и потребностей покупателей;	2
		5. высокий уровень инфляции;	3
		6. развивающиеся конкурентные отношения;	3
		7. мировой экономический кризис.	
Итого	7	Итого	20

Составлено автором по [1].

Выявлена сильная угроза со стороны внешней среды (20 баллов): мировой экономический кризис, высокий уровень инфляции и рост цен на сырье. Внешние возможности для организации невелики (7 баллов) и в основном заключаются в снижении интенсивности конкуренции на внутреннем рынке.

Определим связь между возможностями, угрозами, сильными и слабыми сторонами деятельности организации, для этого составим обобщающую матрицу SWOT (таблица 2.).

Таблица 2 – Связь между возможностями, угрозами, сильными и слабыми сторонами организации

Организация	Внешняя среда	
	Возможности (O)	Угрозы (T)
Сильные стороны (S)	25*7= 175	25*20= 500
Слабые стороны (W)	16*7= 112	16*20= 320

Составлено автором по [1].

Как видно из таблицы 2, предприятие попало в квадрат «Сильные стороны – Угрозы», что свидетельствует о том, что для успешного продолжения деятельности организация должна использовать свои сильные стороны для нивелирования возможных угроз во внешней среде.

Период экономического спада в Республике Беларусь ОАО «Знамя индустриализации» должно использовать для повышения известности и улучшения имиджа собственных товарных марок «Dominion» и «Viva Lady».

Анализ внешней и внутренней среды позволил выявить признаки финансово-экономического спада, в результате которого зафиксирован, рост цен и падение интенсивности конкуренции, что повлекло значительное сужение емкости рынка одежды Республики Беларусь.

Таким образом, на внутреннем рынке предприятию следует реализовать стратегию концентрированного роста – усиление позиции предприятия на рынке за счет активизации маркетинговой деятельности.

Для реализации этой стратегии можно предложить провести следующие маркетинговые мероприятия, представленные в таблице 3.

Таблица 3 – Мероприятия по стимулированию объема продаж на рынке Республики Беларусь, в бел. руб.

Средства рекламы	Цена за единицу	Квартал. Количество сообщений				Итого сообщений, ед.	Всего расходов
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.		
1. Реклама на телевидении (канал БТ)	722 000 за 1 показ	-	60	60	60	180	129 960 000
2. Реклама на радио (радио «Витебск»)	18 750 за 30с	90	90	90	90	360	6 750 000
3. Реклама на билбордах (6x3 м.) – 4 шт.	500 000	12 месяцев				4	24 000 000
4. Реклама на троллейбусе	6 500 000	1 троллейбус в 2 областных городах РБ				2	13 000 000

Составлено автором

– Реклама на телевидении является наиболее эффективным способом воздействия на потребителя.
 – Реклама на радио является менее дорогим способом рекламирования товара по сравнению с рекламой на телевидении.
 – В последнее время один из самых востребованных и основных видов наружной рекламы является реклама на билбордах.

– Реклама на транспорте является не менее эффективным и одновременно дешевым средством рекламирования товара. Данный вид рекламы предлагается разместить на троллейбусе путем нанесения изображений новых товарных марок «Dominion» и «Viva Lady» в двух областных центрах Республики Беларусь.

Таким образом, главными задачами деятельности ОАО «Знамя индустриализации» на внутреннем рынке является обеспечение узнаваемости, повышение имиджа товарных марок «Dominion» и «Viva Lady», обеспечение лояльности покупателей и сохранение существующих позиций на рынке.

Список использованных источников

1. Метод SWOT анализа в стратегическом управлении [Electronic resource] – Mode of access : <http://powerbranding.ru/biznes-analiz/swot/>. – Date of access : 14.05.2015.

УДК 658.14/.17

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ОАО «ВИТЕБСКИЕ КОВРЫ»

Студ. Горохова Ж. В., ст.преп. Бабеня И.Г.

Витебский государственный технологический университет

Анализ и оценка финансового потенциала организации позволяет выявить наиболее существенные проблемы в финансовой деятельности организации, установить причины их возникновения, что является важным условием стабильности деятельности организации и необходимым этапом разработки финансовой стратегии организации.

Цель настоящего исследования состоит в апробации методических подходов к оценке финансового потенциала организации. Объектом исследования является ОАО «Витебские ковры» - одно из старейших предприятий текстильной промышленности Республики Беларусь..

Если проанализировать работы отечественных и зарубежных авторов в области оценки финансового потенциала организации, можно выделить следующие методические подходы:

- анализ финансового потенциала на основе финансовых коэффициентов;
- анализ финансового потенциала на основе анализа денежных потоков;
- ресурсный подход к оценке финансового потенциала;
- балльная оценка финансового потенциала;
- покомпонентный анализ финансового потенциала.

Методики оценки финансового потенциала организации, основанные на анализе финансовых коэффициентов, различаются набором коэффициентов и временным лагом исследования. Так как финансовый потенциал – динамическая категория, наиболее оправданным является проведение такого анализа на длительных интервалах – от трех лет. Оценка финансового потенциала ОАО «Витебские ковры» на основе анализа финансовых коэффициентов была дополнена анализом имущественного положения и источников средств организации. В результате были выявлены следующие проблемы:

– инвестиции в основные средства организации привели к росту удельного веса долгосрочных активов в общей сумме активов организации, что приводит к снижению показателя мобильности имущества и снижению ликвидности баланса при прочих равных условиях и является оправданным. Однако, должной отдачи организация не получает, так как темп роста стоимости основных средств выше темпа роста объемов производства;

– темп роста запасов готовой продукции ниже темпа роста объемов производства. Однако, относительное снижение запасов готовой продукции на складах ОАО «Витебские ковры» связано не с ростом спроса на продукцию организации, а с ростом дебиторской задолженности. Рост последней в 2013

году составил 349,3% (при приросте выручки только на 33,4%), что приводит к отвлечению денежных средств из оборота организации и увеличивает потребность в финансировании оборотных активов.

– в 2012 году тип финансовой устойчивости ОАО «Витебские ковры» характеризуется как минимальный. Но это объясняется активным вложением средств в инвестиционное обновление долгосрочных активов организации. В 2013 году ситуация улучшилась и финансовая устойчивость может быть охарактеризована как нормальная.

– несмотря на положительную динамику коэффициентов ликвидности, их рост нельзя признать качественным, так коэффициент текущей ликвидности в 2013 г. увеличился и находится на уровне выше нормативного значения, однако его рост обеспечен за счет роста запасов и значительного увеличения дебиторской задолженности. Коэффициент быстрой ликвидности также имеет положительную динамику, но за счет роста дебиторской задолженности. Коэффициент абсолютной ликвидности в 2013 г. снизился и достиг критического значения.

– увеличилась продолжительность финансового цикла организации, что связано с увеличением продолжительности периода оборота дебиторской задолженности и сокращением периода оборота кредиторской задолженности. Следовательно, решение проблемы низкой абсолютной ликвидности ОАО «Витебские ковры» возможно за счет проведения мероприятий по росту прибыли организации и ускорению инкассации дебиторской задолженности

– несмотря на рост деловой активности организации, это не привело к росту ее платежеспособности. Негативным моментом также является снижение отдачи затрат на персонал в результате опережающего роста данного вида затрат по сравнению с ростом выручки.

– финансовая гибкость ОАО «Витебские ковры» уменьшилась, запас финансовой прочности снизился на 7,36 %. Это произошло под влиянием двух факторов: сдерживания роста цен на продукцию организации с целью сохранения ее конкурентоспособности по ценовому фактору и за счет увеличения точки безубыточности в результате роста суммы условно-постоянных расходов за счет амортизации. Коэффициент накопления амортизации вырос, несмотря на обновление основных средств. Это позволяет сделать вывод, что потребности организации в инвестициях в основные средства превышают ее возможности и являются недостаточными.

– все показатели рентабельности имеют отрицательную динамику, несмотря на высокое абсолютное значение самих показателей.

Таким образом, анализ на основе финансовых коэффициентов выявил болевые точки организации, но не позволил сделать вывод, есть у ОАО «Витебские ковры» потенциал для решения выявленных проблем.

Анализ финансового потенциала на основе ресурсного подхода предполагает оценку качества и достаточности финансовых ресурсов организации: чистой прибыли, чистого дохода и т.п. В анализируемом периоде чистая прибыль организации уменьшилась на 13,5 п.п., что явилось следствием уменьшения прибыли от текущей деятельности и роста убытка от инвестиционной, финансовой и иной деятельности. Отставание темпов роста прибыли от темпов роста выручки объясняется действием инфляционных факторов (опережающим ростом себестоимости реализованной продукции по сравнению с выручкой от реализации) и сдерживанием роста цен на продукцию предприятия. Таким образом, финансовый потенциал организации снизился и связано это в основном с негативным действием факторов внешней среды.

Анализ финансового потенциала на основе анализа денежных потоков позволяет, с одной стороны, сделать вывод о достаточности денежных ресурсов организации, а с другой, дополнить его анализом структуры денежных потоков и их сбалансированности. Анализ показал, что коэффициент эффективности чистого денежного потока по всем видам деятельности (кроме текущей) и в целом по организации имеет отрицательное значение, что свидетельствует о снижении результативности деятельности ОАО «Витебские ковры» с позиции динамики денежных потоков. Коэффициент денежного содержания чистой прибыли имеет отрицательное значение, что обусловлено получением отрицательного сальдо по денежным потокам организации в 2012 и 2013 г.г. и объясняется высоким уровнем выплат по ранее взятым кредитам при отсутствии внешних заимствований в 2013 году. Темпы прироста денежных поступлений в целом по организации замедлились в 8 раз, по текущей деятельности – в 5,4 раза. Только по инвестиционной деятельности наблюдается выход из отрицательной динамики в зону положительных значений прироста денежных средств.

Несмотря на разбалансированность денежных потоков по финансовой и инвестиционной деятельности совокупные денежные потоки ОАО «Витебские ковры» достаточно сбалансированы за счет превышения поступления денежных средств над их расходованием по текущей деятельности. Однако у предприятия отсутствует запас прочности с точки зрения возможности накопления денежных средств и поддержания перспективной платежеспособности.

Значение показателя обеспеченности денежными средствами расходов свидетельствует о том, что при росте масштабов производства у организации уменьшается и сумма денежных средств, остающихся после покрытия расходов, что говорит о нарушении пропорций эффективного развития бизнеса.

Сущность методики балльной оценки Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой, а также спектр-балльного метода А. Н. Салова и В. Г. Маслова заключается в классификации исследуемых организаций по степени риска, исходя из фактического уровня значений финансовых коэффициентов и рейтинга каждого индикатора, выраженного в баллах. Авторами методики не характеризуется, как методика оценки финансового потенциала организации, но могут быть использованы как дополнение к ней. Как следует из вышеприведенных данных, у ОАО «Витебские ковры» имеются проблемы, но балльный метод слишком однозначно относит предприятие либо к IV классу риска (предприятия с высоким риском банкротства) в 2012 году, либо ко II классу (предприятия, демонстрирующие некоторую степень риска по задолженности, но еще не рассматриваются как рискованные) в 2013 году.

Покомпонентный анализ финансового потенциала (методика кафедры менеджмента УО «ВГТУ») предполагает комплексную оценку финансового потенциала организации по трем компонентам: ресурсная составляющая финансового потенциала, результативность использования ресурсов (включая оценку на основе анализа финансовых коэффициентов и коэффициентов денежных потоков), соответствие фактических пропорций развития организации эталонной динамике показателей. Результатом является оценка финансового потенциала в долях от максимально возможного уровня, принятого за 1. Таким образом, методика объединяет анализ на основе финансовых коэффициентов, анализ на основе денежных потоков, на основе ресурсного подхода и позволяет проранжировать предприятия по уровню потенциала (рейтинговая оценка), если это необходимо. Но в отличие от других методик она включает также анализ соответствия пропорций развития бизнеса эталонной динамике показателей. В таблице приведены результаты оценки финансового потенциала ОАО «Витебские ковры» на основе данной методики.

Таблица – Результаты покомпонентного анализа финансового потенциала организации

Компоненты финансового потенциала	2010	2011	2012	2013
Обеспеченность финансовыми ресурсами и их качество (Пр)	0,34	0,90	0,68	0,71
Эффективность использования финансовых ресурсов (Пэ)	0,94	0,97	0,95	0,98
Соответствие эталонной динамике показателей (Пэтал)	0,27	0,59	0,10	0,34
Сводный индекс финансового потенциала (рассчитывается $\sqrt[3]{\Pi_p \times \Pi_э \times \Pi_{этал}}$)	0,44	0,80	0,40	0,62

Уровень финансовый потенциал ОАО «Витебские ковры» за последние 2 года может быть охарактеризован, как ниже среднего и средний. Обеспеченность финансовыми ресурсами растет, но в 2013 году составила только 70% от требуемого уровня. Основные диспропорции в развитии связаны с получением отрицательного чистого денежного потока в целом по организации при наличии значительного размера бухгалтерской прибыли, более высокими темпами роста себестоимости по сравнению с выручкой от реализации, опережающим темпом роста стоимости основных средств по сравнению с выручкой, ростом дебиторской задолженности при уменьшении кредиторской задолженности и рядом других.

Таким образом, каждый из рассмотренных методических подходов к оценке финансового потенциала, кроме покомпонентного анализа, рассматривает отдельные аспекты оценки финансового потенциала. Покомпонентный анализ позволяет более структурированно подойти к оценке финансового потенциала и представляет собой вариант комплексного использования всех вышеперечисленных методик.

Список использованных источников

1. Шаланов, Н.В. (2008), Системный анализ. Кибернетика. Синергетика: математические методы и модели: экономические аспекты, Новосибирск: НГТУ, 288 с.

УДК 1:331.101.3

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ И ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ОАО «СУКНО»

Студ. Лукина Е.А., к.т.н., доц. Суворов А.П.

Витебский государственный технологический университет

Признание возрастающей роли человеческого фактора - характерная черта современного менеджмента. Персонал является главным активом, ключевым звеном любой организации.

Актуальность темы обусловлена всевозрастающей ролью личности работника, не только как совокупности функций и должности, а человека – как особого объекта управления, который не может рассматриваться только как ресурс.

Цель исследования: на основании теоретических исследований проблемы, анализа её состояния на ОАО «Сукно» определить основные направления существующей в организации системы мотивации.

В исследовании использовались аналитический метод, методы горизонтального и вертикального сравнительного анализа, метод средних и относительных величин, детерминированный факторный анализ, сравнительный анализа, методы социально-психологического анализа тестов-опросов «Мотивационный тип», «Зависимость удовлетворенности трудом от различных материальных и социальных факторов».

Объектом исследования является открытое акционерное общество «Сукно».

Предмет исследования - система мотивации и вознаграждения в организации.

Источники информации – научные труды отечественных и зарубежных ученых - экономистов, методические и инструктивные материалы Министерства экономики и финансов Республики Беларусь, материалы периодической печати и данные статистической и бухгалтерской отчетности и данные отдела кадров.

Период исследования – 2013-2014 гг.

Открытое акционерное общество относится к текстильной отрасли и входит в состав государственного концерна «Беллепром». Организация специализируется на выпуске шерстяных пальтовых, костюмных и плательных тканей, детских и взрослых одеял, продукции ведомственного назначения для силовых

структур, а также мебельных тканей, нетканых материалов, пряжи для продажи населению и для ткацкого производства.

Методика «Мотивационный тип» разработана специалистами по подготовке персонала Шейлой Ричи и Питером Мартином. Для определения индивидуального сочетания наиболее и наименее актуальных для конкретного человека потребностей, которое назвали мотивационным профилем, они разработали тест. Последний дает возможность количественно оценить относительную значимость этих потребностей для конкретного человека и графически представить его мотивационный профиль, который позволяет получить представление о типах сотрудников, что существенно увеличивает рациональность использования кадрового ресурса на местах.

В организации ОАО «Сукно» в опросе участвовало 57 человек, из них 24 человека – служащие, 33 человека рабочие. Выборка претендентов производилась случайным образом в процентном соотношении 60 % к 40 %, где – 60 % занимают рабочие, 40 % - служащие. Обобщенные результаты исследования приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Результаты анализа показателей мотивационного профиля по методике Ш. Ричи, П. Мартина в ОАО «Сукно»

№	Показатели	Мода	Медиана	Диапазон
1	Потребность в высокой заработной плате и материальном вознаграждении, желание иметь работу с хорошим набором льгот и надбавок	75	54	24-83
2	Потребность в хороших условиях работы и комфортной обстановке	43	39	5-72
3	Потребность в четком структурировании работы, наличии обратной связи и информации, позволяющей судить о результатах работы. Потребность в снижении неопределённости	30	40	11-68
4	Потребность в социальных контактах: общение с широким кругом людей, легкая степень доверительности, тесная связь с коллегами	22	33	0-66
5	Потребность формировать и поддерживать долгосрочные стабильные взаимоотношения, малое число коллег по работе, значительная степень близости взаимоотношений, доверительности	29	26	2-49
6	Потребность в завоевании признания со стороны других людей, в том, чтобы окружающие ценили заслуги, достижения и успехи индивидуума	43	44	13-75
7	Потребность ставить для себя дерзновенно сложные цели и достигать их; это показатель потребности следовать поставленным целям и быть самомотивированным	12	20	2-37
8	Потребности во влиятельности и власти, стремление руководить другими; настойчивое стремление к конкуренции и влиятельности	21	23	5-40
9	Потребность в разнообразии, переменах, стимулировании; стремление избегать рутин и скуки	14	19	2-35
10	Потребность быть креативным, анализирующим, думающим работником, открытым для новых идей	15	22	2-41
11	Потребность в совершенствовании, росте и развитии как личности	25	31	10-52
12	Потребность в ощущении востребованности в интересной общественно полезной работе	43	41	14-68

Составлено автором

Из таблицы 1 можно сделать вывод о том, что в организации преобладают четыре фактора: потребность в высокой заработной плате и материальном вознаграждении, желание иметь работу с хорошим набором льгот и надбавок; потребность в хороших условиях работы и комфортной обстановке; потребность в завоевании признания со стороны других людей, в том, чтобы окружающие ценили заслуги, достижения и успехи индивидуума; потребность в ощущении востребованности в интересной общественно полезной работе.

Высокое значение первого фактора показывает, что главной, движущей силой человека являются деньги. В наиболее крайнем случае потребность в зарплате принимает гипертрофированную форму. Деньги нужны человеку не только для содержания дома и семьи, ему уже нужны деньги ради денег. Работники с высокой потребностью в вознаграждении склонны встречать перемены весьма настороженно, они могут даже активно выступать против них. Как правило, те, кто имеет высокую потребность в деньгах, относятся к физическим условиям работы с полным безразличием, однако высокий показатель потребности

в хороших условиях труда и комфортной обстановке в организации может стать сильным мотивирующим фактором, способным привлечь и удержать сотрудников. Многие работники государственного сектора, труд которых зачастую не так хорошо оплачивается, мотивированы чувством общественной полезности их деятельности. Те, кто сильно нуждается в одобрении, извлекают пользу из явного признания их заслуг.

Опрос «Зависимость удовлетворенности трудом от различных материальных и социальных факторов». По результатам исследования сделаны следующие выводы:

Общая удовлетворенность по организации составила 62%, что является довольно низким значением. Удовлетворенность служащих – 79,4 %, удовлетворенность рабочих – 73,2 %.

Выявлены критерии с высокими показателями удовлетворенности:

- режим труда и отдыха, отношения в коллективе, отношения с руководителем (характерны для всего персонала организации);
- производственно-бытовые условия, содержание работы, лояльность (отмечены у категории служащих).

Основными проблемными блоками являются:

- организация труда, кадровая политика (характерны для всего персонала организации);
- производственно-бытовые условия, содержание работы, лояльность (выявлены по категории персонала «рабочие»).

В ходе подробного анализа ответов сотрудников выявлены основные причины низкой удовлетворенности по проблемным блокам (всех категорий сотрудников).

Блок 1 «Организация труда». По этому критерию показатель ниже нормы. Персонал указывает следующие основные причины:

- наличие авралов и «штурмовщины» в работе;
- большое количество нормативной документации;
- неудовлетворенность взаимодействием подразделений;
- неполная взаимозаменяемость сотрудников внутри подразделения.

Блок 2 «Кадровая политика». Во всех подразделениях показатель довольно низкий. Это системная проблема по критериям:

- заработная плата (неудовлетворенность системой оплаты труда, соблюдением трудовых прав, работники не считают объективным распределение зарплат);
- информированность (низкая информированность о происходящем в организации);
- мотивация (в организации отсутствует четкая система мотивации, направленная не только на материальное стимулирование, но и на иные аспекты нематериальной мотивации).

Выявлены причины низкой удовлетворенности по проблемным блокам, характерные для категорий персонала «рабочие».

Блок 1 «Производственно-бытовые условия». Причина – неудовлетворенность климатом в помещении, уровнем шума, работой вентиляции, качеством уборки помещений, уровнем цен в столовой и качества питания, обустройством раздевалок, душевых и мест для отдыха.

Блок 2 «Лояльность». Причины:

- сотрудники не планируют работать в компании длительное время;
- желают работать на другой должности.

Таким образом, можно выделить следующие факторы, способные удержать сотрудников в организации: оплата регулярных дополнительных обучений, оплата годовых спортивно-оздоровительных абонементов, льготный кредит, гарантированное обеспечение сотрудника 1 раз в год санаторно-курортной путевкой, достойная заработная плата, оплата обедов, доставка на работу, предоставление общежития. Обеспечить данные мероприятия можно с помощью рационального распределения денежных средств, полученных организацией, вследствие активной инвестиционной деятельности.

УДК 338.24

ИССЛЕДОВАНИЕ ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ВИТЕБСКОЙ ТАМОЖНИ)

Студ. Сорокина Ю.А., к.т.н., доц. Савицкая Т.Б.

Витебский государственный технологический университет

Таможня является органом дознания по делам о контрабанде, об уклонении от уплаты таможенных платежей и иных преступлениях, производство по которым в соответствии с законодательством Республики Беларусь отнесено к ведению таможенных органов, в пределах своей компетенции осуществляет оперативно-розыскную деятельность, в установленном порядке ведет административный процесс по делам об административных правонарушениях и привлекает лиц к административной ответственности [1].

Таможня является государственным органом, обладающим правами юридического лица, имеет печать с изображением Государственного герба Республики Беларусь и со своим наименованием, счета в банках. Она выполняет функции правоохранительного органа.

Витебская таможня входит в единую систему таможенных органов Республики Беларусь и осуществляет возложенные на нее задачи и функции в пределах закрепленной за ней зоны оперативной деятельности [2]. Учитывая важность возложенных на таможню задач и функций, исследование и изучение основных

элементов внутренней среды и определение их влияния на деятельность организации представляется весьма актуальным.

В ходе работы была проанализирована внутренняя среда Витебской таможни по основным элементам: цели, задачи, структура, технология, люди. Сделан вывод об эффективности функционирования в целом, и о проблемах, связанных с осуществлением государственных закупок товаров (работ, услуг) в частности.

Несмотря на достаточно подробное нормативно-методическое и правовое обеспечение процедур закупок, централизацию государственных закупок (часть закупок по перечню, утвержденному Приказом Председателя Государственного таможенного комитета Республики Беларусь, осуществляет Минская центральная таможня) возникают некоторые сложности при их реализации в Витебской таможне. Так существует значительное количество нарушений, связанных с неверным оформлением конкурсной документации и непредставлением необходимых документов. Подразделениями, ответственными за проведение закупок, в некоторых случаях дела по закупкам представляются несвоевременно, иногда не соблюдаются сроки размещения информации на официальном сайте в сети Интернет.

В связи с этим предлагаются следующие направления совершенствования.

Таблица – Сводная таблица предлагаемых мероприятий

Мероприятие	Ожидаемый результат
1. Регламентация работы по процедурам государственных закупок (разработка инструкций о порядке организации и проведения закупок Витебской таможней по каждому виду процедур)	До исполнителей будет донесена в простой и доступной форме информация по проведению государственных закупок товаров (работ, услуг) по каждому виду процедур отдельно, для того чтобы они руководствовались ей как сводом правил при их осуществлении. Как результат ожидается повышение уровня грамотности сотрудников, сокращение количества допущенных ошибок, сокращение времени на подготовку и осуществление процедур, сокращение количества жалоб и др.
2. Внесение изменений в должностные инструкции начальников и уполномоченных представителей структурных подразделений, ответственных за организацию и проведение закупок товаров (работ, услуг)	Предлагается определить необходимые должностные обязанности, связанные с осуществлением процедур закупок и сроками их осуществления, а также ответственность за невыполнение (ненадлежащее исполнение) своих должностных обязанностей. Ознакомление с должностными инструкциями осуществляется под расписку. Как следствие ожидается повышение уровня ответственности должностных лиц и работников таможни.
3. Обеспечение материальной и нематериальной мотивации сотрудников	Предлагается ввести поощрения в случае получения значительной экономии бюджетных средств в результате проведения закупки и депремировать сотрудников в случае невыполнения или ненадлежащего исполнения ими своих обязанностей. В связи с этим ожидается повышение уровня ответственности и заинтересованности должностных лиц и работников в качественном проведении процедур закупок.
4. Дополнительное обучение сотрудников, отвечающих за проведение процедур государственных закупок товаров (работ, услуг)	Ожидается повышение уровня грамотности сотрудников, сокращение времени на осуществление процедур закупок (на примере электронного аукциона по оптимистическому варианту на 87 календарных дней, по реалистическому – на 84), экономия бюджетных средств вследствие этого, т.к. при длительном осуществлении процедур могут измениться цены, курсы валют или же просто товар может быть реализован другим организациям.

Составлено автором.

По четвертому мероприятию были построены сетевые графики осуществления процедур государственных закупок посредством электронного аукциона до внедрения мероприятия и после внедрения по трем вариантам: оптимистическому, пессимистическому и реалистическому.

Оптимистический вариант связан с наилучшими ожиданиями. Предполагается, что в результате обучения будет сокращено время, связанное с составлением и размещением аукционных документов на официальном сайте и в открытом доступе на электронной торговой площадке, а также полностью исключены жалобы в отношении приглашений и документов, представляемых участнику для подготовки предложения, и обжалования решения о выборе участника-победителя.

Пессимистический вариант показывает, что будет, если обучение не принесет результатов и все отрицательные тенденции сохранятся. При таком исходе сетевой график будет таким же, как и до внедрения мероприятия.

Средним между двумя предыдущими является реалистический вариант. В нем, предполагается, что будут полностью исключены жалобы в отношении приглашений и документов, представляемых участнику для подготовки предложения, и обжалования решения о выборе участника-победителя, а также, что сократятся затраты времени, связанные с составлением аукционных документов и размещением их на официальном сайте и в открытом доступе на электронной торговой площадке, однако эти затраты будут несколько больше, чем в оптимистическом варианте.

Критический путь по сетевому графику до внедрения мероприятия составил 147 календарных дней без учета погрешностей, связанных с выпадением календарных дней на выходные. Критические пути по графикам после внедрения составили 60, 146 и 63 календарных дня по оптимистическому, пессимистическому и реалистическому вариантам соответственно. Таким образом возможная экономия времени по оптимистическому варианту составила 87 календарных дней, по реалистическому – 84 календарных дня.

Следствием такой экономии времени может стать экономия бюджетных средств, так как при длительном осуществлении процедур закупок товаров (работ, услуг) могут измениться цены, курсы валют или же просто товар может быть реализован другим организациям.

Список использованных источников

1. Договор о Таможенном кодексе таможенного союза от 27 ноября 2009 г.
2. Положение о Витебской таможне от 25 июля 2011 г.

УДК 33:338.2

**ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ОРГАНИЗАЦИЙ ПОСРЕДСТВОМ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ
СИСТЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СБЫТА
ПРОДУКЦИИ В УСЛОВИЯХ РЫНКА**

Маг. Савицкий В.А., к.э.н., доц. Коробова Е.Н.

Витебский государственный технологический университет

Развитие рыночных отношений в нашей стране приводит к необходимости пересмотра не только основных задач управления, но и методов хозяйствования. В центре деятельности организаций становится проблема определения емкости рынка выпускаемой продукции. Управление её сбытом в современных условиях невозможно без научно-обоснованного представления о путях и средствах достижения желаемых результатов и выполнения намеченных целей.

В этой ситуации необходима перестройка сбытовой деятельности на самом современном уровне, полностью отвечающем требованиям отечественного и зарубежного рынка сегодня и в ближайшей перспективе.

В частности, необходима выработка и реализация эффективной ценовой, ассортиментной и сбытовой стратегий, опирающихся на результаты рыночных исследований, реорганизация службы сбыта, учет финансовых аспектов сбытовой деятельности.

Прогнозирование сбыта выпускаемой продукции является одним из инструментов маркетинга. Оно создает основу для всего процесса планирования в организациях в условиях рынка.

На сегодняшний день наука достаточно далеко продвинулась в разработке технологий прогнозирования. Специалистам хорошо известны методы нейросетевого прогнозирования, нечёткой логики и т.п. Разработаны соответствующие программные пакеты, но на практике они, к сожалению, не всегда доступны рядовому пользователю, а в то же время многие из этих проблем можно достаточно успешно решать, используя методы исследования операций, в частности имитационное моделирование, теорию игр, регрессионный и трендовый анализ, реализуя эти алгоритмы в широко известном и распространённом пакете прикладных программ MS Excel.

Рассмотрим один из возможных алгоритмов построения прогноза объёма реализации для продуктов с сезонным характером продаж по методике, предложенной Кошечкиным С.А.[1] Сразу следует отметить, что перечень таких товаров гораздо шире, чем это кажется. Дело в том, что понятие “сезон” в прогнозировании применим к любым систематическим колебаниям, например, если речь идёт об изучении товарооборота в течение недели под термином “сезон” понимается один день. Кроме того, цикл колебаний может существенно отличаться (как в большую, так и в меньшую сторону) от величины один год. И если

удаётся выявить величину цикла этих колебаний, то такой временной ряд можно использовать для прогнозирования с использованием аддитивных и мультипликативных моделей.

Автором предлагается следующий алгоритм построения прогнозной модели:

1. Определяется тренд, наилучшим образом аппроксимирующий фактические данные. Существенным моментом при этом является предложение использовать полиномиальный тренд, что позволяет сократить ошибку прогнозной модели.
2. Вычитая из фактических значений объемов продаж значения тренда, определяют величины сезонной компоненты и корректируют их таким образом, чтобы их сумма была равна нулю.
3. Рассчитываются ошибки модели как разности между фактическими значениями и значениями модели.
4. Строится модель прогнозирования:

$$F = T + S \pm E, \quad (1)$$

где F – прогнозируемое значение;

T – тренд;

S – сезонная компонента;

E – ошибка модели.

На основе модели строится окончательный прогноз объема продаж. Для этого предлагается использовать методы экспоненциального сглаживания, что позволяет учесть возможное будущее изменение экономических тенденций, на основе которых построена трендовая модель:

$$F_{пр\ t} = \alpha F_{ф\ t-1} + (1 - \alpha) F_{м\ t} \quad (2)$$

где $F_{пр\ t}$ – прогнозное значение объема продаж;

$F_{ф\ t-1}$ – фактическое значение объема продаж в предыдущем году;

$F_{м\ t}$ – значение модели;

α – константа сглаживания.

Однако изучение алгоритма автора и внедрение его в работу предприятия выявило некоторые проблемы. Автор утверждает, что выбор полиномиальной линии тренда дает наиболее точную модель, опираясь на коэффициент детерминации как на критерий оценки всей модели в целом. Однако, по нашему мнению, пропускается тот факт, что точность модели зависит не только от ошибок моделирования тренда, но и от ошибок моделирования сезонных колебаний. Другими словами, модель $F = T + S \pm E$ зависит от двух ключевых параметров – T и S , а не только от T , как утверждает автор. Параметр E определяет доверительный интервал модели и дает возможность анализировать точность построенной модели. Выбор наиболее точной линии тренда (T) с высоким коэффициентом детерминации не является достаточным условием построения оптимальной модели. При росте коэффициента детерминации уменьшается ошибка тренда, но не модели в целом. Таким образом, автор отсекает альтернативные модели, утверждая, что они заранее менее точны, опираясь при этом на данные анализа одного параметра всей модели – тренда (T). Следующим упущением автора является отсутствие изучения периода сезонных колебаний. В модели существует сезонность, если сумма значений S близка к 0, период сезонности рассчитывается как средняя арифметическая между количеством положительных и отрицательных значений сезонной компоненты. После нахождения среднеквадратической ошибки мы можем делать вывод о точности модели в целом.

Автором также не определен инструментарий определения величины константы сглаживания α при построении прогноза продаж продукции.

Определять константу сглаживания можно несколькими способами:

– самостоятельный расчет индексов стабильности экономики и учет всех рисков изменения конъюнктуры рынка и отрасли, в которых находится предприятие.

– использование показателей стабильности рынка: динамика индекса цен, индекс инфляции, показатели покупательской способности, банковская учетная ставка и т.д.

Так как Кошечкин С.А. утверждает, что константа сглаживания – это «вероятность сохранения рыночной конъюнктуры», то $\alpha = 1 - (\text{учетная ставка банка})$.

Следует отметить, что такой способ определения константы сглаживания для сезонного товара не совсем корректен, т.к. в каждом месяце учетная банковская ставка колеблется.

Таким образом, произведена конкретизация алгоритма:

– разбивка на этапы моделирования и прогнозирования;

– детализация каждого из этапов;

– определение критических значений критериев оценки. Чем ближе показатель к величине, тем вернее будут модель и прогноз.

С учетом вышеизложенного, алгоритм должен иметь следующий вид (таблица):

Таблица – Алгоритм прогнозирования объемов продаж

Показатели	Значение
1. Построение модели $F = T + S \pm E$,	
1.1 Определение трендов, для построения альтернативных моделей (T1, T2, T3)	Полиномиальный, линейный, логарифмический тренд
1.2 Определение уравнений линий трендов	1,00
1.3 Определение величин сезонной компоненты (S)	0,00
1.4 Определение ошибок модели (E)	0,00
1.5 Определение точности всей модели	100,00%
1.6 Определение доверительного интервала модели	0,00%
2. Построение прогноза	
2.1 Определение прогнозных значений	Фактическое значение будущего периода
2.2 Определение константы сглаживания Корректировка прогнозных значений	

Источник: [составлено автором]

Таким образом:

- при моделировании хозяйственного процесса необходимо строить несколько моделей, чтобы сравнить результаты;
- тактический и стратегический анализ сильно отличаются. И если при построении прогноза на 1 год можно воспользоваться средними величинами при определении сезонных колебаний, то при создании стратегического плана необходимы более точные модели, а значит - более сложные методы;
- полином использовать в моделировании хозяйственных процессов крайне рискованно, т.к. несмотря на высокую точность трендовой компоненты можно получить искаженные данные;
- определить точность модели можно только после расчета и тренда, и сезонной компоненты;
- константа сглаживания формируется на основании конкретных данных, а не на основании «экспертных оценок»;
- необходим дополнительный анализ внешней среды для построения более адекватной модели (с использованием экспоненциального сглаживания).

Список использованных источников

1. Кошечкин, С.А. Алгоритм прогнозирования объема продаж в MS Excel / С.А. Кошечкин // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – №5. – С.34 – 42.

УДК 334.735:658.5

К ВОПРОСУ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В СИСТЕМЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

К.э.н., доц. Коржов В.С., асс. Тарасенко Ю.В.

Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации

Система потребительской кооперации Республики Беларусь представляет собой сложную диверсифицированную структуру, корпорацию, имеющую подразделения по всей территории республики. Для обеспечения конкурентоспособности системы с другими торговыми и производственными организациями, повышения эффективности ее работы, необходимо использовать зарубежный опыт управления сложными корпоративными структурами. Это позволит объединить интересы членов потребительских обществ, руководителей и работников системы.

В систему потребительской кооперации входят облпотребсоюзы, райпо, унитарные предприятия, обособленные структурные подразделения. Все подразделения имеют свои самостоятельные интересы, не сводящиеся к интересам всей системы.

Корпоративное управление представляет собой управление экономическими и социально-психологическими отношениями, позволяющее объединить интересы всех участников корпорации, обеспечить сбалансированность социальных и экономических интересов всех ее подразделений.

Для внедрения на практике корпоративного управления в системе потребительской кооперации необходимо выработать механизм, под которым понимают совокупность рычагов, способов и методов воздействия на подразделения и работников по созданию благоприятных условий интеграции и реализации интересов участников, эффективному ведению бизнеса.

Механизм корпоративного управления должен обеспечивать заинтересованность всех работников и подразделения в эффективной работе, согласовывать и интегрировать интересы каждого участника корпорации с интересами всей системы.

Основой формирования механизма корпоративного управления является установление взаимовыгодного сотрудничества между бизнес-единицами за счет внедрения внутрисистемного хозяйственного расчета, а корпоративный центр (Белорусский республиканский союз потребительских обществ) должен обеспечить баланс интересов всех участников, оптимизировать внутрикорпоративные связи.

В корпоративном управлении выделяют организационный и экономический механизмы, которые тесно взаимодействуют между собой, проникают друг в друга и формируют единую систему воздействия на деятельность подразделений и работников.

Организационный механизм включает разработку организационной структуры управления всей системой потребительской кооперации, распределение функций, полномочий между уровнями управления, обособленными структурными подразделениями, унитарными предприятиями. Организационный механизм включает следующие элементы: организационная структура системы потребительской кооперации, организационная структура управления системой, порядок принятия и реализации управленческих решений, контроль за деятельностью и координация деятельности бизнес единиц.

Задачами организационного механизма корпоративного управления являются:

- выработка общей стратегии развития системы потребительской кооперации;
- управление деятельностью системы;
- формирование рациональной организационной структуры управления системой;
- управление маркетингом;
- создание органа управления, который бы объединял интересы всех участников корпорации.

Формирование организационного механизма корпоративного управления существенным образом изменит содержание работы Белкоопсоюза.

В настоящее время в системе потребительской кооперации используется территориальная система управления: выделяют облпотребсоюзы, райпо. Целесообразно преобразовать территориальное управление в транстерриториальное, построенное по отраслевому принципу. Это коренным образом изменит работу облпотребсоюзов.

Целесообразно перестроить и работу Белкоопсоюза, в котором должны быть два органа управления: правление Белкоопсоюза и наблюдательный совет.

В целом Белкоопсоюз должен консолидировать интересы унитарных предприятий, обособленных структурных подразделений путем выработки единой политики по стратегическому управлению системой. Для этого за правлением закрепляются следующие функции:

- выработка единой стратегии развития системы;
- участие в международном кооперативном движении;
- участие в разработке и реализации государственных программ развития села;
- оказание помощи потребительским обществам в организации торговли, производственной деятельности;
- подготовка и повышение квалификации кадров;
- пропаганда идей и принципов кооперативного движения;
- осуществление внешнеэкономической деятельности;
- решение организационных вопросов.
- Функциями наблюдательного совета являются:
- контроль за разработкой и реализацией стратегии развития системы с учетом интересов всех участников;
- оценка эффективности работы правления;
- защита прав и интересов членов потребительских обществ, работников системы;
- инициирование проведения проверок финансово-хозяйственной деятельности подразделений;
- требование проведения внеочередного собрания представителей, если это необходимо в интересах членов потребительских обществ.

В наблюдательном совете могут создаваться комиссии: контрольно-ревизионная, аттестационная, по связям с членами потребительских обществ. В случае необходимости могут быть созданы и другие комиссии.

Основой формирования рационального экономического механизма управления является налаживание взаимовыгодного сотрудничества между бизнес-единицами внутри системы, при соблюдении баланса общих интересов всей системы.

Экономический механизм корпоративного управления должен способствовать решению следующих задач:

- обеспечить эффективное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов корпорации;
- стимулировать эффективную работу подразделений;
- согласовывать экономические интересы всех участников корпорации;
- обеспечивать финансирование наиболее важных проектов;
- осуществлять контроль за сохранностью собственности.

Центральное место в формировании экономического механизма управления корпорацией согласование экономических интересов следующих представителей:

- членов потребительских обществ в удовлетворении своих потребностей;

- руководителей системы в эффективном использовании финансовых средств, материальных и трудовых ресурсов;
- работников системы в высокой оплате труда;
- бизнес единиц в самостоятельном управлении ресурсами;
- поставщиков товаров в долгосрочных стабильных связях;
- кредиторов в прибыльной работе системы;
- государства в реализации социальной функции потребительской кооперации.

Экономический механизм корпоративного управления должен сочетать ограниченные централизованные методы с предоставлением дифференцированной экономической свободы отдельным бизнес единицам.

Экономический механизм должен быть двухуровневый: рыночно ориентированный и внутрикорпоративный механизм.

Рыночно ориентированный экономический механизм формирует управленческий центр – Белкоопсоюз. Этот механизм осуществляет оценку рынка сбыта товаров, вырабатывает ценовую политику, направления рыночной деятельности системы. Элементами рыночно ориентированного механизма являются ценовая и товарная политики, регулирование взаимоотношений с банками, внедрение прогрессивных бизнес процессов, консолидация денежных потоков. С помощью рыночно ориентированного механизма управления создаются благоприятные экономические условия для стабильной и эффективной работы подразделений.

Внутрикорпоративный экономический механизм включает планирование, внутрихозяйственный хозрасчет, управление финансами, разработку системы материального стимулирования работников.

Направлениями развития внутрикорпоративного экономического механизма является: совершенствование процесса планирования деятельности системы. Низовые уровни управления: унитарные предприятия, райпо самостоятельно разрабатывают бизнес планы и защищают их в вышестоящих организациях. При разработке среднесрочных планов должна учитываться стратегия развития системы, Это позволит объединить интересы подразделений, унитарных предприятий с общими интересами всей системы потребительской кооперации.

Оперативное планирование должно осуществляться самостоятельно унитарными предприятиями и подразделениями системы.

В центре корпорации вырабатывается общая стратегия развития, кадровая политика, положения по материальному стимулированию.

Важным направлением является развитие внутрихозяйственного расчета. В настоящее время хозрасчет осуществляется между юридическими лицами системы потребительской кооперации, В дальнейшем целесообразно развивать элементы внутрихозяйственного расчета на уровне магазинов, других подразделений. Это позволит вести учет расходов и доходов каждого магазина, заинтересует в эффективном расходовании средств. Работников подразделений, эффективно использующих ресурсы, необходимо материально стимулировать.

Для оценки трудовой деятельности важно выработать объективные критерии, позволяющие измерить вклад подразделений и отдельных работников в результаты работы коллектива и всей системы потребительской кооперации.

Реализация на практике предлагаемых мер не потребует значительных инвестиций, однако существенно повысит конкурентоспособность и эффективность работы системы потребительской кооперации.

УДК 338.054.23

ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕГКОЙ И ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

К.э.н., доц. Гаверилова И.М.

Московский государственный университет дизайна и технологий

Одним из самых существенных решений при планировании работы предприятий легкой и текстильной промышленности является выбор цели организации. Основная общая цель организации обозначается как миссия, и все остальные цели формулируются для ее осуществления. Значение миссии невозможно преувеличить. Выработанные цели служат в качестве критериев для всего последующего процесса принятия управленческих решений. Если же руководители не знают основной цели организации, то у них не будет логической точки отсчета для выбора наилучшей альтернативы. В качестве основы могли бы служить лишь индивидуальные ценности руководителя, что привело бы к разбросу усилий и нечеткости целей. Миссия детализирует статус фирмы и обеспечивает направление и ориентиры для определения целей и стратегий на различных уровнях развития. Формирование миссии включает в себя:

- определение направления предпринимательской деятельности конкретного малого предприятия;
- определение рабочих принципов фирмы под давлением внешней среды;
- выявление культуры фирмы.

В миссию малого предприятия также входит задача определения основных потребительских предпочтений и подготовки производственной базы для удовлетворения этих потребностей.

Часто руководители фирм считают, что их основная миссия — получение прибыли. Действительно, удовлетворяя какую-то внутреннюю потребность, фирма, в конечном счете сможет выжить. Но, чтобы

заработать прибыль, фирме необходимо следить за конъюнктурной средой. Миссия представляет чрезвычайное значение для организации, нельзя забывать о ценностях и целях высшего руководства.

Ценности, формируемые нашим опытом, направляют или ориентируют руководителей, когда они сталкиваются с необходимостью принятия критических решений. Западные ученые установили шесть ценностных ориентиров, которые оказывают воздействие на принятие управленческих решений, и связали эти ориентации со специфическими типами целевых предпочтений.

Общезфирменные цели формируются и устанавливаются на основе общей миссии организации и определенных ценностей и целей, на которые ориентируется высшее руководство.

Конкретные и измеримые цели (это позволяет создать четкую базу отсчета для последующих решений и оценки хода работы).

Ориентация целей во времени (здесь необходимо уяснить не только, что фирма хочет осуществить, но также когда должен быть достигнут результат).

Достижение цели (служит повышению эффективности организации); установление же труднодостижимой цели может привести к катастрофическим результатам.

Взаимно поддерживающие цели (действия и решения, необходимые для достижения одной цели, не должны мешать достижению других целей).

Цели будут значимой частью процесса стратегического управления только в том случае, если высшее руководство правильно их сформулирует, эффективно институционализирует, проинформирует о них и стимулирует их осуществление во всей организации.

Основная общая цель предприятия — четко выраженная причина его существования — обозначается как его миссия. Цели вырабатываются для осуществления этой миссии.

Миссия детализирует статус малого предприятия и обеспечивает направление и ориентиры для определения целей и стратегий на различных организационных уровнях. Формулировка миссии малого предприятия должна содержать следующее:

1. Задача предприятия с точки зрения его основных услуг или изделий, его основных рынков и основных технологий;

2. Внешняя среда по отношению к фирме, которая определяет рабочие принципы предприятия;

3. Культура организации. Какого типа рабочий климат существует внутри предприятия?

Некоторые руководители никогда не заботятся о выборе и формулировании миссии своей организации. Часто эта миссия кажется для них очевидной. Если спросить типичного представителя мелкого предпринимательства, в чем его миссия, то ответом, вероятно, будет: "Конечно, получать прибыль". Но если тщательно обдумать этот вопрос, то, несоответствие выбора прибыли в качестве общей миссии становится ясным, хотя, несомненно, она является существенной целью.

Прибыль представляет собой полностью внутреннюю проблему предприятия. Поскольку организация является открытой системой, она может выжить, в конечном счете, только, если будет удовлетворять какую-то потребность, находящуюся вне ее самой. Чтобы заработать прибыль, необходимую ей для выживания, фирма должна следить за средой, в которой функционирует. Поэтому именно в окружающей среде руководство подыскивает общую цель организации. Необходимость выбора миссии была признана выдающимися руководителями задолго до разработки теории систем. Генри Форд, руководитель, хорошо понимающий значение прибыли, определил миссию "Форд" как предоставление людям дешевого транспорта.

Выбор такой узкой миссии организации, как прибыль, ограничивает возможность руководства изучать допустимые альтернативы при принятии решения. В результате ключевые факторы могут быть рассмотрены и последующие решения могли привести к низкому уровню эффективности организации.

Общезфирменные цели формулируются и устанавливаются на основе общей миссии организации и определенных ценностей и целей, на которые ориентируется высшее руководство. Чтобы внести истинный вклад в успех организации, цели должны обладать рядом характеристик.

1. Цели должны быть *конкретными и измеримыми*. Выражая свои цели в конкретных измеримых формах, руководство создает четкую базу отсчета для последующих решений и оценки хода работы.

2. Конкретный горизонт прогнозирования представляет собой другую характеристику эффективных целей. Цели обычно устанавливаются на длительные или краткие временные промежутки. Долгосрочная цель имеет горизонт планирования приблизительно равный пяти годам. Краткосрочная цель в большинстве случаев представляет один из планов организации, который следует завершить в пределах года. Среднесрочные цели имеют горизонт планирования от одного до пяти лет.

3. Цель должна быть достижимой, — чтобы служить повышению эффективности организации.

4. Чтобы быть эффективными, множественные цели организации должны быть взаимно поддерживающими — т.е. действия и решения, необходимые для достижения одной цели, не должны мешать достижению других целей.

Цели будут значимой частью процесса стратегического управления только в том случае, если высшее руководство правильно их сформулирует, затем эффективно их институционализирует, информирует о них и стимулирует их осуществление во всей организации. Процесс стратегического управления будет успешным в той степени, в какой высшее руководство участвует в формулировании целей и в какой мере эти цели отражают ценности руководства и реалии фирмы.

Общепроизводственные цели формулируются и устанавливаются на основе общей миссии предприятия и определенных ценностей и целей, на которые ориентируется высшее руководство. Чтобы внести истинный вклад в успех предприятия, цели должны обладать рядом характеристик: конкретные и измеримые цели; ориентация целей во времени; достижимые цели.

1. Общие (глобальные), разработанные для фирмы в целом:
 - а) отражают концепцию фирмы;
 - б) разработаны на длительную перспективу;
 - в) определяют основные направления программ развития фирмы;
 - г) должны быть четко сформулированы и увязаны с ресурсами;
 - д) ранжирование целей по принципу приоритетности.

2. Специфические цели разрабатываются в рамках общих целей по основным видам деятельности в каждом производственном подразделении фирмы и выражаются в количественных и качественных показателях (рентабельность, норма прибыли).

Другие специфические цели (подцели):

- по маркетингу (уровень продаж, диверсификация, система распределения, объем сбыта);
- научные исследования и разработки (новые товары, качество продукции, технологический уровень);
- производство (издержки, качество, экономия материальных ресурсов, новая и усовершенствованная продукция);
- финансы (структура и источники финансирования, методы распределения прибыли, минимизация налогообложения).

Цель стратегии фирмы — лучше удовлетворять потребности выбранного целевого сегмента рынка, чем конкуренты. Такая стратегия может опираться как на дифференциацию, так и на лидерство по издержкам, либо и на то и на другое, но только в рамках целевого сегмента

Правильный выбор цели предприятия текстильной и легкой промышленности обеспечит эффективное стратегическое планирование, которое является одной из функций управления, которая представляет собой процесс выбора целей организации и путей их достижения. Стратегическое планирование обеспечивает основу для всех управленческих решений, функции организации, мотивации и контроля ориентированы на выработку стратегических планов. Динамичный процесс стратегического планирования является тем зонтиком, под которым укрываются все управленческие функции, не используя преимущества стратегического планирования, организации в целом и отдельные люди будут лишены четкого способа оценки цели и направления корпоративного предприятия. Процесс стратегического планирования обеспечивает основу для управления членами организации. Проецируя все выше написанное на реалии обстановки в нашей стране, можно отметить, что стратегическое планирование будет становиться все более актуальным все более актуальным для российских малых предприятий, которые вступают в жесткую конкуренцию как между собой так и с иностранными компаниями.

УДК 334.02

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СТРУКТУР В ТЕКСТИЛЬНОЙ И ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

К.э.н., доц. Гаврилова И.М., к.э.н., доц. Исааков Г.С.

Московский государственный университет дизайна и технологий

Условия современной рыночной среды вынуждают предприятия текстильной и легкой промышленности повысить свою гибкость, конкурентоспособность и рентабельность, перестраиваться с массового производства на мелкосерийное с минимальными издержками.

