



Министерство образования Республики Беларусь

БЕЛОРУССКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

«НИРС–2003»

*VIII Республиканская научно-техническая конференция
студентов и аспирантов*

9-10 декабря 2003 г.

г. Минск

Часть 5

Минск 2003

Министерство образования Республики Беларусь
БЕЛОРУССКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

«НИРС–2003»

VIII Республиканская научно-техническая конференция
студентов и аспирантов

9 – 10 декабря 2003 г.
г. Минск

Тезисы докладов

В 7-ми частях

Часть 5

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА
И БИЗНЕС-АДМИНИСТРИРОВАНИЕ. ЭКОНОМИКА,
МАРКЕТИНГ, МЕНЕДЖМЕНТ, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО.
ФИЛОСОФИЯ, ПОЛИТОЛОГИЯ, СОЦИОЛОГИЯ,
СОЦИАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Минск 2003

УДК 082+339+33+651+1+32

ББК 65.9+65+87+66+60.5

В сборнике представлены тезисы докладов VIII Республиканской конференции студентов и аспирантов. Тематика докладов посвящена актуальным проблемам современной науки и соответствует основным направлениям конференции:

- *Аграрно-технические и аграрно-инженерные науки*
- *Архитектура, строительство, транспортные коммуникации*
- *Биология*
- *Информационные технологии, компьютерные сети и системы*
- *История*
- *Математика*
- *Машиностроение*
- *Медицинские и фармацевтические науки*
- *Металлургия*
- *Мировая экономика и бизнес-администрирование*
- *Политология, социология, социальное управление*
- *Правоведение*
- *Приборостроение*
- *Природные ресурсы, ресурсосбережение и экология*
- *Теория, методика и психология преподавания*
- *Транспорт*
- *Физика*
- *Филологические науки*
- *Философия, психология*
- *Химия и химические технологии*
- *Экономика, маркетинг, менеджмент, предпринимательство*
- *Энергетика*

В конце сборника приведен авторский указатель.

Редакционная коллегия:

Б.М. Хрусталеv – д-р техн. наук, профессор

Ф.А. Романюк – д-р техн. наук, профессор

В.Л. Соломахо – д-р техн. наук, профессор

Ю.В. Кравцов – канд. техн. наук

В.М. Тrepачко – канд. техн. наук

ISBN 985-479-079-7 (Ч. 5)

ISBN 985-479-074-6

© Белорусский национальный
технический университет, 2003

**Мировая экономика и
бизнес-
администрирование**

МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКА

А.Н. Артюшеня

Научный руководитель – к.э.н., доцент *А.Л. Иващутин*
Белорусский национальный технический университет

Эффективность работы банка определяется одним – качеством кредитных и депозитных портфелей. Умелое управление источниками ресурсов и эффективное распределением их между доступными финансовыми инструментами и направлениями инвестирования (кредиты, ценные бумаги и т. п.) влечет высокую маржу и высокую прибыльность. Формировать такие портфели помогают различные системы и теории. Ядро таких систем - модели и алгоритмы формирования оптимальных портфелей.

Одна из них это “Простейшая оптимизационная модель портфеля”. Предполагается, что налоги и расходы, связанные с осуществлением сделок, а также отчисления в обязательные резервы учтены в доходности. Поэтому в наиболее общей форме задача структуры оптимального портфеля банка на некоторый период времени, например на год, состоит в максимизации функции ожидаемых процентных доходов при вложении (заимствовании) определённого количества единиц капитала в финансовый инструмент. Следующая модель – “Двухкритериальная модель диверсификации портфеля”. Исходя из этой модели можно сделать вывод о том, что актив, который рискован сам по себе, может быть более надежен в диверсифицированном портфеле. Наиболее важное положение заключается в том, что оптимальная инвестиционная стратегия должна предусматривать владение портфелем, который объединял бы небольшие количества различных финансовых активов из их широкого набора. Необходимо найти доли капитала, вложенного в финансовые инструменты из возможных, минимизирующих вариацию эффективности портфеля (т.е. риск от включения в портфель различных видов активов, при условии, что обеспечивается заданное значение ожидаемой доходности). Третья модель является усовершенствованной “Двухкритериальной моделью диверсификации портфеля”, в которой переменные разбиваются на две группы: переменные для пассивов и переменные для активов. Требуется сформировать портфель активов и пассивов банка, максимизирующий чистый процентный доход. Все эти модели ограничены соблюдением экономических нормативов. Достоинством данных моделей состоит в том, что они рассматривают портфели активов и пассивов как единое целое, как инструмент достижения максимальной прибыльности при заданном уровне риска.