В свою очередь, работа по принципу "малыми партиями" повлекла соответствующие изменения в системе обеспечения производства материальными ресурсами и сбыта готовой продукции. Во многих случаях поставки больших объемов сырья, полуфабрикатов и конечной продукции стали не только не экономичны, но и просто не нужны. В связи с этим отпала необходимость в больших складских емкостях на предприятиях и возникла потребность в транспортировке грузов небольшими партиями, но в более жесткие сроки. При этом возросли расходы на перевозку в значительной мере покрывались за счет сокращения складских издержек. Логистический подход к управлению материальными потоками на предприятии позволяет максимально оптимизировать выполнение комплекса логистических операций. По данным фирм "Бош", "Сименс", "Мицубиси", "Дженерал моторс" 1% сокращения расходов на выполнение логистических функций имел тот же эффект, что и увеличение на 10% объема сбыта.

Функционирование подразделения логистики современной динамично развивающейся компании в текстильной и легкой промышленности не представляется сейчас без использования инструментов стратегического и оперативного управления, без наличия определенных и измеримых показателей, позволяющих оценить результаты по достижению стратегических целей. Как известно, опыт разработки и внедрения системы ключевых показателей эффективности или, как их принято называть в западной литературе – KPI, в маркетинге и сбыте позволили убедиться в наличии релевантных перспектив внедрения сбалансированной системы показателей в различных сферах менеджмента.

Сегодня необходимо рассмотреть аспекты разработки и использования KPI применительно к задачам логистики. Это позволит дать ответы на весьма существенные вопросы: что реально можно увидеть, воспользовавшись данными показателями; насколько важны те или иные показатели; помогают ли они в работе или только напрасно отвлекают ресурсы; для чего они нужны; сколько их должно быть и кто ими должен пользоваться?

Для ответов на все эти вопросы сначала разберем структуру современной службы логистики и процессов, с которыми она работает.

Конкурентные преимущества компании являются результатом деятельности, направленной на создание продуктов (товаров или услуг), необходимых потребителям. Добавленная стоимость измеряется той суммой денег, которую потребитель согласен заплатить за продукты сверх их себестоимости. Себестоимость продукции компании-производителя формируется за счет проведения всех мероприятий по созданию ценности (производство, сервис, логистика, маркетинг и т.д.). Применительно к логистике добавленная стоимость может формироваться за счет уменьшения цен приобретения продуктов (сырьевых товаров и услуг), а также за счет повышения эффективности бизнес-процессов.

Как известно, современная логистика работает не только с материальными, но и с нематериальными составляющими, которые формируют конечную стоимость создаваемой продукции. Функцией службы логистики организации является управление цепочкой ценностей в части входной и выходной логистики (транспортировки), а также управления информационными потоками как внутри компании, так и за её пределами (взаимодействие с поставщиками).

Назовем конкретные процессы, за счет которых служба логистики может создавать добавленную стоимость:

- выбирая подходящего поставщика, служба логистики может улучшать качество поставляемого сырья (здесь и далее, под сырьём понимается как продукты, так и услуги или информация), тем самым улучшая качество производимого продукта;
- проводя эффективные переговоры или организовывая тендеры, служба логистики может уменьшать цену поставляемого сырья;
- эффективно управляя процессом закупок, служба логистики может уменьшать расходы на организацию закупок;
- посредством эффективного диалога с клиентским отделом/отделом продаж служба логистики может улучшать клиентские спецификации таким образом, чтобы спрос удовлетворялся более эффективно и по более выгодной цене;
- осуществляя более тесную связь с клиентским отделом и поставщиками, служба логистики может избегать ситуаций затаривания склада невостребованной продукцией;
- эффективным управлением запасами, служба логистики может минимизировать стоимость формирования и владения складским запасом и т.д.

Для повышения прозрачности и управляемости указанных процессов и создаются ключевые показатели эффективности. Для того чтобы стейкхолдеры в любой момент могли понять, что происходит в компании, необходимо контролировать эффективность процессов компании. Контроль подразумевает измерения и мониторинг показателей. Измерять необходимо только те показатели, которые важны акционерам/собственникам, руководителям всех звеньев для принятия управленческих решений и исполнителям, отвечающим за тот или иной процесс. Британский институт закупок и поставок (Chartered Institute of Purchasing and Supply, CIPS) выделяет шесть критериев хорошего показателя эффективности: он должен быть надежным; он должен иметь смысл; он должен быть направлен на суть бизнеса или операционной проблемы; он должен быть честным и сбалансированным, показывающим как положительные, так и отрицательные аспекты; он должен быть способным изменяться и улучшаться; он должен «вести цель», т.е. должен улучшать измеряемый результат.

Как указывалось выше, служба логистики работает не только с поставками товаров для производства или перепродажи, но с цепочкой ценности. Соответственно, KPI могут быть установлены для всех звеньев этой цепочки. Особенностью KPI службы логистики является то, что не все KPI будут оценивать эффективность самой службы как бизнес-подразделения внутри компании. Многие KPI будут направлены на измерение объектов и процессов внешнего окружения, на которые в той или иной мере влияет или которые оценивает служба логистики для принятия внутренних решений в процессе работы по своим процессам. Так, помимо очевидных областей ответственности службы логистики, для которых традиционно разрабатываются KPI, таких как уменьшение цен, контроль уровня запасов, время доставки, качество закупаемого сырья, имеет смысл вводить стандарты, ожидаемые цели и соответствующие им KPI в такие области деятельности логистики как:

- выбор поставщика – насколько выбранный поставщик по утвержденным критериям выбора соответствует действительным потребностям предприятия. Если KPI постоянно уходит в отрицательную область, это сигнал для пересмотра критериев выбора поставщика;
- заключение контрактов – насколько заключенные контракты соответствуют закупочной политике компании; если данный KPI у закупщика постоянно уходит в отрицательную область, это сигнал или развить переговорные навыки у закупщика и команды переговорщиков или вообще сменить переговорщиков;
- размещение заказов – как быстро размещаются заказы; если KPI показывает увеличенное время, то стоит подумать об изменении процедуры размещения заказов как требующей излишне много времени на подготовку и оформление, либо перепоручить эту процедуру менее оплачиваемым сотрудникам, чтобы не отвлекать дорогостоящие ресурсы на бумажную работу;
- введение в компьютерную систему планирования или бумажные первичные документы начальных данных – каков процент ошибок на этом этапе; как следствие, может быть анализ, какова стоимость этих ошибок; лишняя цифра в прогнозе или неверно поставленная запятая может привести к колоссальным запасам или к дефициту, который остановит производство.

- В то же самое время, слишком большое количество KPI может создать информационную перегрузку, поэтому внедряя тот или иной показатель, необходимо дать ответ на десять простых вопросов, что позволит адекватно оценить, нужен ли подобный показатель и не окажет ли он демотиивирующее действие:
- действительно ли мы измеряем то, что задумали измерить; пример – многие маркетологи полагают, что одним из показателей успешности продукта является количество вернувшихся клиентов, вполне возможно они правы, но стоит ли измерять этот показатель, если вы монополист на данном рынке и клиенты в любом случае, даже если им не нравится обслуживание или сам продукт, вынуждены будут вернуться;
- измеряем ли мы только то, что мы собирались измерить; плохо определенный показатель будет подвержен влиянию других, смежных факторов; пример – уровень продаж существующим клиентам может подвергаться влиянию как запуска продажи нового продукта, так и непосредственно уровню удержания клиента;
- действительно ли мы измеряем то, что следует измерять; может быть, это и красивый показатель, но как он может улучшить бизнес;
- дает ли измерение один и тот же результат вне зависимости от того кто и когда проводит измерения? Иными словами, не подвержен ли показатель естественному влиянию; пример – показатель «скорость доставки» будет отличным, если заказ назначен к доставке ночью, когда нет пробок, и просто ужасным, если доставка назначена по тому же адресу, но в час пик;
- легко ли получить данные и легко ли их обработать и понять; пример – нет смысла проводить широкомасштабный опрос клиентов, если можно сделать выборки по фокус-группам;
- нет ли двусмысленности в толковании результатов; к чему устанавливать показатель, если его значение можно истолковать случайно или по иным соображениям разным образом? В этом случае по такому показателю всегда будет много споров, но мало реальных действий;
- и что дальше, если после получения значения показателя никто не предпринимает никаких действий, не стоит вводить такой показатель – только отвлечете ресурсы от выполнения непосредственных задач;
- успеем ли мы среагировать и исправить положение при получении значения KPI; если значение будет получено гораздо позже того времени, когда ещё что-то можно исправить, зачем тратить на это время и силы;
- сколько стоит получение показателя; если на получение значения показателя отвлекаются силы всей компании на целый рабочий день, может дешевле его вообще не рассчитывать;
- на что вдохновляет стремление достичь показателя; не приведет ли желание отдельного подразделения достичь назначенного показателя к ухудшению показателей других отделов и фирмы в целом.

Отсюда следует практический вывод: нельзя внедрять только один показатель эффективности. Показатели должны составлять сбалансированную систему. Ни один показатель не должен быть преобладающим, т.е. его вес в сбалансированной системе не должен быть более 15% от среднего значения веса показателя системы.

УДК 303.722

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИЙ СФЕРЫ КУЛЬТУРЫ С ЦЕЛЬЮ РОСТА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО УРОВНЯ В РЕГИОНЕ

Асп. Шатилов В.А.

Ивановский государственный политехнический университет

Одним из приоритетных направлений государственной политики декларируется обеспечение равенства возможностей доступа к ценностям культуры и культурной деятельности. Качество и объемы культурных благ непосредственно связаны с финансовой стороной деятельности организаций культуры, и именно эти процессы, обеспечивающие работу культурного сектора, являются объектом современных реформ, влияющим на уровень социального развития территорий.

Нами проанализированы предложения ученых по различным моделям финансирования культурного сектора (табл. 1). Центральный критерий в основе данных классификаций – соотношение частного (спонсорского или коммерческого) и государственного финансирования.

До недавнего времени финансовая политика российского государства в отношении учреждений культуры строилась по принципу «полное государственное обеспечение и максимум контроля». Такая политика тяготела к «германской» модели или модели «государство-«архитектор». В СССР на развитие культуры влияла идеологическая составляющая – применялась модель «государство-«инженер».

Современное развитие демонстрирует эффективность модели «государство-«вдохновитель», но ее успешное применение требует соответствующей благоприятной институциональной структуры – не только формальной, что можно достичь путем принятия законов, но и неформальной – наличие ценностных установок в обществе на региональном уровне, направленность официальных властей на диалог с культурной сферой.

Таблица 1

Классификация моделей финансирования организаций культуры
[1, С. 42; 4; 5]

Автор	Модели финансирования			
Э. Валь-Зигер	англо-американская (основа – частные вклады и собственные доходы организаций культуры)		германская (основа – государственные ассигнования)	
А.И. Глаголев	англо-американская (основа – частные вклады и собственные доходы организаций культуры)	германская (основа – средства местного бюджета)	романская (основа – средства государственного и местного бюджета)	
Г.Х. Шартран и К. Мак-Кафи	государство – «вдохновитель» (США) (государство стимулирует общество вкладывать средства в культуру)	государство – «патрон» (Великобритания) (государство выделяет средства на развитие культуры, которые распределяют независимые от правительства посреднические организации)	государство – «архитектор» (Франция) (решение о размере и объектах финансирования культуры принимают государственные органы, распространена адресная поддержка)	государство – «инженер» (КНДР, КНР) (культура финансируется государством и подчинена целям государственной идеологии)

Основная масса организаций, функционирующих в сфере культуры в современной России, относится к государственному муниципальному сектору. Деятельность таких учреждений культуры финансируется, как правило, за счет государственного и местного бюджетов – это основной источник. Несмотря на то, что выделяемых государством средств для нормального функционирования этих учреждений недостаточно, в масштабах всей страны речь идет о довольно значительных объемах финансирования, что ставит вопрос об обеспечении эффективности государственных расходов на культуру и искусство.

В 2015 г. государственное финансирование культуры увеличится на 10% и составит чуть больше 82 миллиардов рублей против 74,5 в 2014 г., но при этом существенно – на 60% – сократятся расходы на капитальное строительство, реставрацию и ремонт. Масштабную государственную поддержку на федеральном уровне в 2015 г. получают культурные объекты имеющие Международную или Всероссийскую категорию значимости (по Ивановской области объекты в городах Плёс, Палех, Холуй, Юрьевец) и позволяющие снизить напряженность в сфере безработицы [2, С. 11].

Механизм государственного финансирования учреждений культуры сейчас претерпевает серьезные изменения. Федеральный закон от 08.05.2013 № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» установил новую систему управления, в том числе для учреждений культуры, включающую три альтернативы: автономное, бюджетное (нового типа), казенное учреждение. Их сравнение проведено в табл. 2.

Федеральные бюджетные учреждения начали работать по новому закону с 1 января 2014 года, региональные учреждения перешли на эту систему с 01.06.14 года.

До принятия данного закона учреждения культуры в России получали финансовые средства из бюджета по принципу сметного финансирования. Следует сказать, что сметное финансирование не дает учреждениям культуры достаточной свободы и мобильности в расходовании средств. Такой механизм предполагает предоставление полного отчета перед органами власти и выделение строго определенных сумм по каждой статье расходов. У учреждений культуры остается возможность зарабатывать, но все доходы, полученные от собственной деятельности, хранятся в региональном отделении Казначейства, и чтобы их израсходовать, необходимо преодолеть значительные бюрократические барьеры.

Существующее положение должен был изменить Федеральный закон от 03.11.08. № 174-ФЗ «Об автономных учреждениях», который предоставил возможность государственным (муниципальным) учреждениям переходить на автономную форму управления. Но за 6 лет действия данного закона на автономное управление перешли только 4 федеральных учреждения [2]. На наш взгляд, в этом случае можно говорить о наличии нескольких причин такой ситуации:

1. Законодательные сложности перехода к новой организационной форме, связанные с непроработанностью законодательства.
2. Существование прочно закрепившихся у руководства учреждений культуры стереотипов о большей степени государственной поддержке и ответственности в отношении бюджетных учреждений по сравнению с автономными.
3. Боязнь или неумение работать с рынком.
4. Нежелание уходить от традиционных принципов руководства.
5. Модель автономного учреждения представляется нам наиболее прогрессивной, отвечающей современным реалиям, позволяющей вести диалог с бизнесом и реализовывать механизмы частно-государственного партнерства. Если принять во внимание европейский опыт, то можно констатировать, что от полного прямого государственного финансирования культурного сектора в большинстве стран уже отказались.

Таблица 2

Сравнительный анализ новых моделей организации учреждений культуры

Критерий сравнения/Модель	Автономное учреждение	Бюджетное учреждение нового типа	Казенное учреждение
1. Финансирование	Субсидии на возмещение нормативных затрат, связанных с оказанием услуг		На основании сметы соответствующего бюджета
2. Распоряжение доходами от деятельности	Вправе осуществлять приносящую доходы деятельность, полученные доходы поступают в самостоятельное распоряжение учреждения		Может осуществлять приносящую доходы деятельность, доходы поступают в бюджет
3. Государственное (муниципальное) задание	Задание формирует и утверждает соответствующий орган, осуществляющий функции и полномочия учредителя		
4. Аукционы и тендеры	Выбор поставщика работ и услуг для нужд учреждения руководством самого учреждения	Определение поставщика путем размещения государственного (муниципального) заказа на выполнение работ, оказание услуг	
5. Целевая направленность деятельности	Ориентация на получение дохода от предпринимательской деятельности		Нет стимулов для предпринимательской деятельности
6. Оплата труда	Есть возможность учета дополнительных доходов в зарплате		Базовый оклад
7. Приоритеты выбора модели организации	Крупнейшие, достаточно известные учреждения культуры, имеющие возможность получить значительный дополнительный доход	Региональные учреждения культуры, собственные доходы которых незначительны	Учреждения культуры, не имеющие возможности получать какие-либо дополнительные доходы

Одной из наиболее сложных областей новой реформы является разработка методологии расчета стоимости оказания услуг учреждениями культуры. Кроме того, открытым остается вопрос о контроле качества оказания услуги учреждениями культуры. На данный момент нами разрабатывается методологическая база для определения качества оказания услуг[5]. Количественными параметрами представляются посещаемость выставок, заполняемость залов, качественными – удовлетворенность потребителей по их оценкам, ценными здесь также могли бы стать внешние экспертные оценки.

Вывод

На наш взгляд, повышению эффективности финансового менеджмента учреждений культуры в России способствовало бы:

- государственное стимулирование программ встречного финансирования («государство-бизнес») культурных мероприятий со стороны бизнеса и меценатство;
- установление зависимости заработной платы управленческого звена учреждений культуры от объемов привлеченных частных средств;
- введение в организационную структуру крупных учреждений культуры должностей пиар-менеджера или финансового менеджера;
- усовершенствование нормативов финансового обеспечения культурно-досугового учреждения (в том числе по методике на региональном уровне);
- применение разработанных методологических основ контроля качества выполнения услуг учреждениями культуры

Выполнение данных мероприятий предполагает комплексный характер и, на наш взгляд, позволит создать эффективную модель финансового менеджмента.

Список использованных источников

1. Поспелова Н. Государственное финансирование культуры в 2015 году увеличится на 10% [Текст] // Независимая газета, 30 ноября 2014.
2. Химич О. Культура на троих // Московский комсомолец, 02.06.14[Электронный ресурс] // <http://www.mk.ru/culture/article/2014/06/01/502267-kultura-na-troih.html>.
3. Chartrand H.H. Funding the Fine Arts: An International Political Economic Assessment // Nordic Theatre Studies Vol. 14, 2014. [Электронный ресурс] // <http://artmarkets.files.wordpress.com/2010/09/chartrand.pdf>.
4. Wahl-Zieger E. The Performing Arts and the Market: Anglo-American and German Approaches to Theatre and Orchestra in Market Economics // Economic Policy for the Arts. (Camb., Mass. 2013).
5. Шатилов В.А., Беляев Е.В. "Методические рекомендации по оценке эффективности деятельности учреждений культурно-досугового типа субъектов Российской Федерации" – Иваново, ИВГПУ, МЦБФ, - 2013 год. – 20с.

2.3 Экономика

УДК 330(476.5)

ИССЛЕДОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ОАО «ВИТЕБСКИЕ КОВРЫ» С ПОМОЩЬЮ АНКЕТИРОВАНИЯ

Студ. Геранина Е.Ю., к. э. н., доц. Кахро А.А.

Витебский государственный технологический университет

Победителем в борьбе за потребителя оказываются организации с высоким уровнем инновационной активности. Существует большое количество подходов к оценке уровня инновационной активности, каждый из которых в свою очередь имеет свои достоинства и недостатки. Нами предлагается комплексная методика оценки уровня инновационной активности организации, в которой анализируются те аспекты которые нельзя оценить количественно. Она включает в себя оценку инновационной активности организации состоящую из трёх частей: обеспеченность организации ресурсами, необходимыми для осуществления инновационной деятельности; инновационная активность персонала; востребованность производимой инновационной продукции.

Для оценки первой составляющей нами были использованы коэффициенты предложенные в методике оценки инновационной активности Трифиловой А.А., а именно коэффициент персонала занятого в НИОКР, коэффициент имущества для НИОКР, коэффициент освоения новой техники, коэффициент освоения новой продукции. Рассчитав данные показатели нет возможности получить сводного показателя по данной составляющей. Его расчёт предлагается осуществить следующим образом. Каждый коэффициент имеет диапазон значений, исходя из которого определяется какое положение занимает организация в инновационной сфере (лидер либо последователь). Исходя из этого занимаемого положения организации присваиваются баллы: 1балл, если организация в инновационной сфере является лидером; 0,5 балла, если организация в инновационной сфере является последователем.

Промежуточный показатель инновационной активности по такой её составляющей как - обеспеченность организации ресурсами для осуществления инновационной деятельности определяется по формуле:

$$k_1 = \sum a / a_{\max} \quad (1)$$

где $\sum a$ – сумма присвоенных баллов; a_{\max} – максимально возможное количество баллов.

Следующей составляющей инновационной активности согласно предлагаемой методики является инновационная активность персонала. Для получения информации для анализа этой составляющей были разработаны анкеты, в которых необходимо было дать оценку следующим критериям:

- обеспеченность персонала необходимыми знаниями и информацией в области инноваций;
- готовность персонала овладеть необходимыми знаниями для успешного осуществления инновационных проектов;
- готовность персонала принимать инновации, внедренные в организации и использовать их;
- готовность сотрудников к рискам, трудностям, изменениям к которым могут привести инновации;
- активность персонала в осуществлении инновационной деятельности;
- участие персонала в принятии управленческих решений;
- наличие системы поощрения и мотивации творческого потенциала персонала организации;
- готовность руководства организации осуществлять действия, связанные с риском;
- способность руководства привлечь необходимый уровень инвестиций;
- уровень свободы, предоставляемый персоналу, осуществляющему инновационную деятельность;
- поддержка со стороны руководства начинаний персонала;
- наличие взаимодействия по поводу внедрения инноваций между управленческим и технико-технологическим уровнем.

Для оценки вышеперечисленных критериев использовались два значения: «0» и «1».

«0» - отрицательная оценка;

«1» - положительная оценка.

Третьей составляющей инновационной активности, согласно предлагаемой методике является востребованность производимой продукции. Для получения информации так же были разработаны анкеты, в которых требовалось дать оценку следующим критериям:

- соответствие производимой инновационной продукции состоянию внешней среды;
- соответствие производимой продукции состоянию самой организации;
- готовность к борьбе с конкурентами;
- соответствие стратегии организации сложившимся условиям;
- реальные возможности организации реализовывать инновационные проекты;
- степень востребованности инновационной продукции на внутреннем рынке;
- степень востребованности инновационной продукции на внешнем рынке;
- соответствие реализуемых инновационных проектов стратегии организации;

- доступность источников финансирования инновационных проектов;
- соответствие реакции организации характеру конкурентной стратегической ситуации.

Критерии оценки инновационной активности по востребованности производимой продукции ранжируются от «0» до «10».

По каждому критерию рассчитывается среднеарифметическое значение проставленных анкетированными ответами. Затем они суммируются и делятся на максимально возможную сумму оценок. Таким образом мы получаем промежуточные показатели инновационной активности по данным её составляющим:

$$k_i = \sum a / a_{\max} \quad (2)$$

где a – среднеарифметические по каждому критерию оценки;

a_{\max} – максимально возможная полученная сумма оценок по всей составляющей.

Каждый из промежуточных показателей умножается на коэффициент значимости. Так как в предложенной методике инновационная активность оценивается по трём её составляющим, то каждая составляющая имеет равные коэффициенты значимости – 0,33. В итоге получается итоговый коэффициент инновационной активности организации:

$$K = k_1 * 0,33 + k_2 * 0,33 + k_3 * 0,33 \quad (3)$$

Диапазон значений уровня инновационной активности организации:

$K = 0$ – критическое значение, отсутствие инновационной деятельности в организации.

$0 < K < 0,33$ – низкий уровень инновационной активности.

$0,33 < K < 0,66$ – средний уровень инновационной активности (удовлетворительный).

$K > 0,66$ – инновационная активность организации находится на высоком уровне.

Проведем анализ инновационной активности ОАО «Витебские ковры».

Для анализа обеспеченности организации ресурсами для осуществления инновационной деятельности проведем расчёт необходимых коэффициентов, определим стратегию и присвоим баллы. Результаты представлены в таблице.

Таблица – Результаты оценки инновационной активности ОАО «Витебские ковры» на основании ресурсных показателей

Наименование показателя	Значение показателя	Стратегия	Присвоенные баллы
Коэффициент персонала, занятого в НИОКР	0,0016	Последователь	0,5
Коэффициент имущества для НИОКР	0,0674	Последователь	0,5
Коэффициент освоения новой продукции	0,0050	Последователь	0,5
Коэффициент освоения новой техники	0,1629	Последователь	0,5

Составлено автором на основе расчётов.

Рассчитаем промежуточный показатель по этой составляющей:

$$k_1 = (0,5 + 0,5 + 0,5 + 0,5) / 4 = 0,5$$

Проведем анализ инновационной активности персонала и востребованности производимой инновационной продукции. Для получения информации был проведен опрос-анкетирование сотрудников организации по представленным выше критериям.

Промежуточные показатели инновационной активности принимают следующие значения. По анализу инновационной активности персонала:

$$k_2 = (0,69 + 0,92 + 0,92 + 0,92 + 0,85 + 0,92 + 0,77 + 0,85 + 0,62 + 0,69 + 0,77 + 0,38) / 12 = 0,78$$

По показателю востребованности производимой инновационной продукции:

$$k_3 = (9,00 + 9,31 + 8,85 + 9,23 + 7,62 + 8,08 + 8,15 + 9,31 + 6,38 + 9,00) / 10 = 0,85$$

Рассчитаем итоговый коэффициент инновационной активности ОАО «Витебские ковры».

$$K = 0,33 * 0,5 + 0,33 * 0,78 + 0,33 * 0,85 = 0,7029$$

Таким образом, согласно предложенной методике уровень инновационной активности ОАО «Витебские ковры» оценен как высокий.

Список использованных источников

1. Каталог статей и учебных пособий [Электронный ресурс] / Инновационная активность - сущность и пути повышения - Режим доступа - <http://www.jourclub.ru/3/165/> - Дата доступа – 30.09.2014;
2. Трифилова, А. А. Управление инновационным развитием предприятия / А. А. Трифилова. – Москва: Финансы и статистика, 2003. – с. 176.

УДК 338.34(476.5)

ИННОВАЦИОННОЕ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ВИТЕБСКОЙ ОБЛАСТИ

Маг. Жиганова Т.В., ст. преп. Прудникова Л.В.

Витебский государственный технологический университет

Мировые тенденции развития научной и инновационной деятельности позволяют понять, что научную и инновационную деятельность следует рассматривать как определяющий фактор экономического роста, и результаты этой деятельности можно оценивать только в контексте обеспечения процесса инновационного развития. Опора на инновации и новые технологии всегда была основой не только стабильного развития, но и преодоления кризисных явлений в промышленно развитых странах. В условиях динамичного развития белорусской экономики, протекающего на фоне глобальных интеграционных процессов, в которых отечественные организации вынуждены уже сегодня вести конкурентную борьбу на рынке не только между собой, но и с производителями из стран ближнего и дальнего зарубежья, неизбежной составляющей деятельности экономических субъектов хозяйствования становится ведение активной инновационной деятельности. Актуальна эта задача и для отечественных организаций обрабатывающей промышленности.

Потенциальные возможности осуществления инновационной деятельности организаций обрабатывающей промышленности зависят от ряда факторов, одним из которых является уровень технологического развития. К факторам технологического развития обрабатывающей промышленности относятся такие показатели как фондоотдача, материалоотдача, производительность труда и экологичность. К факторам инновационного развития можно отнести производительность труда по инновационной продукции, затратноотдачу и наукоотдачу.

В процессе исследований проведен анализ статистических данных, представленных в сборниках Национального статистического комитета Республики Беларусь, которые характеризуют инновационный и технологический уровень обрабатывающей промышленности Витебской области.

Для выявления динамики факторов технологического развития обрабатывающей промышленности Витебской области за 2010 - 2013 гг. рассчитаны цепные и среднегодовой темпы роста исследуемых показателей (рисунок 1).

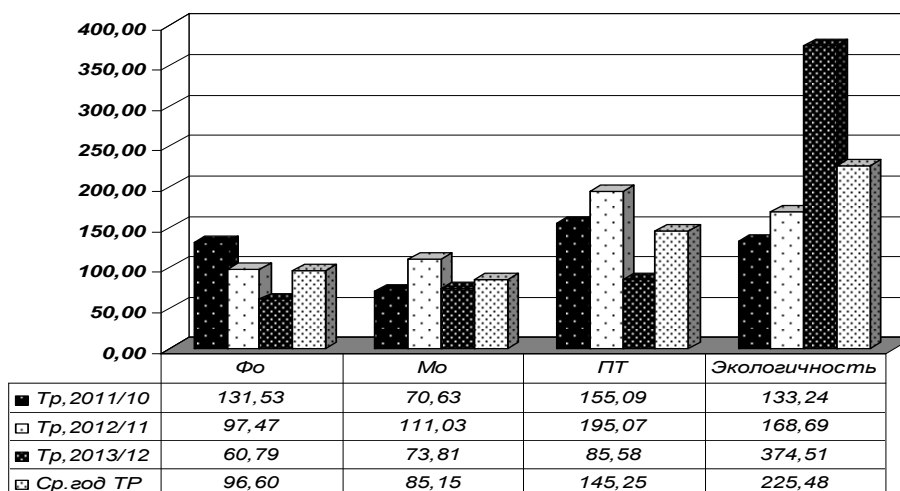


Рисунок 1 – Цепные и среднегодовой темпы роста факторов технологического развития обрабатывающей промышленности Витебской области за 2010 – 2013 гг.

На рисунке 1 видно, что динамика по всем показателям за исследуемый период носит волнообразный характер. По показателю фондоотдача прирост наблюдается только в 2011 г., а начиная с 2012 г. прослеживается ежегодное снижение. По показателям материалоотдача и производительность труда прирост наблюдается в 2012 г., однако к 2013 г. прослеживается снижение. Положительная динамика за исследуемый период наблюдается только по показателю экологичность, который из года в год наращивает темпы своего роста.

Для обобщающей оценки динамики факторов технологического уровня рассмотрим их среднегодовой темп роста. По показателям фондоотдача и материалоотдача наблюдается среднегодовое снижение. Среднегодовой прирост за анализируемый период прослеживается по показателям производительность труда и экологичность производства. Таким образом, проведенные исследования свидетельствуют о значительном снижении уровня технологического развития обрабатывающей промышленности Витебской области в 2013 г. и соответственно ее инновационной восприимчивости.

Для оценки факторов инновационного развития обрабатывающей промышленности Витебской области за 2010 – 2013 гг. так же были рассчитаны цепные и среднегодовой темпы роста исследуемых показателей (рисунок 2).

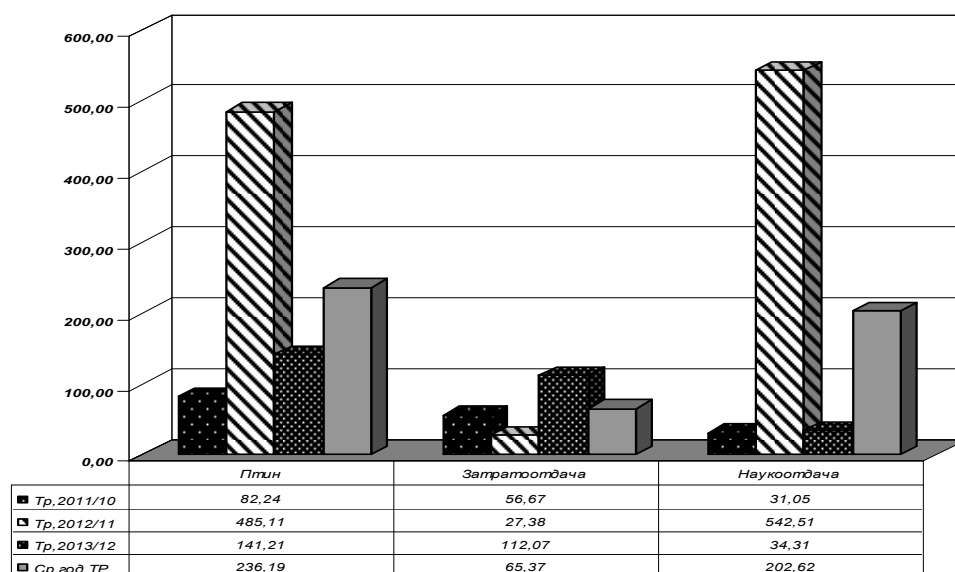


Рисунок 2 – Цепные и среднегодовой темпы роста факторов инновационного развития обрабатывающей промышленности Витебской области за 2010 – 2013 гг.

В 2011 г. наблюдаются темпы снижения по всем факторам инновационного развития обрабатывающей промышленности региона. Это связано с тем, что результативность инновационных процессов, осуществляемых организациями обрабатывающей промышленности снижается, а затраты на их осуществление растут. В 2012г. выявлен прирост по таким показателям как производительность труда по инновационной продукции и наукоотдача, при одновременном снижении затратоотдачи, что свидетельствует об опережении темпов роста затрат на технологические инновации над темпами роста объема инновационной продукции. Таким образом, в 2012г. прослеживается активизация коммерциализации инноваций в организациях обрабатывающей промышленности Витебской области. В 2013г. продолжается активизация коммерциализации инноваций при значительном приросте исследовательской активности. Однако наблюдаемый прирост результативности инновационной деятельности еще не покрывает затраты на инновационную деятельность организаций обрабатывающей промышленности региона. Среднегодовой прирост наблюдается только по производительности труда по инновационной продукции и наукоотдаче, а по затратоотдаче среднегодовое снижение на 34%, так как наблюдаемый среднегодовой прирост результативности инновационной деятельности значительно ниже затрат на осуществление инновационной деятельности.

Для получения обобщающей оценки интенсивности технологического развития обрабатывающей промышленности предлагаем использовать следующую формулу:

$$T_{ин} = \frac{T_{пт} \times T_{фо} \times T_{мо} \times T_{эк}}{T_{ч} \times T_{ос} \times T_{м} \times T_{в}}$$

где $T_{ин}$ – темп интенсивности технологического развития промышленного комплекса; $T_{пт}$ – темп изменения производительности труда, %; $T_{фо}$ – темп изменения фондоотдачи, %; $T_{мо}$ – темп изменения материалоотдачи, %; $T_{эк}$ – темп изменения экологичности, %; $T_{ч}$ – темп изменения численности, %; $T_{ос}$ – темп изменения средней стоимости основных средств, %; $T_{м}$ – темп изменения материальных затрат, %; $T_{в}$ – темп изменения объема выбросов вредных веществ, %.

Для получения обобщающей оценки интенсивности инновационного развития обрабатывающей промышленности предлагаем использовать следующую формулу:

$$T_{ин} = \frac{T_{пт_и} \times T_{зо} \times T_{но}}{T_{ч} \times T_{з.т.} \times T_{з.исс}}$$

где $T_{ин}$ – темп интенсивности инновационного развития промышленного комплекса; $T_{пт_и}$ – темп изменения производительности труда по инновационной продукции, %; $T_{зо}$ – темп изменения затратоотдачи, %; $T_{но}$ – темп изменения наукоотдачи, %; $T_{ч}$ – темп изменения численности, %; $T_{з.т.}$ – темп изменения суммы затрат на технологические инновации, %; $T_{з.исс.}$ – темп изменения суммы затрат на исследования и разработки, %.

На рисунке 3 изображены темпы интенсивности инновационного и технологического развития обрабатывающей промышленности Витебской области за 2010 – 2013 гг.

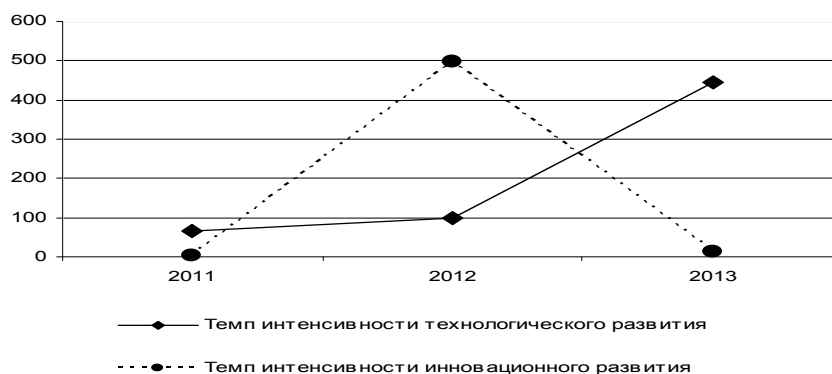


Рисунок 3 – Темпы интенсивности инновационного и технологического развития обрабатывающей промышленности Витебской области за 2010 – 2013 гг.

В 2011 г. было выявлено, что темпы интенсивности как технологического, так и инновационного развития обрабатывающей промышленности региона снизились по сравнению с 2010 г., причем темпы снижения интенсивности инновационного развития превысили темпы снижения технологического развития. В 2012 г. наблюдался значительный прирост темпа интенсивности инновационного развития при незначительном снижении темпа интенсивности технологического развития. Значительный прирост темпа интенсивности инновационного развития в 2012 г. способствовал достижению прироста технологического развития в 2013 г. Однако, значительное снижение темпа интенсивности инновационного развития в 2013 г. по сравнению с 2012 г. может привести к снижению темпа интенсивности технологического развития обрабатывающей промышленности Витебской области в 2014 г.

Стремительный рост интенсивности технологического развития в 2013 г. демонстрирует высокую инновационную восприимчивость, а следовательно и стимулируется спрос на исследования и разработки. Следовательно для активизации инновационной деятельности организациям обрабатывающей промышленности Витебской области необходимо увеличивать не только затраты на приобретение нового оборудования и технологий производства, но и затраты на исследования и разработки, которые в свою очередь приведут к активизации инновационной деятельности и росту технологического уровня.

Список использованных источников

1. Белорусский национальный статистический комитет [Электронный ресурс] - режим доступа: <http://www.park.by/>. - Дата доступа 18.04.2015 г.

УДК 331 (476)

О ДИНАМИКЕ СООТНОШЕНИЯ ТЕМПОВ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА И ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ РАБОТНИКОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Студ. Щербина К.Л., к.т.н., доц. Карташева Н.И.

Витебский государственный технологический университет

Одной из ключевых проблем в Республике Беларусь, которые необходимо решить для улучшения экономического роста, является превышение роста реальной заработной платы над ростом производительности труда. В соответствии с постановлением правительства от 26 января 2015 года №47 «О внесении изменения в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 31 июля 2014 года №744» зарплата работников будет повышаться только при опережающем росте производительности труда, а корректировка фонда оплаты труда в сторону уменьшения производиться не будет(1). Данные подходы в 2014 году оправдали себя: к концу года соотношение роста производительности труда и заработной платы увеличились. Таким образом, с 1 января 2015 года повышение заработной платы, а именно – действующих размеров тарифных ставок, стимулирующих и компенсирующих выплат, допускается в организациях только при условии соотношения роста производительности труда и заработной платы более 1,0. При соотношении 1,0 и менее 1,0 действующие размеры тарифных ставок, стимулирующих и компенсирующих выплат не могут быть увеличены. При этом соотношение роста производительности труда и заработной платы с 1 января 2015 года будет определяться нарастающим итогом с начала года. А норма, предусматривающая обязательность корректировки фонда оплаты труда в сторону уменьшения, исключена.

В таблице ниже представлено соотношение реальной заработной платы и производительности труда в Республике Беларусь за 2010-2014 гг в %.

Таблица – Соотношение реальной заработной платы и производительности труда в Республике Беларусь за 2010-2014 гг в %.

Показатели	2010 г.	2011г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Производительность труда (в процентах к предыдущему году)	108,2	107,6	103	102,2	101,4
Реальная заработная плата (в процентах к предыдущему году)	115	101,9	121,5	115,8	104,9
Соотношение темпов производительности труда и реальной заработной платы	0,94	1,06	0,85	0,88	0,97

В государственных организациях и организациях, в уставном фонде которых доля собственности государства составляет более 50%, рост номинальной начисленной среднемесячной заработной платы работников допускается только при условии опережающего роста производительности труда (1).

Реальная заработная плата в январе-феврале 2015 г. по сравнению с январём-февралем 2014 г. уменьшилась на 3,2%, в феврале 2015 г. по сравнению с январем 2015 г. Увеличилась на 0,1% (2).

Между темпами роста зарплат и темпами роста производительности труда по-прежнему имеется разрыв, однако по сравнению с ситуацией 2012 года он значительно сократился. Так же нужно отметить, что в 2014 году сокращались и темпы роста зарплат, и темпы роста производительности.

Для усиления зависимости заработной платы от уровня производительности труда целесообразно использовать следующие модели сдельно-прогрессивной системы оплаты труда:

1) Система контролируемой производительности. Суть системы в том, что зависимость заработной платы от производительности труда достигается путем периодического (один раз в квартал) понижения и повышения установленной тарифной ставки работнику в зависимости от среднего уровня выполнения норм за предыдущий учетный период.

2) Система нарастающих тарифных ставок. В рекомендуемой системе используется сочетание трех частных случаев зависимости заработной платы от уровня производительности труда:

- регрессивная пропорциональная зависимость при выполнении задания до 90% (коэффициент пропорциональности $K=0,9$);
- прямая пропорциональная зависимость при выполнении задания от 90 до 100% ($K=1$);
- прогрессивная зависимость при выполнении задания свыше 100% ($K=1,1$).

Также для нормализации соотношения темпов роста средней заработной платы экономически целесообразно:

1. при превышении темпов роста средней заработной платы над темпами роста производительности пересмотреть систему нормирования труда на предприятии;
2. при обратной ситуации – использовать системы оплаты труда, учитывающие характер связи между исследуемыми показателями.

Таким образом, в Республике Беларусь наблюдается превышение роста реальной заработной платы над ростом производительности труда, что вызвано низким удельным весом в структуре занятости частного сектора, чрезмерным государственным регулированием и недостаточной эффективностью экономики как системы в целом, что затрудняет экономический рост Республики Беларусь, ухудшает её платёжный баланс и внешнеэкономическую привлекательность, как для международных организаций, так и для торговых партнёров.

Поэтому для решения проблемы дисбаланса роста заработной платы и производительности труда основными элементами долгосрочной стратегии Республики Беларусь необходимо рост заработной платы обеспечить увеличением производительности труда. Соответственно, основное внимание должно быть уделено мерам по увеличению производительности, т.е. эффективности использования имеющихся трудовых ресурсов. Важным шагом в этой связи является увеличение мобильности на рынке труда, так как большой потенциал трудовых ресурсов остается неиспользованным из-за наличия избыточной занятости на одних предприятиях и дефицита рабочих на других. Увеличение мобильности предполагает широкомасштабную либерализацию рынка труда, которая в том числе включает в себя освобождение рынка труда от функций социальной политики и достигается во многом за счёт создания больших возможностей для частной инициативы, т.е. необходима дальнейшая поддержка развития малых и средних предприятий.

Список использованных источников

1. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 19 марта 2015 года № 214 «О внесении дополнений и изменений в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 8 июля 2013 г. №597».
2. Республика Беларусь: обсуждение пятого постпрограммного мониторинга. Доклад МВФ по стране № 13/18 – 2014 - 40 с.

УДК 657.0/.5

УЧЕТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ КАК ОСНОВА ОРГАНИЗАЦИИ АНАЛИЗА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ)

Студ. Лагутенко В.А., к.т.н., доц. Касаева Т.В.

Витебский государственный технологический университет

В процессе повседневной хозяйственной деятельности организации возникает значительное количество оперативной информации, которая представляет собой «исходный материал» для принятия соответствующих управленческих решений.

Наибольшее значение для управления имеет экономическая информация, базирующаяся в основном на учетных данных. Именно системный бухгалтерский учет фиксирует и накапливает всестороннюю синтетическую и аналитическую информацию о состоянии и движении имущества организации и источниках его образования, хозяйственных процессах, конечных результатах финансовой и производственно-хозяйственной деятельности.

В настоящее время в условиях формирования рыночных отношений роль учета и анализа затрат в управлении хозяйственной деятельностью объективно повышается, поскольку учетно-аналитическая информация обеспечивает систему управления необходимыми данными и позволяет принять эффективные управленческие решения в области затрат.

Одним из главных показателей, характеризующих все стороны работы организации, является себестоимость. В ней в сконцентрированном виде находит свое выражение качество всей производственно-хозяйственной деятельности организации: чем лучше используются основные средства организации, более экономно расходуется сырье, материалы, топливо, электроэнергия, меньше потери рабочего времени, более оперативно и экономично работает управленческий аппарат, тем ниже себестоимость продукции. Все недостатки (упущения) в работе коллектива организации вызывают повышение себестоимости. От того как построена система учета затрат, степени детализации представляемой информации, зависят возможности проведения того или иного направления анализа затрат. При этом бухгалтерский учет должен корректироваться исходя из требований планирования и расчета затрат на единицу продукции.

Важным обобщающим показателем себестоимости продукции является затраты на рубль продукции, который выгоден тем, что, во-первых, очень универсальный: может рассчитываться в любой отрасли производства, и во-вторых, наглядно показывает прямую связь между прибылью и себестоимостью. Определяется он отношением общей суммы затрат на производство и реализацию продукции к стоимости произведенной продукции в действующих ценах:

$$УЗ = \frac{З_{общ}}{ВП}, \quad (1)$$

где $З_{общ}$ – совокупный объем затрат в целом по организации;

$ВП$ – объем произведенной продукции;

Однако учитывая масштабность производства в настоящее время большинство организаций выступают центром сосредоточения промышленной деятельности, где сфера производства рассматривается как сложная многофункциональная процедура, состоящая из множества взаимосвязанных производственных участков. Тогда определить степень влияния каждого структурного подразделения на общий уровень затрат можно по следующей формуле:

$$УЗ = \frac{\sum З_{ци}}{\sum ВП_{ци}}, \quad (2)$$

где $З_{ци}$ – затраты i-го цеха;

$ВП_{ци}$ – стоимость произведенной продукции i-го цеха.

Данная модель позволит детализировать показатель затрат на рубль продукции в разрезе производственных подразделений каждой конкретной организации, тем самым оценить влияние затрат каждого цеха (центра сосредоточения затрат) на величину результативного показателя.

Для формирования устойчивого контингента покупателей важным направлением анализа выступает анализ себестоимости конкретных изделий. Результаты анализа себестоимости отдельных видов продукции широко используются в ценообразовании и для определения возможной величины прибыли организации. При большой номенклатуре выпускаемой продукции анализ следует проводить по важнейшим видам, составляющим наибольший удельный вес в общем объеме производства, а также по изделиям, являющимся убыточными.

Изучение экономической литературы показало, что в основу построения факторных моделей данного направления анализа положено деление затрат на переменные и постоянные. При построении системы

учета затрат в большинстве организаций не предусмотрено разделение затрат на постоянные и переменные, что не позволяет провести данное направление анализа с должной тщательностью и достоверностью. Однако учитывая специфику деятельности организации, применяемый порядок учета затрат и процесса калькулирования (алгоритм распределения затрат по калькуляционным статьям) можно разработать индивидуальные методики анализа затрат отдельных изделий применительно к конкретному предприятию. Рассмотрим данный факт на примере деятельности КУП «ВКК «Витьба». В соответствии с учетной политикой КУП «ВКК «Витьба» калькулирование себестоимости продукции в данной организации осуществляется по следующей номенклатуре статей:

- 1) сырье и основные материалы (за вычетом возвратных отходов);
- 3) покупные полуфабрикаты, тара и тарные материалы;
- 4) топливо и энергия на технологические цели;
- 5) оплата труда производственных рабочих;
- 6) отчисления на социальные нужды;
- 7) износ основных средств;
- 8) общепроизводственные расходы;
- 9) общехозяйственные расходы;
- 10) коммерческие расходы.

Из которых косвенные затраты между видами продукции распределяются следующим образом (таблица).

Таблица – Порядок распределения косвенных затрат на КУП «ВКК «Витьба»

Косвенные затраты	База распределения
Расход топлива на технологические цели	Пропорционально количеству выпущенной продукции
Расчеты с персоналом по оплате труда	
Расчет по социальному страхованию	
Амортизация основных средств	
Общепроизводственные затраты	Пропорционально прямым материальным затратам
Общехозяйственные затраты	Пропорционально фактической себестоимости
Расходы на реализацию	

Составлено автором.

В результате факторная модель для анализа отдельных видов изделий применительно к деятельности КУП «ВКК «Витьба» будет иметь следующий вид:

$$C/c_i = V_i * (CM + П/ф) + УдV_i * (T_{j-20 \text{ ц}} + TZ_{j-20 \text{ ц}} + Ам_{j-20 \text{ ц}}) + УдПМЗ_i * ОпрЗ_{\text{ц}} + УдФс/c_i * (ОхозЗ_{\text{ц}} + Рр), \quad (3)$$

где C/c_i – полная себестоимость i -го изделия;

V_i – объем производства i -го изделия;

CM – расход сырья и материалов на 1кг i -го изделия;

$П/ф$ – расход полуфабрикатов и тары на 1кг i -го изделия;

$УдV_i$ – структура производства;

$T_{j-20 \text{ ц}}$ – расход топлива по j -ому цеху;

$TZ_{j-20 \text{ ц}}$ – трудовые затраты j -ого цеха;

$Ам_{j-20 \text{ ц}}$ – амортизация по j -ому цеху;

$УдПМЗ_i$ – структура прямых материальных затрат;

$ОпрЗ_{\text{ц}}$ – общепроизводственные затраты j -ого цеха;

$УдФс/c_i$ – структура фактической себестоимости;

$ОхозЗ_{\text{ц}}$ – общехозяйственные затраты организации;

$Рр$ – расходы на реализацию организации.

Предложенная модель позволяет оценить влияние на себестоимость отдельных видов изделий не только прямых затрат (сырья, полуфабрикатов, тары), но и косвенных затрат организации с учетом структуры их распределения. Таким образом, модель дает возможность провести анализ по более широкому перечню факторов. Так, раскрывается зависимость величины себестоимости изделия от таких факторов, как: объема производства; прямых материальных затрат; структуры производства; трудовых затрат; амортизации ОС; структуры прямых материальных затрат; общепроизводственных затрат; общехозяйственных затрат; расходов на реализацию.

Таким образом, построение аналитической работы должно учитывать тип производства, характер и номенклатуру выпускаемой продукции, масштабы деятельности организации, порядок организации учетного процесса. В то же время бухгалтерский учет должен корректироваться исходя из требований планирования и расчета затрат на единицу продукции. На современном этапе развития учетно-аналитической

составляющей финансово-хозяйственной деятельности организации свободны в выборе не только методов организации бухгалтерского учета, но и методик проведения анализа.

Список использованных источников

1. Алесеева, А.И. комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / А.И. Алесеева // учеб. пособие [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: www.be5.biz/ekonomika. - Дата доступа: 05.05.2015.
2. Лужнев, В.С. Анализ себестоимости на промышленных предприятиях // Экономика. Финансы. Управление. – 2010. - №7. – С. 26-33.
3. Акулич, В.В. Анализ эффективности деятельности организации / В.В. Акулич // Планово-экономический отдел. – 2012. - №5. – С.42-48.

УДК 658.114

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ОПЕРАЦИЙ С МАТЕРИАЛАМИ В РУП «ВИТЕБСКЭНЕРГО» ФИЛИАЛ «ВИТЕБСКАЯ ТЭЦ»

Студ. Макаревич Е.Ю., ст. преп. Линник М.В.

Витебский государственный технологический университет

Основной задачей деятельности любой организации является выполнение её производственной программы, которая позволяет увеличить прибыль. Производство любого вида продукции (работ, услуг) связано с использованием материальных ресурсов: сырья, материалов, топлива, энергии и т.д. Для проведения прибыльной работы организации необходимо создание рациональной и эффективной структуры движения материальных ресурсов.

Основной деятельностью РУП «Витебскэнерго» филиала «Витебская ТЭЦ» является производство тепловой и электрической энергии, что подразумевает использование топлива и химических реагентов, которые являются наиболее значимыми основными материалами в производстве.

В филиале для операций с химическими реагентами предназначен счет 97 «Расходы будущих периодов». На данный счет химические реагенты поступают после оприходования на счет 10.1 «Сырье и материалы».

Отнесение этого вида материала на данный счет существенно занижает отражаемую в балансе сумму материалов, а, следовательно, и запасов, что искажает данные отчетности. Кроме того, данное занижение оказывает влияние на результаты проведенного анализа, т. к. рассчитанные показатели (количество оборотов и дни использования запаса) нельзя считать достоверными, если они не учитывают запаса химических реагентов.

Для отражения реальной суммы запасов и достоверности, рассчитанных в ходе анализа коэффициентов, предлагаем производить учет химических реагентов на счете 10.1.1 «Сырье и материалы», что также снизит трудоемкость учета. В этом случае к счету 10.1.1 предлагаем открыть следующие субсчета:

- 10.1.1.1 «Фильтрующие химреагенты»;
- 10.1.1.2 «Прочие химреагенты».

Данные субсчета позволят производить отдельный учет прочих и химических реагентов, что поможет при расчете отклонений по данным материалам.

Кроме того, предлагаем учитывать отклонения по химическим реагентам на счете 16.2 «Отклонения в стоимости химических реагентов». При этом к счету 16 рекомендуем открыть следующие субсчета:

- 16.2.1 «Отклонения по фильтрующим химреагентам»;
- 16.2.2 «Отклонения по прочим химреагентам».

Это также будет содействовать более точному и быстрому расчету отклонений в стоимости химических реагентов.

Для контроля за расходом химических реагентов, относимых на себестоимость в течение длительного периода времени, предлагаем вести ведомость, в программе Microsoft Excel. В данной ведомости будет автоматически рассчитываться стоимость поступивших, расходуемых, выбывших материалов, благодаря введенным формулам, что позволит следить за списываемыми суммами. Ведомость отражена на рисунке 1.

Ведомость по учету химических реагентов																							
Фильтрующие химреагенты																							
Наименование материала	Остаток на конец текущего месяца			Поступило всего (Д-т сч. 10.1.1.1)														Остаток на конец текущего месяца					
																					Расход текущий месяц, в т.ч.		
	Кол.	Цена	Сумм.	Прод. срок испол.	Конт. док-мент	Конт. док-мент	Цена	Сумм.	Прод. срок испол.	Конт. док-мент	Дет. сч.	Конт. док-мент	Цена	Сумм.	Дет. сч.	Конт. док-мент	Цена	Сумм.					
	=B6*C6					=H6*G6											=T6*56		=X6*W6				
Итого по фильтрующим	=СУММ(D6:D6)			=СУММ(I6:I6)														=СУММ(P6:P6,U6:U6)			=СУММ(Y6:Y6)		
Прочие химреагенты																							
Наименование материала	Остаток на конец текущего месяца			Поступило всего (Д-т сч. 10.1.1.2)														Остаток на конец текущего месяца					
																					Расход текущий месяц, в т.ч.		
	Кол.	Цена	Сумм.	Прод. срок испол.	Конт. док-мент	Конт. док-мент	Цена	Сумм.	Прод. срок испол.	Конт. док-мент	Дет. сч.	Конт. док-мент	Цена	Сумм.	Дет. сч.	Конт. док-мент	Цена	Сумм.					
	=C12*B					=H12*G											=T12*51		=X12*W12				
Итого по прочим	=СУММ(D12:D12)			=СУММ(I12:I12)														=СУММ(P12:P12,U12:U12)			=СУММ(Y12:Y12)		
Итого по подразделениям	=СУММ(B7:B13)			=СУММ(F7:F13)														=СУММ(L7:L13)			=СУММ(W7:W13)		
Данные анализа счета 10.1.1																							
Показатель	Сальдо на начало			Обороты за период														Сальдо на конец					
				Дебетовый оборот							Кредитовый оборот												
Сумма																							
Отклонения																							

Рисунок 1 – Ведомость по учету химических реагентов

Кроме того, ведомость будет содержать сведения о сроке использования химических реагентов, что позволит убедиться в правильности расчета относимых на себестоимость сумм.

Для расчета отклонений в стоимости химических реагентов предлагаем воспользоваться таблицей, представленной на рисунке 2.

Расчет списываемых сумм отклонений		
Показатель	Фильтрующие химреагенты (сч. 10.1.1.1)	Прочие химреагенты (сч. 10.1.1.2)
Остаток материалов на начало месяца	=Лист1!B7	=Лист1!B14
Приход материалов за месяц	=Лист1!F7	=Лист1!F14
Коэффициент списания	=(B3+B4)/(B9+B10)	=(C3+C4)/(C9+C10)

Рисунок 2 – Расчет списываемых сумм отклонений

Для удобства данная таблица может быть выполнена в программе Microsoft Excel.

Данная таблица упростит расчет суммы отклонений, которую необходимо списывать на себестоимость. При этом показатели «Остаток материалов на начало месяца» и «Приход материалов за месяц» будут внесены автоматически из ведомости по учету химических реагентов.

Для отслеживания полноты использования материалов, переданных в переработку, предлагаем вести документ контролирующий движение материальных ценностей по данным операциям, представленный на рисунке 3, который также рекомендуется вести с применением программного продукта Microsoft Excel.

Ведомость по учету материалов, переданных в переработку																
№ п/п	Наименование материала	Операции по Д-ту сч. 10.7							Операции по К-ту сч. 10.7							Отклонения
		Первичный документ				Учетные данные			Первичный документ				Учетные данные			
		Докум.	Конт. док-мент	Цена, руб.	Сумм., руб.	К-т сч.	Сумма, руб.	Отклонения	Докум.	Конт. док-мент	Цена, руб.	Сумм., руб.	Дет. сч.	Сумма, руб.	Отклонения	
1	Порошок огнеупорной глины	Докладная записка	0,65	2201300	1430845	10.1.1	1430845	-	Расчет стоимости	0,0596	2201300	131197	25.3	132078	-881	частичное списание
Итого:	x	x	x	x	1430845	x	1430845	0	x	x	x	131197	x	132078	-881	

Рисунок 3 – Ведомость по учету материалов, переданных в переработку

Данная ведомость была разработана для предотвращения, а также устранения ошибок, которые были выявлены в ходе изучения учета материалов, переданных в переработку.

Данную таблицу также рекомендуется вести с применением программного продукта Microsoft Excel. Формулы, необходимые для автоматизации процесса ведения по столбцу таблицы «Операции по Д-ту сч. 10.7» представлены на рисунке 4.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1	Ведо									
2	Операции по Д-ту сч. 10.7									
3	Первичный документ					Учетные данные		Отклонения		
4	№ п/п	Наименование	Док-т	Кол-во	Цена, руб.	Ст-ть, руб.	К-т сч.			
5						=D5*E5			=ЕСЛИ(F5=H5;"-";F5-H5)	
6						=D6*E6			=ЕСЛИ(F6=H6;"-";F6-H6)	
7	то	x	x	x	x	=СУММ(F5:F6)	x	=СУММ(H5:H6)	=СУММ(I5:I6)	x

Рисунок 4– Формулы для расчета (столбец «Операции по Д-ту сч. 10.7»)

На рисунке видно, что отклонения будут рассчитываться автоматически на основании введенных данных. Это позволит отслеживать ошибки, которые были совершены на стадии передачи материалов в переработку. Формулы, для отслеживания ошибок на стадии списания материалов будут рассчитываться аналогичным образом.

Таким образом, предложенные совершенствования позволят предоставлять более точные данные для анализа операций с материалами, также они влияют на внутренний контроль организации, позволяют выявлять и исправлять ошибки, допущенные в учете, что содействует предотвращению совершения ошибок в будущем. При этом использование программного продукта Microsoft Excel позволяет автоматизировать процесс расчета и заполнения документов, что снижает трудоемкость выполняемой работы.

УДК 338

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА УСТОЙЧИВОСТЬ РАЗВИТИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Студ. Марченко Р.И., к. т. н., доц. Касаева Т.В.

Витебский государственный технологический университет

В период формирования в Республике Беларусь инновационной экономики и реализации концепции устойчивого развития, инновации в коммерческой организации становятся главным фактором ее успешного развития. Роль инновационной деятельности в устойчивом развитии коммерческой организации заключается в расширении номенклатуры выпускаемой продукции, т.к. продукция, находясь на разных стадиях жизненного цикла, позволяет сократить риск потери устойчивости. Активное осуществление инновационной деятельности позволит обеспечить конкурентные преимущества выпускаемой продукции, что приведет к увеличению объема ее реализации, а, следовательно, и прибыли, необходимой для дальнейшего развития организации. Кроме того, следует отметить, что осуществление организацией инновационной деятельности позволит снизить затраты на изготовление и реализацию единицы продукции за счет мобилизации резервов уже используемой технологии или освоения нового технологического процесса.

Однако инновации нарушают равновесие в системе. Нововведение на какое-то время «сбивает» функционирование, требует его перестройки, а затем восполнения потерь времени, труда, ритма. Основные виды инноваций по-разному влияют на элементы устойчивого развития организации: одни нарушают равновесие значительно, другие – незначительно, третьи могут оказывать влияние только на отдельные элементы.

Поэтому, актуальным вопросом ставится изучение влияния инновационной деятельности на устойчивое развитие на уровне коммерческих организаций. В качестве объекта исследования было выбрано открытое акционерное общество «Витебские ковры».

Анализ влияния инновационной деятельности на устойчивость развития исследуемой организации был проведен с использованием статистической программы SPSS Statistics. В общем виде взаимосвязь показателей устойчивого развития и инновационной деятельности можно представить в виде следующей модели :

$$y=f(x), \quad (1)$$

где y – показатель устойчивого развития ;
 x – показатель инновационной деятельности.

Для анализа использована множественная линейная регрессия, так как она позволяет выявить и описать линейную зависимость между одной зависимой переменной, в нашем случае это интегральный индекс устойчивого развития, и несколькими независимыми переменными, а именно: интегральными индексами инновационного потенциала, инновационной активности и эффективности инновационной деятельности.

При анализе влияния инновационной деятельности на устойчивость развития было выявлено, что наибольшей значимостью, а, следовательно, и наибольшим влиянием, обладает инновационный потенциал (Бетта=0,994).

В ходе проведения множественной линейной регрессии была получена модель следующего вида:

$$\text{убощ}=0,466*x1+0,060*x3+0,324 \quad (2)$$

Данная модель позволяет сделать следующие выводы о влиянии инновационной деятельности на устойчивость развития ОАО «Витебские ковры». Увеличение инновационного потенциала организации на 1, приведет к увеличению её устойчивости на 0,466. Менее значимое воздействие оказывает повышение эффективности инновационной деятельности, а именно: увеличение эффективности инновационной деятельности организации на 1 приведет к увеличению ее устойчивого развития на 0,060.

Таким образом, можно сделать вывод о разной степени воздействия составляющих инновационной деятельности ОАО «Витебские ковры» на устойчивость ее развития. Наибольшее влияние на прирост устойчивости развития оказывает инновационный потенциал, незначительное- эффективность инновационной деятельности. Анализ полученной модели показал, что при отсутствии мероприятий по повышению инновационного потенциала и эффективности инновационной деятельности уровень устойчивого развития составит 0,324. Поэтому, необходимо уделять большое внимание дальнейшему развитию инновационной деятельности организации, которая, как видно из модели, оказывает значительное влияние на повышение устойчивости развития ОАО «Витебские ковры».

Особый интерес представляет изучение влияния инновационной деятельности не только на устойчивость развития организации в целом, но и на отдельные её аспекты, а именно: экономический, экологический и социальный.

Проведем анализ влияния инновационного потенциала, инновационной активности и эффективности инновационной деятельности на экономический аспект устойчивого развития организации.

В ходе проведения множественной линейной регрессии была получена модель следующего вида:

$$y1=-0,455*x1+0,643*x3+0,944 \quad (3)$$

Данная модель позволяет сделать вывод о том, что увеличение инновационного потенциала организации на 1, приведет к сокращению её устойчивости на 0,455. Положительное влияние оказывает повышение эффективности инновационной деятельности, а именно: увеличение эффективности инновационной деятельности организации на 1 приведет к увеличению ее экономического развития на 0,643.

Исследование полученной модели позволяет утверждать, что несмотря на значительное влияния инновационного потенциала на устойчивое развитие организации в целом, наблюдается обратная тенденция по отношению к экономическому развитию организации. При этом, повышается значимость эффективности инновационной деятельности, которая оказывает ключевое влияние на экономический аспект устойчивости ОАО «Витебские ковры».

Проведем анализ влияния инновационного потенциала, инновационной активности и эффективности инновационной деятельности на социальное развитие ОАО «Витебские ковры».

В ходе проведения множественной линейной регрессии была получена модель следующего вида:

$$y2=0,276*x1-0,318*x3+1,008 \quad (4)$$

Из данной модели видно, что увеличение инновационного потенциала организации на 1 позволит достичь увеличения социального развития на 0,276.

Проведем анализ влияния инновационного потенциала, инновационной активности и эффективности инновационной деятельности на экологическое развитие ОАО «Витебские ковры».

В ходе проведения множественной линейной регрессии была получена модель следующего вида:

$$y3=1,499*x1-0,156*x3-0,807 \quad (5)$$

Данная модель позволяет сделать вывод о том, что при увеличении инновационного потенциала на 1 происходит рост экологического развития на 1,499.

Анализ построенных регрессионных моделей показал, что инновационная деятельность оказывает значительное влияние как на устойчивое развитие организации в целом, так и на отдельные её аспекты, а именно: экономическое, социальное и экологическое развитие. При этом следует отметить, что ключевым фактором, оказывающим значительное влияние на социальное и экологическое развитие, стал инновационный потенциал организации, в то время как на экономическое развитие в наибольшей мере повлияло повышение эффективности инновационной деятельности.

Полученные результаты позволяют утверждать, что инновационная деятельность исследуемой организации является одним из важных факторов ее устойчивого развития. Следовательно, для обеспечения дальнейшего увеличения интегрального показателя устойчивого развития, как в

краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе, необходимо разрабатывать мероприятия по дальнейшей активизации инновационной деятельности. Внедрение данных мероприятий должно обеспечить рост объема продаж инновационной продукции, а, как следствие, и прибыли от её реализации; рост инновационной активности персонала по средством непрерывного развития, обучения и мотивации сотрудников; снижение объёма вредных выбросов и сбросов. Данные мероприятия приведут к повышению как экономической, социальной и экологической устойчивости, так и к общему уровню устойчивого развития исследуемой организации.

Список использованных источников

1. Багиев, Г.Л., Полинцов С.А. Проблемы обеспечения экономической устойчивости организации в условиях риска/ Г.Л. Багиев, С.А. Полинцов // Проблемы управления рисками. — 2010. — №1.-154с.
2. Кучерова Е.Н. Факторы устойчивого развития предприятия. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.kucherova.ru/publikacii/page162/index.html> .-Дата доступа: 25.03.2015;
3. Лукьянова, Е.И. Факторы устойчивого развития промышленного предприятия / Е.И. Лукьянова // Материалы докладов Международной научно-практической конференции «Социально-экономическое развитие организаций и регионов Республики Беларусь: устойчивость, развитие и инновации». – Витебск: УО «ВГТУ»,2012.-378с.
4. Мельник, Т.Е. Управление устойчивым развитием промышленных предприятий на основе использования эффективного комплексного показателя его оценки. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/upravlenie-ustoichivym-razvitiem-promyshlennykh-predpriyatii-na-osnove-ispolzovaniya-effekti>.- Дата доступа: 27.03.2015.

УДК 658.14/.17

ФИНАНСОВЫЙ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ В ОРГАНИЗАЦИИ

Студ. Приходько В.Е., к.т.н., доц. Касаева Т.В.

Витебский государственный технологический университет

Сформированные в бухгалтерском учёте и представленные в отчетности организаций показатели доходов и расходов должны в полной мере удовлетворять информационные потребности как внутренних, так и внешних пользователей.

Согласно Закону Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности» от 12 июля 2013 года № 57-3 для целей учета, доходы – увеличение экономических выгод в результате увеличения активов или уменьшения обязательств, ведущее к увеличению собственного капитала организации, не связанному с вкладами собственника имущества организации; расходы – уменьшение экономических выгод в результате уменьшения активов или увеличения обязательств, ведущее к уменьшению собственного капитала организации, не связанному с его передачей собственнику имущества организации.

В современных условиях из-за необходимости составления финансовой отчетности, доступной широкому кругу пользователей, бухгалтерский учет в организации подразделяется на финансовый и управленческий. Финансовый учет решает проблемы взаимоотношений организации с государством и другими внешними пользователями информации о деятельности организации. Управленческий учет состоит из систематического традиционного учета и проблемного учета, направленного на выработку управленческих решений в интересах собственников и руководства организации.

Прибыль организации является важнейшим показателем эффективности её деятельности, источником формирования производственных и социальных расходов, дополнительных вознаграждений работникам, а также выплаты дивидендов.

Актуальность изучения финансовых результатов заключается в том, что прибыль стала главным обобщающим и оценочным показателем деятельности организации и основным источником ее самообеспечения и самофинансирования. Основными показателями, формирующими прибыль организации, являются «доходы» и «расходы». Эти показатели являются объектами учета как управленческого, так и финансового учета, поскольку они раскрывают сущность хозяйственных операций, а также позволяют анализировать производственные и сбытовые возможности организации и принимать оперативные управленческие решения.

Между управленческим и финансовым учетом существуют различия, обусловленные целями учета. Одни хозяйственные операции в финансовом и управленческом учете отражаются совершенно одинаково, другие же требуют различного отражения. Несмотря на различия, управленческий и финансовый учет – взаимно связанные подсистемы бухгалтерского учета организации.

Управленческий учет – это комплексная система учета, планирования, контроля, анализа информации о доходах и расходах и результатах хозяйственной деятельности организации в необходимых аналитических разрезах, необходимой для оперативного принятия различных управленческих решений в целях оптимизации финансовых результатов деятельности организации в краткосрочной и долгосрочной перспективах.

Основная цель управленческого учета доходов и расходов организации заключается в обеспечении руководителей организации информацией для принятия объективных, оперативных управленческих решений.

Финансовый учет – учет результатов хозяйственной деятельности организации, для подготовки информации, представляемой в финансовой отчетности широкому кругу пользователей, а прежде всего внешним по отношению к организации.

Основная цель финансового учета доходов и расходов организации – это подготовка информации для сопоставления расходов с доходами для определения прибыли организации.

Основная проблема управленческого и финансового учета доходов и расходов заключается в объекте учета и представлена на рисунке.

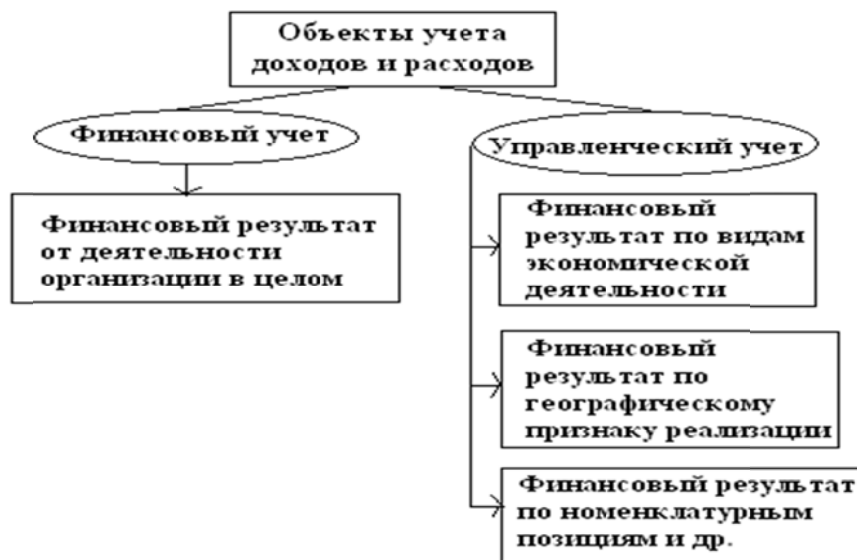


Рисунок – Объекты финансового и управленческого учета доходов и расходов

Финансовый учет охватывает все хозяйственные операции организации. В финансовом учете суммируют данные по организации в целом. Управленческий учет включает в себя информацию о деятельности отдельных подразделений или каких-либо сторон деятельности фирмы (секторов, сегментов). Главным образом это учет финансовых результатов деятельности организации.

Рассмотрим проблемы финансового и управленческого учёта доходов и расходов на примере ОАО «Витебские ковры».

ОАО «Витебские ковры» занимается выпуском ковров и ковровых изделий на протяжении более чем 100 лет. Организация входит в состав Белорусского государственного концерна легкой промышленности. Организация предлагает широкий ассортимент продукции, обладающей высоким качеством и долговечностью. Продукция ОАО «Витебские ковры» представлена не только в фирменных магазинах на территории Республики Беларусь, но и на территории Российской Федерации.

Следует отметить, что данная организация является почти монополистом в производстве ковров и ковровых изделий, так как удельный вес Витебской области в данном производстве в 2014 году составил 98,7 % (18 352,278 тыс.м²) по областям и городу Минску. Следовательно, совершенствование финансового и управленческого учета данной организации окажет благоприятное влияние как на организацию, так и на отрасль в целом.

Так в ОАО «Витебские ковры», согласно Уставу общества, к основным видам деятельности относятся: производство шерстяных волокон кардного прядения; производство ковров и ковровых изделий; производство нетканых текстильных материалов и изделий из них, кроме одежды. В настоящее время используя учетные данные невозможно определить финансовый результат по видам экономической деятельности. Поэтому предлагаем организации вести отдельный учет доходов и расходов по видам экономической деятельности, что будет способствовать укреплению хозяйственных расчетов, повышению точности и достоверности расчетов и увеличению аналитических возможностей бухгалтерского учета. Такое деление в будущем можно использовать в целях анализа и планирования доходов и прибыли для выявления соответствующих трендов их динамики и т.д.

Содержание анализа хозяйственной деятельности, его организация, объекты и методы в решении задач финансового и управленческого учета также имеют свою специфику.

Разделение анализа на финансовый и управленческий обусловлено сложившимся на практике разделением системы бухгалтерского учета в масштабе организации на финансовый и управленческий учет.

Финансовый анализ, основывающийся на данных только финансовой бухгалтерской отчетности, приобретает характер внешнего анализа, т.е. анализа, проводимого за пределами организации заинтересованными контрагентами, собственниками или государственными органами. При анализе только

данных финансовой отчетности используется весьма ограниченная часть информации о деятельности организации, что не позволяет раскрыть все аспекты ее деятельности. При проведении финансового анализа в качестве источника информации используются, кроме финансовой отчетности, также и другие данные бухгалтерского учета, нормативная и плановая информация.

Основное содержание финансового анализа доходов и расходов организации, осуществляемого внешними пользователями организации по данным финансовой отчетности, заключается в анализе абсолютных показателей прибыли.

В свою очередь, используя все данные о доходах и расходах организации, можно провести управленческий анализ по таким направлениям, как анализ себестоимости продукции, анализ взаимосвязи себестоимости, объема реализации продукции и прибыли, анализ рентабельности реализованной продукции по видам экономической деятельности, анализ рентабельности каждого вида деятельности отдельно и др.

Используя данные финансового и управленческого учета, предлагаем анализировать прибыль от реализации продукции (работ, услуг) по формуле 1:

$$Pr = B_{шв} \cdot R_{шв} + B_{к} \cdot R_{к} + B_{нм} \cdot R_{нм} \quad (1)$$

где Pr – прибыль от реализации продукции (работ, услуг); $B_{шв}$ и $R_{шв}$ – выручка от реализации и рентабельность продаж шерстяных волокон кардного прядения; $B_{к}$ и $R_{к}$ – выручка от реализации и рентабельность продаж ковров и ковровых изделий; $B_{нм}$ и $R_{нм}$ – выручка от реализации и рентабельность продаж нетканых текстильных материалов и изделий из них, кроме одежды.

Данная факторная модель позволит оценить влияние на уровень прибыли от реализации продукции (работ, услуг) таких показателей, как выручка и рентабельность каждого вида экономической деятельности исследуемой организации. Оценив влияние этих факторов организация сможет определить основные направления поиска резервов повышения прибыльности деятельности организации.

Устойчивое финансовое состояние зависит от результатов производственной, коммерческой и финансовой деятельности организации. В современных организациях для эффективного управления необходимо научиться управлять доходами и расходами организации. С этой целью в организациях необходимо совершенствовать управленческий и финансовый учет, целью которых посредством внедрения дополнительных счетов дать руководителям и собственникам реальную оценку о размерах полученной прибыли и доходах организации по видам деятельности и возможность анализировать деятельность организации с целью выявления резервов увеличения прибыли.

УДК 330(476.5)

ОЦЕНКА ДИНАМИКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ОАО ЗАВОД «ВИЗАС»

Студ. Шевцова Д.В., к.э.н., доц. Кахро А.А.

Витебский государственный технологический университет

В современных условиях инновационный потенциал является фундаментом устойчивого экономического развития организации. Анализ инновационного потенциала организации играет первоочередную роль при выборе направлений, масштабов и стратегии инновационной деятельности.

В соответствии с экономической литературой, впервые понятие «инновационный потенциал» было введено ученым К. Фрименом, который считал, что инновационный потенциал обеспечивает рост системы за счет нововведений в экономическую модель и представляет собой систему мероприятий по освоению, разработке, эксплуатации и исчерпанию производственно-экономического и социально-организационного потенциала, лежащего в основе новшеств.[1] На данный момент не существует единого общепринятого определения инновационного потенциала организации и четко выделенных его структурных элементов. На наш взгляд, наиболее полно «инновационный потенциал» характеризует следующее определение: это совокупность научно-технических, технологических, инфраструктурных, финансовых, правовых, социокультурных и иных возможностей, позволяющих обеспечить восприятие и реализацию новшеств.

Таким образом, исходя из вышесказанного, инновационный потенциал представляется в виде совокупности отдельных сегментов: научно-технологического, кадрового, финансового, организационно-управленческого, маркетингового потенциалов.

В связи с тем, что инновационный потенциал тесно связан с устойчивым развитием организации имеет смысл оценивать непосредственно динамику инновационного потенциала организации. Для этого предлагаем представить динамику инновационного потенциала в виде среднего геометрического суммы произведений группового показателя динамики научно-технологического, кадрового, финансового, организационно-управленческого, маркетингового потенциалов на удельный вес данного потенциала в структуре инновационного потенциала организации (формула 1).

$$ИП = \sqrt[5]{G_{КП} \times k_{КП} + G_{НТП} \times k_{НТП} + G_{ОУП} \times k_{ОУП} + G_{ФП} \times k_{ФП} + G_{МП} \times k_{МП}}, \quad (1)$$

где $G_{КП}$, $G_{НТП}$, $G_{ОУП}$, $G_{ФП}$, $G_{МП}$ – интегральный показатель динамики кадрового, научно-технологического, организационно-управленческого, финансового, маркетингового потенциалов соответственно; $k_{КП}$, $k_{НТП}$, $k_{ОУП}$, $k_{ФП}$, $k_{МП}$ – значимость кадрового, научно-технологического, организационно-управленческого, финансового, маркетингового потенциалов соответственно в структуре инновационного потенциала организации.

Для каждой группы составляющих динамики инновационного потенциала определен ряд показателей, их характеризующих. Они рассчитываются по следующим формулам:

1) Динамика использования кадрового потенциала:

$$G_{КП} = \sqrt[5]{T_{J_{КП1}} \times T_{J_{КП2}} \times T_{J_{КП3}} \times T_{J_{КП4}} \times T_{J_{КП5}}}, \quad (2)$$

где $T_{J_{КП1}}$ – темп роста доли персонала, занятого в НИОКР в общей численности персонала; $T_{J_{КП2}}$ – темп роста удельного веса работников, имеющих высшее образование, в общей численности работников; $T_{J_{КП3}}$ – темп роста доли вновь принятых работников, направленных высшими и средними специальными учебными заведениями, в общей численности вновь принятых работников; $T_{J_{КП4}}$ – темп роста удельного веса специалистов старше 50 лет в общей численности специалистов; $T_{J_{КП5}}$ – темп роста доли работающих, прошедших профессиональную подготовку и повысивших свою квалификацию, в общей численности работающих.

2) Динамика научно-технологического потенциала:

$$G_{НТП} = \sqrt[4]{T_{J_{НТП1}} \times T_{J_{НТП2}} \times T_{J_{НТП3}} \times T_{J_{НТП4}}}, \quad (3)$$

где $T_{J_{НТП1}}$ – темп роста доли затрат на технологические инновации в затратах на производство продукции; $T_{J_{НТП2}}$ – темп роста доли инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции собственного производства; $T_{J_{НТП3}}$ – темп роста коэффициента износа основных средств; $T_{J_{НТП4}}$ – темп роста коэффициента обновления основных средств.

3) Динамика организационно-управленческого потенциала:

$$G_{ОУП} = \sqrt[2]{T_{J_{ОУП1}} \times T_{J_{ОУП2}}}, \quad (4)$$

где $T_{J_{ОУП1}}$ – темп роста удельного веса структурных подразделений, относящихся к инновационной деятельности, в общем количестве структурных подразделений; $T_{J_{ОУП2}}$ – темп роста доли акций, принадлежащих государству, в общем объеме простых акций.

4) Динамика финансового потенциала:

$$G_{ФП} = \sqrt[5]{T_{J_{ФП1}} \times T_{J_{ФП2}} \times T_{J_{ФП3}} \times T_{J_{ФП4}} \times T_{J_{ФП5}}}, \quad (5)$$

где $T_{J_{ФП1}}$ – темп роста коэффициента финансовой независимости; $T_{J_{ФП2}}$ – темп роста доли заемных средств в общей сумме источников; $T_{J_{ФП3}}$ – темп роста коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами; $T_{J_{ФП4}}$ – темп роста коэффициента обеспеченности финансовых обязательств активами; $T_{J_{ФП5}}$ – темп роста коэффициента текущей ликвидности.

5) Динамика маркетингового потенциала:

$$G_{МП} = \sqrt[3]{T_{J_{МП1}} \times T_{J_{МП2}} \times T_{J_{МП3}}}, \quad (6)$$

где $T_{J_{mn1}}$ – темп роста доли продукции, реализуемой на внешнем рынке; $T_{J_{mn2}}$ – темп роста доли затрат на маркетинговые инновации в общем объеме затрат на инновации; $T_{J_{mn3}}$ – темп роста доли затрат на создание и обновлению web-сайтов в общем объеме затрат на производство продукции.

Значения показателей динамики составляющих инновационного потенциала, полученные после подстановки в вышеприведенные формулы данных ОАО завод «ВИЗАС», представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели динамики составляющих инновационного потенциала ОАО завод «ВИЗАС»

Наименование показателя	2013	2014
Индекс использования КП	1,1948	1,0228
Индекс использования НТП	0,6834	0,6003
Индекс использования ОУП	0,1551	0,2194
Индекс использования ФП	1,0016	1,0101
Индекс использования МП	1,1375	1,3389

Составлено автором по данным организации

В целях определения структуры инновационного потенциала ОАО завод «ВИЗАС» был проведен опрос работников данной организации. Значимость составляющих инновационного потенциала, полученные в результате опроса, представлены в таблице 2.

Таблица 2– Значимость составляющих инновационного потенциала ОАО завод «ВИЗАС»

Наименование показателя	Значение
Удельный вес кадрового потенциала	0,26
Удельный вес научно-технологического потенциала	0,17
Удельный вес организационно-управленческого потенциала	0,23
Удельный вес финансового потенциала	0,16
Удельный вес маркетингового потенциала	0,18

Составлено автором по данным организации

Таким образом, индексы, характеризующие динамику инновационного потенциала в ОАО завод «ВИЗАС», составили:

$$ИП_{2014} = \sqrt[5]{1,0228 \times 0,26 + 0,6003 \times 0,17 + 0,2194 \times 0,23 + 1,0101 \times 0,16 + 1,3389 \times 0,18} = 0,8637,$$

$$ИП_{2013} = \sqrt[5]{1,1948 \times 0,26 + 0,6834 \times 0,17 + 0,1551 \times 0,23 + 1,0016 \times 0,16 + 1,1375 \times 0,18} = 0,7257.$$

Так как значения индексов ниже единицы, можно говорить о том, что инновационный потенциал организации как в 2013 г., так и в 2014 г. снижается.

Список использованных источников

1. Бармуцкий, Р. И. Инновационный потенциал предприятия: проблемы и пути развития / Р. И. Бармуцкий; под научн. ред. В.Ф. Володько; Белорусский национальный технический университет. – Минск: Право и экономика, 2010. – 167 с.

УДК 657.0/.5

ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ, РАБОТ, УСЛУГ В ПРОМЫШЛЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Студ. Шпакова Н.О., к.т.н., доц. Касаева Т.В.

Витебский государственный технологический университет

В условиях развивающихся рыночных отношений в Республике Беларусь организация становится юридически и экономически самостоятельным субъектом. Эффективное управление производственной деятельностью организации все более зависит от уровня информационного обеспечения ее отдельных подразделений и служб. Поскольку важнейшим информационным звеном в каждой организации является бухгалтерия, на нее возлагается большая ответственность за предоставленные данные, а так же степень их точности и обработки. Учитывая значимость аналитической работы во всех организациях, как правило, возникают вопросы о полноте поступающей информации, а так же о сопоставимости показателей, требующих сравнения друг с другом.

Результаты исследования учетно-аналитической работы УПП «Витебская областная типография» подтверждают существование важнейшей проблемы анализа затрат на производство продукции, которая заключается в сопоставимости информации, поступающей из различных форм отчетности. Поскольку в

настоящее время у промышленных организаций все чаще возникает необходимость сравнения таких показателей, как затраты на рубль произведенной продукции и затраты на рубль реализованной продукции, проблема определения общей суммы затрат на производство и реализацию, составляющих основу расчета данных показателей, сводится к порядку их формирования в отчетности.

Основной формой, содержащей сведения о затратах на производство и себестоимости производимой продукции, работ, услуг является статистическая отчетность формы 4-ф (затраты) «Отчет о затратах на производство продукции, работ, услуг». Данный отчет содержит сведения о затратах на производство продукции, относящихся к текущей деятельности организации в соответствии с законодательством Республики Беларусь и Учетной политикой, отраженных по счетам затрат на производство. То есть, при проведении анализа затрат на производство специалист соответствующего участка может с легкостью сравнить данный объект за несколько кварталов, в том числе по экономическим элементам. Так же это позволяет проанализировать структуру затрат в разрезе элементов и установить наиболее весомый элемент.

В качестве информационной базы для расчета затрат на рубль реализованной продукции служит бухгалтерская отчетность формы №2 «Отчет о прибылях и убытках», которая представляет информацию о себестоимости реализованной продукции и позволяет проводить анализ ее изменений в динамике. Таким образом, учитывая различие целевого назначения информации, представляемой в формах отчетности, данные о затратах на производство и реализацию определяются по-разному. Так, в состав затрат на производство входит вся сумма затрат, понесенная организацией за период, и учитываемая на бухгалтерских счетах 20 «Основное производство», 25 «Общепроизводственные затраты» и 26 «Общехозяйственные затраты». Данная сумма и будет участвовать при расчете показателя затрат на рубль произведенной продукции.

В состав показателя себестоимости реализованной продукции входят прямые затраты на производство данной продукции, а так же управленческие расходы и расходы на реализацию. В нашем случае проблемой выступает сопоставимость данных показателей, поскольку общехозяйственные затраты, относимые в затраты на производство за соответствующий период, входят в себестоимость реализованной продукции полностью, вне зависимости от объема реализации.

Таким образом, в настоящее время на практике встречается два варианта расчета показателя затрат на рубль реализованной продукции:

- на основании общей суммы себестоимости реализованной продукции;
- на основании производственной себестоимости реализованной.

Таким образом, в целях установления единой методики определения затрат, приходящихся на реализованную продукцию, предлагается рассчитывать ее по следующей формуле:

$$\Phi_{срп} + У * У_{дрп в пп} + РР$$

- где $\Phi_{срп}$ - фактическая себестоимость реализованной за период продукции, млн. руб.;
- $У$ - управленческие расходы на период, млн. руб.;
- $У_{дрп в пп}$ - удельный вес себестоимости реализованной продукции в себестоимости произведенной;
- $РР$ - расходы на реализацию, млн. руб.

То есть, данная формула позволит точно определить полную себестоимость реализованной продукции, что обеспечит сопоставимость вышеуказанных показателей, а так же предоставит возможность их сравнения и взаимного анализа. Кроме того, с помощью данной формулы становится возможным факторный анализ себестоимости реализованной продукции.

Поскольку в настоящее время любая промышленная организация одной из основных своих целей ставит поиск резервов снижения себестоимости произведенной продукции, особое внимание необходимо уделить источникам резервов, которые, как правило, в большей степени содержатся в переменных затратах на производство. Однако, исследуя возможность проведения данного направления анализа на УПП «Витебская областная типография» можно сделать вывод об отсутствии данных, поскольку в организации деление затрат на переменные и постоянные не производится.

Таким образом, в целях проведения анализа переменных затрат на производство предлагается все статьи затрат, отражаемые в Калькуляциях к заказу-наряду, разделить на постоянную и переменную части. Таким образом, переменные затраты на единицу печатной продукции будут включать:

- 1) сырье (возвратные отходы вычитаются);
- 2) материалы основное;
- 3) основная и дополнительная заработная плата производственных рабочих;
- 4) отчисления от заработной платы;
- 5) переменная часть общепроизводственных затрат;

Постоянные затраты будут представлены в калькуляции следующими статьями:

- 1) постоянная часть затрат на оплату труда
- 2) амортизация основных средств;
- 3) постоянная часть общепроизводственных затрат;
- 4) общехозяйственные затраты.

Следовательно, анализируя переменную часть затрат на производство определенного вида продукции позволит глубже изучить их структуру, а так же возможные резервы снижения себестоимости данной продукции.

Анализ прямых материальных и трудовых затрат, выделяемый Савицкой Г. В., Стражевым В. И. и Ермолович Л. Л. так же приводит к определенным трудностям при его осуществлении на практике. Данные о материальных и трудовых затратах по каждому виду продукции на УПП «Витебская областная типография» не учитываются, что вызывает отсутствие информации для анализа. Для этих целей в организации рекомендуется вести учет затрат по видам продукции в разрезе их статей на отдельных субсчетах к счету 20 «Основное производство»:

- 20-01 «Газеты всех форматов»;
- 20-02 «Красочно-изобразительная продукция»;
- 20-03 «Книжно-журнальная продукция»;
- 20-04 «Бланочная продукция»;
- 20-05 «Этикеточная продукция»;
- 20-06 «Печати и штампы»;
- 20-07 «Товары народного потребления».

Кроме того, учет затрат по видам печатной продукции, в том числе в разрезе калькуляционных статей, предлагается вести в Журнале учета затрат. Итоговые данные по окончании определенного периода и послужат информационной базой для проведения рассматриваемого направления анализа. Кроме того, выделение калькуляционных статей по каждому виду продукции позволит провести более детальный анализ затрат и выявить скрытые резервы их снижения.

Таким образом, предлагаемые корректировки бухгалтерского учета затрат на производство продукции, работ, услуг в организации предоставят широкое информационное поле для аналитиков, что в первую очередь обеспечит всей необходимой информацией аппарат управления организации. Правильные управленческие решения, сделанные руководством на основании представленных данных, приведут не только к снижению себестоимости производимой продукции, но и в целом к тенденции роста финансового результата организации.

УДК 331.101.3

ИССЛЕДОВАНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ МАТЕРИАЛЬНОЙ МОТИВАЦИИ

Маг. Юркевич О.И., ст. преп. Прудникова Л.В.

Витебский государственный технологический университет

Система мотивации персонала является одним из ключевых факторов и движущей силой успешной деятельности организации. Мотивация персонала является основным средством мобилизации имеющегося кадрового потенциала, что позволяет повысить общую результативность деятельности предприятия. Систему мотивации нужно постоянно совершенствовать, для чего следует проводить оценку эффективности уже действующей системы. Оценить уровень мотивации труда работников значительно сложнее, чем другие качественные и количественные результаты трудовой деятельности, поскольку не существует точных и обоснованных методов оценки мотивации труда персонала, результат большинства существующих носит описательный характер.

Для оценки эффективности системы мотивации была разработана методика, включающая в себя следующие этапы: исследование уровня мотивации персонала; оценка результативности труда работников; определение взаимосвязи между ними.

Исследование уровня мотивации персонала проводилось на примере филиала «Витебские тепловые сети» РУП «Витебскэнерго», основываясь на методах факториально-критериальной квалиметрической модели. Исследование показало, что в настоящее время наиболее значимым фактором для всех категорий работников является заработная плата, однако этот фактор, характеризуется очень низкой степенью удовлетворенности. Очевидно, что материальный фактор мотивации в современных условиях требует особенного внимания и совершенствования. В филиале для всех работников применяется повременно-премиальная система оплаты труда, которая не учитывает вклад работников в деятельность предприятия.

Одной из основных целей исследования является разработка системы оплаты труда максимально учитывающей вклад каждого работника в результаты деятельности филиала. Эффективная система оплаты труда в компании должна включать две подсистемы:

- постоянная часть заработной платы (базовая оплата – должностной оклад);
- переменная часть (вознаграждение по результатам трудового вклада).

Для выбора наиболее эффективной системы оплаты труда для исследуемой организации был проведен анализ существующих систем оплаты труда, представленный в таблице 1.

На наш взгляд, наиболее приемлемой системой для определения постоянной части заработной платы с учётом специфики исследуемого предприятия (невозможности определения вклада работников в результат деятельности и расчета финансового результата) является система грейдов, основанная на балльно-факторном методе и матрично-математических моделях. Внедрение системы грейдов предполагает осуществление следующих этапов: определение и ранжирование факторов; оценка рангов и весов факторов; расчеты количества баллов для каждой должности; распределение баллов по грейдам; установление должностных окладов и расчет вилок окладов; анализ результатов.

Таблица 1 – Анализ существующих систем оплаты труда

Критерий	Тарифная система	Бестарифная система	Система грейдов
Основа системы	Совокупность нормативно установленных ставок и тарифных коэффициентов	Долевое распределение средств, предназначенных на оплату труда	Индивидуализация размера заработной платы конкретного работника
Составляющие системы	1. ЕТКС. 2. Тарифные сетки. 3. Ставки первого разряда.	1. Коэффициент квалификационного уровня 2. КТУ	1. Грейды оценки должностей
Условия применения	В организациях всех видов экономической деятельности	Работники непосредственно влияют на результаты организации	Средние и крупные организации с возможностью оценки ценности сотрудников
Градации должностей	Должности выстраиваются по строгому нарастанию вертикали	Должности выстраиваются по степени влияния на результат деятельности	Должности размещаются по принципу важности для компании
Основной недостаток	Дифференциация работников осуществляется на основе формальных показателей и имеет низкие возможности мотивации	Использование базовых показателей, которые могут быть субъективны	Внедрение системы требует значительных затрат и времени

Была проведена апробация возможности применения данной системы в филиале «Витебские тепловые сети» РУП «Витебскэнерго». С учётом специфики исследуемого предприятия было предложено оценивать должности по следующим факторам: наличие подчинённых сотрудников; самостоятельность в работе и принятии решений, опыт работы; уровень специального образования; количество и уровень контактов; сложность работы, последствия ошибок. В рамках каждого фактора проводится ранжирование и распределение рангов по уровням. Рассмотрим распределение уровней на примере фактора «наличие подчинённых сотрудников» (таблица 2).

Таблица 2 – Распределение фактора по уровням

Факторы	Уровни фактора
Наличие подчинённых сотрудников	A Отсутствуют подчиненные B Отсутствуют прямые подчиненные, периодическая координация работ других сотрудников в рамках поставленной задачи C Управление группой подчиненных (сектором) для выполнения определённых задач D Руководство отделом/лабораторией/производственным участком E Руководство структурным подразделением численностью до 50 чел. F Руководство структурным подразделением численностью более 50 чел.

Уровни факторов оцениваются баллами от 1 до 6 (рангу А присваивается 1 балл, рангу F – 6 баллов). В зависимости от степени важности каждому фактору присваивается оценка от 1 до 5.

Оценка должности проводилась на примере главного бухгалтера (таблица 3).

Таблица 3 – Оценка должности главного бухгалтера

Фактор оценки	Уровень соответствия фактора оценки						Значимость фактора по 5-балльной шкале	Итоговый балл по фактору
	A 1	B 2	C 3	D 4	E 5	F 6		
Наличие подчинённых сотрудников					5		5	25
Самостоятельность в работе и принятии решений					5		5	25
Опыт работы				4			5	20
Уровень специального образования				4			5	20
Количество и уровень контактов					5		5	25
Сложность работы				4			5	20
Последствия ошибок				4			5	20
СУММАРНЫЙ БАЛЛ								155

Следующим этапом проводится распределение баллов по грейдам. Предлагается распределить баллы на 10 грейдов от 35 до 175 баллов. Таким образом, должность главного бухгалтера попадает в 9-й грейд.

Затем осуществляется установление должностных окладов и расчет интервалов окладов. Диапазон окладов устанавливается не для каждой должности, а для всего грейда. Минимальный должностной оклад будет соответствовать среднему уровню рыночной стоимости должности, он назначается при приеме на работу. Средний оклад определяет размер окладов большинства работников, это минимальный оклад, увеличенный на 15 %. В дальнейшем работник может повысить средний оклад ещё на 15 %. Увеличение оклада в пределах одного грейда можно связать с профессиональным ростом сотрудника, который будет

определяться по результатам годовой или полугодовой оценки сотрудника по компетенциям при условии его результативности. В связи с тем, что должности исследовались точно, невозможно привести интервал окладов для исследуемых должностей, однако этот вопрос находится в стадии разработки.

Система грейдов оценивает все типы рабочих мест, что делает ее чрезвычайно ценным инструментом в формировании структуры оплаты труда, поскольку позволяет распределить должностные оклады соответственно выполняемым функциям и значимости данных функций для предприятия. Кроме того, грейдинг позволяет работникам влиять на постоянную часть заработной платы, влияя на факторы работы и, тем самым, повышая свою заработную плату в пределах грейда либо повышая грейд своей должности, что значительно усиливает мотивацию сотрудников.

Для определения переменной части заработной платы предлагается использовать систему KPI (ключевых показателей эффективности). KPI - система показателей деятельности сотрудника, подразделения и всего предприятия, способствующая достижению целей организации. Разработка системы KPI предполагает следующие этапы:

1. Определение показателей и их назначения для каждого сотрудника и подразделения в целом.
2. Определение аспектов оценки показателей, источников информации для расчёта.
3. Разработка алгоритма расчёта и диапазона допустимых отклонений.

Для должности главного бухгалтера предлагается выделить следующие KPI: обеспечение сбора выручки за энергоресурсы от потребителей; соблюдение утвержденных лимитов финансирования по отчетному месяцу и нарастающим итогом с начала года; недопущение роста просроченной дебиторской и кредиторской задолженности; не превышение фонда потребления нарастающим итогом; отсутствие нарушений финансовой дисциплины (сумма штрафных санкций по вине бухгалтерии).

Для каждого KPI определяется его значимость (вес), а для каждого из них коэффициент влияния в зависимости от выполнения показателя.

Рассмотрим значение коэффициентов на примере показателя «обеспечение сбора выручки за энергоресурсы» (таблица 4).

Таблица 4 – Распределение коэффициентов по показателю

Процент выполнения показателя	Коэффициент	Смысл коэффициента
Выполнение более 100% с учётом авансовых платежей	1,2	Перевыполнение показателя
Выполнение 100% сбора	1,0	Выполнение плана
Выполнение менее 100% сбора	0	Недопустимое значение

Дальнейший расчёт переменной части (ПЧ) заработной платы осуществляется по формуле:

$$ПЧ = \text{Плановая } \Sigma ПЧ \cdot (\text{Вес } KPI_1 \cdot \text{Коэффициент } KPI_1 + \text{Вес } KPI_2 \cdot \text{Коэффициент } KPI_2 + \dots)$$

Основным преимуществом системы KPI является то, что размер бонуса (премии) сотрудника напрямую зависит от выполнения его персональных показателей эффективности. За каждым работником закреплена ответственность за определенный участок работы и сотрудник видит свой вклад в достижении общей цели организации.

Для достижения максимальной эффективности внедряемой системы оплаты труда предлагается соотношение постоянной и переменной части заработной платы 70:30. Высокий уровень постоянной части свидетельствует о стабильности и гарантированном характере оплаты труда. При этом почти треть заработной платы имеет функцию стимулирования результативности труда работников.

Внедрение единого подхода к системе оплаты труда является важнейшим инструментом системы мотивации. Применение в паре системы грейдов и системы KPI позволит полностью унифицировать начисление обеих составляющих зарплаты (постоянной и переменной).

Список использованных источников

1. Панов, М.М. Оценка деятельности и система управления компанией на основе KPI / М.М. Панов. – Москва: Инфра-М, 2013. – 255 с.
2. Ребров, А.В. Система грейдов: как разработать и внедрить / А.В. Ребров. – Санкт-Петербург: Лик, 2011. – 74 с.

УДК 331.2

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА – КАК ОБЪЕКТ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА

Студ. Яцук Д.В., к.т.н., доц. Касаева Т.В.

Витебский государственный технологический университет

Среди всех ресурсов, используемых в процессе деятельности любой организации, исключительное место принадлежит труду. Только труд, как целесообразная деятельность человека, способен создавать прибавочную стоимость и обеспечивать получение финансовых результатов. В то же время он выступает важным источником удовлетворения потребностей индивида и достаточным мотивообразующим фактором.

РАЗДЕЛ 2

Одним из основных мотивов взаимоотношений человека, как носителя способностей к труду и организации, как института их реализации, являются отношения по поводу оплаты труда. В этом разрезе важными для понимания вопросом является понимание заработной платы – как объекта бухгалтерского учета и анализа.

Согласно ст. 57 Трудового кодекса Республики Беларусь заработная плата - это совокупность вознаграждений, исчисляемых в денежных единицах или (и) натуральной форме, которые наниматель обязан выплатить работнику за фактически выполненную работу, а также за периоды, включаемые в рабочее время.

Заработная плата, представляющая собой вознаграждение за труд, или иначе – цена трудовых ресурсов, выраженная в денежной форме, непосредственно зависит от квалификации работника и рыночной востребованности его способностей и умений, условий и качества труда. Заработная плата может также включать в себя выплаты стимулирующего и компенсационного характера, постоянные или зависящие от результатов деятельности конкретного сотрудника и организации-работодателя. На размер заработной платы прямо влияет большое количество факторов, но в рационально устроенной и функционирующей экономике существует прямая зависимость между уровнем оплаты труда и вкладом работника в производственный процесс, распадающимся на прямой вклад, определяющийся факторами квалифицированности сотрудника, его заинтересованности в труде и количественными и качественными показателями результатов его трудовой деятельности, и на вклад, образуемый трудом в тяжелых и опасных для здоровья условиях.