Для определения доходности одного какого либо инструмента можно использовать метод случайных блужданий, в котором доходность актива оценивается на основе прироста его цены. Т.к. важнейшим условием формирования цены является ликвидность актива (акции), имеет смысл исследовать доходность только ликвидных активов. Предпосылки метода состоят в том, что величина колебания курса акции, которая определяется ценой последней сделки, не зависит от её прежних значений, т.е. является независимой случайной величиной и случайная величина колебания курса акции является дискретной и распределённой одинаково в любой рассматриваемый момент времени. Для получения наибольших прибылей при заданном уровне риска необходимо установить лимит – цены на акции, используя взвешенную функцию дохода, равной доходности помноженной на вероятность получения доходности. Тогда лимит-цена будет равна:

$$RL(r_{L_opt}) < Rs(r_{s_opt}), \text{ то } P_{LIM} = (r_{L_opt} * x / 100) + x$$

$$RL(r_{L_opt}) > Rs(r_{s_opt}), \text{ то } P_{LIM} = x - (r_{s_opt} * x / 100)$$

, где x – начальная цена, r_L r_s – оптимальные величины доходности, R_L и R_s – взвешенные доходности при игре на повышение и понижение. Существуют различные показатели доходности и риска. Они могут быть использованы для определения доходности отдельных инструментов в вышеперечисленных теориях. Данный анализ может быть использован при выборе инструментов при формировании нового портфеля, но он не дает достоверной информации о том, что в следующих периодах портфель принесет большой или такой же доход.

Литература

1. Дубров А.М. Моделирование рискованных ситуаций в экономике и бизнесе. – М.: Финансы и статистика, 2001.
2. Гитман Л.Дж., Джонк М.Д., Основы инвестирования. Пер. с англ. М.: Дело, 1997

ОЦЕНКА ГОТОВНОСТИ БЕЛАРУСИ И РОССИИ К ВАЛЮТНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

О.А. Бабаян

Научный руководитель – д.э.н. *Н.И. Богдан*
Полоцкий государственный университет

Актуальность проблемы введения единой валюты определяет вступление в силу межгосударственных Договоров и Соглашений между Россией и Беларусью, регулирующих механизмы экономического сотрудничества.

Важность данной проблемы объясняется также возможными последствиями валютной интеграции, прежде всего для Беларуси, что связано со значительным различием экономических потенциалов двух стран.

В методическом плане, анализ готовности России и Беларуси к введению российского рубля в качестве единой валюты Союзного государства может строиться на теории оптимальных валютных зон.

Из шестнадцати критериев, разбитых по экономическому смыслу и относительной значимости на пять групп, выделяется перечень наиболее значимых, а затем на основании оценки выполнения всех критериев строится совокупный индекс соответствия критериям оптимальности валютных зон.

Основными значимыми, проанализированными факторами являются:

- Факторы асимметрии;
- Факторы сглаживания;
- Факторы взаимосвязи;
- Факторы внешней торговли;
- Прочие факторы.

Построенный в результате анализа совокупный индекс соответствия Беларуси и России критериям оптимальных валютных зон, позволил определить готовность государств к введению единой валюты.