Заработная плата является основным источником дохода рабочих и служащих, посредством нее осуществляется контроль за мерой труда и потребления.

Необходимо провести четкую грань между заработной платой - как объектом бухгалтерского учета и заработной платой - как объектом анализа. Для этого необходимо определить объекты, цели, задачи бухгалтерского учета и анализа расчетов с персоналом по оплате труда (таблица).

Таблица – Объекты, цели и задачи бухгалтерского учета и анализа расчетов с персоналом по оплате труда

	Бухгалтерский учет расчетов с персоналом по оплате труда	Анализ расчетов с персоналом по оплате труда
Объект	Расчеты с персоналом по оплате труда	Фонд заработной платы
Цель	Формирование полной информации по расчетам с персоналом по оплате труда	Определение направлений оптимизации фонда заработной платы и выявление резервов и неиспользованных возможностей в оплате труда
Задачи	1) Правильное отражение в учетных документах и регистрах фактических затрат труда, их экономически обоснованное распределение по объектам учета затрат и калькулирования себестоимости	1) Определение показателей состава и структуры фонда заработной платы по видам выплат
	2) Контроль за правильностью применения установленных норм и расценок, обеспечивающих точное начисление заработной платы	2) Определение показателей состава и структуры фонда заработной платы по категориям работников
	3) Формирование показателей заработной плате, необходимых для анализа, планирования, регулирования и оперативного управления	3) Определение значимости каждого фактора, вызвавшего положительные или отрицательные отклонения и подготовка мероприятий по использованию положительных и устранению отрицательных влияний на общий расход заработной платы
	4) Обеспечение правильного начисления и выплаты заработной платы работникам	4) Выявление и мобилизация резервов повышения эффективности использования фонда заработной платы
Направления анализа	-	1) Анализ состава и динамики фонда заработной платы
		2) Факторный анализ фонда заработной платы
		3) Анализ эффективности использования фонда заработной платы
		4) Анализ сроков выплаты заработной платы
		5) Анализ расходования средств на оплату труда по основным направлениям

Составлено автором.

Из таблицы видно, что объект, цели и задачи как бухгалтерского учета, так и анализа взаимосвязаны между собой, однако, никто из авторов не рассматривает расчеты с персоналом по оплате труда как отдельные элементы учета и анализа.

На основе цели бухгалтерского учета расчетов с персоналом по оплате труда формируются цели анализа заработной платы, поскольку основной целью бухгалтерского учета является формирование достоверной информации о расчетах с персоналом по оплате труда, то основной целью анализа является оптимизация данных расчетов и выявление эффективности использования фонда заработной платы.

Такие авторы как Савицкая Г.Л., Стражев В.И., Ермолович Л.Л., Шеремет А.Д., Кобзик Е.Г. в своих работах не рассматривают заработную плату, а конкретно расчеты с персоналом по оплате труда как отдельные направления анализа. Все вышеперечисленные авторы рассматривают данное направление в совокупности с анализом трудовых ресурсов.

В зарубежной практике учета расчетов с персоналом по оплате труда, существуют только один стандарт, который регулирует отношения в области оплаты труда и отчислений от нее:

МСФО 19 «Вознаграждения работникам» (регламентирует все формы выплат вознаграждений работникам (не только заработной платы и установленных законодательством пособий), но и вознаграждений по окончании трудовой деятельности работника (пенсионное обеспечение, компенсационные выплаты долевыми инструментами). При этом, в отличие от национальной практики, в состав вознаграждений входят выплачиваемые организацией суммы и в отношении супругов работников, их детей и иных лиц.

Помимо денежных вознаграждений в сферу регулирования стандарта входят вознаграждения, поучаемые в натуральной форме, а также выгода, возникающая от получения тех или иных ресурсов на нерыночных условиях. Данный стандарт регулирует только вопросы уплаты пенсионных взносов - для учета взносов в пенсионные планы с установленными взносами предприятия применяют метод начисления. В результате авансовых платежей или причитающихся платежей по взносам в пенсионный фонд может признаваться, соответственно, актив (предоплаченные будущие расходы) или обязательство по выплате таких взносов.

При проведении исследования нами было выявлено, что основных направлений анализа недостаточно для точного анализа расчетов с персоналом по оплате труда. Нами было выделено такое направление анализа как анализ сроков выплаты заработной платы, данное направление анализа имеет большое значение для организаций, поскольку до выплаты заработной платы все денежные средства находятся в распоряжении организации.

В Республике Беларусь существует два варианта выплаты заработной платы, наиболее распространенный вариант – это вариант, когда сперва выплачивается аванс, а затем заработная плата за месяц. Однако известны случаи, когда аванс выплачивается несколько раз в месяц. К примеру, 15-го числа отчетного месяца, 25-го числа отчетного месяца и фактическая зарплата 6-го числа месяца следующего за отчетным месяцем.

Для работодателя существуют свои плюсы в выплате заработной платы в 10-15-ых числах месяца, следующего за отчетным, поскольку, данные денежные средства могут использоваться организацией по другим назначениям. Но при этом необходимо же учитывать интересы работников, поскольку в конце отчетного месяца им необходимо оплачивать коммунальные услуги и кредиты, поэтому до конца месяца числа необходимо выплачивать аванс.

В результате исследования нами было выявлено, что организация экономит часть своих денежных средств, выплачивая заработную плату 10 числа месяца следующего за отчетным месяцем. Соответственно, работники организации теряют часть своих денежных средств в результате инфляции. Исходя из этого, можно сделать вывод, что выплата заработной платы 10-го числа положительное влияние оказывает на организацию, а не на социальное обеспечение работников.

Таким образом, можно сказать, что заработная плата – как объект бухгалтерского учета представляет собой все виды выплат (заработная плата начисленная по окладам и сдельным расценкам, выплаты компенсирующего и стимулирующего характера), а также все виды удержаний из заработной платы. В свою очередь, заработная плата – как объект анализа представляет собой динамику вышеуказанных показателей, периоды выплаты заработной платы, а также фонд заработной платы и все показатели, влияющие на него. Такие сферы науки как бухгалтерский учет и анализ расчетов с персоналом по оплате труда неотделимы друг от друга.

УДК 658.152

АНАЛИЗ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

М.э.н., ст. преп. Жук М.В.

Витебский государственный технологический университет

Деловая активность – важнейшая характеристика экономического состояния и развития промышленной организации. В настоящее время существует достаточно большое количество ее определений. Т. И. и С. В. Юрковы считают, что показатели деловой активности позволяют определить эффективность использования

средств субъекта хозяйствования [5]. А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин характеризуют деловую активность только скоростью оборота оборотных средств организации, выделяя этот ее основной фактор [4, с. 85].

По мнению В. В. Ковалева, показатели деловой активности характеризуют результаты и эффективность текущей основной производственной деятельности. При этом необходимо оценивать широту рынков сбыта продукции; наличие продукции, поставляемой на экспорт; репутацию организации, выражающуюся в известности клиентов, пользующихся ее услугами; степень выполнения плана по основным показателям; обеспечение заданных темпов их роста; уровень эффективности использования ресурсов организации [3, с. 290].

Таким образом, деловая активность является комплексной и динамичной характеристикой организации и эффективности использования ресурсов. На разных этапах ее жизнедеятельности уровни деловой активности изменяются и отражают степень адаптации к рыночным условиям, качество управления. Л.Л. Ермолович выделяет следующие наиболее существенные факторы [2, с. 456]:

– спрос – востребованный ассортимент промышленных товаров и услуг на внутреннем и внешнем рынках;

– уровень цен на рынке и у конкретного производителя;

– возрастная структура и уровень использования производственного потенциала, качество применяемых технологий;

– уровень наукоёмкости и конкурентоспособности продукции;

– макроэкономические факторы – денежно-кредитная (в том числе уровень инфляции и процентных ставок кредитов), налогово-бюджетная, ценовая, амортизационная политика, правила валютнообменных и внешнеэкономических операций (влияние изменения курса национальной валюты на эффективность экспорта) и др. меры государственного регулирования.

Существующие внутренние факторы подконтрольны руководству организаций: совершенствование договорной работы, улучшение образования в области менеджмента, бизнеса и планирования, расширение возможностей получения информации в области маркетинга и др. В целом, деловую активность промышленной организации можно определить как ее способность по результатам своей экономической деятельности занять устойчивое положение на конкурентном рынке.

В. Акулич выделяет различные виды деловой активности [1, с. 33]:

– по оцениваемым объектам – финансовую, рыночную, производственную, инвестиционную и инновационную, организационно-управленческую;

– по стадиям жизненного цикла;

– по масштабам охвата – в стране, регионе, по сфере деятельности, в самой организации;

– по отношению к видам деятельности (основному и прочим).

Актуальность анализа деловой активности обусловлена необходимостью формирования экономически обоснованной оценки эффективности и интенсивности использования ресурсов организации и выявления резервов их повышения. Финансовый анализ деловой активности заключается, прежде всего, в исследовании динамики показателей оборачиваемости, так как от скорости оборота средств зависит размер годовой выручки от реализации продукции; величина условно-постоянных затрат организации в расчете на один оборот. Финансовое положение организации, ее платежеспособность зависят от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги. В наибольшей степени деловую активность организации отражает «золотое правило экономики организации» [2, с. 654]:

$$100\% < T_{рА} < T_{рРП} < T_{рПр} \quad (1)$$

где $T_{рА}$, $T_{рРП}$, $T_{рПр}$ – темпы роста активов, выручки от реализации продукции, работ, услуг, прибыли соответственно.

Для оценки деловой активности можно применять абсолютные и относительные показатели, однако последние предпочтительнее, так как позволяют проводить сопоставления между различными периодами, а также между организациями разных сфер деятельности. Проанализируем уровень деловой активности ОАО «Витебскдрев», ОАО «Оршанский мясоконсервный комбинат» и РУПТП «Оршанский льнокомбинат» в 2013 г. в таблице на основании проведенных расчетов по данным отчетности организаций.

Из таблицы следует, что «золотое правило экономики организации» не соблюдается ни в одной из исследуемых организаций, а в ОАО «Оршанский мясоконсервный комбинат» финансовым результатом является чистый убыток. Рост доли краткосрочных активов в совокупных активах и доли запасов в краткосрочных активах может рассматриваться как расширение текущей финансово-хозяйственной деятельности, однако значения показателей свидетельствуют об обратном для всех организаций. Увеличение заемного финансирования отражает повышение активности организации, однако в ситуации чистого убытка этот факт для ОАО «Оршанский мясоконсервный комбинат» является негативным.

Рост доли основных средств (а также коэффициента их обновления), доли нематериальных активов и долгосрочных финансовых вложений в совокупных активах рассматривается как наращивание производственного потенциала, как рост инновационной активности, что в большей степени характерно для РУПТП «Оршанский льнокомбинат».

Снижение показателей оборачиваемости активов, фондоотдачи и материалоотдачи, производительности труда отражает уменьшение результативности использования совокупных и текущих активов, основных средств, материальных и трудовых ресурсов. В наибольшей степени данная тенденция характерна для ОАО «Оршанский мясоконсервный комбинат».

Таблица – Динамика показателей деловой активности промышленных организаций

В %

Темп роста показателей	ОАО «Витебскдрев»	ОАО «Оршанский мясоконсервный комбинат»	РУПТП «Оршанский льнокомбинат»
Совокупных активов	154,48	105,95	134,42
Выручки от реализации продукции, всего	107,9	89,23	95,69
– в т.ч. на экспорт	99,8	51,0	111,5
Прибыли до налогообложения	0,3	–	37,89
– убытка до налогообложения	–	110,01	–
Доли краткосрочных активов в совокупных активах	70,45	98,93	69,18
Доли запасов в краткосрочных активах	72,8	74,9	138,74
Доли кредитов в краткосрочных обязательствах	82,84	107,9	58,5
Доли основных средств в совокупных активах	71,7	220	140,96
Доли нематериальных активов в совокупных активах	64,8	0	в 420 раз
Доли долгосрочных финансовых вложений в совокупных активах	96,54	96,6	81,25
Коэффициента обновления основных средств	118,2	в 15,8 раза	125,77
Коэффициента оборачиваемости:			
– совокупных активов	73,38	72,81	72,43
– краткосрочных активов	95,2	73,82	96,8
Фондоотдачи	80,34	60,5	77,04
Материалоотдачи	90,7	114,2	110,05
Производительности труда	112,12	92,47	120,16
Коэффициента соотношения суммы процентов к получению к сумме процентов к уплате	58,99	163,86	8,18

Рост коэффициента соотношения суммы процентов к получению к сумме процентов к уплате свидетельствует об усилении активности реализации финансовой политики, однако значения показателей свидетельствуют об обратном для всех организаций.

Также показателем деловой активности является рентабельность совокупных активов как отношение чистой прибыли к их среднегодовой величине. Для ОАО «Витебскдрев» ее значение составило 0,0009%, РУПТП «Оршанский льнокомбинат» – 1,42%, у ОАО «Оршанский мясоконсервный комбинат» отмечается убыточность 12,92%.

Таким образом, для характеристики деловой активности предпочтительнее использовать относительные показатели. Ее уровень зависит от различных факторов внешней и внутренней среды и определяет финансовую устойчивость и платежеспособность, кредитоспособность, инвестиционную привлекательность организации. Рентабельность совокупных активов отражает целесообразность усилий персонала организации по повышению результативности, интенсивности и эффективности всех видов деятельности. В исследуемых организациях в 2013 г. значительных улучшений не произошло.

Список использованных источников

1. Акулич, В. Система показателей для оценки деловой активности / В. Акулич // Планово-экономический отдел. – 2008. – № 1. – С. 33–38.
2. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: учебное пособие / Л. Л. Ермолович [и др.]; под общ. ред. Л. Л. Ермолович. – Минск: Современная школа, 2010. – 800 с.
3. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: управление капиталом: учеб. пособие/ В.В. Ковалев. – Москва: Финансы и статистика, 2004. – 512 с.
4. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа: учеб. пособие/ А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – Москва: ИНФРА-М, 2002. – 208 с.
5. Юркова, Т.И. Экономика предприятия: учебник / Т.И. Юркова, С.В. Юрков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m88/8_2.htm. – Дата доступа: 15.02.2015.

УДК 657

ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА ТЕХНОЛОГИИ ОЧИСТКИ ЖИРОСОДЕРЖАЩИХ СТОЧНЫХ ВОД

Маг. Винярская И.В.

Белорусский национальный технический университет

Все технологические процессы, применяемые в мясной промышленности, требуют потребления большого количества воды, в результате чего образуется большая масса стоков, загрязненных органическими отходами. Специфика переработки мясopодуlктов определяет в них повышенное содержание органических загрязнений разного характера, определяемого разными этапами производства. Технологии очистки производственных сточных вод в данной отрасли включают: жиpоуловители, маслоотделители или водомасляные сепараторы, осаждение с использованием осветлителей, биологическую очистку, удаление биологических питательных веществ, хлорирование стоков, обезвоживание или удаление осадка и т.д. С помощью этих технологий и рекомендуемых методов управления отведением и очисткой сточных вод необходимо привести сооружения в соответствие с нормативными значениями показателей для сброса сточных вод.

При проведении закупки оборудования и технологии для проектируемых очистных сооружений жиpосодержащих сточных вод необходимо грамотно составить техническое задание, которое должно включать:

1. Информацию о производительности и режимах работы очистных сооружений;
2. Требуемые показатели загрязнений до и после очистки сточных вод;
3. Схему технологических этапов очистки сточных вод;
4. Требования к автоматизированной системе управления
5. Требования к гарантиям претендента.

Оценка квалификационных данных участников проводится с учетом критериев, установленных организатором торгов для предварительного квалификационного отбора участников, и методики их оценки. К критериям выбора очистного оборудования относятся:

1. Технология очистки сточных вод, степень очистки, производительность;
2. Материал оборудования (долговечность, стойкость к воздействию внешних факторов: химической и биологической коррозии);
3. Стоимость жизненного цикла оборудования и в целом очистных сооружений, определяющая соотношение «цена – качество»;
4. Затраты на сервисное обслуживание;
5. Стоимость расходных материалов;
6. Энергопотребление, удельный расход электроэнергии;
7. Гарантийные обязательства от производителя оборудования, срок службы - должны соответствовать сроку службы строений;
8. Частота технического обслуживания и алгоритм его проведения;
9. Эксплуатационные затраты, удельные эксплуатационные затраты на 1 м3 очищенных сточных вод.

Одним из важнейших критериев является стоимость жизненного цикла оборудования и в целом очистных сооружений, определяющая соотношение «цена – качество». Целью расчета стоимости жизненного цикла является определение и выбор наиболее эффективного инвестиционного проекта из ряда предложенных альтернативных при минимальной суммарной стоимости этапов жизненного цикла за длительный период. Цель – показать заказчику и инвестору выгоду более дорогого инвестиционного проекта, при осуществлении которого заказчик несет наименьшие затраты в течении срока эксплуатации, а проектировщик, производитель и подрядчик имеют большие доходы путем реализации более надёжной и экономичной технологии, сооружений и оборудования.

Расчет LCC очистных сооружений призван охватывать достаточно продолжительный период времени эксплуатации строительных конструкций - порядка 50 лет. В связи с столь длительным сроком необходимо учитывать фактор инфляции и различия в однотипных затратах в разные моменты времени. В общем случае формула расчета затрат LCC имеет следующий вид:

$$LCC = K_c + K_o + \sum_1^T \Delta_t (1+r)^t + \sum_1^n K_{ot_n} [(1+r)^{t_n} - 1],$$

где K_c - стоимость строительства зданий и сооружений, евро; K_{ot_n} - стоимость технологического оборудования на t_n -й год срока эксплуатации; K_o - первоначальные инвестиции на оборудование; Δ_t - годовые эксплуатационные затраты в t - году; T - срок эксплуатации (жизненного цикла), лет; $T = T_c$ - срок эксплуатации строительных конструкций; $n = T_c/T_o$ - количество периодов замены оборудования за расчетный срок эксплуатации сооружений; r - процентная ставка, равная ставке рефинансирования.

Годовые эксплуатационные затраты с учетом НДС определяются по формуле:

$$\Delta = C_э + C_{кр} + C_p + C_з,$$

где $C_э$ - затраты на электроэнергию; $C_з$ - заработанная плата обслуживающего персонала; $C_{кр}$ - капитальный ремонт, текущий ремонт, прочие затраты; C_p - затраты на реагенты.

Анализ LCC может успешно применяться для оценки эффективности различных вариантов водоочистных сооружений. В результате проведения анализа LCC получается комплексная и четкая информация, представленная в виде величины расходов, касающихся возможных последствий в анализируемых вариантах. По сравнению с другими экономическими методиками оценки эффективности анализ LCC учитывает полные расходы, производимые в течение жизненного цикла очистных сооружений.

Список использованных источников

1. Гавриленков, А. М. Экологическая безопасность пищевых производств / А. М. Гавриленков, С. С. Зарцина, С. Б. Зуева. – СПб.: Гиорд, 2006. – 272 с.
2. Яромский, В. Н. Очистка сточных вод пищевых и перерабатывающих предприятий / В. Н. Яромский. – Минск: Издательский центр БГУ, 2009. – 171 с.
3. А.Л. Гарзанов, О.А. Дорофеева Опыт очистки стоков мясoperерабатывающих предприятий / А. Л. Гарзанов, О. А. Дорофеева // Мясная индустрия : научно-технический производственный журнал. – 2010. - N2. – с. 48-51.

УДК 631.000

ЭКСПОРТ КАК ОДИН ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ФАКТОРОВ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Асс. Волчанина О.А., к.э.н., доц. Турбан Г.В.

Белорусский государственный экономический университет

Развитие экспорта и обеспечение динамичности вхождения в мирохозяйственные связи является стратегически важной целью для нашей республики. Активное участие страны в мировой торговле связано со значительными преимуществами. Оно позволяет более эффективно использовать имеющиеся в стране ресурсы, приобщиться к мировым достижениям науки и техники, в более сжатые сроки осуществить структурную перестройку своей экономики. Экспорт является основой укрепления экономики и улучшения благосостояния нации, значимость экспорта как основы решения проблем конкурентоспособности и поддержания национального производства заметно возросла во второй половине XX века. Особенно это является очень важным для таких небольших государств с переходной экономикой как Республика Беларусь.

Вопросы развития экспорта и обеспечения сбалансированности внешней торговли Республики Беларусь приобрели исключительную значимость на современном этапе социально-экономического развития, поскольку внешний спрос на продукцию отечественных производителей является важнейшим фактором загрузки производственных мощностей, поддержания высокого уровня занятости и обеспечения динамичного роста экономики. Положительное сальдо внешнеторговых операций по товарам и услугам обеспечивает финансовую стабильности на макроуровне, обуславливая такие основополагающие параметры экономической безопасности государства как официальные золотовалютные резервы, валовой и государственный внешний долг, обменный курс национальной валюты, доходы государственного бюджета и другое.

В определенной степени можно утверждать, что для малой открытой экономики экспорт является важнейшим фактором устойчивого экономического развития. Для того чтобы страна получила возможность иметь экономические выгоды от участия в международном разделении труда она должна обладать необходимыми экспортными ресурсами, а также быть способной реализовать их на внешнем рынке с целью получения иностранной валюты для осуществления импортных операций. Для достижения наибольшего экономического эффекта от участия в международном разделении труда следует развивать экспорт той продукции, которая позволяет получать наибольшую прибыль при существующей структуре затрат всех факторов производства.

Экспорт как часть экономической системы имеет особое место в стратегии развития страны. Это определяется следующими аспектами:

- участие страны в международном разделении труда в системе мирохозяйственных связей определяется не только импортом продукции из других стран, а производством и поставками продукции на мировой рынок;
- объемы экспорта определяют возможности получения страной иностранной валюты, необходимой для модернизации и структурной перестройки экономики на базе новейших технологий и видов техники, оплаты импорта сырьевых и энергетических ресурсов, а также товаров, для производства которых страна не имеет достаточных ресурсов и благоприятных условий;
- на основе положительного внешнеторгового баланса может быть получена валюта для обслуживания и погашения внешнего долга страны;
- расширение экспорта обеспечивает количественную динамику и качественное развитие производства товаров и услуг внутри страны;
- модернизация инновационного развития страны в значительной степени связана с ростом экспорта и диверсификации внешних рынков белорусских товаров и услуг;
- развитие экспорта укрепляет внутренние институты и механизмы для обеспечения экономической, технологической, продовольственной, финансовой безопасности страны.

Таким образом, очевидным становится тот факт, что экспорт выступает определяющим фактором не только поддержания национального производства, но и повышения конкурентоспособности страны.

Мотивы вовлечения национальных производителей в экспортную деятельность могут быть следующими:

- увеличение прибыли, расширение инновационного и инвестиционного потенциала коммерческой организации;
- увеличение потенциала производства конкурентной продукции на внутренний рынок;
- повышение эффективности использования природных ресурсов и преимуществ территориального разделения труда;
- приток валютных ресурсов, необходимых для модернизации и структурной перестройки экономики на базе новейших технологий и видов техники, оплаты импорта тех товаров, для производства которых данная страна не имеет достаточных ресурсов и благоприятных условий;
- улучшение финансового состояния предприятий и платежного баланса страны;
- повышение конкурентоспособности отраслей промышленности;
- диверсификация производственной структуры страны;
- увеличение притока инвестиций;
- снижение уровня безработицы;
- улучшение экономической структуры страны и увеличение возможностей экономического роста. Это позволит повысить уровень и качество жизни населения, создаст соответствующую инфраструктуру хозяйства и повысит общую привлекательность страны.

В литературе можно найти достаточное количество определений экспорта. Но всех их объединяет то, что они характеризуют экспорт как форму международной коммерческой деятельности или торговли, которая осуществляет вывоз за национальную границу страны товаров и услуг для реализации на внешнем рынке.

Современный мировой опыт показывает большие выгоды и преимущества при участии государства в международном разделении труда, связанные с развитием и поддержанием экспорта. На практике наблюдается прямая пропорциональная зависимость между степенью развитости экспорта и эффективным функционированием всего хозяйственного комплекса. На примере таких стран, как Япония, новых индустриальных стран (Южная Корея, Тайвань, Сингапур), а также стран, использовавших потенциал своих территорий (Германия, США, Швейцария, Канада), можно увидеть, что наиболее действенной и эффективной стратегией интеграции экономической системы в мировую экономику является сочетание структурной перестройки национальной экономики с ее ориентацией на активный рост экспорта и основой повышения эффективности хозяйства служит область внешнеэкономической деятельности.

В своих исследованиях западные экономисты объясняли природу внешней торговли и место экспорта в хозяйственной жизни государства. Исследователи эпохи меркантилизма считали, что в интересах каждой нации способствовать увеличению экспорта при ограничении импорта. К концу 18-го века меркантилистский подход уступил место идее свободной торговли. Ее обосновали и развили представители классической школы экономики Адам Смит и Давид Рикардо.

Свои экономические взгляды А.Смит раскрыл в 1776 г. в труде "Исследование о природе и причинах богатства народов", где утверждал, что "различия в абсолютных издержках есть основа выбора товаров для экспорта и импорта".

Дальнейшее обоснование преимуществ международной торговли сформулировал Д. Рикардо, которому удалось вывести более общий принцип взаимовыгодной торговли. Им был открыт закон сравнительного преимущества, который заключается в том, что «страна должна экспортировать товары, в выпуске которых она располагает наибольшим сравнительным преимуществом». На использование возможностей экспорта на основе теории сравнительного преимущества опираются и экономисты 20-го в. во главе с Д. Кейнсом. В последствии авторы неокейнсианского варианта внешней торговли делают вывод, что роста внешнеторгового оборота недостаточно, чтобы страна была более развита. По их мнению, она должна быть прогрессивней в тех областях, где ей принадлежит преимущество по сравнению с другими.

Другим экономистом, внесшим вклад в разработку представлений об эффективности внешнеэкономического производства и конкурентоспособности, считается американский ученый М. Портер. Свои идеи на основе многолетней практики он выразил в своей работе «Международная конкуренция». В теории Портера большое значение придается государству в повышении конкурентоспособности национальных товаров и услуг на мировом рынке: «Рост доли страны в мировом экспорте влечет за собой повышение уровня жизни, если возрастание экспорта продукции отраслей с высокой продуктивностью повышает ее уровень в целом по стране. И наоборот: сокращение доли мирового экспорта из-за неспособности этих отраслей увеличивать экспорт - уже сигнал опасности».

Таким образом, в основе выбора направления и характера развития экспорта лежат принципы, согласно которым разрабатывается концепция внешнеэкономической политики государства. Ее составляющими частями выступают теории либерализма и протекционизма. Для хозяйствующей системы весьма актуальна проблема их рационального сочетания. Зарубежный опыт свидетельствует, что существует высокая результативность сочетания средств реализации экспортных возможностей на основе имеющихся конкурентных преимуществ. Наиболее оптимально ориентированными на использование преимуществ импортозамещения и развития экспорта следует признать ряд стран, занимающих в настоящее время лидирующие позиции по объемам наращивания экспорта: Япония, КНР, Ю. Корея, США. Известно, что проводимая ими политика преимущественного развития экспорта представляется наиболее предпочтительной многим странам догоняющего типа национального хозяйства.

УДК 338.2

К ВОПРОСУ О РАЗРАБОТКЕ КЛАССИФИКАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ТЕКСТИЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

К.э.н., доц. Зернова Л.Е., асп. Раджабов З.Г.

Московский государственный университет дизайна и технологий

Устойчивость является одной из важнейших характеристик предприятия, так как отражает уровень их развития и возможность дальнейшего функционирования на рынке особенно с учетом существующего финансового кризиса и усиления санкционного давления на экономику России. В настоящее время управление экономической устойчивостью является одним из важнейших направлений менеджмента предприятия. В общем смысле «устойчивость» рассматривается как стойкость, постоянность, не подверженность риску, потерь и убытков. Наличие фактора «постоянность» в данном определении приводит к тому, что ряд авторов отождествляют понятия «экономическая устойчивость» и «экономическая стабильность». Но эти категории, с нашей точки зрения, имеют существенные отличия. Также в литературных источниках существуют разнообразные подходы к определению сущности экономической устойчивости предприятия, а также авторы рассматривают многообразие видов экономической устойчивости. В связи с этим целесообразно классифицировать экономическую устойчивость по однородным признакам, что обеспечит более точное определение сущности и критериев оценки этой категории.

Проведенный авторами анализ показал, что в экономической литературе существуют различные подходы к классификации экономической устойчивости. Часто представление об этих характеристиках ограничивается финансовым аспектом определения показателей. С нашей точки зрения, детальное представление об экономической устойчивости предприятия возможно, если классификация этой категории основана на видовом разрезе классификации. Классификация видов устойчивости предприятия по однородным признакам может включать следующие направления группировки:

- по факторам влияния: внешняя, внутренняя, общая;
- по типу: абсолютно устойчивое состояние, устойчивое состояние, неустойчивое, абсолютное неустойчивое состояние;
- по периоду осуществления: краткосрочная, среднесрочная, долгосрочная;
- по возможности регулирования: регулируемая, нерегулируемая;
- по сфере применения: финансовая, технико-технологическая, кадровая (социальная), экологическая; рыночная, управленческая, нормативно-правовая.

Предлагаемая классификация подтверждает многоаспектность данной категории, но, возможно, не является исчерпывающей. При решении задачи управления устойчивостью предприятия необходимо иметь количественные характеристики входящих в нее показателей. Для этого из всех видов устойчивости мы выделяем те, которые, с нашей точки зрения, в наибольшей степени поддаются управленческим воздействиям, оцениваемым количественными показателями. В структуре экономической устойчивости считаем целесообразным выделить следующие виды, относящиеся к различным аспектам хозяйственной деятельности: финансовая, управленческая, маркетинговая, коммерческая, технико-технологическая, кадровая и нормативно-правовая устойчивость.

Финансовая устойчивость предполагает оценку деятельности предприятия, основанную на системе анализа показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности, с учетом специфики его финансово-хозяйственной деятельности. Коммерческая устойчивость определяется уровнем деловой активности и способностью наращивать товарооборот и рыночную долю за счет эффективной маркетинговой политики. Маркетинговая устойчивость отражает совокупность маркетинговых стратегий в реализации достижения целей предприятия, получение информации о спросе на различных сегментах рынка. Под управленческой устойчивостью понимается обеспеченность необходимыми ресурсами предприятия, соотношение между затратами на управление и общими затратами, а также уровень квалификации управленческого персонала. Технико-технологическую устойчивость можно рассмотреть как показатель, характеризующий обеспеченность предприятия современной техникой и технологией и способность к внедрению новых способов организации производства (работ, услуг). Этот вид устойчивости имеет особое значение для предприятий текстильной промышленности, так как отражает отраслевые особенности и специфику производства готового продукта, виды используемого сырья и материалов, а также эффективность использования других видов производственных ресурсов. Экономическую устойчивость предприятия во многом определяет кадровая устойчивость - стабильность и квалификационный потенциал персонала. Эффективная организация внутренней системы нормативно-правовых документов влияет на уровень экономической устойчивости и эффективность функционирования предприятия. Указанные виды экономической устойчивости взаимосвязаны и взаимозависимы. Уровень развития каждого вида оказывает влияние на общую экономическую устойчивость хозяйствующего субъекта.

Особенности современного состояния российской экономики требуют обоснования необходимости введения и использования в практике нового понятия - «кризисоустойчивость предприятия», которое характеризует способность предприятия противостоять неблагоприятным воздействиям внешней среды и позволяет определить его потенциальную способность противостоять неблагоприятному воздействию любых кризисных ситуаций.

По результатам прохождения кризисной стадии развития все предприятия можно подразделить на группы. Первая группа проходит ее без ущерба и в дальнейшем успешно продолжает свою деятельность. Вторая группа проходит ее с незначительным ущербом и после некоторого восстановительного периода продолжает свою деятельность. Третья группа проходит ее со значительным ущербом, приводящим к банкротству предприятия. Можно предположить, что первая и вторая группы предприятий обладают определенной способностью сопротивляться и преодолевать воздействие кризисов. Эту способность можно охарактеризовать как кризисоустойчивость предприятий. Можно предположить, что способность предприятия противостоять воздействию кризисов зависит от потенциала предприятия. Потенциал предприятия характеризует вся совокупность показателей и факторов, определяющих его финансовые и другие возможности, средства, запасы, способности, ресурсы, производственные резервы, которые могут быть использованы в хозяйственной деятельности. К сожалению, предприятия текстильной промышленности, как правило, относятся к третьей группе. Им гораздо сложнее противостоять различным кризисам, хотя бы в силу того, что в течение уже ряда лет под влиянием внешних и внутренних факторов складывалась их финансовая неустойчивость и нестабильность. В связи с этим необходимо выявить и систематизировать основные этапы управления кризисоустойчивостью текстильного предприятия, что позволяет установить их цели, содержание и методы достижения кризисоустойчивости предприятия.

УДК 332(476.7)

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ БРЕСТСКОЙ ОБЛАСТИ – СОВРЕМЕННЫЙ ОБЛИК, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Зав. региональным центром по Брестской области Иванов М.Б.

НИЭИ Министерства экономики

Промышленность Брестчины – многоотраслевой комплекс, где на протяжении последних 5-ти лет происходил процесс своеобразного «естественного» отбора специализации. Как показывают данные таблицы, происходил рост доли только одной подсекции обрабатывающей промышленности. За последние 2 года почти в 1,5 раза сократилась доля потенциально инновационных видов экономической деятельности: производство машин и оборудования, производство электрооборудования. Даже мебельное и швейное производство имеют тенденции к сокращению своего удельного веса.

Таблица – Доля ВДС подсекций в общем итоге секции обрабатывающей промышленности Брестской области в 2009-2014 гг.

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	40,33	37,16	33,07	33,00	41,12	46,20
Текстильное и швейное производство	7,69	7,17	8,37	7,21	7,38	6,99
Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	0,38	0,47	0,53	0,50	0,47	0,36
Обработка древесины и производство изделий из дерева	3,43	2,65	3,36	2,39	4,08	3,77
Целлюлозно-бумажное производство. Издательская деятельность	0,61	0,84	0,85	0,72	0,68	0,66
Химическое производство	2,75	2,52	4,19	2,74	2,29	3,31
Производство резиновых и пластмассовых изделий	2,28	2,86	3,08	3,41	2,32	2,64
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	7,79	7,76	6,20	6,78	8,29	8,00
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	4,76	5,83	5,52	4,78	4,81	3,76
Производство машин и оборудования	14,36	14,31	15,01	13,43	11,76	9,92
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	2,96	4,26	4,81	4,63	4,31	3,20
Производство транспортных средств и оборудования	2,44	2,86	3,46	2,77	3,16	3,46
Прочие отрасли промышленности	10,22	11,31	11,11	9,15	9,16	7,71

Итогом стало доминирование пищевой промышленности, закончившее формирование практически единственной значимой специализации области в экономике страны – сельское хозяйство и переработка сельскохозяйственного сырья. Де-факто мы вернулись в условия 2-го технологического уклада экономики, весьма чувствительного к колебаниям спроса весьма придирчивого общества потребления. А учитывая целенаправленную политику модернизации и наращивания мощностей в нашей стране, основываясь лишь на результатах прошлой деятельности и «всеядности» рынков нашей восточной соседки, мы ещё попали и в зависимость от «капризов» и условий спроса общества потребления РФ, часто носящих политизированный характер. Основным экспортным товаром стали творог и сыры вместо мебели, рыба консервированная вместо микроволновок и прочих отопительных печей, каковыми последние были в 2005 году. Прошлый год продемонстрировал это во всей красе, причём ещё до начала торговой войны между ЕС и РФ с последующим обвалом российского рубля и появлением убытков из-за возникших курсовых разниц (цена и себестоимость формируются в привязке к доллару, а договора поставки – в российских рублях).

В обрабатывающей промышленности из 14 подсекций рост отмечается только в 2-х: производстве изделий из древесины (темп роста – 101,4%) и транспортных средств и оборудования (в 5,3 раза). В валобразующей отрасли производства пищевых продуктов (удельный вес – 44,7% в ВДС секции) снижение на 1,8% вызвано производством мясопродуктов (темп 80,94%), упала переработка и консервирование рыбы (75,39%) и производство напитков (65,51%). Отмечается снижение объёмов производства в текстильном и швейном производстве (77,1%). Производство одежды из текстильного полотна составило 77,35% прошлого года уровня, производство прочих текстильных готовых изделий – 45%.

Значительное падение производства произошло в тех важнейших отраслях обрабатывающей промышленности, в которых наибольший удельный вес занимают предприятия республиканского подчинения: производстве машин и оборудования (87,3%), электрооборудования, электронного и оптического оборудования (58,3%), изделий из кожи и обуви (66,2%), прочих неметаллических минеральных продуктов (81,7%).

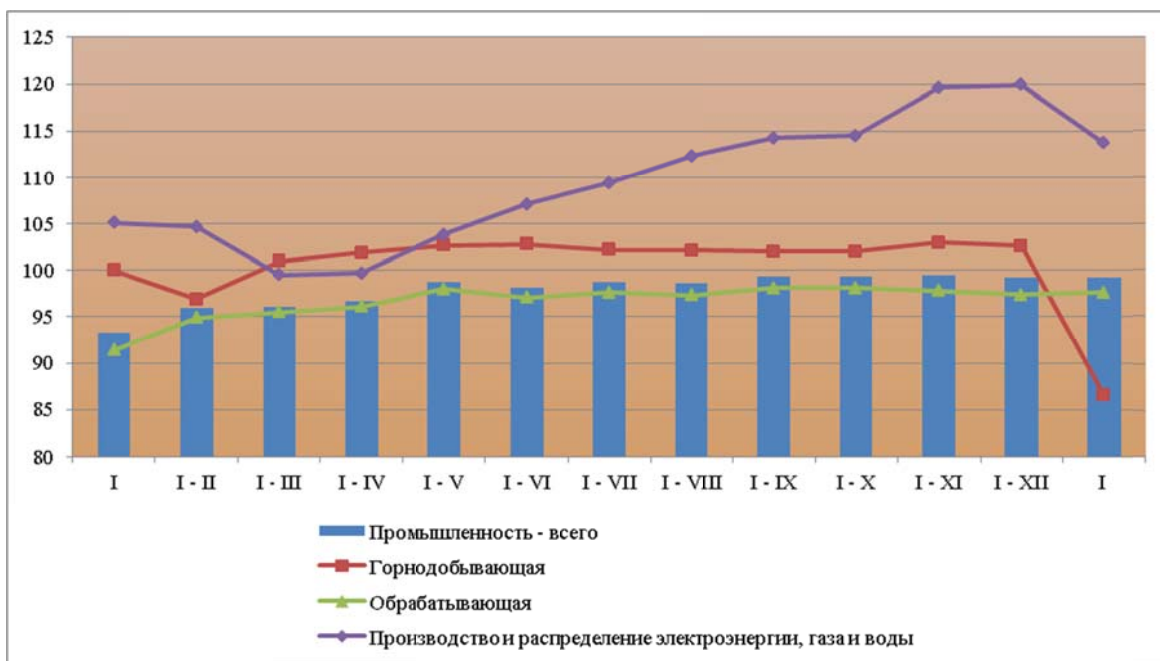


Рисунок – Динамика промышленного производства Брестской области в разрезе основных секций в 2014 - 2015 году

Однако далеко не всегда к причинам падения следует отнести ухудшение условий внешнеэкономической деятельности в РФ. В условиях обострения конкуренции на внутреннем и внешних рынках на передний край причин провалов в экономике выходят системные проблемы: слабое конкурентное мышление большинства директоров предприятий, низкая мотивация (либо демотивация) основного производственного и вспомогательного персонала, усугубляющаяся тем, что предприятия имеют рост производственных и непроизводственных затрат при снижении цен на основных экспортных рынках.

Имея небольшие возможности по манипулированию структурой материальных затрат, предприятия стремятся получить положительную рентабельность за счёт перехода в режим жёсткой экономии и урезания расходов на зарплату, а также установив сокращённую рабочую неделю и неполный рабочий день либо отправив работников в отпуска по инициативе нанимателя. В 2014 году в обрабатывающей промышленности (без микроорганизаций и малых организаций без ведомственной подчинённости) численность работников, переведённых на работу с неполной рабочей неделей (днём) по инициативе нанимателя, увеличилась в 1,6 раза и составила 7,3 тыс. человек. Численность работников, которым были предоставлены отпуска по инициативе нанимателя, возросла на 46,1% и составила 23,7 тыс. человек.

Выходом из сложившейся ситуации под воздействием внешних шоков должно бы стать освоение новых рынков, о чём поручения даются регулярно и достаточно давно. Следует признать, работа большинства предприятий по поиску и освоению новых рынков сбыта, а также восстановлению утраченных ведётся крайне неудовлетворительно.

Более 80% продукции по-прежнему экспортируется в Российскую Федерацию. Их экспорт в Российскую Федерацию снижается, а предприятия при этом занимают выжидательную позицию, не предпринимая активных действий по продвижению своего товара.

Организации не достаточно активно используют ресурсы Интернет. По итогам анализа обласполкомом Интернет-ресурсов областных организаций, подведомственных предприятий и горрайисполкомов отмечается низкое качество их работы.

Несмотря на неоднократные поручения, предприятия не достаточно активно используют возможности реализации продукции посредством электронных торговых площадок и участия в тендерах. В 2014 году почти в 2 раза снизилось количество биржевых сделок по реализации сельскохозяйственной продукции на экспорт: в 2013 году 286 сделок на сумму 257,3 млрд. рублей, в 2014 году – 137 сделок на сумму 131,6 млрд. рублей.

Другой важный ресурс повышения эффективности промышленности – инновационная продукция. Однако сложившаяся структура не позволяет надеяться на инновационное развитие в ближайшее будущее: в пищевой промышленности оно сильно ограничено существующими правилами в области стандартизации и санитарно-эпидемиологического контроля. Имеется устойчивая тенденция к сокращению, как удельного веса инновационной продукции, так и количества регионов области, где она выпускается.

Основными путями решения проблем в промышленности должны стать разработка стратегий развития её наукоёмких видов (в рамках стратегий устойчивого развития области, её административно-территориальных единиц, отдельных программ и стратегий отдельных предприятий), постепенная замена руководства основными предприятиями на лиц, имеющих опыт работы в высококонкурентных компаниях, желательное с западным образованием и опытными стажировками, развитие брендинга на основных промышленных предприятиях.

Дополнительными краткосрочными мерами могут стать: активизация промышленными предприятиями мероприятий по снижению объёмов просроченной дебиторской задолженности, затрат на производство продукции, в том числе материалоемкости продукции; максимальное использование элементов экономической модернизации (передача непрофильных активов, выведение вспомогательных функций обслуживания производств на аутсорсинг, оптимизация численности, внедрение систем управления ресурсами, контроль за необоснованным ростом заработной платы и др.); недопущение направления и расходования средств на неэффективные проекты, концентрация ресурсов на проектах с высокой степенью готовности; принятие местными органами государственного управления мер по налаживанию двухсторонних взаимовыгодных контактов с сопредельными регионами в целях увеличения объёмов сбыта продукции.

Список использованных источников

1. Социально-экономическое положение Брестской области. Январь-февраль 2015 г.: стат. сб. Брест: Главное статистическое управление Брестской области, 2015.
2. Социально-экономическое положение Брестской области. Январь-декабрь 2014 г.: стат. сб. Брест: Главное статистическое управление Брестской области, 2015.

УДК 1 : 316

РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Студ. Кутаева А.Г., к.э.н. доц. Нечаева Т.Г.

Белорусско-Российский университет

Эффективное и динамическое развитие рыночных отношений и экономики в целом невозможно без предпринимательства. Это является необходимой составляющей развитой системы хозяйствования. Предпринимательство можно рассматривать как процесс поиска новых возможностей, внедрение новых способов производства, преодоление старых ограничений, открытость новым перспективам.

В экономике развитых стран малый бизнес имеет большое значение, обеспечивая занятость населения, формируя средний класс, а также являясь одним из способов полного раскрытия внутреннего потенциала личности. Малые предприятия оперативно заняли сегменты рынка, неперспективные с точки зрения крупных предприятий, что в значительной степени помогло и продолжает по сегодняшний день способствовать мировому сообществу в преодолении стагнационных явлений в экономике. При современных масштабах развития малый бизнес во многих странах обеспечивает стабильность государства, обслуживает своих граждан, создаёт богатство в стране.

Мелкие предприятия представлены во всех отраслях экономики и играют важную роль. Доля малых и средних предприятий в ВВП развитых стран следующая: США – 50-52 %, Япония – 52- 55 %, Германия – 50 – 52 %, Великобритания – 50-53 %, Италия – 57-60 %, страны ЕС-63-67 %, Российская Федерация – 12-14 %,

в то время как в Республике Беларусь она составляет 22 %. Это свидетельствует о том, что страна является развивающейся.

По информации Национального статистического комитета Беларуси, за 2013 год удельный вес ВВП, произведенного субъектами малого и среднего предпринимательства, составил 22,3 % от общего объема ВВП республики и снизился по сравнению с 2012 на 1,2 процента.

В 2013 году в Беларуси сохранилась тенденция увеличения числа субъектов малого и среднего предпринимательства, причем, как и в предыдущие годы – за счет микроорганизаций (численность персонала – до 15 чел.). По сравнению с 2012 годом количество этих фирм увеличилось на 12,5 %, в то время как малых организаций – на 0,8 %, а средних организаций – сократилось на 4,7 %. Таким образом, если в 2009 году микроорганизации составляли 79,1 % от общего числа МСП, то в 2013 году их доля возросла до 84,9 %. Анализируя численность работников занятых в малом бизнесе можно сказать, что численность работников организаций малого бизнеса за 2013 г. составила 1237,9 тыс. человек, что на 28 тыс. человек больше, по сравнению с 2012 г. или на 2,2 %. Причем на долю микроорганизаций и малых организаций приходится 68,4 %, средних организаций – 31 % удельного веса в средней численности работников организаций.

Анализируя объем производства продукции (работ, услуг) можно сделать вывод, что объем производства продукции (работ, услуг) предприятий малого бизнеса за 2013 год составил 282,2 трлн. рублей, что на 18,4 трлн. рублей больше, чем в 2012 году, или на 6,5 %. Приведенные данные говорят о положительной динамике развития страны.

Структура малого и среднего предпринимательства неоднородна. В 2013 году работало субъектов малого и среднего предпринимательства в сферах: торговли, ремонта автомобилей (38,7 %), обрабатывающей промышленности (14,7 %), транспорт и связь (9,5 %) и строительстве (9,4 %). При рассмотрении показателей распределения количества организаций по видам экономической деятельности в период 2012-2013 годы мы видим, что число организаций, задействованных в:

- сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве снизилось на 0,5 %;
- обрабатывающей промышленности снизилась на 1 %;
- строительстве остаётся постоянным;
- торговле; ремонте автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования снизилось на 1,8 %;
- транспорте и связи увеличилось на 2,7 %;
- операциях с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг потребителям увеличилось на 0,5 %.

При рассмотрении показателей распределения объема производства малых и средних организаций в период 2012-2013 годы мы видим, что объем производства продукции (в рублях) по видам экономической деятельности изменяется следующим образом в:

- сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве снизился на 0,6 %;
- обрабатывающей промышленности снизился на 7 %;
- строительстве увеличился на 4,4 %;
- торговле; ремонте автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования наблюдается снижение на 3,5 %;
- транспорте и связи увеличение на 1 %;
- операциях с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг потребителям увеличилось 2,7 %.

Итоговый анализ показателей за несколько лет свидетельствует о значительных колебаниях в структуре предпринимательского сектора. Можно сделать вывод о том, что наблюдается рост числа предприятий в сфере услуг (транспорта и связи, операции с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг потребителям) в 2013 году по сравнению с другими годами и снижение числа предприятий в других секциях экономики вследствие перетекания капиталов. Это связано с тем, что государством взят курс на увеличение доли предприятий в сфере услуг.

Организации малого и среднего бизнеса, функционирующие в Республике Беларусь, являются активными участниками экспортно-импортных операций. Объем внешней торговли товарами Республики Беларусь состоит из нескольких показателей, а именно экспорта, импорта и сальдо. В 2012 году экспорт страны составил 19 млрд. долларов США, а в 2013 он составил 13,9 млрд. долларов, т.е. снизился на 5,1 млрд. долларов. Импорт за период 2012-2013 года снизился на 0,8 млрд. долларов. Белорусские малые и средние предприятия в большинстве своем сосредоточены на внутреннем рынке страны.

Таким образом, динамика развития малого и среднего предпринимательства в Беларуси позволяет рассчитывать на постепенное повышение его роли в экономике, увеличение вклада в ВВП и доли занятых в секторе малого и среднего предпринимательства до уровня развитых стран.

Это может произойти в результате проведения некоторых мероприятий со стороны государств, а именно:

- доходы банков, которые получены от выдачи кредитов по более высоким ставкам, следует облагать высокими налогами;
- уменьшить поддержку низкоэффективных проектов, прежде всего среди государственных предприятий;
- ориентироваться на рыночное распределение ресурсов, что позволит кардинально улучшить малому и среднему бизнесу доступ к кредитам;

- повышение эффективности распределения кредитов на основе рыночных принципов должно привести к естественному снижению стоимости кредитования для субъектов малого и среднего бизнеса;
- создание бизнес-союзов, которые будут активно выступать наиболее эффективными представителями и защитниками интересов предпринимательских сообществ.

В настоящее время можно утверждать, что современное цивилизованное предпринимательство является важнейшим стратегическим фактором устойчивого экономического развития, достижения уровня жизни населения, удовлетворяющего его потребностям.

УДК 330(476.5)

«ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ»

М.э.н., асп. Корсак И.А., к.э.н., доц. Сияк Н.Г.

Белорусский государственный технологический университет

В современных условиях инновационная активность является фактором, который предопределяет способность предприятия к выживанию. В свою очередь, предприятие, чтобы иметь конкурентные преимущества в долгосрочном периоде, должно проводить соответствующие изменения, как в товарной номенклатуре, так и в самой организации производства. Для этого необходима предварительная оценка и дальнейший учет инновационного потенциала предприятия по эффективному внедрению новых технологий в хозяйственный оборот. В связи с этим, в данной статье предлагаются 2 методики оценки инновационного потенциала на примере промышленных предприятий Республики Беларусь.

При оценке инновационного потенциала промышленных предприятий Республики Беларусь использовано 2 методики, анализ которых проведен далее.

В качестве методологической основы оценки инновационной активности используются принципы анализа финансово-экономического состояния и особенности системы деловой активности предприятий автора А.А. Трифиловой [1, с. 55].

Совокупность расчетных экономических показателей инновационной активности определяет степень обеспеченности предприятия экономическими ресурсами в инновационной сфере. Отсюда оценку инновационного потенциала предлагается проводить на предмет достаточности у предприятия финансово-экономических ресурсов для эффективного обеспечения не только стратегической инновационной, но и текущей производственной деятельности.

На основании вышеизложенной методики оценки инновационного потенциала, произведены расчеты и определен трехмерный показатель финансовой устойчивости потенциала валообразующих предприятий Минпрома. Итоговый результат представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Уровни инновационного потенциала промышленных предприятий Министерства промышленности Республики Беларусь

Показатель	Финансово экономическое обеспечение внедрения			
	2013 г.	2012 г.	2011 г.	2010 г.
Трехмерный показатель финансовой устойчивости потенциала ОАО «МАЗ» - управляющая компания холдинга «БЕЛАВТОМАЗ»	Низкий	Средний	Высокий	Высокий
Трехмерный показатель финансовой устойчивости потенциала ОАО «БЕЛАЗ»-управляющая компания «БЕЛАЗ-ХОЛДИНГ»	Высокий	Высокий	Высокий	Средний
Трехмерный показатель финансовой устойчивости потенциала ОАО «БМЗ» - управляющая компания холдинга «БМК»	Низкий	Низкий	Низкий	Низкий
Трехмерный показатель финансовой устойчивости потенциала ОАО «МТЗ»	Средний	Средний	Средний	Средний

Из приведенной таблицы 1 видно, что предприятия имеют различные уровни инновационного потенциала.

Наиболее высокий уровень инновационного потенциала в 2013 году характерен для ОАО «БЕЛАЗ» - управляющая компания «БЕЛАЗ-ХОЛДИНГ» и ОАО «МТЗ».

Соответственно ОАО «БЕЛАЗ» - управляющая компания «БЕЛАЗ-ХОЛДИНГ» имеет высокую обеспеченность собственными ресурсами или высокий инновационный потенциал, т.е. стратегия инновационного развития предприятия может осуществляться без внешних заимствований.

ОАО «МТЗ» имеет нормальную обеспеченность производства финансовыми ресурсами или средний уровень инновационного потенциала. В связи с этим, для эффективного вовлечения новых технологий в хозяйственный оборот ОАО «МТЗ», следует использовать некоторый объем заемных средств.

Анализ в динамике показал, что ОАО «МАЗ» – управляющая компания холдинга «БЕЛАВТОМАЗ» потерял свои позиции лидерства в финансово-экономическом обеспечении внедрений. Если в 2012 году уровень финансового обеспечения производства необходимыми ресурсами характеризовался, как средний для эффективного вовлечения новых технологий в хозяйственный оборот, то в 2013 году, как удовлетворительный уровень финансового обеспечения производственных запасов и затрат или низкий уровень инновационного потенциала. Для реализации стратегии инновационного развития требуется привлечение значительных финансовых средств из внешних источников.

Таблица 2 – Инновационный потенциал промышленных предприятий Министерства промышленности Республики Беларусь

Название показателя	ОАО «БЕЛАЗ»- управляющая компания «БЕЛАЗ-ХОЛДИНГ»	ОАО «МТЗ»	ОАО «БМЗ» управляющая компания холдинга «БМК»	ОАО «МАЗ» - управляющая компания холдинга «БЕЛАВТОМАЗ»	Высокий или лидирующий уровень	Средние или доступный уровень	Низкий или недостаточный уровень
Производительность труда, тыс.долл.США	Средний	Низкий	Высокий	Низкий	Более 90	90-65	менее 65
Доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции, %	Высокий	Высокий	Низкий	Средний	Более 60	60-40	менее 40
Доля среднесписочной численности работников выполняющих НИР в среднесписочной численности инженерно-технического персонала, %	Высокий	Средний	Низкий	Низкий	Более 20	20-10	менее 10
Доля затрат на технологические, организационные, маркетинговые инновации в общей сумме затрат на производство и продукции, %	Средний	Высокий	Средний	Низкий	Более 4,0	4,0-2,5	менее 2,5
Коэффициент обновления оборудования, %	Средний	Высокий	Средний	Низкий	Более 0,21	0,21-0,19	менее 0,19
Коэффициент выбытия оборудования	Высокий	Средний	Низкий	Средний	Более 0,20	0,20-0,14	менее 0,14
Доля нематериальных активов в общей стоимости основных фондов, %	Низкий	Средний	Низкий	Высокий	Более 2,0	2,0-1,2	менее 1,2
Коэффициент износа основных фондов, %	Низкий	Низкий	Высокий	Средний	менее 0,40	0,50-0,40	Более 0,50

Низкий уровень инновационного потенциала характерен и для ОАО «БМЗ» - управляющая компания холдинга «БМК» на протяжении 4 лет.

Согласно методики оценки инновационного потенциала промышленных предприятий, А. В. Кругловым [2,с.105] предлагается оценивать инновационный потенциал промышленных предприятий Минпрома следующими показателями, представленными в таблице 2.

На основании анализа данных, полученных при определении инновационного потенциала промышленных предприятий Минпрома, сформировано 3 уровня значений показателей: лидерские, достижимые, недостаточные.

Выбор именно этой группы показателей, определенных на основе анализа результатов мониторинга инновационного потенциала, обусловлен их значимостью для характеристики инновационного потенциала предприятия. Они отражают квалификационный уровень работников, характеристику основных фондов предприятия, эффективность производства инновационной продукции, научную и интеллектуальную составляющие процесса производства и т.д. Данная группа показателей охватывает все стороны инновационного процесса.

Это позволит дать качественную характеристику достигнутому уровню инновационного потенциала отдельных предприятий. Лидерским можно считать такой уровень показателей инновационного потенциала предприятия, который достигнут лидерами в области инновационного развития и превышает средний уровень по группе предприятий данной отрасли. Если уровень показателей инновационного потенциала предприятия при оценке попадает в интервал среднего значения по группе предприятий данной отрасли, то уровень его использования допускает инновационное развитие. Недостаточным уровнем показателей инновационного потенциала предприятия соответственно будет такой, который не входит в первые две группы. Далее рассмотрим более подробно каждый показатель.

Средний уровень производительности труда за 2010-2013 год составил по четырем предприятиям 90-65 тыс.долл.США.

Доля инновационной продукции в объеме отгруженной продукции в среднем за 2012-2013 года стабильно высокая и составляет 60-40%.

Доля среднесписочной численности работников, выполняющих научно-исследовательские разработки в среднесписочной численности инженерно-технического персонала за 2010-2013 года, достаточно высокая 20-10%.

Доля затрат на технологические, организационные, маркетинговые инновации в общей сумме затрат на производство и продукции в среднем за 2010 – 2013 года достаточно низкая 4 - 2,5 %.

Коэффициент обновления основных средств целесообразно рассматривать с коэффициентом выбытия основных средств.

Коэффициент обновления имеет тенденцию к увеличению на протяжении 2010 – 2012 годов и лишь незначительно снижается к 2013 году. Средний уровень коэффициента обновления основных фондов за 2010 – 2013 года составляет 0,21-0,19%, а коэффициента выбытия 0,19-0,14%, т.е. меньше коэффициента обновления, что имеет место расширение воспроизводства основных фондов.

На протяжении 2010-2013 годов доля нематериальных активов в общей стоимости достаточно низкая.

ОАО «МАЗ» - управляющая компания холдинга «БЕЛАВТОМАЗ» удельный вес нематериальных активов в стоимости основных средств резко снизился, значительную динамику к увеличению можно наблюдать по ОАО «МТЗ».

Наиболее стабильный данный показатель оказался у ОАО «БМЗ» и ОАО «БЕЛАЗ».

По вышеуказанным предприятиям износ основных средств за рассматриваемый период достаточно низкий и уменьшается. Средний уровень коэффициента износа основных фондов за 2010-2013 года составил 0,50-0,40%, что ниже нормального значения (нормативное значение $\leq 0,50$).

Анализ динамики инновационного потенциала является важной характеристикой, позволяющей определить вектор развития предприятия, но сравнение частных показателей со средними по годам позволяет дать исчерпывающую характеристику инновационного потенциала предприятий.

Подобным образом может быть проанализировано любое предприятие.

Данные методики являются универсальными для определения изменения инновационного потенциала промышленных предприятий.

Предлагаемые методы оценки инновационного потенциала позволят промышленному предприятию оценить свой инновационный потенциал на фоне средневзвешенных показателей, что, в свою очередь, будет способствовать выявлению как «сильных», так и «слабых» сторон предприятия.

Список использованных источников

1. Трифилова А.А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия. М.: Финансы и статистика, 2005. с.304.
2. 2.Круглов А.В. Методика оценки инновационного потенциала промышленных предприятий, 2012 №3, с.105.
3. 3.Бухгалтерский баланс за 2010 - 2013 годы: ОАО «МАЗ» - управляющая компания холдинга «БЕЛАВТОМАЗ»; ОАО «БЕЛАЗ» - управляющая компания «БЕЛАЗ-ХОЛДИНГ»; ОАО «БМЗ» - управляющая компания холдинга «БМК»; ОАО «МТЗ».

УДК 658.1:338.3 (075.8)

МОДЕЛИ АНАЛИЗА ПРИБЫЛИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ

Д.э.н., проф. Пятницкий Д.В.

Ивановский государственный политехнический университет

Для анализа прибыли от реализации продукции могут быть использованы различные модели. В наиболее часто используемой модели прибыль зависит от объема реализации продукции Q_{Σ} , ее структуры, цен и полной себестоимости. Цены на продукцию могут быть обобщены в показателе средней цены (\bar{C}), а

себестоимость – в показателе средней себестоимости (\bar{C}). Разность (средней) цены и (средней) полной себестоимости дает показатель (средней) удельной прибыли. Изменение средней удельной прибыли ($\bar{P}L$) отражает как изменение структуры реализованной продукции, так и изменение уровня цен и удельной себестоимости конкретных изделий. Первая модель анализа прибыли (Π) имеет различные формы:

$$\Pi = Q_{\Sigma} \sum_{i=1}^N \text{УД}_i (\text{Ц}_i - \text{C}_i) = Q_{\Sigma} \cdot (\bar{\text{Ц}} - \bar{\text{C}}) = Q_{\Sigma} \cdot \bar{P}L, \quad (1)$$

где УД_i – доля i -го изделия в объеме реализации продукции Q_{Σ} в условно-натуральном выражении; Ц_i – цена i -го изделия; C_i – себестоимость i -го изделия.

Показатель прибыли от реализации продукции может быть увязан с показателями рентабельности производства (или затрат) i -х видов продукции (отношение удельной прибыли к полной себестоимости реализованной продукции i -го вида):

$$R = \sum_{i=1}^N \text{УД}_i^C \frac{\text{Ц}_i - \text{C}_i}{\text{C}_i} = \sum_{i=1}^N \text{УД}_i^C \cdot R_i, \quad (2)$$

$$\bar{P}L = \sum_{i=1}^N \text{УД}_i (\text{Ц}_i - \text{C}_i) = \bar{\text{Ц}} - \bar{\text{C}} = \bar{\text{C}} \cdot R, \quad (3)$$

$$\Pi = Q_{\Sigma} \cdot \bar{P}L = Q_{\Sigma} \cdot \bar{\text{C}} \cdot R, \quad (4)$$

где R – рентабельность производства (затрат); R_i – рентабельность производства (затрат) по изделиям i -го вида; УД_i^C – удельный вес i -го изделия в затратах на производство продукции.

Факторами первого уровня для этой модели являются объем реализованной продукции в условно-натуральном выражении, средняя себестоимость и рентабельность производства. На первом месте в модели должен стоять объем реализованной продукции в условно-натуральном выражении. Порядок следования двух оставшихся факторов в модели определяется тем, что себестоимость продукции – количественный фактор, а рентабельность производства – качественный. Рентабельность производства зависит от структурного фактора (структура определяется на основе базовой себестоимости) и уровня рентабельности производства конкретных изделий:

$$\Delta \Pi(Q_{\Sigma}) = \Delta Q_{\Sigma} \cdot \bar{\text{C}}_0 \cdot R_0, \quad \Delta \Pi(\bar{\text{C}}) = Q_{\Sigma 1} \cdot \Delta \bar{\text{C}} \cdot R_0, \quad \Delta \Pi(R) = Q_{\Sigma 1} \cdot \bar{\text{C}}_1 \cdot \Delta R. \quad (5)$$

Рост средней себестоимости при данной рентабельности затрат приводит к росту прибыли, однако с учетом его влияния на рентабельность он действует всегда негативно. Модель, основанная на рентабельности продукции, свободна от такой коллизии:

$$\Pi = Q_{\Sigma} \cdot \bar{P}L = Q_{\Sigma} \cdot \bar{\text{Ц}} \cdot R', \quad (6)$$

где R' – рентабельность продукции (отношение прибыли от реализации к объему реализации).

Представляет теоретический и практический интерес вопрос согласования при использовании различных моделей анализа прибыли:

$$\Pi = Q_{\Sigma} \cdot \sum \text{УД}_i \cdot (\text{Ц}_i - \text{C}_i), \quad (7)$$

$$\Pi = Q_{\Sigma} \cdot \bar{\text{C}} \cdot \bar{R}, \quad (8)$$

$$\Pi = Q_{\Sigma} \cdot \bar{\text{Ц}} \cdot \bar{R}'. \quad (9)$$

С целью обеспечения непротиворечивых и согласованных результатов анализа, полученных с использованием моделей (7), (8), (9), были выведены формулы, приведенные в табл.1 и табл.2, предполагающие обоснованную ниже последовательность подстановки факторов.

Таблица 1 – Сравнительная оценка влияния факторов на прибыль от реализации продукции в моделях $\Pi = Q_{\Sigma} \cdot \sum \text{УД}_i \cdot (\text{Ц}_i - \text{C}_i)$ и $\Pi = Q_{\Sigma} \cdot \bar{\text{C}} \cdot \bar{R}$

Факторы		Изменение прибыли от реализации продукции		
Q_{Σ}		$\sum \Delta Q_i \cdot (\text{Ц}_{i0} - \text{C}_{i0})$		
$\bar{\text{C}}$	C_i	$\left(\frac{\bar{\Pi}_0}{\bar{\text{C}}_0} - 1\right) \sum Q_{i1} \cdot \Delta \text{C}_i$	$Q_{\Sigma 1} \Delta \bar{\text{C}} \left(\frac{\bar{\text{Ц}}_0}{\bar{\text{C}}_0} - 1\right)$	
	УД_i	$Q_{\Sigma 1} \sum \left[\frac{Q_{i1}}{Q_{\Sigma 1}} - \frac{Q_{i0}}{Q_{\Sigma 0}} \right] \cdot \text{C}_{i0} \cdot \left(\frac{\bar{\Pi}_0}{\bar{\text{C}}_0} - 1\right)$		
$\bar{R} = \bar{\Pi} / \bar{\text{C}} - 1$	$\bar{\text{C}}$	УД_i	$Q_{\Sigma 1} \sum \left[\frac{Q_{i1}}{Q_{\Sigma 1}} - \frac{Q_{i0}}{Q_{\Sigma 0}} \right] \cdot \text{C}_{i0} \cdot \left(-\frac{\bar{\Pi}_0}{\bar{\text{C}}_0}\right)$	$-Q_{\Sigma 1} \cdot \frac{\Delta \bar{\text{C}}}{\bar{\text{C}}_0} \cdot \bar{\text{Ц}}_0$
		C_i	$\left(-\frac{\bar{\Pi}_0}{\bar{\text{C}}_0}\right) \sum Q_{i1} \cdot \Delta \text{C}_i$	
	$\bar{\Pi}$	УД_i	$Q_{\Sigma 1} \sum \left[\frac{Q_{i1}}{Q_{\Sigma 1}} - \frac{Q_{i0}}{Q_{\Sigma 0}} \right] \cdot \text{Ц}_{i0}$	$Q_{\Sigma 1} \cdot \Delta \bar{\Pi}$
		Ц_i	$\sum Q_{i1} \cdot \Delta \text{C}_i$	

Таблица 2 – Сравнительная оценка влияния факторов на прибыль от реализации продукции в моделях $\Pi = Q_{\Sigma} \cdot \sum УД_i \cdot (\bar{C}_i - C_i)$ и $\Pi = Q_{\Sigma} \cdot \bar{C} \cdot \bar{R}'$

Факторы		Изменение прибыли от реализации продукции		
Q_{Σ}		$\sum \Delta Q_i \cdot (\bar{C}_{i0} - C_{i0})$ или $\Delta Q_{\Sigma} \cdot \bar{C}_0 \cdot \bar{R}'_0$		
\bar{C}	$УД_i$	$Q_{\Sigma 1} \sum \left[\frac{Q_{i11}}{Q_{\Sigma 1}} - \frac{Q_{i0}}{Q_{\Sigma 0}} \right] \cdot C_{i0} \cdot \left(1 - \frac{\bar{C}_0}{\bar{C}_0} \right)$	$Q_{\Sigma 1} \Delta \bar{C} \left(1 - \frac{\bar{C}_0}{\bar{C}_0} \right)$	
	C_i	$\left(1 - \frac{\bar{C}_0}{\bar{C}_0} \right) \sum Q_{i1} \cdot \Delta C_i$		
$\bar{R} = 1 - \bar{C}/\bar{C}$	\bar{C}	$УД_i$	$Q_{\Sigma 1} \sum \left[\frac{Q_{i11}}{Q_{\Sigma 1}} - \frac{Q_{i0}}{Q_{\Sigma 0}} \right] \cdot C_{i0} \cdot \frac{\bar{C}_0}{\bar{C}_0}$	$-Q_{\Sigma 1} \cdot \frac{\Delta \bar{C}}{\bar{C}_0} \cdot \bar{C}_0$
		C_i	$\frac{\bar{C}_0}{\bar{C}_0} \sum Q_{i1} \cdot \Delta C_i$	
	\bar{C}	$УД_i$	$Q_{\Sigma 1} \sum \left[\frac{Q_{i11}}{Q_{\Sigma 1}} - \frac{Q_{i0}}{Q_{\Sigma 0}} \right] \cdot C_{i0}$	$-Q_{\Sigma 1} \cdot \Delta \bar{C}$
		C_i	$\sum Q_{i1} \cdot \Delta C_i$	

Эти модели отличаются факторами первого порядка. Если в модели (7) факторы первого порядка - объем выпуска продукции, структура, цена и себестоимость, то в двух других моделях – это объем выпуска продукции, средняя себестоимость, рентабельность затрат (модель (8) и рис.1), средняя цена и рентабельность продукции (модель (9) и рис.2).

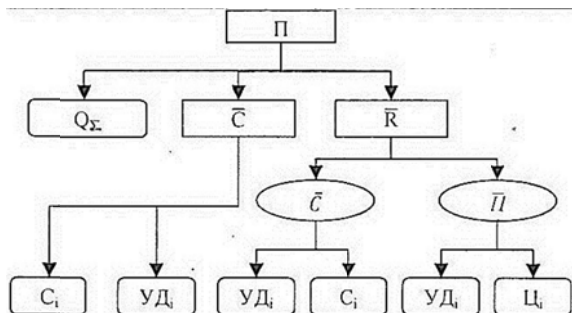


Рисунок 1 – Структура факторов прибыли от реализации продукции в модели $\Pi = Q_{\Sigma} \cdot \bar{C} \cdot \bar{R}$

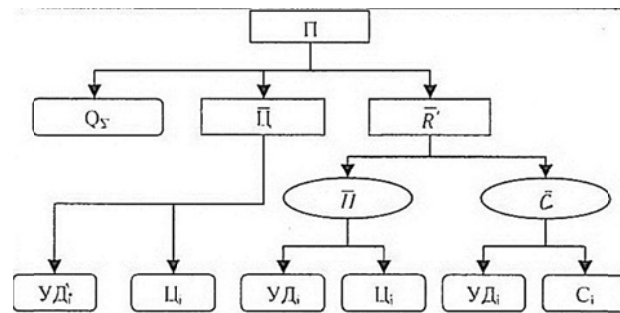


Рисунок 2 – Структура факторов прибыли от реализации продукции в модели $\Pi = Q_{\Sigma} \cdot \bar{C} \cdot \bar{R}'$

Факторами второго порядка в моделях (8) и (9) являются: для средней себестоимости – структура продукции и себестоимость конкретных изделий, для средней цены - структура продукции и цены конкретных изделий, для показателей рентабельности - структура продукции цены и себестоимость конкретных изделий. Две модели являются согласованными, если суммарный итог влияния факторов второго и более высокого порядка на резульатный показатель в одной модели равен влиянию соответствующих факторов в другой модели. Например, для моделей (7) и (8) влияние структурных сдвигов должно совпадать:

$$\Delta \Pi_1(УД) = \Delta \Pi_2(\bar{C}(УД)) + \Delta \Pi_2 \left(R \left(\bar{C}(УД) \right) \right) + \Delta \Pi_2 \left(R \left(\bar{C}(УД) \right) \right), \quad (10)$$

где $\Delta \Pi_1(УД)$ – влияние изменения структуры продукции (структурного фактора) на прибыль, измеренное с помощью модели (7); $\Delta \Pi_2(\bar{C}(УД))$ - влияние структурного фактора как фактора второго порядка в цепи $УД \rightarrow \bar{C} \rightarrow \Pi$ на прибыль, измеренное с помощью модели (8); $\Delta \Pi_2 \left(R \left(\bar{C}(УД) \right) \right)$ - то же в цепи $УД \rightarrow \bar{C} \rightarrow R \rightarrow \Pi$; $\Delta \Pi_2 \left(R \left(\bar{C}(УД) \right) \right)$ - то же в цепи $УД \rightarrow \bar{C} \rightarrow R \rightarrow \Pi$.

Для того чтобы достичь такого равенства для всех факторов, необходимо четко соблюдать согласованную последовательность цепных подстановок. Если считать верной последовательность: $Q_{\Sigma} \rightarrow УД_i \rightarrow C_i \rightarrow C_i$, а такой порядок признается правильным большинством экономистов-аналитиков, то для второй модели согласованные (идентичные) результаты дает только следующая цепь: $Q_{\Sigma} \rightarrow \bar{C}(УД_i \rightarrow C_i) \rightarrow \bar{R}(\bar{C}(УД_i \rightarrow C_i) \rightarrow \bar{C}(УД_i \rightarrow C_i))$. Данная последовательность подстановок позволяет однозначно определить формулы (табл.1 и 2) оценок влияния факторов всех порядков на резульатный показатель (в рассматриваемом случае – прибыль).

В результате соблюдения обоснованной выше последовательности цепных подстановок может быть обеспечена непротиворечивость и согласованность оценок влияния факторов на резульатный показатель.

2.4 Экономическая теория и маркетинг

УДК 339.138

МЕТОДИКА КОНЪЮНКТУРНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Студ. Костюченко В.И., к.т.н., проф. Веденин Г.А.

Витебский государственный технологический университет

Конъюнктурное исследование предполагает собой сложный процесс определения текущего состояния конкретного рынка, составление прогноза и тенденций его развития. Информация, полученная в ходе исследования, необходима предприятию для выработки решений как в области сбыта товаров и услуг, так и для планирования научно-технической деятельности, капиталовложений [1].

В данной работе, в качестве примера, будет рассматриваться фармацевтический рынок, как стратегический для Республики Беларусь, что непосредственно отражается на характере функционирования отрасли. Данный рынок является высокодоходным, особенно в розничном сегменте. Его основными специфическими чертами являются: регулирование цен, высокий уровень конкуренции, острая борьба за потребителя, технологии продвижения.

Программа импортозамещения фармацевтической отрасли во многом зависит от не производимого в Беларуси сырья и субстанций для производства лекарственных средств, тем самым, в дальнейшем, должны быть предприняты основные решения о нахождении аналогов и замене импортного сырья.

Цель данного исследования: оценка текущего состояния рынка лекарственных препаратов Республики Беларусь.

Задачи, которые необходимо реализовать в ходе исследования:

- определить сущность конъюнктурных исследований;
- изучить методику проведения конъюнктурных исследований;
- составить план конъюнктурных исследований выбранного товарного рынка;
- проанализировать конъюнктуру товарного рынка лекарственных препаратов Республики Беларусь и найти новые пути его развития.

Исследование проводилось по следующим направлениям: изучение общей экономической ситуации, сложившейся на рынке лекарственных препаратов; анализ производства и потребления, возможностей сбыта данной продукции; выделение основных тенденций и составление прогноза развития рынка лекарственных препаратов.

В данной работе использованы материалы Национального статистического комитета и Министерства здравоохранения Республики Беларусь.

Экономическая конъюнктура – сложившаяся на рынке экономическая ситуация, характеризующаяся соотношением между спросом и предложением, уровнем цен, товарных запасов, портфелем заказов, положением конкурирующих фирм и другими экономическими показателями [4].

Основная задача конъюнктурного анализа – начертание картины вероятного будущего: определение возможностей, которыми следует воспользоваться, и потенциальных опасностей, которых следует избежать.

Результат конъюнктурных исследований состоит в разработке прогнозов, необходимых для обоснования и корректировки текущих планов производства и сбыта продукции, подготовке предложений по обоснованию коммерческих решений, которые направлены на предотвращение возможных негативных явлений на рынке.

Методика изучения и прогнозирования экономической конъюнктуры включает ряд последовательных этапов: текущее наблюдение, анализ конъюнктуры и прогноз конъюнктуры для принятия решения. Данная последовательность реализуется следующим образом, представленным ниже [2].

Осуществляется *наблюдение за конъюнктурой* – сбор необходимой информации о состоянии, тенденциях и перспективах её развития. Так как рассматривается конъюнктура товарного рынка, примерная схема текущего наблюдения будет следующей [3]:

производство и структура, технологии производства, конкурентоспособность товара;
потребление товара, изменения в характере потребления под влиянием НТП, конкуренция с товарами-субститутами;

фирменная структура рынка – фирмы-производители и фирмы-потребители;
внешняя торговля – физический и стоимостной объём экспорта и импорта данного товара;
цены сделок на товар во внешней торговле, а также оптовые и розничные цены внутреннего рынка.

Далее, в рамках *анализа конъюнктуры*, формируют временные ряды по каждому из отобранных показателей (временной ряд описывает последовательность изменения показателя в прошлые и настоящие периоды), определяют степени и направления воздействия каждого фактора в отдельности и устанавливают места и роли каждого из них в формировании конъюнктуры.

На заключительном этапе определяется *горизонт прогноза* – это срок, на который ведётся прогноз и сам прогноз – научно-обоснованное суждение о возможных состояниях объекта в будущем.

На основе ранее полученного материала можно составить следующий план конъюнктурных исследований рынка лекарственных препаратов Республики Беларусь:

1. Определение целей и направлений конъюнктурных исследований.

2. Составление базы данных.
3. Объективная оценка деятельности предприятий-производителей лекарственных препаратов на территории РБ.
4. Анализ полученной информации.
5. Прогнозные оценки конъюнктуры на основании собранных и проанализированных данных.

В соответствии с планом была разработана последовательность, по которой далее и будет представлен конъюнктурный анализ.

Производство

Белорусские фармацевтические предприятия выпускают более 1 100 наименований лекарственных средств, тогда как всего в Беларуси зарегистрировано около 5 500 наименований. Фармацевтическими предприятиями освоено около 30% номенклатуры рынка по международным и патентованным наименованиям.

В 2014 году было произведено более 420 млн упаковок (+7,4% к прошлому году) на сумму около 480 млн долл. США (+50,3% к прошлому году). Среднегодовой темп прироста за последние 5 лет составил 30% (при этом в отдельные годы прирост составлял более 50%), что требовало от производителей значительного прироста производств и разработки новых препаратов (рис. 1 и 2).

Рис. 1 - Объем внутреннего производства, млн. долл. США (в оптовых ценах)

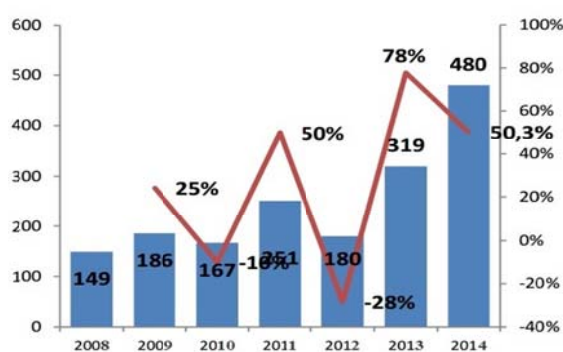
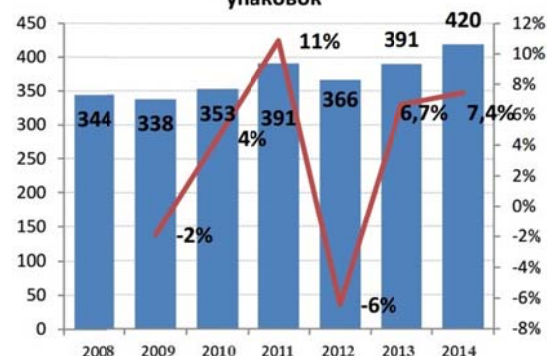


Рис.2 - Объем внутреннего производства в натуральном выражении, млн. упаковок



Внешняя торговля

Основной характеристикой рынка фармацевтической продукции является импортозависимость. В 2014 году объем импорта составил 752 млн долл. США против объема экспорта в 163 млн долл. США (экспорт меньше импорта в 4,5 раза). Объем импорта в 2014 году составил 752 млн долл. США (+17,5% к предыдущему году).

На протяжении последних 5 лет наблюдается снижение дисбаланса во внешней торговле. Так, среднегодовой темп прироста импорта за период 2010-2014 составляет 7% (в абсолютном выражении объем импорта вырос на 216 млн долл. США или в 1,4 раза).

Среднегодовой темп прироста экспорта за этот же период составил 13,3% (в абсолютном выражении объем экспорта увеличился на 76 млн долл. США или в 1,9 раза) (рис. 3).

Рис. 3 - Внешнеторговый оборот ЛС в 2014 году, млн. долл. США



Потребление / Емкость рынка

Емкость фармацевтического рынка Беларуси в 2014 году превысила 1 млрд долл. США (+31% по сравнению с 2013 годом). Большая часть ЛС (70%), представленная на белорусском рынке, относится к ЛС иностранного производства. На повышение емкости рынка повлияло повышение всех показателей на рынке (импорт и производство). В 2013-2014 гг потребление лекарственных средств на душу населения составило 113 долл. США (+31,5% к предыдущему году) (рис. 4 и 5).

Рис. 4 - Емкость фармацевтического рынка, млн. долл.



Предприятия-производители

Индустрия в основном представлена государственными компаниями. Крупнейшие белорусские производители лекарственных средств – РУП Белмедпрепараты, ОАО Боримед, СООО Фармлэнд и СООО Лекфарм (в 2013 объем продаж в оптовых ценах вырос на 30,7%). В 2014 году, согласно предварительным данным, доля РУП «Белмедпрепараты» на розничном и госпитальном рынке составила 7,1% (в денежном выражении), доля ОАО «Боримед» - 5,9%, СООО «Фармлэнд» – 2,8%, СООО «Лекфарм» - 3,3%.

Рынок имеет строгую дифференциацию по стоимости ЛС: внутренние производители относятся к низкому и средне-низкому сегменту, иностранные – к дорогому сегменту. В связи с этим сильно заметна разница цен. Так, если средняя цена белорусских производителей составляет 1,1 долл. США (в оптовых ценах), то средняя цена иностранных производителей – 4 долл. США (в оптовых ценах). Таким образом, цены отличаются 3,6 раза. Вместе с тем выручки белорусских производителей выросли значительно, что объясняется и поддержкой экспорта (как директивно для государственных предприятий, так и рекомендательно для всех остальных предприятий), а также необходимостью замещения импорта отечественными аналогами.

Прогноз и тенденции

На развитие фармацевтического рынка оказывают влияние следующие факторы:

- 1) стабильность макроэкономических показателей;
- 2) административная составляющая;
- 3) изменения во внешней политике страны.

В целом прогноз развития фармацевтического рынка благоприятный как для отечественных производителей, так и для иностранных поставщиков. Несмотря на программу импортозамещения, доля импортных препаратов в структуре рынка практически не изменилась.

В 2014-2015 гг. сохранится государственная поддержка отечественных производителей ЛС. Правительством Беларуси будут продолжены работы по подготовке проекта нового для страны проекта – БелБиограда (он будет размещён на территории трех регионов: Минск, Витебск, Горки). Создание всей необходимой инфраструктуры запланировано на реализовать до 2020 гг.

БЕЛБИОГРАД – парк технологий, который будет специализироваться на создании информационных, нано- и биотехнологий, методов геномной инженерии, с помощью которых будут создаваться товары с принципиально новыми свойствами и характеристиками, что будет содействовать политике импортозамещения и поможет повысить конкурентоспособность белорусской фармацевтической продукции.

В рамках реализации стратегии привлечения прямых иностранных инвестиций в республику на период до 2015 г. планируется создать в Беларуси фармацевтический кластер. Проект направлен на формирование конкурентоспособного на внешнем рынке фармацевтического производства на основе кооперации с иностранными компаниями, не имеющими своих производств в государствах — участниках СНГ, и научно-исследовательскими организациями, осуществляющими разработки в области производства современных лекарственных средств. Работа кластера будет ориентирована на рынок Таможенного союза. «Ядро» кластера составят РУП «Белмедпрепараты», ОАО «Борисовский завод медицинских препаратов», ОАО «Несвижский завод медицинских препаратов», УП «Минскинтеркапс». В 2015 году – продолжится активная работа отечественных предприятий по выпуску новых лекарственных препаратов для замещения импорта лекарств и развития экспорта в страны СНГ.

Список использованных источников

1. Веденин, Г.А. Маркетинговые исследования. Информация, анализ, прогноз/ Г.А. Веденин. – Витебск: УО «ВГТУ», 2007.–270 с.
2. Дурович, А.П. Практика маркетинговых исследований. Основные концепции и методы. Книга 1 и 2/ А.П. Дурович. – Мн.: БГЭУ, 2008. – 353 с.

3. Лебедева, О.А., Лыгина, Н.И. Маркетинговые исследования рынка: учебник/ О.А. Лебедева, Н.И. Лыгина. – М.: ИД «Форум»: ИНФРА-М, 2014. – 192 с.
4. Буров, А.С. Конъюнктура мировых рынков товаров и услуг: Учебное пособие для вузов/ А.С. Буров. – М: Издательство «Экзамен», 2005. – 160 с.

УДК 339.138

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ КОНЬЮНКТУРЫ

Студ. Костюченко В.И., к.т.н., проф. Веденин Г.А.

Витебский государственный технологический университет

Цель данной работы заключается в том, чтобы определить важность системного (комплексного) подхода в исследовании конъюнктуры рынка.

Задачи, которые необходимо реализовать в данном исследовании:

определить сущность конъюнктурных исследований;
раскрыть системные принципы, которые необходимо соблюдать при описании исследуемого объекта;
выделить основные конъюнктурообразующих факторы;

Конъюнктурное исследование представляет собой целенаправленный непрерывный сбор и обработка информации о состоянии хозяйства и товарного рынка, анализ и выявление особенностей и тенденций их функционирования, прогнозирования основных параметров и выдвижение возможных альтернатив для принятия решения. Целью исследования может быть определение ёмкости рынка, динамики и уровня цены товара, динамики объёма реализации товара, динамики экспорта или импорта.

Исследование конъюнктуры конкретного товарного рынка *в зависимости от целей исследования* можно проводить двумя путями:

если ставится задача выяснить тенденции и темпы развития конъюнктуры за определённый период, то анализ проводится путём изучения её динамики за этот период;

если ставится задача определить конъюнктуру на текущую дату, то производится анализ состояния конъюнктуры путём определения фазы экономического цикла и примерного места внутри фазы.

Прежде чем приступить к процессу исследования необходимо составить его макет и утвердить у высшего руководства. Руководитель исследования должен изложить в письменном виде проблему и цель исследования, что позволит избежать неправильного понимания целей работы исполнителями и руководителями [1].

Конъюнктурное исследование требует многоуровневого описания объекта. Объект должен быть представлен не менее чем на трёх уровнях обобщения: как целое, характеризующееся наиболее обобщёнными показателями; как структура, характеризующаяся показателями состояния элементов и их связей; как описание состояния отдельных элементов (рис. 1).

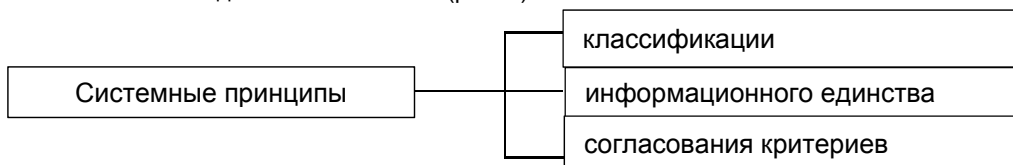


Рисунок 1 – Системные принципы, соблюдаемые при многоуровневом описании объекта

Принцип классификации позволяет ограничить число рассматриваемых состояний объекта, определяемых целями и требованиями точности, т.е. минимизировать описание объекта.

Принцип информационного единства требует, чтобы исходные параметры, а также производные и обобщенные параметры одинаково отражали главные тенденции изучаемого объекта.

Принцип согласования критериев требует увязки оценки состояния объекта на разных уровнях обобщения. Оценка состояния объекта не должна противоречить оценкам, сделанным на уровне структуры и совокупности элементов.

При исследовании конъюнктуры товарного рынка использование *комплексного подхода*, т.е. исследование во всей полноте его внутренних связей, факторов и условий функционирования означает, что объект должен изучаться во взаимодействии и взаимообусловленности с общехозяйственной конъюнктурой, конъюнктурой рынка товаров-субститутов, с конъюнктурой потребляющих отраслей [1].

Любая ситуация на рынке характеризуется набором показателей, которые изменяются под воздействием различных факторов. В результате этого складывается определённая конъюнктура в каждый рассматриваемый период [3].

Движущей силой, определяющей характер меняющейся конъюнктуры рынка, направления и темпы его развития, являются конъюктурообразующие факторы (КОФ), которые иначе могут быть описаны как конкретная форма проявления экономических законов и закономерностей, важнейших условий функционирования народного хозяйства [4].

В зависимости от целей конъюнктурного исследования все КОФ могут быть классифицированы по различным группам признаков (таблица 1).

Таблица 1 – Классификация конъюнктурообразующих факторов

Классификационные признаки	Классификационные группы факторов
Связь с экономическим циклом воспроизводства	Циклические Нециклические
Продолжительность воздействия	Долгосрочные Среднесрочные Краткосрочные
Принадлежность к изучаемому объекту	Внутренние Внешние
Принадлежность к рыночному механизму	Факторы спроса Факторы предложения Цены
Управляемость	Управляемые Неуправляемые
Предсказуемость	Прогнозируемые Непрогнозируемые
Направленность воздействия	Стимулирующие Сдерживающие
Теснота связи	Непосредственно влияющие Косвенно влияющие
Сфера происхождения, формирования	Экономические Социальные Политические Природные Научно-технические

Среди всех признаков стоит выделить следующий – принадлежность к рыночному механизму и соответствующие ему факторы: спроса, предложения и цены.

Изучение спроса и предложения товаров должно быть взаимосвязано с рынками фирмы и их отдельными сегментами. Изучаются также основные факторы, влияющие на ёмкость рынка, сферу потребления товара, степень монополизации рынка, формы и методы сбыта и их динамика.

Предложение товаров неразрывно связано с производством конкретных изделий. В процессе анализа динамики производства товара должны быть выявлены главные причины изменения объёма выпуска, влияние НТП на исследуемый рынок товара, появление новых товаров, динамика загрузки производственных мощностей и наличие их резерва, совершенствование технологий [2].

Важным КОФ являются цены. Здесь необходимо рассмотреть динамику цен, причины их изменений, колебания цен, изменение цен на сырьё и полуфабрикаты, рост производительности труда, условия потребления товаров, воздействие инфляции, изменение курса валют. Особое место отводится освещению политики конкурентов в области цен, госрегулированию ценообразования.

Следовательно, на основе вышесказанного можно сформулировать цельное понятие как *экономическая конъюнктура*, то есть сложившаяся на рынке экономическая ситуация, характеризующаяся соотношением между спросом и предложением, уровнем цен, товарных запасов, положением конкурирующих фирм и другими экономическими показателями.

Знание конъюнктуры рынка позволяет продавать и покупать товар по наиболее выгодным ценам, рационально маневрировать имеющимися ресурсами, оперативно расширять или сокращать выпуск товаров в соответствии с ожидаемой обстановкой на рынке.

Комплексное исследование рынка служит исходным моментом для составления программ маркетинга по отдельным видам товаров или их группы. В силу этого конечные результаты внедрения маркетинговых программ во многом определяются тем, насколько правильными и обоснованными могут быть выводы и заключения, полученные в ходе исследования.

В мировой практике маркетинга существует большое разнообразие методов проведения комплексного исследования рынка как качественного, так и количественного характера, а также их различных комбинаций. Изучение товара, его потребительских свойств и их соответствия реально существующим потребностям рынка в рамках маркетинговых программ закладывается в основу разработки ассортимента производимой продукции.

Список использованных источников

1. Веденин, Г.А. Маркетинговые исследования. Информация, анализ, прогноз/ Г.А. Веденин. – Витебск: УО «ВГТУ», 2007.–270 с.
2. Дурович, А.П. Практика маркетинговых исследований. Основные концепции и методы. Книга 1 и 2/ А.П. Дурович. – Мн.: БГЭУ, 2008. – 353 с.
3. Лебедева, О.А., Лыгина, Н.И. Маркетинговые исследования рынка: учебник/ О.А. Лебедева, Н.И. Лыгина. – М.: ИД «Форум»: ИНФРА-М, 2014. – 192 с.
4. Буров, А.С. Конъюнктура мировых рынков товаров и услуг: Учебное пособие для вузов/ А.С. Буров. – М: Издательство «Экзамен», 2005. – 160 с.

УДК 330.101.541

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ В БЕЛАРУСИ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ, ВОЗМОЖНОСТИ

Студ. Щелкунова З.И., к.э.н., доц. Егорова В.К.

Витебский государственный технологический университет

Интеллектуальный капитал в современном обществе становится основой богатства и определяет конкурентоспособность экономических систем, выступает ключевым ресурсом роста и развития. По данным Всемирного банка и Программы развития ООН, сегодня на планете физический капитал, или накопленные материальные блага, составляет лишь 16 % общего достояния, природные богатства – 20 %, человеческий же капитал, или накопленные вложения в человека, – 64 %. Во многих развитых странах доля последнего достигает 80 %.

Составными частями интеллектуального капитала являются человеческие активы, интеллектуальная собственность, инфраструктурные и рыночные активы. Главная функция интеллектуального капитала – существенно ускорять прирост массы прибыли за счет формирования и реализации необходимых систем знаний, вещей и отношений, которые в свою очередь обеспечивают высокоэффективную хозяйственную деятельность. Согласно докладу ООН 2014 года «О человеческом развитии» Беларусь занимает 53-е место в общем рейтинге, входит в группу стран с высоким уровнем человеческого развития и опережает все страны СНГ [1, с.16]. По охвату населения дошкольным образованием Беларусь также является лидером среди стран СНГ и опережает такие страны, как Австралия, Австрия, Бельгия, Великобритания и т.д. Среди стран Таможенного союза только Беларусь имеет положительное сальдо компьютерных услуг, причем на протяжении последних пяти лет страна постоянно увеличивает этот показатель, а в 2013 году обогнала Индию и США по экспорту компьютерных услуг на душу населения [2].

Беларусь занимает четвертое место в мире по количеству получающих среднее специальное, высшее и послевузовское образование на 10 тысяч жителей. Повышение образовательного уровня более высокой ступени осуществляется вузами, институтами повышения квалификации и переподготовки кадров. В последние годы наблюдается стремление молодежи к получению более высокой квалификации населения [3, с.30-37].

Также можно сказать, что на долю товарных знаков в Беларуси приходится более 80% от общего числа всех действующих в стране объектов промышленной собственности. Ежегодно на территории страны запрашивается правовая охрана более 6 тыс. международных товарных знаков, что говорит о привлекательности белорусского рынка для иностранных компаний. По оценкам экспертов, стоимость 10 самых дорогих товарных знаков Беларуси составляет более 500 млн. долларов. Бренд «Санта-Бремор» стоит 71 млн. долларов, «Бабушкина крынка» — 69, «Бульбаш» — 53. Весь рынок белорусских брендов оценивается в 1 млрд. долларов. В последние годы спрос на товарные знаки стабильно растет.

Что касается патентов, то в Беларуси выдаются патенты на следующие объекты промышленной собственности: на изобретения, полезные модели и промышленные образцы. С 2011 года наблюдается спад подач заявок на патенты [3, с.99]. Наблюдается малое количество молодых изобретателей. Специфика Беларуси заключается также в том, что в нашей стране заявителями патентов чаще всего выступают коллективы инженеров, работающие на госпредприятиях. В то время как частные лица и коллективы независимых разработчиков составляют пока что около 30% из общей массы белорусских изобретателей. И это притом, что еще далеко не все отечественные госпредприятия уделяют должное внимание юридической защите своих разработок. Можно сделать вывод, что нашему инновационному малому бизнесу до уровня развитых стран еще предстоит расти и развиваться.

Республика Беларусь благодаря активной политике, направленной на стимулирование экономического роста, сумела сохранить относительно высокий уровень развития человеческого и интеллектуального капитала, особенно по сравнению со странами СНГ. Особая роль в современных условиях принадлежит исследователям и учёным высшей квалификации, по сути, составляющим ядро человеческого капитала. Однако одной из проблем интеллектуального капитала в Беларуси является то, что за последнее десятилетие на 23% уменьшилась численность работников, выполнявших научные исследования и разработки. Причем ухудшение качественных характеристик занятого в науке персонала происходит прежде всего за счёт более интенсивного оттока лиц младших и средних возрастов, старения научных кадров, что ведёт не только к снижению показателей исследовательской продуктивности, но и к угрозе нарушения непрерывности и преемственности воспроизводства научных знаний, научных кадров и развития науки в целом. Если не принять необходимых кардинальных мер, то разрыв поколений может стать реальностью для белорусской науки. Главной проблемой XXI века является подготовка «работников знаний» с высокой производительностью умственного труда. Как уже отмечалось, Беларусь занимает 53-е место в мире по индексу человеческого капитала. Предстоит достичь актуальной цели – выйти на 40-е место. Главный сдерживающий фактор – низкая продолжительность жизни белорусских мужчин. Поэтому борьба за здоровый образ жизни мужской части населения – важная задача ближайшего будущего.

Также сейчас наступил перелом: важная для развития экономики знаний доля студентов, обучающихся точным наукам, увеличивается [3, с.27]. Поэтому еще одна ключевая задача следующей пятилетки – увеличить охват населения высшим образованием и готовить больше естественнонаучных и инженерных специалистов.

От инновационной системы страны зависит эффективность использования человеческого капитала. Инновационную систему Беларуси, Всемирный банк пока оценивает невысоко – 137-е место из 146 стран мира, входящих в рейтинг. Форсированное увеличение госрасходов на НИОКР в будущей пятилетке существенно повысит предложение на нашем рынке знаний [3,с.115]. Нашей стране требуется повысить спрос отечественных организаций на продукты труда белорусских ученых. Основными субъектами инновационной деятельности должны стать предприятия.

Таким образом, Республика Беларусь обладает хорошими стартовыми условиями для развития новой экономики, однако налицо серьезный пробел в обеспечении технологической и инновационной составляющей развития. Имеет место парадокс: страна имеет научные разработки, квалифицированные кадры, но достижения инновационного развития являются незначительными. Этому препятствуют следующие факторы: недостаток собственных денежных средств, недостаток финансовой поддержки со стороны государства, неразвитость рынка технологий. Беларусь, как известно, обладает и технологиями, и квалифицированными трудовыми ресурсами, однако часть из них в настоящее время уже потеряна. Значит, нашей стране требуется приостановить «утечку» этого потенциала, развить дальше и вовлечь в модернизацию экономики, социальной и культурной сфер. Это будет зависеть от двух групп факторов - международных и внутренних. Что касается первых, то здесь республике необходимо занять достойное место на мировой арене, обеспечить современные условия для труда, участие в глобальном обороте интеллектуальных ресурсов. Внутренние факторы связаны с наличием условий и мер для технологического перевооружения, привлечения инвестиций в экономику страны, правовой защищенности интеллектуальной собственности, развития системы образования и культуры.

На основании данных исследований можно сделать вывод, что место любой страны в современном мире определяется качеством интеллектуального капитала, состоянием образования и степенью использования науки и техники в производстве. Построение в Республике Беларусь общества знаний и ее вхождение в глобальное экономическое пространство возможно при наличии ряда условий, одним из которых является обеспечение эффективного развития интеллектуального потенциала государства. Образование, как основа фундаментальных знаний и источник производства человеческого капитала, способно обеспечить Республике Беларусь новый технологический прорыв. Интеграция образования и науки будет способствовать переходу к новой инновационной экономике. Поэтому необходимо создание интегрированных научных центров, обеспечивающих совместное участие деятелей науки, высшего образования и инновационных структур в подготовке высококвалифицированных кадров и проведении научных исследований.

Беларусь должна расширять наукоемкий, высокотехнологичный сектор экономики, включая производство соответствующих видов услуг [4]. Наукоемкие, высокотехнологичные услуги должны стать «точками роста» для традиционных отраслей, способствовать дальнейшему наращиванию экспортного потенциала страны. Приоритетом инвестиционной деятельности государства должны стать знаниеёмкие услуги, такие как финансовые, бизнес, коммуникации, образовательные, здравоохранение и производственные высокотехнологичные секторы: аэрокосмическая промышленность, фармацевтика, компьютеры и офисное оборудование, аппаратура связи, научное оборудование, в том числе медицинское, высокоточное, оптическое.

Требуется стимулировать спрос на ИТ-услуги на внутреннем рынке. В большинстве развитых стран наиболее крупными потребителями информационно-коммуникационных технологий являются органы государственного управления, тем самым стимулируя внутренний спрос и рост национальных компаний-операторов. Наиболее актуальной проблемой в настоящий момент является создание «электронного правительства», позволяющего эффективно использовать информационные технологии для оказания услуг населению и субъектам хозяйствования. Построение данной системы обеспечит качественный прорыв в этой сфере, сократив время и транзакционные издержки.

Важной задачей для нашей страны является - суметь в последующие года совместить инвестиционную и инновационную стадии, одновременно заимствуя в рамках инвестиционного процесса зарубежные технологии и создавая в рамках инновационного собственные. Чтобы обеспечить высокий экономический рост в 10 % в последующих годах, нам предстоит с помощью иностранных инвестиций продолжить ускоренную модернизацию, а за счет традиционно высокого в Беларуси уровня НИОКР и повышения эффективности инновационной системы создать и предложить мировому рынку собственные уникальные изделия и производства.

Список использованных источников

1. Резюме. Доклад о человеческом развитии 2014. Обеспечение устойчивого прогресса человечества: уменьшение уязвимости и формирование жизнестойкости [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://hdr.undp.org>. – Дата доступа: 02.04.2015
2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Информационное общество в Республике Беларусь. Статистический сборник. – Минск, 2014. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 02.04.2015
3. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь. Статистический сборник. – Минск, 2014. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 03.04.2015
4. Государственный комитет по науке и технологиям Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gknt.gov.by>. – Дата доступа: 03.04.2015

УДК: 338 (100)

АНАЛИЗ ПОЗИТИВНЫХ И НЕГАТИВНЫХ СТОРОН ИНТЕГРАЦИИ БЕЛАРУСИ В ЕДИНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО ГОСУДАРСТВ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

Студ. Плахоцкая А.Э., к.э.н., доц. Егорова В.К.

Витебский государственный технологический университет

В настоящее время основными международными партнерами Республики Беларусь в интеграционных процессах является Российская Федерация и Республика Казахстан. Примерами этого служат: союзное государство Республики Беларусь и Российской Федерации, членство в, участие в Организации Договора о коллективной безопасности (ОДКБ), создание Таможенного союза, переход к Единому экономическому пространству и создание на этой основе Евразийского экономического союза.

На современном этапе самым значимым, быстроразвивающимся и перспективным интеграционным объединением на постсоветском пространстве является Единое экономическое пространство государств Таможенного союза России, Беларуси и Казахстана, которое начало функционировать с 1 января 2012 года. Необходимо более подробно остановиться на развитии Республики Беларусь в рамках данного интеграционного объединения и проанализировать основные положительные и отрицательные моменты, которые получает наша страна от участия в Таможенном союзе и ЕЭП [1, с. 74].

Так, безусловным плюсом для Республики Беларусь является ликвидация большинства барьеров для белорусского экспорта и соответственно рост поставок отечественной продукции на рынок стран Таможенного союза. Оборот внешней торговли товарами с государствами-членами ТС и ЕЭП в январе-августе 2014 г. составил 25 917,7 млн. долларов, в том числе экспорт – 10 991,2 млн. долларов, импорт – 14 926,5 млн. долларов. Стоимостной объем экспорта по сравнению с январем-августом 2013 г. из расчета в текущих ценах снизился на 5,5%, или на 644,9 млн. долларов, импорт уменьшился на 2,7%, или на 410,6 млн. долларов. В январе-августе 2014 г. сальдо внешней торговли товарами Республики Беларусь с государствами-членами ТС и ЕЭП сложилось отрицательное и составило 3 935,3 млн. долларов, увеличившись по сравнению с январем-августом 2013 г. на 234,3 млн.

На долю Российской Федерации приходится 95,1% стоимостного объема экспорта и 98,5% импорта с государствами-членами ТС и ЕЭП. В январе-августе 2014 г. оборот внешней торговли с Россией составил 25164,5 млн. долларов, в том числе экспорт – 10 455,5 млн. долларов, импорт – 14709 млн. долларов. По сравнению с январем-августом 2013 г. стоимостной объем экспорта из расчета в текущих ценах снизился на 5,7%, или на 634,6 млн. долларов, импорта – уменьшился на 3,7%, или на 571,2 млн. долларов.

В январе-августе 2014 г. наблюдалось уменьшение объемов экспорта товаров в Казахстан на 1,9% и увеличение объемов импорта в 3,8 раза по сравнению с январем-августом 2013 г. Объем экспорта в январе-августе 2014 г. составил 535,7 млн. долларов, импорта – 217,5 млн. долларов. Сальдо внешней торговли товарами с Казахстаном сложилось положительным в размере 318,2 млн. долларов, в январе-августе 2013 г. величина положительного сальдо составляла 489,1 млн. долларов [2].

Положительным моментом является увеличение привлекательности республики для иностранных инвестиций за счет роста потенциального рынка сбыта. Среди стран ТС на Беларусь приходится 40 % оттока и 27 % притока российских инвестиций. За последние 3 года в абсолютном выражении российские инвестиции в Беларусь выросли в 3,6 раза, а белорусские в Россию – в 290 раз. По данным белорусской статистики, на территории России зарегистрировано более 100 коммерческих организаций со 100%-м белорусским капиталом и 1500 фирм с долевым участием белорусского капитала. Иностранные инвесторы вправе создавать на территории страны компании с любым объемом иностранных инвестиций, в любых организационно-правовых формах, а также их филиалы и представительства [2].

Стоит отметить, что сократилось время, необходимое на оформление товаров на таможне. Теперь при ввозе товара на территорию одного государства - члена Таможенного союза с территории другого государства - члена Таможенного союза налогоплательщики представляют в налоговые органы: налоговую декларацию и документы, подтверждающие ввоз указанных товаров, уплату НДС, в том числе заявление о ввозе товаров и уплате косвенных налогов.

Позитивными сторонами интеграции для Беларуси являются также:

– Создание правовых условий для свободного перемещения рабочей силы в рамках Единого экономического пространства способствует мобильности трудовых ресурсов и формированию единого рынка труда. В Беларусь за 2014 год на работу прибыли более 25 тыс. иностранных граждан, что в 2 раза больше по сравнению с 2012 годом. Это связано с увеличением инвестиционных проектов, реализуемых в Беларуси: строительство АЭС, объектов для ЧМ-2014. Кроме того, в 2014 году из Беларуси выехали 5,5 тыс. трудовых мигрантов, что на 15% меньше, чем в 2012 году. Большинство официально работающих за границей граждан Беларуси выбрали Россию. 3,5 тыс. человек устроились в качестве неквалифицированных специалистов, 677 человек - специалистами, 1153 - рабочими сферы обслуживания и только 15 человек - в качестве руководителей [3].

– В 2013 году удельный вес иностранных заявителей в Республике Беларусь составил по патентам на изобретение - 7,4%, на полезную модель - 6,6%, на промышленный образец - 41,3%. Иностранных товарных знаков зарегистрировано порядка 75% от общей численности. Основной интерес состоит в защите своих коммерческих интересов посредством регистрации товарных знаков на территории Республики Беларусь (5988 иностранных товарных знаков из зарегистрированных 7932) [4, с. 68].

– Для финансового взаимодействия в рамках ЕАЭС постепенно складываются предпосылки в форме «интеграции снизу», проявляющейся в активной экспансии российских и казахских финансовых институтов на рынках других стран Союза. В банковской системе ЕАЭС российские банки выходят прежде всего на рынки Казахстана и Беларуси: так, Сбербанк приобрел 80% акций АО «Техакабанк» (Казахстан); Внешторгбанк – контрольный пакет Славнефтебанка (Беларусь); Альфа-банк имеет дочерний банк в Казахстане и выходит на рынок Беларуси; Росбанк и Газпромбанк имеют дочерние банки в Беларуси. География деятельности казахских банков более широкая:

- Казкоммерцбанк имеет два дочерних банка в странах ЕАЭС (в России – Москоммерцбанк и в Кыргызстане), создается дочерний банк в Таджикистане на основе представительства;
- В казахскую группу БТА входят Славинвестбанк, Омск-Банк, БТА-Казань, АгроинкомБанк (все – Россия), Астанаэксимбанк (Беларусь), Инвестиционный экспортно-импортный банк (Кыргызстан);
- Народный банк Казахстана имеет дочерние банки в России (ОАО «НБК-Банк» в Челябинске), в Кыргызстане (ОАО «Халык Банк Кыргызстан»)
- АТФБанк является владельцем 94,17% акций ОАО «АТФБанк – Кыргызстан», 100% акций ЗАО «Банк Сибирь» и 75,1% акций ОАО «Сохибкорбанк» (Таджикистан) [5, с.248].

– Набирает силу процесс международного научно-технического сотрудничества. Основные плюсы здесь: нарастающий обмен знаниями, в том числе и междисциплинарными, участие в ЕЭП открывает новые возможности по расширению контактов, подключению к сетям взаимодействия ученых, наконец, к источникам финансирования, в том числе предоставляемых научными фондами. Помимо финансово подкрепленного обмена знаниями формируются средства инфраструктурной (субъекты инновационной инфраструктуры) и приборно-лабораторной поддержки.

– Во всех странах ТС демонстрируют устойчивый рост фармацевтическая промышленность, производство строительных материалов, пластмассовых и резиновых изделий. В Беларуси зафиксирован рост в электронно-оптической и деревообрабатывающей промышленности, в Казахстане – в автомобилестроении, в России – в авиакосмической промышленности, в производстве электробытовых приборов и в легкой промышленности. Цены на товары, обращающиеся внутри союза, стали меньше, а ассортимент товаров для граждан увеличился.

– Союз оказал благотворное влияние на укрепление всестороннего сотрудничества стран-участниц.

Вместе с тем проявились и негативные стороны интеграционных процессов. Произошло сокращение объемов внутрирегиональной торговли, усугубилась высокая зависимость от рынка одной страны (России и в меньшей степени Казахстана). В межстрановом обмене доминируют традиционные, с низкой добавленной стоимостью, товары. Отсутствуют значимые изменения в структуре сравнительных преимуществ. Произошло усиление товарной концентрации экспорта, особенно в торговле со странами остального мира. При этом за исключением минеральных продуктов, цветных и недрагоценных металлов, сырья продукция, поставляемая в страны ЕврАзЭС, не может быть реализована на других рынках, особенно вне СНГ. Имеет место сокращение внутриотраслевой торговли, а также интенсивности и комплементарности торговли. Союз пока не функционирует должным образом: новшеству необходимо значительное время для того, чтобы граждане, чиновники, бизнес и сотрудники таможен научились работать в его рамках. Возникает опасность, что постоянная смена правил игры, с которой сопряжены разработка и создание Таможенного Союза, на время затормаживает или даже в определенной степени парализует международный товарооборот. Пассивное стремление стран-членов к торговой интеграции, неготовность к возможным уступкам могут снизить потенциальные экономические выгоды. Возможно, в силу доминирования России в союзе для Беларуси станет затруднительным отстаивание собственных экономических интересов [6, с. 478].

Таким образом, можно сделать вывод, что экономическая интеграция между Россией, Беларусью и Казахстаном активно развивается в течение последних лет. В целом, заметны положительные тенденции во взаимной торговле, а также во взаимном притоке инвестиций, однако присутствуют и проблемы, требующие решения. Такая интеграция должна способствовать развитию национальных экономик, обеспечению конкурентоспособности стран-участниц евразийской интеграции на внешних рынках. Есть основания ожидать, что сотрудничество стран станет еще более активным и эффективным в связи с функционированием Евразийского экономического союза.

Список использованных источников

1. Матвеева, Т. А. Развитие таможенного права в условиях становления интеграционных объединений в рамках ЕврАзЭС // Административное право и процесс. - 2013. - № 6. - С. 72-76.
2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Инвестиции в основной капитал - 2013 г. - Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. - Дата доступа: 03.04.2015.
3. Информационное агентство [Электронный ресурс] / «Подводные течения» трудовой миграции в Беларуси - 2013 г. - Режим доступа: <http://www.interfax.by>. - Дата доступа: 07.04.2015.
4. Рутко, Д. Ф. Инновации как условие эффективной интеграции страны в глобальное мирохозяйственное пространство // Проблемы управления. - 2011. - №1. – С. 65 – 69.
5. Султанова, Б. К. Таможенный союз Беларуси, Казахстана и России: состояние, проблемы и перспективы. — Алматы : КИСИ. При Президенте РК, 2009. — 248 с.
6. Шишков, Ю. В. Интеграционные процессы на пороге XXI века. Почему не интегрируются страны СНГ / Ю. В. Шишков – Москва :III тысячелетие, 2011. – 478 с.

УДК 338.28

ИСТОЧНИКИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

К.э.н., доц. Егорова В.К.

Витебский государственный технологический университет

Важной социально-экономической задачей современного этапа развития является обеспечение уровня инновационной активности белорусских предприятий. Однако при осуществлении инноваций значительная часть предприятий сталкивается с такими негативными факторами, как недостаток собственных источников средств, высокие процентные ставки по кредитам, высокие цены на строительство и оборудование, высокий уровень инфляции, недостаточная кредитоспособность и др. Данные статистики свидетельствуют о том, что в 2014 году уменьшился удельный вес организаций, осуществлявших затраты на технологические инновации, как в экономике в целом, так и в промышленности и в сфере услуг, соответственно: 20,1; 20,9 и 14 %. В 2013 году эти индикаторы инновационной деятельности были на порядок выше: 21,5; 21,7 и 19,2 %, соответственно. Удельный вес отгруженной инновационной продукции снизился с 17,8 % в 2013 г. до 13,9 % в 2014 г.[1]. За последние 5 лет в Беларуси не наблюдается устойчивой положительной динамики ни по одному из показателей инновационной активности. Неблагоприятная динамика индикаторов инновационной деятельности объясняется не столько отсутствием инноваций как таковых, сколько нехваткой знаний в области управления инновационной деятельностью или недостаточной проработанностью организационного механизма инновационной деятельности.

Выделяют три группы факторов, препятствующих инновационной деятельности: экономические, производственные и прочие. К группе экономических можно отнести: недостаток собственных денежных средств; недостаток финансовой поддержки со стороны государства; низкий платежеспособный спрос на новые продукты; высокая стоимость нововведений; высокий экономический риск; длительные сроки окупаемости нововведений. Среди производственных факторов наиболее значимы: низкий инновационный потенциал предприятия; недостаток квалифицированного персонала; недостаток информации о новых технологиях; недостаток информации о рынках сбыта; невосприимчивость предприятия к нововведениям; недостаток возможностей для кооперирования с другими предприятиями. Нельзя игнорировать и прочие факторы, препятствующие инновационной деятельности: низкий спрос со стороны потребителей на инновационную продукцию; недостаточная законодательно-правовая база в области регулирования и стимулирования инновационной деятельности; неопределенность срока инновационного процесса; неразвитость инновационной инфраструктуры; неразвитость рынка технологий.

Недостаток собственных средств является основным решающим фактором при принятии решений об осуществлении инноваций. До 1991 г. основным источником финансирования инновационной деятельности являлись бюджетные ассигнования, а также децентрализованные источники целевого назначения, которые образовывались в структурах управления по соответствующим нормативам. В настоящее время произошли значительные изменения в источниках финансирования инновационной деятельности, появились новые их виды. Структура основных источников финансирования инновационной деятельности в целом по республике среди предприятий промышленности по итогам 2013 года представлена следующим образом: 50,3 % затрат на технологические инновации среди предприятий промышленности финансировалось за счет собственных средств, 24 % - за счет кредитов и займов, 16,5 % - за счет средств иностранных инвесторов, включая иностранные кредиты и займы. На долю средств республиканского бюджета приходилось 7,3 %, внебюджетных фондов – 0,4 %, бюджета Союзного государства – 0,3 % совокупных затрат инновационного характера[2].

Одним из основных собственных источников финансирования инновационной деятельности предприятий является прибыль. Безусловным плюсом использования данного источника финансирования является то, что предприятие может им распоряжаться по своему усмотрению. Сама природа инноваций обуславливает их рисковый характер и неопределенность будущих результатов, поэтому предприятие может рисковать в полной мере лишь собственными средствами. Одним из препятствий на пути использования прибыли на финансирование инноваций является то, что многие предприятия республики низкорентабельны либо убыточны. Так, рентабельность продаж в 2014 г. составила 7,0 % и снизилась по сравнению с 2011 г. на 3,4 процентных пункта. Рентабельность реализованной продукции, товаров, работ и услуг среди предприятий промышленности составила 8,7 %, снизившись по сравнению с 2011 г. на 4,6 п.п. За 10 последних лет (2005-2014 гг.) в стране в 2014 г. зафиксирован наименьший удельный вес прибыльных организаций – 84,8 % и наибольший удельный вес убыточных – 15,2 % [3].

Важным фактором, препятствующим осуществлению инноваций, является недостаточность государственной поддержки. Последние несколько лет в Республике Беларусь постепенно меняется законодательство в сфере инновационной деятельности, акценты переносятся с непосредственного финансирования инноваций за счет государственных средств к стимулированию нововведений путем косвенного стимулирования. Для инновационных предприятий особенной частью Налогового Кодекса с 2012 года предусмотрена льгота: от налогообложения освобождается прибыль организаций, полученная от реализации инновационных товаров собственного производства, включенных в перечень инновационных товаров. Перечень инновационных товаров определяется комитетами по науке и технологиям по результатам поданных заявок производителей. Также предусмотрено освобождение от налогообложения прибыли, полученной от реализации высокотехнологичных товаров собственного производства в соответствии с перечнем Совета Министров Республики Беларусь. Эта льгота применяется в случае, если

доля выручки, полученная от реализации высокотехнологических товаров, составляет более 50 процентов общей суммы выручки от реализации. Если доля выручки, полученная от реализации высокотехнологических товаров, составляет не более 50 процентов общей суммы выручки, то прибыль, полученная от реализации таких товаров, облагается налогом на прибыль по ставке 10 процентов.

Препятствием на пути инновационного развития является также низкий платежеспособный спрос на новые продукты. Данный фактор - не столько результат недоверия потребителей к новым продуктам или отсутствия информации о новшествах на рынке, сколько результат низкого уровня реальных денежных доходов населения. Так, реальные денежные доходы населения в 2014 г. в процентах к 2013 г. снизились на 16,3 п.п. Непропорционально относительно невысоких темпов экономического роста увеличивается «зарплатоемкость» ВВП в Беларуси (т.е. отношение расходов на оплату труда к ВВП), что является серьезной проблемой и дополнительной нагрузкой на экономику.

Одним из производственных факторов, препятствующих инновациям, выделяют низкий инновационный потенциал предприятия. Однако в Республике Беларусь до сих пор не существует единой методики оценки инновационного потенциала. Поэтому чаще всего такая оценка имеет субъективный характер. Большинство исследователей сходится во мнении, что в ходе анализа инновационного потенциала необходимо рассматривать производственный, кадровый и финансовый потенциалы. Однако встречается и такой подход, в соответствии с которым инновационный потенциал имеет отношение исключительно к нематериальным активам (патентам, лицензиям, правам на «ноу-хау», торговым маркам, приобретенным программным продуктам).

Разумнее, как представляется, выделять кадровую составляющую инновационного потенциала, тем более, что недостаток квалифицированного персонала может стать серьезным препятствием инновационному развитию.

Снижение численности работников, занятых исследованиями и разработками, происходит за счет их оттока в другие сферы деятельности и за рубеж. Например, в 2014 году списочная численность работников, выполнявших научные исследования и разработки, составляла 27,2 тыс. чел., что на 6% меньше, чем в 2013 г. Сокращение произошло, в основном, за счет лиц, непосредственно проводящих научные исследования и разработки (исследователи и техники). Для сравнения: в 1999 году научными исследованиями в Беларуси занимались более чем 39 тысяч человек [4]. При этом важно учесть, что покинули страну и отрасль главным образом наиболее молодые, энергичные и перспективные специалисты, а также часть наиболее известных и именитых ученых. Все это приводит к тому, что средний возраст научных работников высшей квалификации (докторов и кандидатов наук) в Беларуси приближается к пенсионному, в то время как в развитых странах мира средний возраст специалистов аналогичного уровня – менее 45 лет. Кроме того, заметно снизился профессионально-квалификационный уровень персонала научно-инновационной сферы, о чем свидетельствует, например, уменьшение числа работников отрасли, имеющих научную степень, в основном за счет оттока относительно молодых ученых, имеющих степень кандидата наук. Динамика изменения количества работников республики, имеющих степень доктора наук, в последние годы устойчиво отрицательная.

Таким образом, основными причинами относительно низкой активности бизнес-сектора в финансировании НИОКР являются слабость механизмов стимулирования, снижение количества исследователей, недостаточная кооперация между научно-технической сферой и промышленностью, рост высокотехнологичного импорта и доминирование в экономике низко-технологичных секторов. Снижение или устранение влияния негативных факторов на инновационную активность является первоочередной задачей государства. В первую очередь в Республике необходимо создать эффективную вертикаль управления в сфере инновационной деятельности на всех уровнях государственного управления и систему развитых горизонтальных связей в пределах самой инновационной инфраструктуры с целью объединения сектора научных исследований и разработок с отечественным промышленным сектором. Представляется важной разработка, законодательное оформление и введение в практику стандартов независимой научной экспертизы проектов и их результатов, без которой невозможно эффективно развивать финансирование науки. По мере внедрения в практику института независимой экспертизы потребность в приведении в соответствие системы финансирования научной деятельности с реально достигнутыми результатами. Это, в свою очередь, актуализирует проблему подготовки высококвалифицированных кадров, привлечения в сферу науки, высшего образования и инновационной деятельности талантливых молодых людей. Неблагоприятные условия хозяйствования усиливаются кризисными явлениями в экономике страны. Для предприятий кризис – это возможность сделать технологический скачок, определить и сконцентрировать ресурсы на самых перспективных с коммерческой точки зрения направлениях, сократить издержки и одновременно повысить эффективность бизнеса. Если это удастся сделать, то предприятие имеет все шансы выйти из кризиса не только без потерь, но и с качественными и системными улучшениями. Таким образом, будущее за теми компаниями, которые сейчас способны усилить свою инновационную активность, использовать свой инновационный потенциал и встать на инновационный путь развития.

Список использованных источников

1. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 12.04.2014.
2. Зиновский, В.И., Костевич, И.А., Богуш, В.А. и др. Наука и инновационная деятельность в 2014 году: Стат. сборник / Под ред. В.И. Зиновского. - Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2014 г.- С.44-45.
3. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 12.04.2014.

УДК 330.101.541

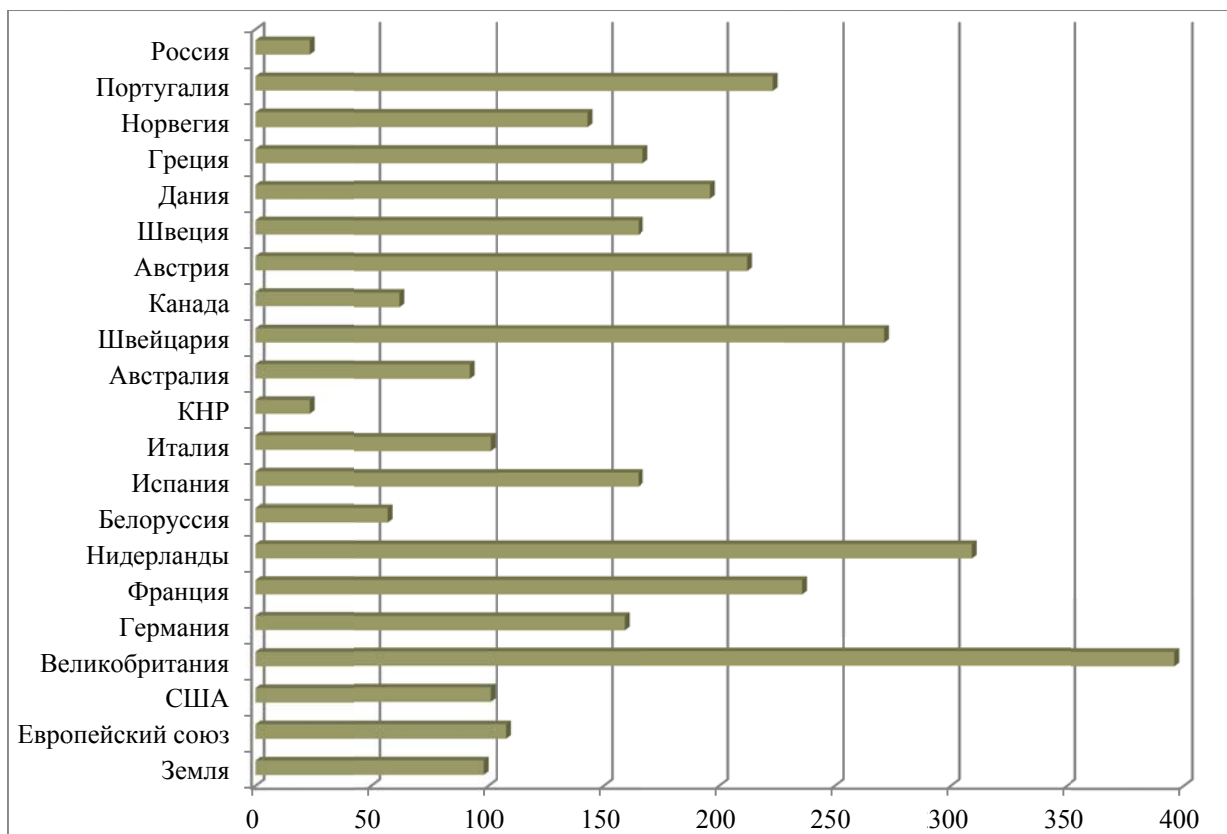
ПРОБЛЕМЫ ЗАДОЛЖЕННОСТИ РАЗВИТЫХ СТРАН

К.э.н., доц. Лебедева Е.Н., студ. Курдюк О., Пуцейко Е.

Витебский государственный технологический университет

Нарастание кризисных явлений в мировой экономике в последние годы негативно отразилось на состоянии государственных финансов многих стран. Если раньше росли долги предприятий и компаний, то в настоящее время происходит стремительный рост государственной задолженности. При этом растет как общая величина долга развитых стран, так и численность стран-должников.

Выход относительных параметров государственного долга развитых стран за пределы рациональных значений является крайне опасной тенденцией, поскольку именно долговые обязательства стран «первого мира» и их валюты являются в настоящее время базой всей глобальной финансовой системы и мировой экономики в целом. В настоящее время большинство развивающихся и развитых стран являются крупными должниками (рисунок 1).



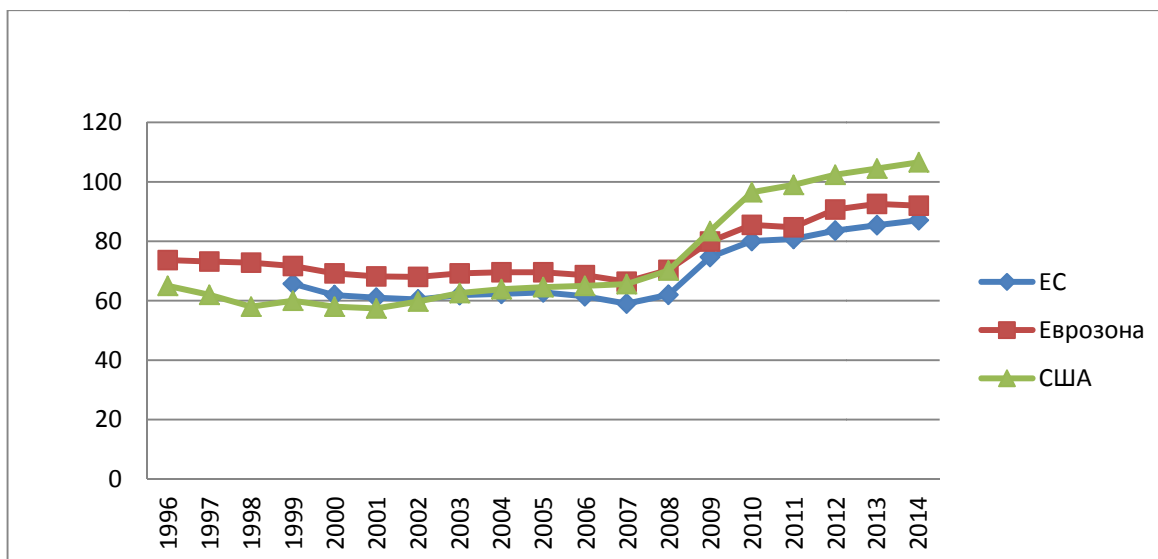
Источник: авторская разработка на основании [1].

Рисунок 1 – Внешний государственный долг различных стран в 2014 г. (в % к ВВП)

Для того, чтобы разобраться в причинах столь значительных показателей государственного долга развитых стран, необходимо рассмотреть динамику этого важнейшего макроэкономического показателя.

К 70-х годов XX столетия в развитых странах были в основном преодолены последствия I и II мировых войн и Великой депрессии. Именно в этот период у многих европейских стран отмечались самые низкие показатели соотношения государственного долга и ВВП. Однако в 80-е годы ситуация начала меняться – с этого периода до настоящего времени в большинстве индустриально развитых стран государственный долг как в абсолютном, так и в относительном выражении только рост.

Как видно из данных диаграммы большинство стран ЕС к 2010 году существенно превысили установленные Пактом о стабильности и экономическом росте нормативы государственного долга в 60 % от ВВП. Многие европейские страны имели огромные объемы государственного долга еще в 90-е годы задолго до акцентирования проблемы стран так называемой «европейской периферии» (рисунок 2).



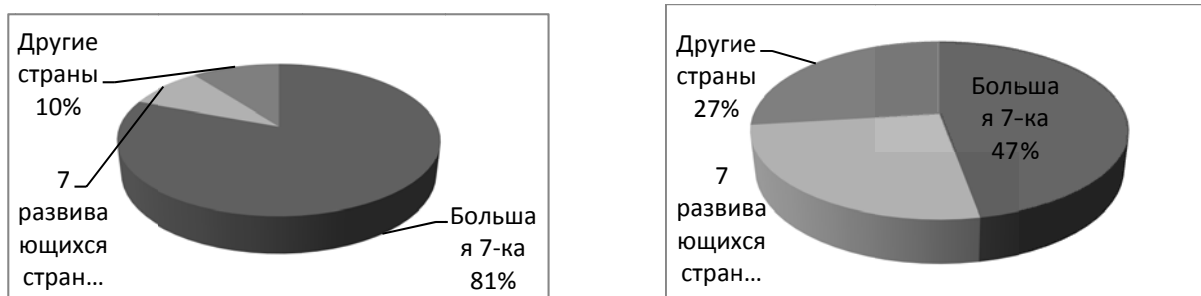
Источник: авторская разработка на основании [1,2,3].

Рисунок 2 – Динамика государственного долга развитых стран (в % к ВВП)

Этот факт свидетельствует о том, что долговая проблема в странах Еврозоны возникла очень давно, носит для многих стран, включая основоположников ЕС, системный характер, и не решалась десятилетиями. Особое беспокойство вызывает тот факт, что активно наращивают объемы долга крупнейшие страны – локомотивы европейской экономики – Германия и Франция. Как видно из данных рисунка 1 также имеет место резкое увеличение государственного долга США. Всего за пять лет – с 2009 по 2014 год федеральный долг вырос с 11 трлн. 875 млрд. долл. до 17 трлн. 993 млрд. долл., то есть увеличился более чем на 6 трлн. долл. [3]. Среднегодовые темпы роста объема федерального долга за этот период составили 14,6 %. Скорость наращивания долга США в последние годы уступает только периоду Второй мировой войны [3].

Рост долговой нагрузки на развитые страны сопровождался снижением результативности их экономики. Анализ некоторых независимых исследователей подтверждает тот факт, что экономики развитых стран в последние десятилетия испытывают существенные проблемы. В частности исследования Awara Group, показывает, что прирост реального, за минусом накопившихся заимствований, ВВП в западных странах был отрицательным на протяжении многих лет. И только за счёт массивного увеличения долговой нагрузки эти страны смогли скрыть реальное положение дел и отсрочить наступление неизбежного краха экономик [4].

Результативность экономик развитых стран и соответствующий этим странам уровень потребления в национальной экономике можно показать посредством сравнения доли развитых стран, в частности стран «Большой 7-ки» (США, Канада, Великобритания, Япония, Германия, Франция, Италия) в мировом ВВП и их долей в мировом государственном долге (рис. 3). Данные диаграмм свидетельствуют о значительном превышении (почти в 2 раза) доли развитых стран в мировом внешнем долге по сравнению с их долей в мировом ВВП и могут служить подтверждением того факта, что потребление этих стран значительно превышает результаты развития их экономик.



Источник: составлено автором на основании [1,2,3]

Рисунок 3 – Доля стран «Большой 7-ки» и семи развивающихся стран (Китай, Россия, Бразилия, Индия, Мексика, Индонезия, Южная Корея)

На основании проделанного анализа можно сделать следующие выводы:

Во-первых, происходит увеличение государственного долга США и развитых стран как в абсолютном выражении, так и в относительном. Причем рост этот наблюдается давно и для многих стран, включая основоположников ЕС носит системный характер.

Во-вторых, увеличение государственного долга развитых стран в целом продиктовано в первую очередь не столько экономической необходимостью, сколько политическими целями, попыткой сохранить высокий уровень потребления этих стран не соответствующий реальному уровню развития их экономик.

В-третьих, увеличение темпов роста долгового бремени свидетельствует о том, что кардинальных изменений в экономике этих стран не происходит и деньги, занятые в долг идут в основном на поддержание существующего уровня потребления и на покрытие долгов национальной экономики. В будущем это приведет к дальнейшему росту государственного долга этих стран и усилению напряженности и в экономике, и в международной политике, проводимой странами большой 7-ки.

В настоящее время западные страны извлекают выгоду из того, что остальной мир всё ещё доверяет их валютам и использует их в качестве резервных. Это позволяет западным странам получать доступ к дешёвым долговым обязательствам и стимулировать свои национальные экономики за счёт монетарной политики, проводимой центральными банками. Однако при усугубляющейся долговой ситуации и сокращающейся доли этих стран в мировой экономике это в итоге приведет к резкому удорожанию заимствований и росту инфляции, переходящей в конце концов в гиперинфляцию.

Список использованных источников

1. Список стран по государственному долгу. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>. Дата доступа: 7.02.2015.
2. General government gross debt - annual data. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&code=teina225&language=en>). Date of access: 31.01.2015.
3. Государственный долг США. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Государственный_долг_США. Дата доступа: 7.02.2015.
4. Массивные заимствования скрывают годы отрицательного прироста ВВП в ЕС и США. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.awarablogs.com/ru/study-on-real-gdp-growth-net-of-debt/>. Дата доступа: 1.02.2015.

УДК 339.138

КОММУНИКАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ОАО «ЗНАМЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ» И ОБОСНОВАНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Студ. Лелётко Е.А., д.э.н., доц. Яшева Г.А.

Витебский государственный технологический университет

Анализ коммуникационной деятельности предприятия ОАО «Знамя индустриализации» выявил следующие достижения и проблемы:

1. Самые большие средства вкладываются в рекламу на билбордах и на участие в выставках-ярмарках (50 и 175 млн. бел. руб. соответственно).
2. Основными источниками информации о продукции ОАО «Знамя индустриализации» для отечественного потребителя являются: бегущая строка на местных каналах телевидения, рекламные сообщения по радио, а также реклама в газетах «Витьбичи» и «Народное слово».
3. Рекламную деятельность предприятия нельзя назвать эффективной, так как основной рекламой в отчётном периоде были выставки, статьи в местных газетах, распространение буклетов.
4. Рекламная деятельность ОАО «Знамя индустриализации» проводится не эффективно, так как из основных видов рекламы на предприятии наиболее хорошо используется только наружная реклама и печатная.

Для совершенствования коммуникационной деятельности можно предложить следующие рекомендации.

1. Необходимо создать эффективную систему планирования рекламы и оценки ее эффективности.
2. Использовать методы стимулирования продаж, а именно скидки, которые должны предоставляются всем клиентам и их размер должен зависеть от объема приобретенной партии продукции.
3. Предприятие должно полностью пересматривать свои маркетинговые цели внедрять более прогрессивные методы совершенствования коммуникаций. На сегодняшний день наиболее прогрессивным методом является реклама в Интернете. Для начала можно применить два направления Интернет рекламы: SMM и контекстная реклама. Продвижение в социальных сетях в первую очередь дает большую целевую аудиторию среди молодежи. Так же это эффективный способ донесения информации до потенциальных потребителей при минимальных затратах как денежных средств так и времени.
4. активизировать PR деятельность на предприятии, включая такие мероприятия как пресс-конференции, открытые показы, освещение в СМИ, пресс – релизы и т.д.
5. Повышать квалификацию сотрудников отдела маркетинга. Развитие персонала представляет собой совокупность организационно-экономических мероприятий в области обучения и переподготовки сотрудников, планирования карьеры и профессионального роста, организации процесса адаптации. В данном случае эффективным методом совершенствования коммуникационной политики будет методы стимулирования персонала, посредников и покупателей. Это внедрение системы

справедливого вознаграждения сотрудников отдела маркетинга; система мотивации для конечного покупателя и стратегия «тяни-толкай».

6. Для ОАО «Знамя индустриализации» главной задачей на внутреннем рынке должно быть обеспечение узнаваемости, повышение имиджа товарных марок «Dominion» и «VivaLady», обеспечение лояльности покупателей и сохранение существующих позиций на рынке. На рынке же Российской Федерации предпочтительнее использовать стратегию развития рынка (существующий товар – новый рынок).

Так же для наращивания объемов экспорта в Российскую Федерацию и обеспечения конкурентоспособности продукции ОАО «Знамя индустриализации», необходимо дополнительно осуществлять следующие мероприятия:

1. усовершенствовать положение о порядке применения скидок;
2. проведение гибкой политики ценообразования с ориентацией на конъюнктуру рынка Российской Федерации;
3. расширение модельного ряда, посредством, сокращения ассортиментных групп;
4. посещение всех специализированных выставок, проводимых в РФ, с целью отслеживания тенденций на рынке и расширения каналов сбыта;
5. регулярное совершенствование дизайна одежды в соответствии с новыми тенденциями моды и предпочтениями потребителей;
6. обновление сайта предприятия всеми соответствующими современными тенденциями.

УДК 658.628 (476.5)

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ АССОРТИМЕНТА ОАО «ВИТЕБСКИЕ КОВРЫ»

Студ. Андреева М.О., д.э.н., доц. Яшева Г.А.

Витебский государственный технологический университет

Групповая структура ассортимента на предприятии ОАО «Витебские ковры» представлена двумя товарными группами – прошивные ковровые изделия и тканые ковровые изделия. Структура производимых ковровых изделий и динамика их продаж за 2012-2014 годы представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Структура и динамика основных категорий товаров ОАО «Витебские ковры» за 2012-2014 годы

Наибольший удельный вес в производимом ассортименте занимают прошивные ковровые изделия (77,7 % в 2013 году, 81,3 % в 2014 году). Анализ ассортимента по матрице БКГ выявил товары «Звёзды» - прошивные ковровые покрытия, ковры жаккардовые (шагги) и ковры жаккардовые (фризе). В квадранте «Дойные коровы» находятся ковры жаккардовые (хит-сет). Они имеют не высокую долю на рынке, но выше нуля, и низкие темпы роста продаж.

В результате совмещения результатов ABC- и XYZ-анализа ассортимента ОАО «Витебские ковры» была получена следующая матрица (рисунок 2).

Группа	X	Y	Z
A	AX: нет	AY: прошивные ковровые изделия	AZ: нет
B	BX: ковры жаккардовые (шагги)	BY: нет	BZ: ковры жаккардовые (фризе)
C	CX: нет	CY: нет	CZ: ковры жаккардовые (хит-сет)

Рисунок 2 – Совмещение ABC-анализа и XYZ-анализа ассортимента ОАО «Витебские ковры»

Товары группы AY, в которую попали прошивные ковровые изделия, при высоком товарообороте имеют недостаточную стабильность расхода, и, как следствие, чтобы обеспечить постоянное наличие, нужно увеличить страховой запас.

Товары группы BX, в которую попали ковры жаккардовые (шагги), отличаются высоким товарооборотом и стабильностью. Необходимо обеспечить их постоянное наличие, но для этого не нужно создавать страховой запас. Расход товаров этой группы стабилен и хорошо прогнозируется.

Товары группы BZ- ковры жаккардовые (фризе)- при высоком товарообороте отличаются низкой прогнозируемостью расхода. Попытка обеспечить гарантированное наличие всех товаров данных групп только за счет избыточного страхового товарного запаса приведет к тому, что средний товарный запас предприятия значительно увеличится. По этой группе рекомендуется пересмотреть систему заказов.

Товары группы CZ- ковры жаккардовые (хит-сет)- новые товары, товары непостоянного спроса, поставляемые под заказ. Эту группу нужно регулярно контролировать, так как именно из товаров этой группы возникают неликвидные или труднореализуемые запасы, из-за которых предприятие несет потери.

На основе проведенного совмещенного метода ABC- анализа и XYZ-анализа в производственную программу рекомендуется включать высокорентабельные и стабильные прошивные ковровые изделия (AY), ковры жаккардовые (шагги) (BX).

В результате проведенного анализа предлагаются следующие мероприятия по совершенствованию ассортимента ОАО «Витебские ковры»: оптимизация ассортимента и расширение ассортимента ковровых изделий и покрытий за счет внедрения новой колористической гаммы (палитры).

Оптимизация ассортимента проводилась на основе экспертного опроса. Эксперт отобрал и дал оценку показателям по 10-балльной шкале по таким традиционным направлениям анализа как сезонность спроса, экономическая привлекательность ассортиментной позиции, перспективность.

В результате оптимизации ассортимента получилось, что объемы производства ковров жаккардовых (хит-сет) должны составить 18% общего объема производства, ковров жаккардовых(фризе) – 18,07%, ковров жаккардовых(шагги) – 12,6% и прошивных ковровых изделий – 51,26%.

Для внедрения новой колористической гаммы (палитры) были разработаны эскизы ковров и ковровых покрытий. Далее была разработана анкета и проведен опрос 70 респондентов – покупателей продукции ОАО «Витебские ковры». В результате анкетирования была предложена новая колористическая гамма ковровых изделий и покрытий. Затем проведена ее оценка в соответствии с выставленными баллами опрашиваемых респондентов. Таким образом, средняя оценка удовлетворенности потребителей новой, рекомендуемой колористической гаммой ковровых изделий и покрытий составила 4,007 балла, что говорит о хорошей степени удовлетворенности, т.е. образцы, выполненные в новой, рекомендуемой колористической гамме, включающий в себя тринадцать рисунков, привлекательнее образцов, представленных в существующем ассортименте предприятия. Значит, рекомендуемая колористическая гамма может быть использована на предприятии в качестве новой палитры, что разнообразит ассортимент ковровых изделий и покрытий, привлечет новых покупателей, а, следовательно, принесет дополнительную прибыль.

УДК 339.138

МАРКЕТИНГ ПОСТМОДЕРНА – ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ

Студ. Дворянкина К.В., д.э.н., доц. Яшева Г.А

Витебский государственный технологический университет

В условиях глобализации усиливается значение маркетинга в обеспечении конкурентных преимуществ бизнесу. Развитие современных информационно-коммуникационных технологий меняет методы и инструменты маркетинга. Изменение общества и экономики на постиндустриальное, становление «сетевой» экономики явились предпосылками появления и развития маркетинга постмодерна, который базируется на поиске и реализации оригинальных идей. Существуют следующие инновационные подходы в маркетинге постмодернизма: латеральный маркетинг; партизанский маркетинг; вирусный маркетинг; паразитический маркетинг; психотехнологии в маркетинге.

«Латеральный маркетинг» — это методика поиска нестандартных рыночных решений». Данный подход может осуществляться на 3-х уровнях.

1 уровень. Латеральный маркетинг на уровне рынка . В этом случае компания не меняет свой товар, а просто ищет для него новые ситуации, время и место потребления. Например, аспирин фирмы Bayer как

болеутоляющее испытывал жесткую конкуренцию со стороны других производителей. Но на основе научных исследований, показавших, что аспирин может снижать риск сердечных приступов, начинается его продвижение для совершенно новой группы потребителей.

2 уровень. Латеральный маркетинг на уровне товара или услуги. Он предполагает использование одной из шести техник проведения замещения.

- 1) **Замена.** Изменение одного или нескольких элементов товара. К примеру, вы можете заменить "профессора учат студентов" на "студенты учат студентов".
- 2) **Комбинация.** Она состоит в добавлении одного или нескольких элементов к товару или услуге, сохраняя все остальное неизменным. Например, электровелосипед от фирмы Pedelec.
- 3) **Переверот.** Он состоит в обращении или добавлении частицы "не" к элементу товара или услуги. Например, свежеприготовленная пицца превратилась в не-свежеприготовленную, и она теперь заполонила холодильники по всему миру.
- 4) **Удаление.** Оно заключается в удалении элемента товара или услуги. Например, идея пленки, обработку которой не нужно ждать, привела к разработке фотоаппаратов Polaroid, а теперь и цифровых камер.
- 5) **Гиперболизация.** Она заключается в преувеличении или преуменьшении одного или нескольких элементов товара или . Например, карандаш, который никогда не испишется - это автоматический карандаш со сменным грифелем.
- 6) **Изменение порядка.** Оно заключается в изменении порядка или последовательности одного или нескольких элементов товара или услуги. Например, идея упаковки еще не приготовленного попкорна привела к созданию попкорна для микроволновок.

3 уровень. Латеральный маркетинг на уровне комплекса маркетинга предполагает отход от существующих способов представлять товар или услугу потребителю. Обычно речь идет о новых формах ценообразования, распространения и коммуникации. Компания Danone несколько лет назад заключила в России договор о продаже своей продукции через сеть аптек ICN, однако эксперимент не увенчался успехом.

Следующий вид инновационного подхода – **партизанский маркетинг**. В основе партизанского маркетинга лежит простой принцип: если у вас нет кучи денег на рекламу, то используйте нестандартные рекламные носители и необычные идеи. Примером партизанского маркетинга является рекламная кампания для Coca-Cola: New Grip Bottle. Чаще всего рекламные объявления, размещенные на автобусных остановках, остаются без должного внимания. Нашли гениальное решение этой проблемы: реклама новой шероховатой бутылки Coca-Cola в буквальном смысле «цепляла» — плакат-липучка не давал скучающим парижанам уйти с остановки, не обратив никакого внимания на рекламный щит.

3 вид маркетинга постмодерна - вирусный маркетинг – это маркетинговая техника, использующая социальные сети для распространения информации о товаре/услуге/бренде. Главным распространителем информации являются сами получатели информации. Виды вирусного маркетинга:

- 1) **Pass-along** (с англ. «передать») – люди сами обмениваются рекламными сообщениями: видео, картинками и т.д. Например, вспомним известное вирусное видео PSY «Gangnam style».
- 2) **Incentivised viral** (с англ. «побуждать») – пользователям обещается бонус за какие-либо действия. Например, ртзыгрыши призов в социальных сетях.
- 3) **Undercover** (от англ. тайный) - Например, реклама новостного портала life. В течение месяца улицы города пестрили билбордами с надписью: «Здесь кипит жизнь!» Сайт еще не был открыт, поэтому все бурно обсуждали его в блогах и нетерпением ждали, когда же сайт начнет работу, и после открытия посещаемость портала составила несколько тысяч человек в день.
- 4) **Buzz** (от англ. привлекать внимание). Главное — привлечение внимания. Яркий пример данного вида вирусного маркетинга — флешмоб.

Паразитический маркетинг построен на копировании чужой марки для продвижения собственной, как правило, менее известной или незаконного использования чужих товарных знаков. Актуальным для нашего времени примером является появление торговых марок abidas ,nkie, punk и других. Это и есть чистой воды паразитический маркетинг в его вещевом воплощении.

И последний подход, на котором акцентируется внимание - **психотехнологии в маркетинге**. Особое место здесь занимает так называемая скрытая реклама, которая строится на принципе ненавязчивости, а не на принципе лобовой атаки. Наиболее распространенными способами ее подачи являются: реклама, вставленная в фильмы и мультфильмы, упоминание в телешоу и телесериалах ,радио, пресса и так далее.

Таким образом, в настоящее время в маркетинге существует множество методов и подходов, способных повысить его результативность. Так или иначе, компании, которые эти подходы используют, получают ценное конкурентное преимущество. Таким образом, маркетинг постмодерна становится необходимой составляющей для любой современной успешной организации.

УДК 339.138 (476.5)

АНАЛИЗ ВОСПРИЯТИЯ БРЕНДА НА ПРЕДПРИЯТИИ ОАО «ЗНАМЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ»

Студ. Татьяна А.А., д. э. н., доц. Яшева Г.А.

Витебский государственный технологический университет

Специализация предприятия ОАО «Знамя индустриализации» – производство мужской и женской одежды, именно поэтому визуальное изображение логотипа вызывает подсознательные ассоциации с пуговицей и вдетой в нее иглой с ниткой (рис. 1).



Рисунок 1 – Логотип предприятия ОАО «Знамя индустриализации»

В 2010 году ОАО «Знамя индустриализации» провело ребрендинг и вывело на рынок Республики Беларусь новую торговую марку Dominion для классической мужской одежды (костюмы, пальто, полупальто, пиджаки, брюки), а в сентябре 2011 представило дебютную коллекцию женской деловой одежды под новой маркой «Viva Lady». Viva Lady – это одновременно и комплимент в сторону целевой аудитории (буквально нейм с латыни переводится как «да здравствует леди!»), и изящная игра созвучий. Логотип женской и мужской одежды предприятия ОАО «Знамя Индустриализации» представлены на рисунке 2.



Рисунок 2 – Логотипы мужской и женской одежды предприятия ОАО «Знамя индустриализации»

Одним из важных этапов создания и анализа бренда является оценка его восприятия. Для ее осуществления было проведено анкетирование потребителей на узнаваемость брендов предприятия ОАО «Знамя индустриализации» – Viva Lady и Dominion.

Объем представительной выборки – 400 человек, т.к. согласно рисунку 3 население города Витебска превышает 100000 человек, а стандартная погрешность, заключающаяся в отличии мнения опрошенной группы от мнения всего населения, составляет 5%.

Генеральная совокупность	Погрешность		
	10%	5%	1%
100	50	80	99
500	81	218	476
1,000	88	278	906
10,000	96	370	4,900
100,000	96	383	8,763
1,000,000+	97	384	9,513

Рисунок 3 – Шкала определения выборки

Было опрошено 180 мужчин и 220 женщин, т.к. процентное соотношение мужчин и женщин в городе Витебске составляет 45:55. Среди них 8 % мужчин в возрасте от 16 до 30 лет, 16 % женщин в той же возрастной группе. 25 % мужчин 31-40 лет, 27 % женщин того же возраста и 12 % мужчин и женщин в возрасте 41-50 лет.

По узнаваемости бренды Viva Lady и Dominion занимают третье место среди других представленных в анкете товарных марок легкой промышленности Республики Беларусь. Они значительно проигрывают лидерам отрасли Свитанок и Элема по первичной упоминаемости (рисунок 4).

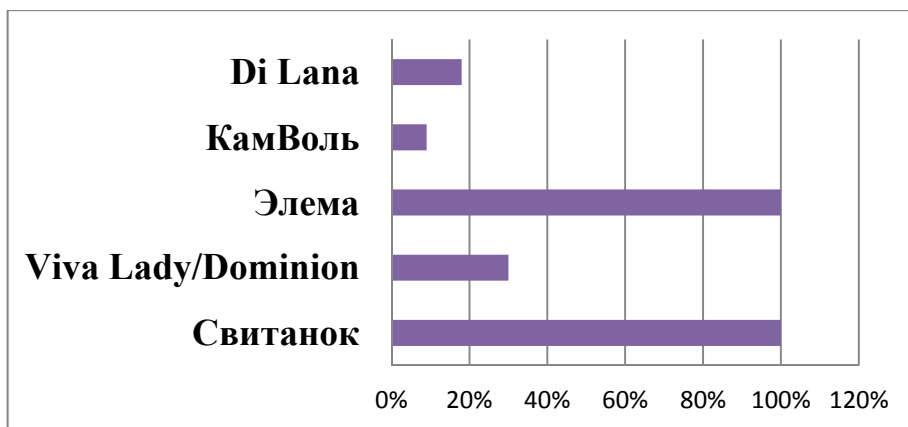


Рисунок 4 - Узнаваемость товарных марок

Около 65% потребителей связывают бренды Viva Lady и Dominion с производством одного вида продукции – одежда. 17% указали в качестве производимой продукции – домашний текстиль, 15% – ткани и 3% – техническую продукцию (рисунок 5).

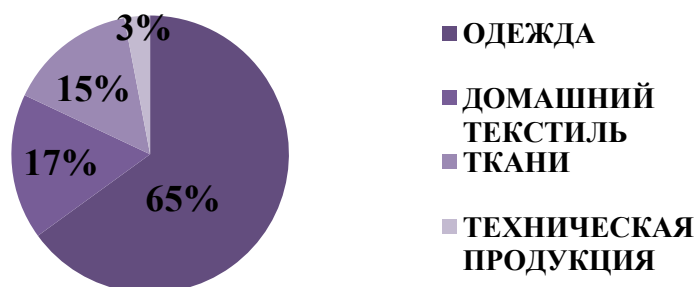


Рисунок 5 – Знание производимой продукции брендов Viva Lady и Dominion

На третий вопрос анкеты 20% потребителей ответили, что видели рекламу брендов Viva Lady и Dominion на билбордах, 10% – в газетах/журналах и в Интернет, а оставшиеся 70% ответили, что нигде не видели рекламу предприятия. Результаты опроса представлены на рисунке 6. Из всех ответов респондентов на четвертый вопрос по поводу свойств, связанных с названием бренда Viva Lady чаще всего встречались следующие: стильный, красивый, яркий, захватывающий; Dominion – надежный, сильный, смелый, независимый.

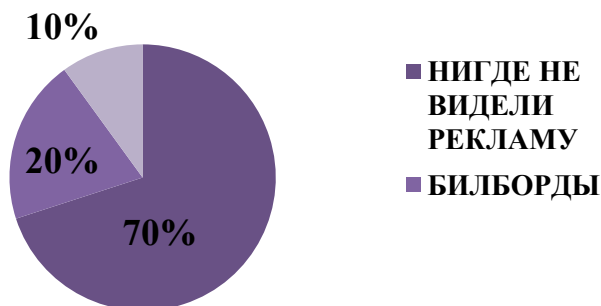


Рисунок 6 – Узнаваемость рекламы брендов Viva Lady и Dominion*

Согласно проведенному опросу, узнаваемость брендов Viva Lady и Dominion без упоминания названия самого предприятия, а именно ОАО «Знамя индустриализации», низкая. Бренды узнали 120 человек из 400, что составляет 30% респондентов из всех опрошенных. 70% ответили, что нигде не видели рекламу предприятия. Однако стоит отметить тот факт, что 65% опрошенных респондентов связывают бренды Viva Lady и Dominion с производством одного вида продукции – одежда, а это больше половины опрошенных. Очевидно, что названия брендов женской и мужской одежды предприятия ОАО «Знамя индустриализации» были выбраны верно, так как указанные потребителями свойства полностью соответствуют задумке маркетологов данного предприятия: Viva Lady – одежда для красивых, стильных, ярких и захватывающих женщин, а Dominion – одежда для надежных, сильных, смелых, независимых мужчин.

Следовательно, для улучшения восприятия брендов Viva Lady и Dominion предприятию ОАО «Знамя индустриализации», необходимо провести следующие маркетинговые мероприятия.

1. Провести рекламную кампанию, включающую:
 - рекламу на телевидении: рекламный ролик, продолжительностью 20 с. будет показываться на главном телеканале страны «Беларусь 1», который каждый день смотрят миллионы людей разных слоев населения;
 - рекламу в газете: статья в журнале «Бизнес-регион», который выпускается одновременно во всех областных выпусках газеты «Из рук в руки» и содержит предложения предприятий и организаций Беларуси. Тираж данной газеты составляет 12000 экземпляров, выходит она два раза в месяц;
 - рекламу на радио: рекламное сообщение в эфире радио «Витебск», которое каждый день слушает огромное количество людей;
 - рекламу на транспорте и баннерах.
2. Продвижение бренда посредством организации показов женской и мужской одежды марок «Viva Lady» и «Dominion»: показ будет проводиться на главной площади города Витебска с использованием надувной сцены и студентов в качестве моделей. Это не только значительно увеличит узнаваемость брендов, а также позволит увеличить объемы продаж в магазинах предприятия за счет охвата большой целевой аудитории.
3. Провести рекламную кампанию в сети интернет: размещение баннеров на сайтах Яндекс и TUT.BY, контекстная реклама в Google, использование социальных сетей Вконтакте и Одноклассники, рассылка электронных писем. Проведение рекламной кампании в интернете позволит охватить большой процент аудитории, значительно повысить узнаваемость брендов предприятия, при этом используя незначительное количество денежных средств.

УДК 330.341.42

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И СТРАНАХ МИРА

Студ. Вишневская Ю.А., ст. преп. Чёрный В.П.

Витебский государственный технологический университет

Проблемы теневой экономики привлекли внимание исследователей еще в 30-х годах XX века. В конце 70-х годов появились серьезные исследования этой сферы. В 1983 году в г. Белефелде была проведена первая международная конференция по теневой экономике, на которой было представлено около 40 докладов, затрагивавших проблемы теневой экономики в условиях различных хозяйственных систем.

В 1991 г. в Женеве прошла конференция европейских статистиков, посвященных скрытой и неформальной экономике. По ее материалам опубликовано специальное руководство по статистике теневой экономики в странах с рыночной системой хозяйствования. Регулярно проходят конференции и семинары по оценке и мониторингу неформального сектора.

Понимание теневой экономики различными ее исследователями во многом определяется выбором основного критерия отнесения экономических отношений к этой сфере.

Обычно, в экономическом анализе за основу берется экономико-статистическое определение теневой экономики: теневая экономика — это все виды экономической деятельности, которые официально не учтены, не отражены в официальной статистике (т. е. это экономика, скрытая от статистического учета). Возможно рассматривать определение теневой экономики и с других сторон: с юридической точки зрения, теневыми можно называть экономические процессы, идущие вразрез с правовыми нормами (укрываемые от «ока закона»). С точки зрения этики, теневой называют экономическую деятельность, нарушающую общепринятые моральные нормы (укрываемую от морального осуждения).

Каждая из указанных точек зрения по-своему правильна и отражает в той или иной степени, наблюдающиеся в экономике реальные процессы.

В Беларуси для обозначения рассматриваемого феномена также используются разные термины: «нелегальная», «подпольная», «криминальная», «неформальная», «теневая» и т.п. Причем «теневая» и «неформальная» экономика трактуются то как тождественные, то как различающиеся понятия. Во втором случае под «теневой» понимается экономика сугубо криминальная [1, с. 25-32].

Советом Европы была принята следующая классификация экономической преступности: монопольные преступления; мошенничество (подкуп, злоупотребление доверием, обман покупателей); цифровые махинации; фальсификация бухгалтерских документов; нарушение эргономических требований и стандартов; фиктивные организации; умышленная неточность в описании товаров; недобросовестная (нечестная) конкуренция; финансовые нарушения и уклонения от уплаты налогов; таможенные нарушения; валютные махинации; биржевые и банковские нарушения; нарушения, наносящие вред окружающей среде; «отмывание» преступно нажитых денег и собственности [2].

По результатам оценок, основными направлениями международного теневых бизнеса являются: морское пиратство, торговля наркотиками и оружием.

В развитых странах с рыночной экономикой в качестве причин существования теневой деятельности выделяются: рост налогов и других фискальных платежей, усиление государственного регулирования и

контроля, этика в отношении к уплате налогов, прочие факторы (социальные, моральные, психологические, традиции населения страны, желание увеличить реальные доходы).

Масштабы развития теневой экономики на примерах конкретных развитых стран представлены в таблице 1.

Из приведенных данных прослеживается динамика снижения теневого сектора в разных странах, а именно в США доля неформальной экономики снизилась на 2 п.п., в Германии на 1,3 п.п., в Греции на 2,7 п.п.

Таблица 1 – Объем неформальной экономики в развитых странах в 2009-2011 гг.*

Страна	Объем неформальной экономики, % ВВП		
	2009	2010	2011
США	10	7.2	7
Франция	14.3	13	13.2
Великобритания		10.7	11
Греция	26	25.4	23.3
Япония		8	9
Австрия	7	8.6	7.5
Швейцария	8	8.3	7
Италия	23	22.5	21.2
Германия	15	13.9	13.7

*Источник: [3]

Можно сделать вывод о том, что наблюдается положительная тенденция сокращения теневой экономики в развитых странах. Это обусловлено применением государства различных мер по борьбе с данным сектором экономики.

В настоящее время проблемы оценки теневой экономической деятельности особенно актуальны в России, Украине, Беларуси и других странах СНГ с переходной экономикой. Существует совокупность факторов, относящая эти страны в группу повышенного риска. Во-первых, как показывает мировой опыт, в условиях перехода к рыночным отношениям резко увеличивается доля теневой экономики, чему способствует рост инфляции, возможность получения прибыли без самовозрастания стоимости, расширение частного сектора, а также практика уклонения от уплаты налогов путем утаивания продукции и занижения доходов, увеличение числа мелких предприятий, слабое нормативное и правовое обслуживание регулирования рыночных отношений, рост дифференциации доходов, ухудшение криминогенной обстановки. Во-вторых, практически не разработана какая-либо единая методика количественной оценки теневых экономических структур. В-третьих, существующая статистическая информация и традиционные методы ее сбора не позволяют в должной мере учесть показатели теневой экономики.

По оценкам специалистов, размер теневой экономики в России составляет минимум 30 % официального объема ВВП на 2012 г. (Госкомстат РФ определяет величину теневой экономики в размере 15–20 %; в таких же размерах она существует в развитых странах).

По оценкам американского исследовательского института Global Financial Integrity (GFI) теневая экономика России в 1994-2011 годах составляла 46 %. За данный период из России незаконно были выведены 211,5 миллиарда долларов. Одной из главных тенденций развития теневой экономики в России является коррупция, что подтверждается её масштабами. Согласно исследованиям в России в 2012 году совершено 39 млн коррупционных сделок, в среднем 7% оборота компаний превращаются в коррупционный доход, а шансы взяточника подвергнуться уголовному наказанию составляют лишь 0,0013 %.

Россия регулярно занимает одно из последних мест в различных рейтингах самых коррумпированных стран. В рейтинге Transparency International от 2012 года РФ улучшила позиции, поднявшись на десять пунктов – со 144-го на 133-е место. РФ набрала только 30 положительных баллов из 100 возможных, расположившись рядом с Ираном, Гондурасом, Коморскими островами и Казахстаном. Теневую экономику России оценили в 46 % от ВВП.

Ещё одна страна – это Украина. Ей свойственны следующие особенности теневой экономики:

1. Значительное сращивание властных структур с теневыми. Подобное "сотрудничество" осуществляется на следующей основе: привлечение фирмами в собственный штат в виде "консультантов" должностных лиц высокого и наивысшего ранга с целью лоббирования своих интересов в государственных инстанциях;

2. Установление льготных условий функционирования отдельных субъектов;

3. Использование государственного имущества и организационных структур для получения неофициального частного дохода государственными чиновниками и управленцами;

4. Неограниченное нормативно-правовое поле в государственном законодательстве и значительное количество механизмов относительно осуществления теневых операций;

5. Отсутствие четкой границы между официальной и теневой деятельностью;

6. Коррупционность государственных служащих различных властных структур и контрольных служб: налоговой, санэпидемконтроля, пожарной безопасности и др.

По данным Министерства экономики Украины интегральный коэффициент теневой экономики в Украине по итогам января-сентября 2013 года возрос до 30% официального объема валового внутреннего продукта (ВВП).

Для Беларуси, как и для других стран СНГ, проблема исследования теневого сектора экономики является особенно значимой. Это связано с тем, что в ходе проведения экономических реформ ряд факторов способствует частичному или полному уходу многих субъектов рынка «в тень», что в свою очередь, усложняет задачу экономического анализа происходящих явлений. К таким факторам можно отнести институциональные и структурные изменения в экономике, несовершенство системы налогообложения и законодательной базы.

Так, например, по международным оценкам и данным Института изучения рынка (Бонн) за 2009 г. в государствах с развитой рыночной экономикой теневой сектор составлял около 8 % ВВП, в странах с переходной экономикой - около 40 % ВВП. Самая высокая доля теневой экономики наблюдалась в странах СНГ: в Украине - 54,7 %, в Грузии - 68 % ВВП, а в Беларуси - 50,4 %. В то же время в США на теневую экономику приходилось 8,4 %, в Германии - 16,8 %, в Италии - 25,7% ВВП.

По итогам 2013 года министр по налогам и сборам Беларуси Владимир Полуян оценил объем теневой экономики в Беларуси в 8-10% от ВВП. Ранее в 2007 г. заместитель министра по налогам и сборам Василий Каменко утверждал, что доля теневой экономики в Беларуси составляет около 15% ВВП [4].

Очевидно, что тяжелая экономическая ситуация, сложившаяся в Беларуси после распада СССР, явилась основной причиной бурного развития «серой» экономики и теневого сектора в рамках административного регулирования экономической деятельности в государстве.

Для белорусской экономики, которая имеет немалый сектор неформальной экономической деятельности, результаты, достигнутые в борьбе с теневым сектором экономики в ближайшее время, могут определить выбор пути дальнейшего развития. Либо отечественная экономика твердо встанет на путь закона, что позволит реализовать потенциал роста, стать эффективной, как в развитых странах, с сильными демократическими традициями и значительными социальными гарантиями, либо ее дальнейшее формирование пойдет по латиноамериканскому образцу с преобладанием узкогрупповых интересов, недоступных силе закона, обрекающему основные массы населения на нищету.

Список использованных источников

1. Новик, С. Методы оценки теневой экономики // Банковский вестник. – 2004. – № 10. – с. 25-32.
2. Бондаренко, Н.Н. Концептуальные основы теневой экономики и экономической преступности [Электронный ресурс] / Вестник БГУ.- Режим доступа: <http://www.simst.bsu.by/main/departments/finance/staff/bondarenko/publications/38.pdf>.- Дата доступа: 16.04.2015.
3. Прокофьев, Теневая экономика Европы [Электронный ресурс] / Экономика и Бизнес.- Режим доступа: <http://politicon1.at.ua/forum/19-2463-1>.- Дата доступа: 16.04.2015.
4. Chieftain, Каков размер теневой экономики в Беларуси [Электронный ресурс] / Центр аналитических новостей. - Режим доступа: <http://liberalclub.biz/?p=14143>. – Дата доступа: 15.04.2015.

УДК 330.101.541

**РЫНОК И ДИНАМИКА ЕГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ЕДИНОЕ ПРОСТРАНСТВО С
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИЕЙ И РЕСПУБЛИКОЙ КАЗАХСТАН**

Студ. Лебедева М.А., Богдановская М.А., доц. Семенчукова И.Ю.

Витебский государственный технологический университет

Развитие интеграционных процессов является важнейшей характеристикой современного мирового хозяйства.

В условиях глобализации, расширения и углубления мировых хозяйственных связей товарные рынки утрачивают национальные и территориальные границы, превращаясь в товарные рынки, на которых одновременно выступают торговцы различных стран. То есть происходит интеграция рынков различных государств. Деятельность таких рынков регулируется международными соглашениями.

Под международной экономической интеграцией понимается высокая степень интернационализации производства на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйствами, ведущая к постепенному сращиванию воспроизводственных структур.

На межгосударственном уровне интеграция происходит на основе формирования экономических объединений государств и согласования национальных политик. Экономическая интеграция обеспечивает ряд благоприятных условий для взаимодействующих сторон. Экономическое сближение стран в региональных рамках создает привилегированные условия для фирм стран-участниц экономической интеграции, защищая их в определенной степени от конкуренции со стороны фирм третьих стран.

Вместе с тем нельзя не упомянуть и о проблемах, которые могут возникнуть в процессе интеграционного взаимодействия. Зона свободной торговли создает неудобство, которое заключается в риске отклонения торговых потоков: производители третьих стран могут ввозить свои товары в зону через страны-участницы с самыми низкими таможенными пошлинами, что искажает движение торговых потоков, а также уменьшает таможенные сборы государств-членов сообщества.

Создание зоны свободной торговли или таможенного союза может, как повысить, так и понизить благосостояние.

Факторами, определяющими интеграционные процессы, являются: возросшая интернационализация хозяйственной жизни; углубление международного разделения труда; общемировая по своему характеру научно-техническая революция; повышение степени открытости национальных экономик.

Все эти факторы взаимообусловлены.

Существуют различные формы (стадии) экономической интеграции: преференциальная зона; зона свободной торговли; таможенный союз; общий рынок; экономический союз; полная интеграция.

На территории стран постсоветского пространства возникла такая форма международной экономической интеграции, как Евразийский экономический союз. ЕАЭС — форма торгово-экономической интеграции Беларуси, Казахстана и России, Армении и Киргизии, предусматривающая единую таможенную территорию, в пределах которой во взаимной торговле товарами не применяются таможенные пошлины и ограничения экономического характера, за исключением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер. При этом страны-участники Таможенного союза применяют единые таможенные тарифы и другие меры регулирования при торговле с третьими странами.

Проведем сравнительный анализ показателей рыночной среды Республики Беларусь, России и Казахстана. Этот анализ позволит оценить насколько новая форма экономической интеграции будет эффективной, жизнеспособной и выгодной для стран-участников. Существует ряд абсолютных показателей, таких как ВВП, дефицит государственного бюджета, уровень инфляции, государственный долг и другие, которые позволяют оценить результаты развития экономики за прошедший период и сравнить эти данные с показателями других стран. Помимо них Индекс глобальной конкурентоспособности учитывает результаты опроса более 14 тысяч лидеров бизнеса из 144 стран на 2012 – 2013гг., 148 стран на 2013 – 2014гг., 144 стран на 2014 – 2015гг. Данный индекс имеет своими базовыми требованиями следующие: институты, инфраструктуру, макроэкономическую стабильность, здравоохранение, начальное образование. Основными усилителями эффективности являются высшее образование, эффективность товарных рынков и рынка труда, развитость финансового рынка, технологическая готовность, размер рынка. Факторы инновационности – опыт бизнеса, инновационность. В таблице 1 приведены данные расчета индекса глобальной конкурентоспособности стран.

Таблица 1 – Страны мира по Индексу глобальной конкурентоспособности (ИГК), 2012 – 2015 гг.

Страна	Место по Индексу глобальной конкурентоспособности ИГК*		
	2012/13	2013/14	2014/15
Швейцария	1	1	1
Сингапур	2	2	2
США	7	5	3
Финляндия	3	3	4
Германия	6	4	5
Япония	10	9	6
Гонконг	9	7	7
Нидерланды	5	8	8
Британия	8	10	9
Швеция	4	6	10
Китай	29	29	28
Казахстан	51	50	50
Россия	67	64	53
Украина	73	84	76
Греция	96	91	81
Беларусь*	92	98	90

Источник: разработано авторами на основании [1, 2].

На протяжении 2012/15 гг. стабильно растет уровень конкурентоспособности Эстонии (с 34 по 29 место), Латвии (с 55 по 42 место), России (с 67 по 53 место), Грузии (с 77 по 69 место), Греции (с 96 по 81 место). Казахстан демонстрирует стабильность по данному показателю с 2013г. по 2015г., поднявшись на одну позицию в 2012г. (с 51 по 50 место).

Республика Беларусь на момент 2012/13г. занимала 92 место по рейтингу глобальной конкурентоспособности стран. Мы наблюдали резкую отрицательную тенденцию данного показателя на период 2013/14г., – скачок с 92 на 98 позицию. Но с 2014/15г. ситуация кардинально изменилась: Беларусь не только вернула утраченные позиции, но и поднялась на две ступеньки выше по сравнению с 2012/13г., заняв 90 место.

Основным трендом в развитии конкурентоспособности в настоящее время является сокращение разницы в показателях развитых и развивающихся экономик. В условиях высоких скоростей, стремительного перетока технологий и инноваций тот, кто шагает вперед медленно, по сути, стоит на месте.

Важным аспектом экономического роста является повышение производительности труда в национальной экономике, а не «накачка» дешевыми кредитами или увеличение государственного долга, что отражает дефицит государственного бюджета. В таблице 2 отражены отдельные показатели конкурентоспособности стран мира по состоянию на 2014 – 2015 гг.:

Таблица 2 – Отдельные показатели конкурентоспособности стран мира 2014 – 2015гг.

Показатель	США	Китай	Германия	Казахстан	Россия	Беларусь*
ВВП, млрд. \$ 2014/15	16800	9181	3636	220,3	2118	71,0
Население, млн. чел.	316,4	1361	80,8	17,2	142,9	9,45
Инфляция, % 2014/15	1,5	2,6	1,6	5,8	6,8	18,3
Госдолг, % ВВП 2014/15	104,5	22,4	78,1	13,5	13,4	17,4
Надежность услуг полиции, 1 - ненадежны, 7 – полная надежность	5,7	4,3	5,9	3,8	3,2	4,8
Общая налоговая ставка, % от прибыли 2014/15	46,3	63,7	49,4	28,6	50,7	54,0
Зарплата и производительность труда, 1 – ЗП не зависит от производительности труда, 7 – в очень сильной степени зависит	5,6	4,8	3,4	5,7	5,6	2,0
Способность страны удерживать таланты, 1- лучшие уезжают из страны, 7 – лучшие остаются.	5,7	4,2	5,1	3,4	2,9	2,1

Источник: разработано авторами на основании [1].

Например, как видно из таблицы, государственный долг США на 2014 – 2015гг. составил 104,5 %, у Германии – 78,1%. У Китая государственный долг составляет 22,4%.

В Беларуси данный показатель составляет 17,4%, что несколько выше, чем у России (13,4%) и Казахстана (13,5). Это является положительным моментом.

На наш взгляд, немаловажным является фактор способности страны сдерживать таланты, которые являются своеобразными «двигателями» прогресса. Умение удержать талантливую перспективную молодежь, а также уже зарекомендовавших себя на рынке труда специалистов открывает перед сделавшей это страной ряд преимуществ экономического, политического плана. Не удивительно, что лучшие показатели по данному критерию принадлежат тем странам, конкурентоспособность которых на порядок выше, чем у других. Среди них находятся США с показателем 5,7. Также высокий уровень демонстрирует Германия (5,1), Китай (4,2). В Беларуси он составил 2,1, в Казахстане 3,4, в России 2,9.

По показателю надежности услуг полиции Республика Беларусь имеет 4,8. Для сравнения, в США этот показатель на уровне 5,7, в Германии – 5,9. Но Китай демонстрирует показатель ниже – 4,3. У Казахстана он составляет 3,8, России 3,2, Украина и вовсе 2,6.

Предпосылками становления и развития международной экономической интеграции являются не только характер формирования общего рынка реализации, единство границ и географического месторасположения, но и достаточно схожие социально-экономические условия, а также благоприятная законодательно-нормативная база организационно-экономического оформления международного интеграционного объединения и благоприятная политическая среда.

Результаты интеграции в СНГ оказываются противоречивыми: было достигнуто множество договоренностей, но многие из них не выполняются. В то же время интеграция экономик стран СНГ в целом доказывает целесообразность своего существования и продолжает развиваться.

Список использованных источников

1. Республиканская конференция предпринимательства. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rce.by>. Дата доступа: 07.01.2015
2. Центр гуманитарных технологий. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru>. Дата доступа: 07.01.2015.

УДК 330. 101. 541 (476)

АНАЛИЗ УРОВНЯ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В КОНТЕКСТЕ КЛАСТЕРИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Студ. Васянович В.В., Большакова Т.С., доц., к.э.н. Семенчукова И.Ю

Витебский государственный технологический университет

Индекс глобальной конкурентоспособности (ИГК) — это глобальное исследование и сопровождающий рейтинг стран мира по показателю экономической конкурентоспособности. Он может быть рассчитан по методике Всемирного экономического форума (World Economic Forum), основанной на комбинации общедоступных статистических данных и результатов глобального опроса руководителей компаний.

Индекс глобальной конкурентоспособности составлен из 113 переменных, которые детально характеризуют конкурентоспособность стран мира, находящихся на разных уровнях экономического

развития. Совокупность переменных на две трети состоит из результатов глобального опроса руководителей компаний, а на одну треть – из общедоступных источников.

Все переменные объединены в 12 контрольных показателей, определяющих национальную конкурентоспособность:

1. Качество институтов;
2. Инфраструктура;
3. Макроэкономическая стабильность;
4. Здоровье и начальное образование;
5. Высшее образование и профессиональная подготовка;
6. Эффективность рынка товаров и услуг;
7. Эффективность рынка труда;
8. Развитость финансового рынка;
9. Уровень технологического развития;
10. Размер внутреннего рынка;
11. Конкурентоспособность компаний;
12. Инновационный потенциал.

Выбор именно этих переменных обусловлен теоретическим и эмпирическим исследованиям, причем ни один фактор не в состоянии в одиночку обеспечить конкурентоспособность экономики.

Эксперты при составлении Индекса глобальной конкурентоспособности принимают во внимание то, что экономики разных стран мира находятся на разных этапах своего развития. Значение отдельных факторов роста конкурентоспособности страны связано со стартовыми условиями, или с институциональными и структурными характеристиками, позволяющими позиционировать государство по отношению к другим странам сквозь призму развития. Исследователи постоянно совершенствуют методологию расчёта Индекса для того, чтобы он оставался адекватным инструментом измерения уровня конкурентоспособности в постоянно меняющейся глобальной среде.

В 2015 году более 14000 лидеров бизнеса были опрошены в 144 государствах. Десятка лучших стран по ИГК представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2014 – 2015

Рейтинг	Экономика	Индекс
1	Швейцария	5,7
2	Сингапур	5,6
3	США	5,5
4	Финляндия	5,5
5	Германия	5,5
6	Япония	5,5
7	Гонконг	5,5
8	Нидерланды	5,5
9	Великобритания	5,4
10	Швеция	5,4

Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2014 – 2015 возглавила Швейцария, которая занимает первое место уже шестой год подряд. Второе место, как и в прошлом году, занимает Сингапур. США улучшили свой рейтинг с 5 до 3 места и по –прежнему остаются мировым лидером в обеспечении инновационных продуктов и услуг. Четвертое место занимает Финляндия, пятое – Германия. Далее в десятке лидеров рейтинга – Япония, Гонконг, Нидерланды, Великобритания, Швеция.

Республика Беларусь на 2014-2015 год занимает 77 место по Индексу глобальной конкурентоспособности, уступая России (64-е) и обгоняя Украину (84-е). Следует отметить ряд проблем, обуславливающих низкий уровень конкурентоспособности Республики Беларусь среди остальных 144 стран:

1. Экономический рост Республики Беларусь пока не стал инновационным. Этот фактор в оценке глобальной конкурентоспособности Республике Беларусь на низком уровне;
2. Источником экономического роста в наших странах по-прежнему являются не высокими технологии, а минеральные полезные ископаемые, экспортируемые в развитые страны мира;
3. В Республике Беларусь существуют асимметрии между уровнем развития человеческого капитала и результативностью инноваций.

Одним из направлений повышения ИГК Республики Беларусь выступает кластерная стратегия для обеспечения устойчивого развития экономики Республики Беларусь.

Кластеры - это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний и специализированных поставщиков, которые в определенных областях могут конкурировать, но вместе с тем должны вести совместную работу. При кластерном подходе в фокусе будет не отрасль, а совокупность ее субъектов - не только промышленных компаний, но и научных, общественных, правительственных структур из совершенно разных отраслей, объединенных идеей создания общего продукта.

Кластер представляет собой совокупность географически локализованных и взаимосвязанных компаний определенной отрасли, а также обеспечивающих их деятельность и находящихся на данной территории поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных услуг, предприятий и организаций инфраструктурных отраслей, научных и образовательных учреждений.

Роль кластеров в активизации инновационной деятельности сводится к следующему:

- *Знания – основа инноваций.* В кластерах происходит накопление знаний коммерческого и производственного характера и быстрая диффузия
- *Конкуренция – стимул к инновациям.* В кластере благодаря внутренней конкуренции между производителями создаются инновации
- *Сотрудничество – способ генерирования новых идей и возможностей.* Ускорение внедрения инноваций в результате сотрудничества между поставщиками и производителями, а также между конкурентами в области общих целей
- *Кластерные связи* позволяют идентифицировать слабые звенья цепей добавленной стоимости кластера и привлекать инвесторов и бизнес для заполнения этих ниш
- *Технологическое сотрудничество – метод привлечения инвестиций.* В кластере новшества могут приобретаться в рамках международного технологического сотрудничества кластеров (СП, франчайзинговые предприятия, транснациональные корпорации), а также государственно-частного партнерства.

В Государственных программах Беларуси на 2011–2015 годы предусмотрено создание следующих кластеров:

1. Химический кластер в г. Гродно (ядро - ОАО "Гродно Азот", ОАО "ГродноХимволокно", УО "Гродненский государственный университет", БГУ, УО "Белорусский государственный технологический университет")
2. Нефтехимический кластер в г. Новополоцке (ядро - ОАО "Нафтан" и УО "Полоцкий государственный университет", Научно-исследовательский институт физико-химических проблем БГУ)
3. Агротехнический кластер в г. Гомеле (ядро - РУП "Гомсельмаш" и УО "Гомельский государственный технический университет имени П.О.Сухого") и т.д.

Для обеспечения устойчивого развития и повышения конкурентоспособности экономики Беларуси необходимо:

1. Разработать кластерную стратегию;
2. Разработать меры государственной поддержки кластеризации;
3. Разработать меры по обеспечению кластерных инициатив и сотрудничества;
4. Реализовать намеченные меры по кластеризации;
5. Использовать потенциал международного сотрудничества в создании трансграничных и международных кластеров.

Эксперты не зря называют Индекс глобальной конкурентоспособности показателем перспектив будущего развития. Он показывает, сможем ли мы быстро и наименьшими затратами интегрироваться в региональную и мировую экономику в среднесрочной перспективе 3 – 5 лет.

УДК 339.138

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТЕКСТИЛЬНОГО И ШВЕЙНОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ МАРКЕТИНГА ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Асс. Вайлунова Ю.Г.

Витебский государственный технологический университет

Важную роль в обеспечении стабильного и сбалансированного экономического роста, улучшении качества жизни населения играет легкая промышленность. В структуру легкой промышленности входит текстильное и швейное производство.

В условиях ужесточения глобальной конкуренции и вступления России в ВТО предприятия текстильного и швейного производства стали снижать свою эффективность на рынке.

Комплексной программой социально-экономического развития легкой промышленности Республики Беларусь на 2011–2015 годы с перспективой до 2020 года предусмотрено создание условий, обеспечивающих развитие белорусской легкой промышленности путем повышения эффективности производства современных конкурентоспособных товаров, увеличения экспортной составляющей, удовлетворения потребности населения, государства и субъектов хозяйствования за счет финансового оздоровления предприятий легкой промышленности и привлечения в отрасль внутренних и внешних инвестиций.

В условиях глобализации, усиления конкуренции актуальным является внедрение новых направлений маркетинга в целях повышения эффективности деятельности предприятий, одним из которых является маркетинг партнерских отношений (взаимодействия), который должен становиться объектом стратегического планирования предприятий.

Положительный зарубежный опыт применения маркетинга партнерских отношений, недостаточная его исследованность и распространение в Беларуси - все это обусловило возможность использования этой концепции в повышении эффективности предприятий текстильного и швейного производства с учетом особенностей институциональной среды.

Вопросы, связанные с маркетингом партнерских отношений, активно рассматриваются западными учеными-маркетологами, такими как Филипп Котлер, Тед Левит, Тим Амблер, Жан-Люк Жиндер, Кьелл

Нордстрем, Йонес Риддерстрале, Эдвард де Боно, Реджис Маккенна, Ф. Вебстер П. Темпорал, М. Трот, К. Грёнроос, К. Л. Келлер, Э. Гуммессон, Д. Шет, А. Парватияр и многие другие. В последние годы возрос интерес к маркетингу потребительских отношений среди ученых-экономистов стран ближнего зарубежья, в т.ч. Украины и России. Данной проблемой занимаются: И.Л. Акулич, Я. Гордон и другие.

Текстильное и швейное производство объединяет производство всех видов тканей, трикотажа, валяльно-войлочных и других изделий на основе волокнистого сырья, входит в состав обрабатывающей промышленности Республики Беларусь.

К текстильному производству относятся следующие предприятия: УП «Барановичское производственное хлопчатобумажное объединение», ОАО «Лента» в Могилеве, ОАО «Камволь» и ОАО «Сукно» в Минске, РУПТП «Оршанский льнокомбинат», ОАО «Моготекс» в Могилеве, ОАО «Світанак» в г. Жодино, ОАО «Витебские ковры», ОАО «Ким» в Витебске и другие.

В соответствии с Общегосударственным классификатором Республики Беларусь текстильное и швейное производства входят в подсекцию DB. Текстильное производство связано в технологической цепи со швейным производством. В Беларуси швейные предприятия представлены такими крупнейшими производителями как ОАО «Коминтерн» в Гомеле, ОАО «Знамя индустриализации» в Витебске, СП ЗАО «Милавица» в Минске, ЗАО «Веснянка» в Могилеве и другие.

В структуре обрабатывающей промышленности доля подсекции DB в 2014 году составила 3,3 %, а в 2013 году – 3,6 %, что является положительным.

Однако эффективность деятельности предприятий текстильной и швейной промышленности снизилась. Так, за период 2011 – 2013 гг.:

- количество убыточных предприятий увеличилось на 5,1%;
- прибыль от реализации продукции предприятий текстильного и швейного производства в 2013 году снизилась на 25% по сравнению с предыдущим годом;
- рентабельность реализованной продукции и продаж снизилась в 2013 на 7 п.п. и 4,9 п. п. соответственно;
- коэффициент текущей ликвидности с 2009 года падает, следовательно, платежеспособность предприятий текстильного и швейного производства снижается.
- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами с 2010 года по 2012 год увеличивается, в 2013 году на 8,4 п.п. снизился по отношению к предыдущему году, т.е. у предприятий текстильного и швейного производства уменьшаются собственные средства, требуемые для обеспечения финансирования их деятельности;
- коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности равен 0,79, что свидетельствует о неплатежеспособности клиентов [2, 3].

Проведённый анализ (на основе экспертной оценки) показал, что предприятия текстильной и швейной промышленности не применяют маркетинг партнерских отношений. Он основан на исследовании [1].

В целях повышения эффективности функционирования предприятий текстильного и швейного производства предлагаются следующие направления, связанные с внедрением концепции маркетинга партнерских отношений.

1 Направление - Разработка механизма формирования взаимодействия с заинтересованными сторонами (стейкхолдерами). К ним относятся инвесторы, поставщики, посредники, потребители, конкуренты, работники предприятия, представители государственной власти, СМИ, акционеры, правление, рабочие, служащие.

Сегодня, важную роль в повышении эффективности и конкурентоспособности предприятий играют партнерские отношения со стейкхолдерами. Поэтому предлагается следующий алгоритм формирования взаимодействия с заинтересованными сторонами.

- Определение заинтересованных сторон.
- Предварительное определение существенных вопросов, касающихся взаимоотношений.
- Разработка стратегии, определение содержания, цели и областей взаимодействия.
- Разработка плана взаимодействия и графика его реализации.
- Определение наиболее эффективных методов взаимодействия.
- Нарращивание и укрепление интеграционного потенциала.
- Осуществление взаимодействия с заинтересованными сторонами таким образом, чтобы оно способствовало росту понимания, накоплению опыта и совершенствованию навыков развития партнерских отношений.
- Внедрение, усвоение и передача знаний между партнерами.
- Измерение и оценка результативности деятельности по налаживанию партнерских отношений.

Оценка и корректировка формулировок и схем.

2 Направление маркетинга партнерских отношений - Внедрение методов управления взаимоотношениями с внешними стейкхолдерами на основе CRM-технологий.

Технология управления взаимоотношениями с клиентами (CRM) начинается со структуризации знаний о своих клиентах. Основное назначение CRM-технологий - увеличение объемов продаж за счет персональной работы с каждым клиентом и повышение устойчивости компании на рынке. В результате внедрения CRM-технологий, сформируется база данных партнеров, что поможет предприятиям эффективно функционировать и поддерживать партнерские отношения со всеми клиентами. Ожидаемый эффект следующий: рост объемов продаж в среднем на 10%; увеличение процента выигранных сделок в среднем на 5%; повышение удовлетворенности клиентов, средний показатель - 3%; знание потребностей рынка;

упрощение процедур и экономия времени на подготовку сделки; планирование и контроль действий сотрудников; повышение эффективности управления менеджерами; повышение эффективности проведения маркетинговых мероприятий.

3 *Направление – Внедрение методов трейд маркетинговых мероприятий для целевых стейкхолдеров.*

Все трейд-маркетинговые акции по объекту воздействия можно разделить на:

- Consumer promotion – направлен на потребителя;
- Trade promotion – на игроков канала реализации;
- Event marketing – событийный маркетинг.

4 *Направление – Внедрение инновационных маркетинговых технологий.*

– Внедрение краудсорсинга (использование клиентов для поиска новых идей для бизнеса). Так, например, швейные предприятия могут запустить в сети сайт, на котором любой желающий сможет создать свой дизайн одежды.

– Ко – брендинг («совместный брендинг»). Например, текстильные и швейные предприятия выпускают на рынок продукцию под совместной торговой маркой. Основные преимущества: рост количества потребителей за счет пересечения аудиторий, снижение издержек за счет распределения маркетинговых бюджетов, трансфер ассоциаций от бренда одной компании к другой.

Внедрение предложенных направлений маркетинга партнерских отношений позволит предприятиям текстильного и швейного производства повысить свою эффективность и конкурентоспособность на рынке.

Список использованных источников

1. Вайлунова Ю. Г. Теоретико-методические аспекты оценки уровня развития партнерских отношений предприятий в контексте конкурентоспособности / Ю. Г. Вайлунова // Вестник УО «ВГТУ» Вып.23 / УО «ВГТУ»; гл. ред. В.С. Башметов. – Витебск, 2012. – 194 с. – С. 137 – 144.
2. Зиновский, В.И. Статистический сборник Республики Беларусь. Статистический ежегодник Республики Беларусь / редкол.: В.И. Зиновский, И.А. Костевич, И.С. Кангро, Е.И. Кухаревич, О.Е. Молодцов, Е.М. Палковская, О.Н. Клавсуть – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2014. - 534с
3. Костевич, И.А. Статистический сборник. Росстат, Белстат. Беларусь и Россия 2014 / редкол.: И.А. Костевич, Г.К. Оксенойт, М.В. Ковалева, Г.А. Любова, Е.М. Палковская, О.Е. Петренко – Москва: Росстат, 2014. - 219 с.

УДК 339.138

РЕГИОНАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

М.Э.н., асс. Савосина А.А.

Витебский государственный технологический университет

Региональный маркетинг представляет собой действенный инструмент социально-экономического развития. *Региональный маркетинг* — это маркетинг в интересах территории, ее внутренних субъектов, а также внешних субъектов, во внимании которых заинтересована территория. Региональный маркетинг может осуществляться в виде маркетинга земли, жилья, зон хозяйственной застройки, инвестиций, туристического маркетинга и пр. Конкретные меры регионального маркетинга включают в себя публикацию и распространение печатных материалов о регионе, целенаправленные визиты региональных руководителей, встречи с руководителями организаций, готовых открыть в регионе новый вид бизнеса, кампании, проводимые совместно с торговой палатой, и пр.

Задачей регионального маркетинга является создание новых и усиление имеющихся преимуществ для привлечения в регион экономических агентов, способных повысить благосостояние жителей региона. Точно так же, как маркетинг продукта выявляет и доводит до потребителя уникальные свойства продукта, региональный маркетинг выявляет и частично создает уникальные свойства региона, которые могут быть полезны для потребителей: для предпринимателей — близость рынков сбыта, квалификация рабочей силы; для туристов — климатические условия, достопримечательности; для инвесторов — цены на недвижимость, отработанность процедур купли-продажи собственности.

В условиях формирования глобального рынка региона Республики Беларусь, пытаясь более активно интегрироваться в мировую экономику, конкурируют между собой за инвестиционные ресурсы, способные не просто модернизировать их экономику, но и создать устойчивые конкурентные преимущества.

Известно, что привлечение иностранного капитала в развитие того или иного региона зависит прямо и непосредственно от его инвестиционной привлекательности, последовательности в проведении рыночных преобразований, имеющегося экспортного потенциала, направленности специализации, динамики преобразования производственной и финансовой инфраструктуры, местного налогового законодательства, эффективности использования природных и трудовых ресурсов.

В самом общем плане Республика Беларусь привлекательна для иностранных инвесторов с точки зрения производственных и человеческих ресурсов, рынков сбыта и уровня цен на производимую продукцию.

В данном контексте актуализируется потребность в разработке адекватной новой парадигме регионального развития механизма формирования и развития экспортного потенциала регионов Республики Беларусь, способствующего росту международной конкурентоспособности и конкурентному позиционированию региона в структуре мирохозяйственных связей.

Одновременно с этим возникает необходимость установить основные факторы, условия и маркетинговые инструменты формирования, наращивания и использования экспортного потенциала белорусских регионов.

В формировании экспортного потенциала региона следует выделить два типа конкурентных факторов, предопределяющих успешность выхода регионов на мировой рынок:

1. Внешние факторы, т.е. те, которые существуют вне региональной системы хозяйства, представляя тенденции развития мирового рынка, общегосударственные и межрегиональные конкурентные позиции.

К ним следует отнести: современные особенности развития мировой экономики; глобальную конкуренцию; место страны в мировой торговле; уровень экономического развития страны и использования достижений НТП; государственную региональную политику, межрегиональную конкуренцию внутри страны по выходу на внешний рынок.

2. Внутренние факторы, т.е. идентифицируемые при изучении экспортного потенциала в самой региональной экономике.

Это: уровень экономического развития региона и емкость внутреннего рынка; комплекс ресурсов региона; состояние рыночной инфраструктуры, статус маркетинга; информационная прозрачность; наличие условий участия в мирохозяйственных связях (условия наращивания экспорта, товарная специализация и конкурентоспособность экспортной продукции, маркетинговая и инвестиционная привлекательность); экономико-географическое положение региона; социально-политические и экологические факторы.

Региональный маркетинг имеет много особенностей и отличий. Основное отличие регионального маркетинга состоит в наличии некоего геопространства, в пределах которого реализуются маркетинговые функции. Причём, это геопространство характеризуется, по крайней мере, двумя специфическими параметрами: протяженностью и неоднородностью. Деятельность субъектов в рамках определенного геопространства формирует геомаркетинговую среду их функционирования, для которой важны такие признаки, как территориальная общность, территориальная целостность и специфика. Эти геофакторы весьма важны с точки зрения маркетингового управления территориальным образованием.

Одним из существенных и привлекательных для инвесторов является понятие маркетинговый потенциал региона. Маркетинговый потенциал понятие относительно новое, слабо исследованное с точки зрения состава, структуры и взаимодействия. Реально, чаще всего описывается маркетинговый потенциал предприятия, фирмы, под которым понимается готовность, способность и возможность субъекта своевременно и качественно исполнять маркетинговые функции, решать намеченные задачи. Нередко имеют место попытки технократичного или математического описания маркетингового потенциала. Безусловно, это заслуживает уважения, но не объясняет природу и синергические возможности данного понятия.

Региональный маркетинг может выступать и как современная философия предпринимательства, нацеленная на поиск неудовлетворенных потребностей на региональных рынках и на их наиболее полное удовлетворение путем предоставления товаров и услуг, включая финансовые, и достижения тем самым коммерческих результатов наиболее эффективным способом.

Другая сторона маркетинга – это рыночная концепция управления региональными производственными, коммерческими и финансовыми операциями, ориентированная на установленный платежеспособный спрос на региональных рынках. Многие специалисты в области маркетинга склонны рассматривать это проявление сущности маркетинга как глобальную функцию управления транснациональными корпорациями, т.е. как более широкое по сравнению с маркетингом понятие международный менеджмент.

И, наконец, маркетинг может соотноситься с разработкой и проведением в жизнь конкретных планов-программ по созданию и реализации в регионах определенных товаров, товарных ассортиментов и товарных систем, в т.ч. и на зарубежных отделениях и филиалах ТНК. Другими словами, это маркетинг конкретных товаров и услуг на зарубежных рынках.

Для реализации своей целевой ориентации маркетинг территорий вырабатывает комплексы мер, обеспечивающих:

- формирование и улучшение имиджа территории, ее престижа, деловой и социальной конкурентоспособности (интегральная задача);
- расширение участия территории и ее субъектов в реализации международных, федеральных, региональных программ (деятельность за пределами территории);
- привлечение на территорию государственных и иных внешних по отношению к территории заказов (новые виды и задачи деятельности на территории);
- повышение притягательности вложения, реализации на территории внешних по отношению к ней ресурсов (импорт ресурсов);
- стимулирование приобретения и использования собственных ресурсов территории за ее пределами к ее выгоде и в ее интересах (экспорт ресурсов).

Таким образом, механизм формирования регионального маркетинга состоит из разнообразных составляющих, ориентирующих регион как субъект конкурентной борьбы на активные, даже агрессивные действия по удержанию имеющихся и завоеванию новых рыночных позиций в мировом пространстве.

Ключевым индикатором, наиболее полно отражающим конечные результаты данных усилий, следует считать качественно новый, более высокий стандарт жизни населения региона, а также формирование иного стиля поведения региональных потребителей более требовательного и эффективного.

Именно формирование сильного имиджа, способного оказывать позитивное для региона воздействие на его маркетинговое окружение, следует рассматривать в качестве одного из основных условий достижения им устойчивых рыночных позиций в международном сотрудничестве.

В современной экономике Республики Беларусь пока еще крайне мало примеров, когда региональные власти всерьез занимаются проблемой продвижения информации и поддержания благоприятного имиджа территории. Таким образом инструменты регионального маркетинга могут служить действенным механизмом международного сотрудничества.

Список использованных источников

1. Шишкин А.В. Региональный маркетинг: Проблемы формирования и функционирования // Современные проблемы науки и образования. – 2006. – № 1 – С. 107-108

УДК 685.51:335.19

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБУВНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ СОЗДАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ЦЕНТРОВ

Асп. Тоникян Л.Г., маг. Загребельный С.О., студ. Недайвозова Л.Ю.

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ

В России в 2013 году было произведено 64,3 млн. пар обуви, из них более 35% было произведено предприятиями Южного федерального округа (ЮФО). Таким образом, Юг России занимает ведущее положение в производстве обуви в стране. Но, несмотря на большую долю в производстве, в регионе спрос на обувь удовлетворен только на 14,3 %, а в Северо-Кавказском федеральном округе (СКФО) в связи с отсутствием обувных предприятий – 0,1 %. Таким образом, более половины обувной продукции импортируется из других федеральных округов и из-за границы, к тому же, большая часть обувных предприятий, функционирующих на территории регионов, работают неофициально. Одним из вариантов решения проблемы возрождения обувной промышленности ЮФО, СКФО и обеспечения востребованности отечественной обуви является преобразование разрозненных предприятий легкой промышленности в этих регионах в конкурентоспособный обувной инновационный центр. В рамках инновационного центра будут действовать предприятия по производству комплектующих деталей для изготовления обуви, обеспечивая условия для вытеснения импортной обуви, несмотря на затраты, связанные с арендой земли, установкой коммуникаций, налаживанием инфраструктуры, приобретением современного оборудования и строительством социальных объектов.

В результате создания на базе обувных предприятий ЮФО и СКФО инновационных центров планируется достижение эффекта, который характеризуется снижением логистических издержек, трудовых затрат вследствие кооперации.

Успешность работы инновационных центров зависит от наличия многих условий, которые можно свести к следующим мероприятиям, а именно:

необходимость федеральной господдержки;

- эффективность факторных условий (люди, капитал, природные ресурсы);
- наличие научных и образовательных организаций;
- снижение тарифов на ввоз комплектующих для обуви до 2-3 %;
- отмена 5% пошлины на импорт кожевенного сырья;
- снижение налоговых ставок для производителей обуви, комплектующих и сырья;
- поддержка развития отечественной сырьевой базы, в том числе, обеспечение качества сырья за счёт вакцинации скота;
- субсидирование участия отечественных производителей в крупных российских и зарубежных выставках и ярмарках;
- создание предприятий по производству комплектующих;
- расширение ассортимента обуви;
- улучшение качества и дизайна обуви;
- создание эффективной системы сбыта продукции за счёт совершенствования состава и содержания функции маркетинговой службы;
- обучение контингента компетентных социально-ориентированных управленческих работников, обеспечивающих эффективность работы инновационных центров.

Таким образом, регионы, на территории которых организованы инновационные центры, в том числе и обувные, становятся лидерами экономического развития, определяют конкурентоспособность экономики этих регионов, обеспечивают социальную защиту населению этих регионов за счет организации новых рабочих мест.

УДК 339.743.44: 330

ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ КОЛЕБАНИЯ ВАЛЮТНОГО КУРСА И ПУТИ СТАБИЛИЗАЦИИ БЕЛОРУССКОГО РУБЛЯ

Студ. Четырбок Е.Э.

Полесский государственный университет

В настоящее время в связи с усложнением конъюнктуры валютного рынка в Республике Беларусь ярко проявилось негативное влияние валютного курса на все сферы экономических отношений.

Обменный курс одной валюты по отношению к другой постоянно меняется под влиянием множества факторов, таких как:

- состояние экономики: покупательная способность денег, темп инфляции; уровень процентных ставок в разных странах; состояние платежного баланса; деятельность валютных рынков и спекулятивные валютные операции и др.;
- степень доверия к валюте на национальном и мировом рынках;
- валютная политика, соотношение рыночного и государственного регулирования и т.д. [1, с. 550].

Отсюда следует вывод, что валютный курс оказывает непосредственное влияние на состояние национальной экономики, а также иностранных экономик. Наиболее явно его влияние проявляется при резких колебаниях.

Основными последствиями резкого колебания валютного курса являются: нестабильность международных экономических отношений, выигрыш одних стран за счёт других. Колебания курса валют является не единственным, но одним из ключевых факторов изменения социально экономических показателей. Например, резкий скачок курса доллара в 2011 году в Беларуси сопровождался ростом индекса потребительских цен на товары и услуги и составил 153,8 % по отношению к 2010 году 107,8%; так же практически в 2 раза увеличились средние цены на жилье, а именно с 2681,8 тысяч рублей за 1 м² в 2010 году до 4540,9 тысяч рублей в 2011 году и продолжают расти; несмотря на то, что ВВП на душу населения не стоит на месте, темпы его роста сократились на 12% в 2011 году по сравнению с 2010 годом и продолжают снижаться[2;3].

Валютные курсы так же воздействуют на ценовые соотношения экспорта и импорта и вызывают изменения экономической ситуации внутри страны. Поэтому в Беларуси наблюдается следующая ситуация: за последний 2014 год экспорт товаров снизился с 2749,9 млн. дол. США в январе 2014 года до 2066,6 млн. дол. США в январе 2015 года, а импорт с 2868,0 до 1829,1 млн. дол. США. Как видно, наблюдается отрицательное сальдо внешней торговли в 2014 году (-118,1 млн. дол. США), которое сменяется положительным в 2015 году (244,7 млн. дол. США). Положительный торговый баланс говорит о спросе товаров данной страны на международном рынке, а также о том, что страна не потребляет всё то, что производит [4].

Влияние колебаний валютного курса на белорусскую экономику проявилось в 2014 году. Одними из ключевых проблем для белорусской экономики стали реализация выпускаемой продукции и прибыльность хозяйственной деятельности. Складские запасы в Беларуси на 1 января 2015 составили 32,7 трлн. рублей. За 2014 они выросли на 4,7 трлн. Это практически в два раза превышает объём складских запасов за 2013 год [5].

Увеличение уровня складских запасов означает, что сбыт продукции осуществляется неэффективно, и как следствие, предприятия не получают прибыль: в январе-октябре 2014 года убыток предприятий составил 1,5 трлн. рублей. Для сравнения, за аналогичный период 2013 года эти же организации имели чистую прибыль в размере более 2,5 трлн. рублей.

Ухудшение финансовых показателей промышленных предприятий в 2014 году было обусловлено во многом событиями на валютном рынке, а именно нежеланием белорусских властей корректировать курс национальной валюты в связи с девальвацией российского рубля. Поэтому Национальный банк в последнюю декаду 2014 года принял меры по ускорению темпов девальвации белорусского рубля, что должно способствовать снижению курсовых потерь белорусских экспортеров[6].

Из всего вышесказанного вытекает, что валютный курс оказывает значительное влияние на функционирование экономической системы и меры макроэкономического регулирования, потому выбор режима валютного курса играет немаловажную роль в последующем развитии экономики страны.

В мировой практике выделяют два основных режима:

1. механизм фиксирования или привязки курса национальной валюты по отношению к курсу другой валюты или корзине валют;
2. режим, противоположный первому, основанный на свободноплавающих валютно-обменных курсах [1].

Механизм фиксированного режима валютного курса был характерен для Республики Беларусь до 2011 года включительно. 2011 год характеризуется валютно-финансовыми столкновениями и значительным ростом цен, что привело к изменениям в курсовой и денежно-кредитной политике Национального банка:

во-первых, из-за роста цен на товары и услуги основной целью денежно-кредитной политики на 2012 год стало снижение уровня инфляции;

во-вторых, наблюдался отказ Национального банка от привязки обменного курса белорусского рубля к иностранным валютам и переход к гибкой системе курсообразования.

Режим привязки валютных курсов имеет ряд преимуществ, главным из которых является то, что населению известно, какой уровень курса может сложиться на конец года, и, исходя из чего, оно может корректировать своё поведение.

С другой стороны, при возникновении внешнеэкономических шоков — резких колебаний взаимных курсов иностранных валют, повышении цен на импортируемые энергоносители — снижается конкурентоспособность отечественных товаров, ухудшается состояние внешней торговли, увеличивается спрос на иностранную валюту.

При переходе к **гибкому режиму курсообразования** обменный курс быстро реагирует на изменения во внешнеэкономической среде при сохранении внутренней и внешней сбалансированности экономики.

Национальный банк перешел к такому режиму валютной политики в 2011 году, однако уже с февраля того же года фактически вернулся к прежнему режиму курсообразования: к привязке белорусского рубля к доллару США. Привязка осуществлялась на уровне около 8 тыс. BYR/USD [7].

Неустойчивость национальной валюты грозит серьёзными последствиями для экономики, поэтому государству необходимо принимать меры в целях предотвращения нежелательных последствий.

В мировой практике для решения данной проблемы используют следующее:

- 1) уменьшение денежной массы;
- 2) снижение уровня инфляции;
- 3) увеличение чистых иностранных активов;
- 4) проведение валютных интервенций центральным банком страны в ограниченном объёме для сглаживания резких колебаний курса;
- 5) прекращение обмена национальной валюты на иностранную;
- 6) снижение степени вмешательства государства в экономику;
- 7) использование внешних займов и кредитных ресурсов.

Для Беларуси приоритетными являются уменьшение денежной массы и снижение уровня инфляции, а в качестве одного из инструментов может быть вмешательство Национального Банка Республики Беларусь (НБРБ).

Снижение уровня инфляции

В условиях инфляции денежная масса становится чувствительной к уровню цен. Следовательно, для нормального товарообмена и денежного обращения приходится наращивать массу денег параллельно с ростом цен, иначе будут наблюдаться сбои в функционировании товарно-денежной системы из-за нехватки денег в обращении. На цены, в свою очередь, большое влияние оказывает номинальная величина дохода. Чем выше доходы хозяйствующих субъектов, тем выше, соответственно, их расходы. А увеличение расходов, в свою очередь, ведёт к росту цен. Значит, чтобы уменьшить цены, нужно уменьшить доходы субъектов хозяйствования. Это можно осуществить, например, с помощью фискальной политики государства за счёт увеличения налогов и снижения субсидий, что в свою очередь приведёт к достижению основной цели – снижению уровня инфляции.

Уменьшение денежной массы

В настоящее время сформировался избыток денег на межбанковском рынке. Причин сформировавшегося избытка ликвидности несколько. Самая основная – это покупка НБРБ иностранной валюты, которая осуществляется за счёт выпуска дополнительных белорусских рублей в обращение. Деньги попадают на счета банков, и наблюдается образование избыточной ликвидности.

Чтобы недопустить чрезмерный рост денежной массы НБРБ необходимо изымать избыточную ликвидность банков с помощью депозитов и краткосрочных облигаций. Эффективность денежно-кредитной политики во многом зависит от действий правительства. Расходование депозитов правительства в Нацбанке или их перевод в коммерческие банки представляет собой источник эмиссии. И наоборот, размещение средств правительства в Национальном банке способствует сокращению избыточной ликвидности [7]. Поэтому высокая степень взаимодействия Нацбанка и правительства является одной из важнейших задач в сфере развития национальной экономики.

Воздействие с помощью вышеприведённых мер на валютный рынок страны позволит снизить риски экономической нестабильности и способствует устойчивому развитию белорусской экономики.

Валютный курс связывает мировую и национальную экономическую систему конкретного государства. Формирование валютного курса – это сложный процесс, определяемый взаимосвязью мировой и национальной экономики и политики в целом. Колебания курса валют могут, как подорвать авторитет страны, снизить экономические показатели и в целом негативно сказаться на экономике страны и ее гражданах. Следовательно, изучение динамики колебаний валютных курсов и путей их предотвращения является одной из важнейших задач государства.

Список использованных источников

1. Деньги, кредит, банки: учебник для студентов учреждений высшего образования по экономическим специальностям / Г. И. Кравцова [и др.] ; под ред. Г. И. Кравцовой. - Минск : БГЭУ, 2012. - 640 с.
2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/tseny/godovye-dannye_3/indeksy-potrebitelskih-tsen/. - Дата доступа: 02.03.2015 г.
3. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/tseny/godovye-dannye_3/srednie-tseny-na-rynke-zhilya/ Дата доступа: 02.03.2015 г.

4. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/torgovlya/vneshnyaya-torgovlya_2/operativnyye-dannye_5/torgovyi-balans-respubliki-belarus-za-yanvar-oktyabr-2011-g/. - Дата доступа: 02.03.2015 г.
5. Вот где самые большие складские запасы – интерактивная карта/Пробизнес [Электронный ресурс] - <http://probusiness.by/statistics/517-vot-gde-samyie-bolshie-skladskie-zapasy-interaktivnaya-karta.html> - Дата доступа: 03.03.2015 г.
6. Экономические итоги 2014: российский рубль выкопал яму белорусскому/Навины [Электронный ресурс] - http://naviny.by/rubrics/economic/2015/01/04/ic_articles_113_187908.- Дата доступа: 03.03.2015 г.
7. Алымов: от чего будет зависеть динамика обменного курса/Белорусский экономический портал [Электронный ресурс] <http://www.ekonomika.by/interviu/alimov-ot-chego-budet-zaviset-dinamika-obmennogo-kursa>.- Дата доступа: 02.03.2015 г.

УДК 336

ИНДЕКС ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Студ. Сорокин А.Н., ст. преп. Маврина О.А.

Ивановский государственный политехнический университет

Для изучения уровня социально-экономического развития государства учеными разных стран было предложено множество частных показателей, моделей и методов, среди которых особое место занимает индекс развития человеческого потенциала (с 2013 г. - индекс человеческого развития - ИЧР). Он используется Программой развития Организации Объединенных наций (ПРООН) с 1990 г. С этого момента, его расчеты ежегодно публикуются в докладе о человеческом развитии стран.

Важность ИЧР заключается в его универсальности, а именно пригодности для анализа социально-экономического развития административно-территориальных образований, входящих в состав государства (область, край, республика).

Расчет этого показателя осуществляется в два этапа. На первом этапе по показателям долголетия (p_1), образования ($p_{обр}$) и экономических возможностей личности (p_4) определяются соответствующие компонентные индексы: индекс долголетия (I_{p1}), индекс достигнутого уровня образования ($I_{обр}$), индекс дохода (I_{p4}).

На втором этапе рассчитывается ИЧР как простое среднее вышеуказанных индексов:

$$ИЧР = \frac{I_{p1} + I_{обр} + I_{p4}}{3} \quad (1)$$

ИЧР варьирует в интервале от 0 до 1. Большому значению индекса соответствует более высокий уровень развития человеческого потенциала [1, с. 41].

Индекс достигнутого уровня образования ($I_{обр}$) определяется с помощью комбинации двух индексов: индекса грамотности взрослого населения (I_{p2}) и индекса охвата населения начальным, средним и высшим образованием (I_{p3}):

$$I_{обр} = \frac{2}{3} I_{p2} + \frac{1}{3} I_{p3} \quad (2)$$

В свою очередь, расчет индексов I_{p1} I_{p2} I_{p3} проводится по следующей формуле:

$$I_p = \frac{P_{факт} - P_{min}}{P_{max} - P_{min}}, \quad (3)$$

где $P_{факт}$ – фактическое значение показателя в регионе;

P_{min} , P_{max} – соответственно минимальное и максимальное значения показателя среди других регионов.

Экономические возможности личности оцениваются реальным ВВП (ВРП) на душу населения, т.е. учитывается покупательная способность рубля на исследуемых территориях.

Для показателя реального ВВП на душу населения индекс рассчитывается по формуле:

$$I_{p4} = \frac{\log_{10} P_{4факт} - \log_{10} P_{4min}}{\log_{10} P_{4max} - \log_{10} P_{4min}} \quad (4)$$

Фиксированные (min , max) значения данных показателей Программой развития ООН (ПРООН) принимаются равными:

1. продолжительность жизни: $max - 85$ лет, $min - 2$); $max - 100\%$, $min - 0\%$;

3. доля учащихся в численности населения от 6 до 24 лет, охват образованием: $max - 100\%$, $min - 0\%$.

4. ВВП на душу населения (в долл. США с учетом покупательной способности): $max - 40000$, $min - 100$. [2, с. 11].

Согласно вышеприведенным минимальным и максимальным значениям показателей продолжительности жизни, уровня грамотности взрослого населения, охвата населения образованием и экономических возможностей личности формулы по расчету индексов будут иметь следующий вид [3, с. 79].

$$I_{p1} = \frac{P_{1факт} - 25}{85 - 25}, \quad (5)$$

$$I_{p2} = \frac{P_{2факт}}{100}, \quad (6)$$

$$I_{p3} = \frac{P_{3факт}}{100}, \quad (7)$$

$$I_{p4} = \frac{\log_{10} P_{4факт} - \log_{10} 100}{\log_{10} 40000 - \log_{10} 100}. \quad (8)$$

По предложенным выше показателям на основе статистических данных был произведен расчет индекса человеческого потенциала Ивановской области за 2012, 2013 и 2014 годы. Результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Индекс человеческого развития Ивановской области в 2012-2014 годах

Индекс человеческого развития Ивановской области	Индекс дохода (I_{p4})	Ожидаемая продолжительность жизни, лет	Индекс долголетия (I_{p1})	Грамотность, %	Доля учащихся в возрасте 7-24 лет, %	Индекс образования ($I_{обр}$)	ИЧР	Место региона по РФ
2012 год	0,627	69,30	0,738	99,70	73,20	0,909	0,758	78
2013 год	0,723	67,03	0,701	99,70	73,60	0,910	0,778	77
2014 год	0,569	70,80	0,763	99,60	73,80	0,910	0,747	79

Исходя из полученных значений индекса человеческого развития Ивановской области, можно сделать следующие выводы:

Индекс дохода (I_{p4}) за исследуемый период варьировался в пределах от 0,569 до 0,723 процентных пунктов. На его колебания значительно повлиял курс доллара к рублю, установленный Центральным Банком РФ. По данным Банка России на 31 января 2014 курс доллара на валютном рынке достиг отметки 35,24 руб., тогда как на 31 декабря доллар вырос по отношению к рублю на 59,65% до 56,26 руб. [4].

Снижение реальных денежных доходов населения России стало первой предпосылкой для снижения индекса человеческого развития в 2014 году по отношению к прошлому году как в стране в целом, так и в отдельных ее регионах, в том числе Ивановской области.

Несмотря на рост индекса дохода в 2013 году по отношению к 2012 году, ожидаемая продолжительность жизни снизилась с 69 лет в 2012 году до 67 лет в 2013 году. В качестве основных причин, повлиявших на снижение показателя, можно выделить:

1. ухудшение экологической ситуации в регионе, а именно: рост уровня загрязнения атмосферного воздуха выбросами автотранспорта (на 3%), загрязнения окружающей среды из-за нарушений требований при утилизации отходов (на 3,4%), загрязнения поверхностных вод (на 2,5%), увеличение сбросов промышленных предприятий и предприятий ЖКХ (на 5,7%) [5].

В Ивановской области ежегодно поступает в атмосферу более 140 тонн загрязняющих веществ как от стационарных источников выбросов, так и от передвижных (автотранспорта) [6].

2. рост уровня смертности, в том числе от болезней нервной системы (на 16% по отношению к 2012 году), от инфекционных и паразитарных болезней (на 18,7%), от случайных утоплений (на 34,9%), а также младенческой смертности (в 2013 году на 1000 родившихся приходилось 7 умерших в возрасте до 1 года, что на 18,3% больше, чем в январе-декабре 2012 года). Особенно этот показатель вырос в сельской местности (на 46,8% к уровню 2012 года). По другим причинам смертности, таким как болезни системы кровообращения, внешние причины, наблюдалось снижение уровня смертности населения соответственно на 7,2%, 11,2% по сравнению с январем-декабром 2012 года. В целом за январь-декабрь 2013 года была отмечена естественная убыль населения Ивановской области - число жителей сократилось на 5863 человека или на 0,6% [7].

В результате вышеуказанных причин индекс долголетия в 2013 году снизился по отношению к 2012 году на 0,037 процентных пунктов. Однако, снижение индекса долголетия, было компенсировано за счет увеличения индексов дохода и образования, что в конечном итоге привело к росту ИЧР в 2013 году на 0,020 процентных пункта по отношению к уровню 2012 года.

Следует отметить, что в 2014 году индексы долголетия и образования укрепили свои позиции, тогда как индекс дохода существенно снизился (на 0,154 процентных пункта) по отношению к уровню 2013 года, что в конечном итоге повлияло на уменьшение значения индекса человеческого развития в 2014 году.

Регионы, для которых значение ИЧР более 0,800, относятся к группе с высоким уровнем развития. К группе регионов со средним уровнем относятся те, для которых ИЧР изменяется в пределах от 0,799 до 0,500. К категории с низким уровнем развития принадлежат регионы, имеющие ИЧР менее 0,500 [3].

Таким образом, Ивановская область относится к группе регионов со средним уровнем человеческого развития.

Следует отметить, что Ивановская область, как регион со средним уровнем человеческого развития, попадает в группу стран с высоким уровнем ИЧР.

Таблица 2 – Сравнительный анализ ИЧР Ивановской области и ИЧР других стран

Рейтинг по ИЧР	Субъект РФ	ИЧР	Рейтинг по ИЧР	Страна	ИЧР
2012 год					
78	Ивановская область	0,758	69	Казахстан	0,754
2013 год					
77	Ивановская область	0,778	59	Куба	0,780
			61	Мексика	0,775
2014 год					
79	Ивановская область	0,747	72	Грузия	0,745

Таким образом, построение различных обобщающих показателей, отражающих уровень и качество жизни населения, развитие человеческого потенциала, по методикам, принятым мировым сообществом, позволяет проводить межстрановые и региональные сравнения, давать надежную сравнительную характеристику различных аспектов социального прогресса.

Список использованных источников

1. Абрамова, Е.А. Самозанятость населения в антикризисном развитии депрессивного региона: монография / Е.А. Абрамова, А.Н. Ильченко; Иван. гос. хим.-технол. ун-т. – Иваново, 2012. – 208 с.
2. Ресурсный центр поддержки малого предпринимательства. Роскомстат России. Малый бизнес России: проблемы и перспективы. Доклад Президента и Правительства РФ. Российская ассоциация развития малого предпринимательства. М.: РАМП, 2011. – 50 с.
3. Курнышев В.В. Региональная экономика. Основы теории и методы исследования: учебное пособие / В.В. Курнышев, В.Г. Глушкова. - 2-е изд., перераб. и доп. — М.: КноРус, 2013. – 479 с.
4. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»
5. Информационное агентство «REGNUM». <http://www.regnum.ru>
6. IV «Студенческий научный форум»: <http://www.rae.ru/>
7. Информационный портал «IvanovoNews»: <http://www.ivanovonews.ru/news>

УДК 339:004.38

АНАЛИЗ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА И ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА НА КОМПЬЮТЕРНУЮ ТЕХНИКУ

К.т.н., доц. Власова Е.Н.

Текстильный институт Ивановского государственного политехнического университета

Компьютерная техника нашла применение во всех отраслях производства и науки, используется во многих сферах деятельности человека. Расширяется ассортимент компьютерной техники, каждый год появляется много новинок, облегчающих решение разных задач, меняется и эстетическое оформление компьютеров. В связи с расширением ассортимента и функциональных свойств компьютерной техники тема исследования на сегодняшний день является весьма актуальной.

Компьютеры - это серьезный бизнес. Анализ тенденций развития мирового компьютерного бизнеса, новинкам компьютерной индустрии посвящают свои статьи многие журналы. У компьютерного рынка г. Иваново (Россия) тоже существует собственная история. На конец 1997 года - начало 1998 года, согласно нашим исследованиям, порядка 20 фирм, предлагало и поставляло на рынок г. Иваново компьютерную технику и программное обеспечение. Иваново является полноправной частью информационного сообщества, что подтверждает тот факт, что 97% организаций города имеют хотя бы один компьютер. Существуют области полной компьютеризации: банки, крупные или средние промышленные предприятия города, крупные и средние коммерческие фирмы. Вряд ли государственные учреждения и малые предприятия, у которых показатели не дотягивают до 100 %, испытывают меньшую необходимость в применении персональных компьютеров (ПК).

Компьютеры в Иванове реализуют более 30 магазинов и салонов. В последнее время в Ивановской области на рынке компьютерной техники появляется все больше представителей федеральных сетей. Однако не становится меньше и региональных фирм, которые занимаются реализацией, ремонтом и сервисным обслуживанием оргтехники. Часть фирм ориентирована на потребителей — физических лиц, другая часть занимается созданием рабочих мест для организаций. Доля потребителей компьютерной техники в г. Иваново примерно одинакова для всех основных лидеров, реализующих ПК. Данная равномерность обусловлена географическим фактором, позволяющим каждому магазину функционировать в рамках отведенного ему пространства. Так, располагая свои точки продаж в разных частях города, компании уравнивают предложение ПК на общем рынке. Далее приведены магазины-лидеры по продажам ПК в г. Иваново и число магазинов в городе: Элиот – 4, Никс – 2, DNS – 3, Техносила – 2, Эльдорадо – 2, Sunrise – 2, ООО «Компьютер сервис» - 2, Центр «Самсунг» - 2, Академический – 2, Энтер – 1, Позитроника – 1.

Наибольшую концентрацию компьютерных салонов можно отметить в местах более интенсивного пребывания молодого поколения. Большое количество магазинов располагается в центре города, вблизи вузов и офисных помещений.

Для анализа потребительского рынка компьютерной техники г. Иваново было выбрано несколько магазинов. Оценка основных торговых организаций вначале проводилась на качественном уровне, затем перешли к оцениванию магазинов в баллах (таблица 1). Максимальное проявление критерия оценивалось в 5 баллов, минимальное – в 1 балл. Важность выбранных критериев в итоговой оценке принималась одинаковой. Средний балл по каждому магазину определялся путем деления суммарной оценки на 8 (число критериев).

На основании данных, полученных по итогам оценки магазинов по рассматриваемым критериям, можно сделать вывод, что наиболее предпочтителен для покупки компьютерной техники в г. Иваново магазин «Никс».

Таблица 1 – Оценка магазинов в баллах

Критерии оценки	Элиот	Никс	Позитроника	Техно-сила	Эльдорадо	Sun-rise	Центр «Самсунг»	Академический	Энтер
Удобство режима работы	5	4	5	5	5	4	4	4	4
Удобство месторасположения	5	5	5	5	5	5	5	3	4
Широта ассортимента	3	5	4	4	4	5	4	5	5
Уровень цен	3	5	3	3	3	5	4	5	4
Интерьер	5	5	5	5	5	3	4	3	4
Оформление фасада	5	5	4	5	5	3	4	3	4
Культура обслуживания	5	5	4	4	4	4	4	4	4
Дополнительные услуги	5	4	4	4	4	4	4	4	4
Всего	36	38	34	35	35	33	33	31	33
Средний балл	4,50	4,75	4,25	4,38	4,38	4,13	4,13	3,88	4,13

Также высокие показатели демонстрирует магазин «Элиот», однако благодаря малому ассортименту компьютерной техники для большинства потребителей он остаётся менее привлекательным. Таким образом, специализированные магазины компьютерной техники по ряду показателей превосходят магазины бытовой техники, в которых также представлены компьютеры. Однако последние имеют более высокую культуру обслуживания, более привлекательный интерьер, более удобный режим работы.

Базой исследования потребительского спроса является предприятие, выпускающее компьютерную технику – ОАО «Шуйский завод Аквариус» г. Шуя Ивановской области, РФ. В ассортименте компании представлена полная линейка компьютерного оборудования для корпоративных и государственных заказчиков. «Аквариус» производит персональные компьютеры, ноутбуки, графические станции, серверы, мониторы, системы хранения данных, а также комплексные программно-аппаратные решения для разных отраслей хозяйственной деятельности.

Основным конкурентным преимуществом компании «Аквариус» является гибкий подход к формированию ассортимента и работа «под заказ», что позволяет удовлетворить любые желания клиента. В совокупности с системой скидок и специальных условий оплаты для бюджетных организаций это формирует гибкую ценовую политику. Официальный прайс-лист компании определяет цены на комплектующие и готовую продукцию стандартной комплектации, т.е. «базовые варианты». При реализации такого подхода основной анализ потребительского спроса на компьютерную технику «Аквариус» менеджерами проводится на стадии работы с клиентом при формировании заказа. Повышение удовлетворённости клиентов достигается за счёт постоянного расширения ассортимента комплектующих, а также улучшения и развития системы сервисного и гарантийного обслуживания.

Основным направлением анализа потребительского спроса на компьютерную технику компании «Аквариус» является работа на стадии подбора ПК для клиента. Вторым направлением, дающим информацию об удовлетворённости клиента приобретёнными ПК и динамике спроса, является анализ обращений в службу технического обслуживания и ремонта. По итогам анализа выявляются проблемные моменты с технологической точки зрения. Анализ спроса на компьютерную технику компании по итогам продаж выявил следующие тенденции. Во-первых, увеличивается спрос на разные накопители информации больших ёмкостей. Во-вторых, для негосударственных офисных учреждений наблюдается постепенный переход от использования сложных компьютерных сетей, объединённых мощным сервером с управляющим компьютером, к сетям с независимо работающими портативными ноутбуками, подключёнными к серверу – накопителю данных, но без управляющего компьютера. Это позволяет экономить средства на сервисном обслуживании сложных компьютерных сетей. За год доля продаж серверов, снабжённых накопителем данных большего объёма, возросла почти вдвое. Возрастает и суммарный объём продаж офисных компьютеров. Данная тенденция обусловлена двумя причинами. Во-первых, наметился переход на новую версию бухгалтерских учётных программ, что требует более мощных системных ресурсов и замены ПК во многих частных и государственных фирмах. Во-вторых, с развитием малого предпринимательства возросло общее количество частных фирм в области, для снабжения которых компьютерами требуется увеличение объёмов выпуска и продаж. Увеличивается доля продаж нетбуков по сравнению с другими категориями ноутбуков с 12 до 26%. Эта тенденция около года тому назад начала проявляться среди частных лиц, а затем распространилась на офисы и мелкие фирмы.

Для изучения потребительских предпочтений покупателей ПК было проведено Интернет-анкетирование. Возрастные категории респондентов распределились следующим образом: до 20 лет – 3%, 20-30 лет – 47%, 31-40 лет – 20%, 41-50 лет – 13%, старше 51 года – 17%. Данные о социальном статусе респондентов выглядят следующим образом: предприниматели – 6%, служащие – 11%, домохозяйки – 7%, пенсионеры – 8%, рабочие – 51%, учащиеся – 17%. По уровню доходов лидирует группа респондентов со средним душевым доходом более 15 тыс. руб. в месяц (66%).

По результатам проведенного опроса выявлены потребительские предпочтения на конкретные виды компьютерной техники: настольные ПК – 44%, ноутбуки – 34%, нетбуки – 6%, карманные ПК – 4%, смартфоны – 4%, планшеты – 8%. При выборе ПК 78% покупателей обращают внимание на качественные характеристики и 22% - на цену. Предпочтение готовой комплектации ПК отдало 39% опрошенных, что объяснимо акциями, скидками и другими специальными предложениями магазина. Самостоятельно подбирают конфигурацию 37%, обращаются за помощью к знакомым – 2%, через Интернет заказывают ПК 22% покупателей.

При выборе ПК потребители оперируют как собственными знаниями, так и информацией, приобретенной с помощью компьютерных журналов. Консультацией продавца пользуются 33% респондентов, Интернетом – 22%, советами знакомых – 27%, рекламой – 18%. Наиболее часто посещаются покупателями следующие магазины компьютерной техники г. Иваново: Никс – 26%, Позитроника – 13%, Эльдorado – 17%, Sunrise – 12%, Энтер – 18%. В других магазинах г. Иваново совершили покупку 14% опрошенных. Наиболее приемлемая цена при покупке ноутбука находится в диапазонах 12-18 тыс. руб. (48%), и 18-24 тыс. руб. (32% респондентов). Остальные покупатели готовы заплатить более 24 тыс. руб. (20%). Название компьютерной марки Aquarius не знакомо 71% рядовых потребителей, так как в основном предприятие работает с корпоративными клиентами. Дальнейшее продвижение данной марки возможно при увеличении рекламной поддержки производителя в местных газетах и журналах.

Таким образом, в целом рынок компьютерной техники г. Иваново достаточно насыщен. Выявлено, что основными покупателями ПК являются мужчины 20-30 лет, рабочие с доходом более 15 тыс. руб. Результаты анализа показали необходимость детального изучения факторов формирования спроса, конкурентоспособности и потребительских свойств компьютерной техники.

УДК 338.46:378

НЕОБХОДИМОСТЬ ОБНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОДЕРЖАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Асс. Соловьева В.И.

Белгородский государственный университет

В современный период, когда осуществляется в России переход к рыночным отношениям в сфере образования, высшая школа оказалась в очень сложной ситуации. Это повлекло сокращение бюджетного финансирования высших учебных заведений и отказ от обязательного государственного распределения выпускников. В этот период появилось новое для России экономическое понятие «образовательные услуги». До этого в СССР оно отсутствовало, так как присуще не плановой, а только рыночной экономике.

В условиях снижения финансовых поступлений из государственного бюджета вузы были вынуждены искать новые источники финансирования через образовательные услуги. Наиболее распространенные из них – введение платы за обучение, образование коммерческих факультетов, отделений, курсов. Кроме того, вузы идут на предоставление своих площадей и территорий в аренду, сокращают расходы на приобретение нового оборудования и штаты работников. Такие изменения негативно влияют на учебный процесс и качество подготовки будущих специалистов [2].

Данные проблемы не могли не привлечь внимание отечественных ученых. Это, в первую очередь, Г.А. Балыхин, Е.А. Давыдова, С.А. Дюжиков, В.И. Ерошин, Л.В. Соловьева, В.П. Щетинин и многие другие. В их научных работах получили освещение такие аспекты, как реформирование системы образования и оплаты труда в образовании, экономика знаний, вопросы социально-экономического развития системы образования. Анализировались рынок образовательных услуг в современной России; соотношение экономики, права и управления образованием; взаимодействие рынков образования, услуг, труда.

Эффективная рыночная экономика предполагает системное взаимодействие рынка труда и рынка образовательных услуг. Для современной России характерен институциональный конфликт между рынком труда, который переполнен выпускниками вузов с наличием дипломов и одновременно невысоким профессиональным уровнем, и рынком образовательных услуг, не способным предоставлять образование высокого качества, которое было бы легко, без необходимости в переподготовке, востребовано на рынке труда.

Фактор образования часто является лишь формальным атрибутом соискателя вакансии на рынке труда, не подтверждая его реальных знаний и социальную востребованность. Поэтому существует острая потребность коррекции взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг, между которыми наблюдается явная диспропорция. Эта коррекция должна подразумевать более активное взаимодействие между собой государства – макрофактора, рынка труда и рынка образования, принимающего необходимые меры по повышению реальной ценности экономического образования [3].

Рынок образовательных услуг и рынок труда тесно взаимосвязаны, зависят друг от друга, что дает право утверждать о влиянии спроса на определенную профессию, существующего на рынке труда, на спрос и предложение на рынке образования. Таким образом, видно, что существующая динамика спроса на трудовом рынке представляет собой неценовую детерминанту образовательного рынка. В качестве детерминант двухстороннего действия служат детерминанты, оказывающие влияние на существующий спрос и предложение услуг в области образования.

Неценовые детерминанты, включая как общие, так и частные (функционирующие в сфере услуг) и специфические (существующие в сфере образовательного рынка), способствуют достижению рыночного равновесия и определению цены на образовательные услуги. Процесс формирования ценовой политики в сфере образовательных услуг обладает своими особенностями, зависящими от местных факторов [5].

Современные условия характеризуются наличием новых тенденций содержания и внутренней структуры вакансий на рынке труда. Для оптимального понимания данных тенденций следует обратиться к концепциям Д. Белла (постиндустриальное общество), М. Кастельса (общество «сетевых структур») и других исследователей, работавших в этом направлении.

Необходимо отметить, что для современного работодателя характерна следующая модель поведения. Эффективный ответ на вызовы меняющегося мира он видит в:

- повышении гибкости труда посредством ротации вакансий;
- увеличении разнообразия профессиональных навыков и рабочих операций;
- сочетании трудовой деятельности с непрерывающимся обучением и повышением квалификации;
- создании гибкого графика и частичной занятости [6].

Очевидны существенные отличия от периода индустриального капитализма, когда к работнику предъявлялись требования лишь овладеть определенным набором операций на оставшуюся трудовую жизнь. В современном обществе работник должен сохранять готовность к овладению новыми умениями, которое будет происходить параллельно процессу внедрения инновационных технологий. Современный работник должен обладать, в первую очередь, способностью поиска отдельной проблемы в общем процессе производственной деятельности, видеть производственный процесс более широко, чем прежде, когда каждый работник имел представление лишь о конкретном наборе операций.

Сегодня изменяются требования, предъявляемые к рабочей силе, причем не только в профессионально-квалификационной области, но и в социально-психологической и культурной сферах. Прежде, в период индустриального капитализма, в качестве основных морально-психологических свойств каждого работника выступали дисциплинированность, представление о своем непосредственном месте в иерархии предприятия и технологической цепочке, исполнительность. В современном обществе требуются несколько иные качества, такие как инициативность, умение брать на себя ответственность, креативность, способность к быстрой адаптации а условиях работы в коллективах с непостоянным и меняющимся составом, ориентированность на дальнейшее развитие и повышение профессиональных навыков [1; 4].

Только при соблюдении этих экономических условий репутация вуза сможет устоять в жесткой конкурентной борьбе предприятий, организаций, фирм и учебных заведений за молодого человека, стоящего у порога жизненного выбора, и поддержать свое собственное положение в рыночной экономике.

Список использованных источников

1. Балыхин Г.А. Актуальные вопросы социально-экономического развития системы образования в России // Экономика образования. – 2004. – № 3.
2. Давыдова Е.А. Анализ рынка образовательных услуг в современной России // Экономика образования. – 2004. – № 5.
3. Дюжиков С.А. Рынок образования и рынок труда в России: функциональные связи и отношения // Научный журнал «Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки». – 2013. – № 3.
4. Ерошин В.И. Экономика, право и управление образованием: проблемы, исследования, решения // Известия Российской Академии образования. – 2002. – № 2.
5. Соловьева Л.В. Становление рынка услуг в условиях перехода к рыночной экономике. – М.: ИМ, 1997. – 208 с.
6. Щетинин В.П., Хроменков Н.А., Рябушкин Б.С., Экономика образования. М.: МПУ, 1995. – 201 с.

УДК 65.9 (2 Рос)

ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА ИЛИ КРАХ ЛИБЕРАЛИЗМА

Д.э.н., проф. Блинов А.О.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Промышленная политика государства как часть общей экономической политики является одним из наиболее широко обсуждается, и в то же время, один из самых спорных концепций в экономической литературе. Стратегическая задача российской экономики сейчас – это устойчивое с точки зрения стабильности развитие промышленности. Сегодня следует говорить о реиндустриализации России, имея ввиду новую промышленную политику, направленную на повышение производительности труда и снижение затрат на основе непрерывной технологической модернизации. Такая стратегия может быть определена как стратегия упреждающего управления. С точки зрения экономической безопасности России принципиально важно при этом обеспечить контроль государства над стратегическими природными, энергетическими и финансовыми ресурсами, наличие которых является гарантией независимости страны, а также предоставляет возможность обеспечить лидерство в технологиях, критически важных для устойчивого экономического развития. Выходом из сложившейся ситуации является необходимость проведения аудита российского потенциала.

В России необходимо создать такой тип рыночной системы, который ориентирован на развитие и обеспечивает устойчивый экономический рост в российских условиях. Отсюда следует, что Правительство

должно руководить формированием рынков, а его политика должна быть направлена на *качественный рост*, т. е. рост сбалансированный и быстрый, при котором необходимо усиливать свои позиции на мировых рынках, а также справедливый, когда выигрыш должны получить все общественные группы. Стратегия перехода должна с помощью реформ обеспечить возможность экономического роста, а стратегия развития должна исползовать эти возможности для повышения уровня жизни населения. Цели развития сегодня – это высокие жизненные стандарты на основе устойчивого роста производства. Следовательно, эффективность экономической стратегии оценивается по степени увеличения конкурентоспособности предприятий и жизненных стандартов.

Обобщая существующие представления о проблемах экономического развития в переходных экономиках, я присоединюсь к тем, кто считает, что *ключевая задача* при построении эффективных рынков заключается в разрешении конфликта интересов, мешающих достижению устойчивого роста. Другими словами, устойчивый экономический рост возможен, если развитие экономики ориентировано на интересы большинства, а не на корыстные интересы немногих или ограниченный круг лиц.

В систему стратегического управления предприятием должны быть «вшиты» механизмы предупреждения и преодоления кризисов. Весь многолетний опыт развития предприятий в разных странах свидетельствует, что кризисы неизбежны, они возникают неоднократно на протяжении жизни предприятия и в значительной мере обуславливают срок жизни предприятия. Даже «естественная смерть» компании может выглядеть как результат очередного и последнего в его жизни кризиса.

Очевидно, что кризисы – не единственный способ обучения и не самый лучший. Во время кризиса проблемы возникают неожиданно и ставят перед предприятием задачи, с которыми оно раньше не сталкивалось. Неспособность решить новые задачи может привести к крупному провалу, реакция должна быть немедленной, а обычные системы и процедуры не обеспечивают необходимой скорости принятия решений, поэтому времени для этого остается мало. Таким образом, рассматриваемые варианты действий ограничиваются теми, которые требуют небольшое количество времени для осуществления. Обычно принимаются жесткие решения, снижающие стратегический потенциал предприятия. И чем сильнее урезаются возможности предприятия, тем глубже оно может втягиваться в кризис.

Если механизмы обеспечения экономической безопасности, встроенные в антикризисное управление, работают эффективно, то предприятия трансформируются, не теряя потенциал своего будущего развития. Со временем происходит чередование периодов устойчивого состояния и периодов трансформации предприятий, и этот процесс, может принимать разные формы: периодических встрясок, сдвигов «туда-сюда», жизненных циклов или регулярного процесса адаптации. Но всегда в основе такого развития лежит процесс своевременного и адекватного наращивания стратегического потенциала предприятия.

Нет никакого оправдания стремительному разрушению экономического потенциала страны. Ибо разрушение потенциала делает неизбежным появление следующих кризисов. Российскому правительству предстоит кардинально повысить конкурентоспособность российской экономики в создании и использовании новых технологий. В России новая экономическая стратегия требует создания умной и нравственной экономики. Все разговоры о том, что вначале необходимо решить экономические проблемы, и лишь затем духовные – неправомерны, более того – пагубны. Властям всех уровней предстоит законодательно закрепить новые нормы поведения и создать условия для их неукоснительного соблюдения, а гражданскому обществу предстоит научиться контролировать власть. А локомотивом этого процесса является борьба с экономическими преступлениями. От того, насколько она будет успешной, зависит экономическое и нравственное обновление нашего общества.

Свою роль в формировании умной и нравственной экономики, духовном возрождении общества предстоит сыграть средствам массовой информации в силу их мощного воздействия на общественное сознание. Недооценивать их влияние было бы серьезной ошибкой. Следует день за днем формировать и развивать новые образцы поведения – красиво и ярко, находя эти образцы в реальной деятельности людей и способствуя их распространению. СМИ должны развивать у людей уверенность в себе, в свои способности и возможности. Стимулировать творческую активность, желание развивать себя, желание помогать друг другу, создавая социальные связи и сети.

Список использованных источников

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. Пер. с англ. – СПб: Питер Ком, 1999. – 416 с.
2. Блинов А. О. Конкурентоспособность менеджмента управления творческим потенциалом человеческих ресурсов современной организации // Предпринимательство. – 2011. – № 6. С 23-35.
3. Блинов А.О. Диагностика трансформационного кризиса и нравственные новеллы//Экономист.- 2014.- №6. С. 89-96.
4. Блинов А.О., Рудакова О.С., Сафонов Е.Н. Методологические и методические основы диагностики современных организаций./- М.: Интеграция, 2013.- 259с.
5. Гиус А. Живая компания. Рост, научение и долгожителство в деловой среде /. – СПб: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2004. – 221 с.

УДК 339.97

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: ПРОБЛЕМЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Студ. Сузине Е.В., к.э.н., доц. Егорова В.К.

Витебский государственный технологический университет

Экономическая безопасность страны - это система мер или комплекс экономических, геополитических, правовых и иных условий, направленных на защиту общенациональных интересов в сфере экономики, которые оказывают регулирующее воздействие и активно противодействуют внешним и внутренним угрозам; обеспечивают конкурентоспособность страны на мировых рынках и устойчивость её финансового положения, а также защиту жизненно-важных интересов в отношении ресурсного потенциала страны; формируют достойные условия жизни и устойчивое развитие личности. Актуальность рассматриваемой проблемы обусловлена тем, что в быстроменяющихся условиях современной экономики способность к обеспечению безопасности страны от воздействия внутренних и внешних угроз определяет уровень её конкурентоспособности и динамику социально-экономического развития. Глобальные кризисные явления в производственной, продовольственной, энергетической, финансовой и иных сферах заставляют уделять особое внимание такому понятию, как экономическая безопасность. Как показывает мировой опыт, обеспечение экономической безопасности – это гарантия независимости страны, условие стабильности и эффективной жизнедеятельности общества. Это объясняется тем, что экономика представляет собой одну из жизненно важных сторон деятельности государства. Поэтому обеспечение экономической безопасности принадлежит к числу важнейших национальных приоритетов.

Сущность экономической безопасности реализуется в системе критериев и показателей. Но для экономической безопасности значение имеют не сами показатели, а их пороговые значения. Пороговые значения – это предельные величины, несоблюдение значений которых приводит к формированию негативных, разрушительных тенденций в области экономической безопасности. К важнейшим показателям экономической безопасности Республики Беларусь можно отнести:

1. степень обновления основных производственных средств;
2. доля инвестиций в основной капитал к ВВП;
3. затраты на научные исследования и разработки к ВВП;
4. доля новой продукции в общем объёме промышленной продукции;
5. доля собственных энергоресурсов в балансе котельно-печного топлива государства;
6. индекс потребительских цен;
7. объём ВВП;
8. ВВП на душу населения;
9. прирост ВВП;
10. производство зерна на душу населения;
11. доля импорта продовольственных товаров в общем объёме розничного товарооборота;
12. дефицит/профицит консолидированного бюджета к ВВП;
13. отношение внешнего государственного долга к ВВП;
14. отношение внутреннего государственного долга к ВВП;
15. уровень золотовалютных резервов в месяцах импорта;
16. уровень безработицы к активной части населения;
17. доля заработной платы в структуре доходов населения;
18. доля населения с доходами ниже бюджета прожиточного минимума;
19. разрыв в доходах 10% самых высокодоходных и 10% самых низкодоходных групп населения;
20. сальдо внешней торговли, включая услуги к ВВП.

Проанализировав данные о пороговых и фактических значениях показателей за 2014 год, можно увидеть, что имеется ряд параметров, по которым фактические значения выходят за рамки пороговых значений или являются неудовлетворительными.

Важнейшим фактором укрепления экономической безопасности страны являются высокие темпы роста экономики. Пять лет назад, когда утверждался официальный прогноз на 2011-2015 гг., предполагалось, что среднегодовые темпы экономического роста составят 9-10%. Однако прогнозный параметр и близко не был достигнут. На практике рост ВВП за последние несколько лет не превысил и двух процентов[2].

Серьезную озабоченность вызывает объём золотовалютных резервов страны. Предполагается, что в целях национальной безопасности он должен быть не менее трехмесячногоразмера импорта. Однако за 2014 год золотовалютные резервы Республики Беларусь сократились на 16% и опустились ниже уровня в 5 млрд. долларов США, что соответствует примерно месячному объёму импорта. Отрицательное влияние на объём золотовалютных резервов в основном оказало погашение в полном объёме правительством внешних и внутренних обязательств в иностранной валюте. Однако в этом году Беларуси необходимо выплатить ещё около 4 млрд. долларов по валютным обязательствам. При этом государственный долг страны постоянно увеличивается. На 1 марта 2015 года он составил 240 трлн. рублей, из которых около 185 трлн. рублей приходится на внешний долг[1]. Реальность такова, что сейчас поиск источников для погашения внешнего государственного долга – одна из ключевых проблем белорусской экономики.

Согласно статистике, по мере роста доходов белорусы переключаются с отечественной на более качественную импортную продукцию, о чём свидетельствует высокая динамика физических объёмов

потребительского импорта и достаточно высокое значение доли импортных непродовольственных товаров в объёме продаж. На протяжении нескольких лет импорт нашей страны превышает экспорт, что отражается в отрицательном сальдо внешней торговли. По мнению Комитета государственного контроля, на внутреннем рынке Беларуси сложилась неблагоприятная ситуация, которая может серьёзно угрожать экономической безопасности страны. Причём положение существенно осложнилось за последние два года.

Среди главных проблем, тормозящих развитие научной сферы в республике, можно выделить низкую наукоёмкость ВВП. Беларусь является единственной страной, которая с начала 90-х годов претерпела обвальное 2,5-кратное падение этого показателя и за последующие 20 лет так и не сумевшая его улучшить. Внутренние затраты на научные исследования и разработки в нашей стране не превышают 1% от ВВП, что гораздо ниже, чем в странах-лидерах научно-технического прогресса, например, в том же Сингапуре, Японии или США.

Одним из важнейших показателей экономической безопасности страны является уровень инфляции. 19 декабря 2014 года Совет Министров Республики Беларусь принял постановление, которым установил бессрочный мораторий на рост цен. Но данные свидетельствуют о том, что, несмотря на мораторий, цены в Беларуси постоянно росли. В 2014 году инфляция в стране значительно превысила прогнозный параметр и составила 16,2 %. На протяжении последних лет уровень инфляции в стране остаётся достаточно высоким. Целевой ориентир по инфляции в 2015 году был определён Национальным банком Республики Беларусь на уровне 18% с допустимым отклонением в размере 2 %[3].

Таким образом, к основным проблемам в сфере экономической безопасности Республики Беларусь относятся: низкие темпы прироста ВВП, значительный износ основных фондов, высокая энерго- и материалоемкость продукции, низкая наукоёмкость ВВП и доля инновационной продукции в общем объёме промышленной продукции, увеличение государственного долга, истощение золотовалютных резервов, высокий уровень инфляции и отрицательное сальдо внешней торговли товарами и услугами.

В связи со сложившейся в стране ситуацией необходимо как можно быстрее реализовать мероприятия, направленные на решение возникших экономических проблем.

Как известно, Беларуси свойственна внутренняя ограниченность в инвестиционных ресурсах, необходимых для широкой модернизации и технического перевооружения отраслей с целью интенсивной и эффективной интеграции в мирохозяйственные связи. Развитие отдельных производств, способных выпускать достаточно качественную продукцию и адаптироваться к условиям международной конкуренции, а в перспективе — завоевать ряд внешних рынков, позволит интенсифицировать экономический рост экономики страны в целом. Поэтому на данном этапе очень важно принимать меры по улучшению инвестиционного климата в Республике Беларусь. Для привлечения инвестиций и создания благоприятных экономических условий, снижения рисков и повышения доверия к инвестированию должна предусматриваться реализация целого комплекса мер, в том числе по реформированию государственного сектора.

Инновации в современной экономике являются мощным фактором роста её конкурентоспособности. Для обеспечения инновационного развития Республики Беларусь необходимо наличие системы законодательства, комплексно и на основе единых принципов регулирующей отношения, возникающие при осуществлении научно-технической и инновационной деятельности. Особое значение имеет создание эффективного механизма правового регулирования научной и инновационной деятельности, правовых инструментов государственного стимулирования и поддержки научно-технической и инновационной деятельности. Поэтому необходимо построение эффективного механизма правового регулирования всех аспектов инновационного процесса: от финансирования, проведения научных исследований и разработок до реализации инновационной продукции. Таким образом, реализация целого комплекса мер по развитию национальной инновационной системы позволит значительно повысить конкурентоспособность национальной экономики.

Следует также отметить, что географическое положение и квалифицированная рабочая сила открывают хорошие возможности для Беларуси в плане получения выгод от более активного участия в мировой торговле и международном разделении труда. Таким образом, увеличение доли экспорта и его активное стимулирование благотворно повлияют на повышение конкурентоспособности национальной экономики, и как следствие, на экономическую безопасность.

Список использованных источников

1. Национальный Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Министерство Финансов Республики Беларусь – Режим доступа : <http://www.min.fin.gov.by>. – Дата доступа : 12.04.2015.
2. Национальный Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь - Режим доступа : <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа : 12.04.2015.
3. Национальный Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Национальный банк Республики Беларусь – Режим доступа : <http://www.nbrb.by>. – Дата доступа : 12.04.2015.

УДК 335.17.519.64

ОЦЕНКА КОМПЕТЕНТНОСТИ СПЕЦИАЛИСТОВ ТАМОЖЕННОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ

Асп. Рева Д.В., д.т.н. Прохоров В.Т

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ

Работа экспертов таможенной службы обеспечивает потребителям евразийского пространства приобретение продукции, гарантирующее им безопасность и их высокое качество. В этой связи их подбор должен осуществляться на основе оценки их компетентности в рамках их будущей деятельности. Но, к сожалению, выпускники вузов, привлекаемые в качестве экспертов в различных организациях, в том числе и для работы в таможене при таможенной экспертизе, не имеют достаточной компетентности для проведения экспертизы продукции. В этой связи разработано программное обеспечение по оценке компетентности экспертов, привлекаемых таможенной.

В практике оценки компетентности привлекаемых экспертов получила распространение оценка компетентности с помощью самооценки эксперта [2]. Существуют различные подходы к оценке данного показателя. В соответствии с одной из методик оценка компетентности экспертов-аудиторов основывается на расчёте коэффициента компетентности K_j , который вычисляется на основе суждения эксперта-аудитора о степени информированности по решаемой проблеме и указания источников аргументации собственного мнения. Коэффициент компетентности, K_j , рассчитывается по формуле:

$$K_j = 1/2 \times (K_{uj} + K_{aj}), \quad (1)$$

где K_{uj} – коэффициент информированности по проблеме; K_{aj} – коэффициент аргументации по этой же проблеме.

Для апробации предложенной методики в объективной оценке компетентности экспертов авторами статьи было проведено анкетирование группы экспертов и преподавателей вузов Ростовской области, которые учувствуют в подготовке этих самых специалистов, привлекаемых таможенной к экспертизе. В результате анкетирования сумма рангов по каждой компетенции сравнивалась между собой и для экспертов и для преподавателей, и это позволило на основе значения коэффициента конкордации расставить их по степени компетентности. В группу наиболее компетентных, у которых коэффициент конкордации равнялся $0,9 \div 0,97$, вошли – 9 преподавателей из 10, и только у одного преподавателя коэффициент конкордации ниже нормативного, а именно равен 0,54. Для экспертов-специалистов – результаты их участия в экспертизе значительно хуже, ни один из них не получил среднее и высокое значение коэффициента конкордации.

Таким образом метод оценки компетентности специалистов таможенных служб в качестве экспертов маркетинговых коммуникаций по соответствию продукции нормативно-правовым требованиям в рамках ТК ТС позволит исключить ошибки в работе, а потребители евразийского пространства будут приобретать продукцию только высокого качества и соответствующую требованиям технических регламентов в рамках закона РФ «О защите прав потребителей».

Список использованных источников

1. Применение экспертизы для оценки компетентности специалистов по маркетинговым коммуникациям [Текст]/ Д.В. Рева, С.Ю. Полухина, В.Т. Прохоров, Т.М. Осина// Известия вузов. Северо-Кавказский регион. Технические науки. - 2013.- № 6.- С. 148-152

**МАТЕРИАЛЫ ДОКЛАДОВ
48 МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ И СТУДЕНТОВ,
ПОСВЯЩЕННОЙ 50-ЛЕТИЮ УНИВЕРСИТЕТА**

ТОМ 1

Ответственный за выпуск – *Скробова А.С.*

Оформление и вёрстка – *Кабышко В.С.*

Подписано в печать 7.09.2015. Печать ризографическая. Гарнитура «Arial».
Усл. печ. л. 12.9. Уч.-изд. л. 33.1. Формат 60x90 1/8. Тираж 3 экз. Заказ № 240.

Данные материалы можно найти по адресу: cit.www.vstu.by

Выпущено издательским отделом ЦИТ
Витебского государственного технологического университета
210035, Республика Беларусь, г. Витебск, Московский пр-т, 72.
Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий № 1/172 от 12 февраля 2014 г.