Данные для построения совокупного индекса представлены в таблице. Для анализа предлагаются два периода: данные на 01.01.2000 года и на первое полугодие 2003 года. Полученный в результате суммирования совокупный индекс на 2000 год равен –23, а на первое полугодие 2003 года –14, что говорит об улучшении оценки готовности стран-участниц к валютной интеграции, однако оптимальный момент введения единой денежной единицы наступит лишь в том случае, когда совокупный индекс станет положительным.

Литература

1. Терещенко А. Методика оценки готовности Союзного государства к введению единой валюты// Банкауски весник, №25, 2002, с. 5-13;
2. Терещенко А. Оптимальные валютные зоны// Белорусский банковский бюллетень, №30, 2001, с. 27-43;
3. Каллаур П. Факторы экономической конвергенции в Союзе Беларуси и России// Банкауски весник, №10, 2001, с. 2-7;
4. Экономика Беларуси в 2002 году: тенденции и прогноз, Под. ред. Полоника С. С., Пинигина В. В., Богданович А. В. И др.// Белорусская экономика, №2, 2003, с. 3-10.

К ВОПРОСУ КЛАССИФИКАЦИИ КОНКУРЕНТНЫХ СТРАТЕГИЙ

В.Д. Барановская

Научный руководитель – к.э.н., доцент *А.М. Темичев*

Белорусский национальный технический университет

Майкл Портер, которого поддерживают в этом вопросе многие ученые, выделяет три основных или родовых (generic) конкурентных стратегии в своей работе [1]:

1. Стратегия лидерства по издержкам (overall cost leadership). Целью данной стратегии является достижение позиции лидера по издержкам в отрасли.

2. Стратегия дифференциации (differentiation). Целью данной стратегии является дифференциация продукта от продуктов конкурентов.

3. Стратегия фокусирования (focus). Целью данной стратегии является обслуживание какого-то сегмента рынка (например, группы потребителей, сегмента продуктовой линии, географического рынка) более эффективно, чем это делают фирмы, работающие со всем рынком (т.е. фирмы, применяющие стратегию лидерства по издержкам или стратегию дифференциации).

По мнению М. Портера, компания должна выбрать какую-то из возможных стратегий, иначе она окажется «застывшей посередине» (stuck in the middle) и будет получать меньшую доходность на инвестиции, чем конкуренты, следующие какой-либо из стратегий.

Данное представление стратегий было в дальнейшем переработано Томпсоном и Стриклендом в их работе [2]. К основным стратегиям, выделяемым М. Портером, ими была добавлена стратегия наилучшей стоимости, а стратегия фокусирования рассматривалась ими как две отдельные стратегии. Стратегия наилучшей стоимости комбинирует в себе лучшие стороны стратегии лидерства по издержкам и стратегии дифференциации. Это означает, что фирма предлагает своим потребителям товар с низкими издержками (и, соответственно, с низкой ценой) и сравнимым с конкурентами качеством.

Существует еще одна классификация стратегий, предложенная Лаймом Фаэйем (Liam Fahey) и Робертом Рэнделлом (Robert M. Randall) в главе «Управление стратегией на уровне рынка», написанной ими для работы [3]. Они выделяют три формы стратегии:

1. Инновационная стратегия предполагает создание новых продуктов, новых рынков, причем предлагаемый продукт должен приносить потребителям более высокую ощущаемую ценность. Конкуренты не могут воспользоваться этой стратегией.

2. Стратегия обновления нацелена на изменение масштабов бизнеса, его облика или целей. В рамках этой стратегии потребителям предлагаются те же базовые продукты, но на основе новых способов ведения бизнеса.

3. Стратегия постепенного совершенствования предполагает постепенное совершенствование (но не изменение) существующих методов ведения бизнеса с теми же продуктами для тех же потребителей.

Автору представляется перспективной возможность комбинации двух подходов к классификации стратегий. Такая комбинация может быть произведена с помощью матрицы, по одной оси которой можно разместить первую классификацию стратегий (классификация Портера, усовершенствованная Томпсоном и Стриклендом), а по другой оси – классификацию, предложенную Фаэйем и Рэнделлом. На пересечении получим $5 \times 3 = 15$ возможных комбинаций, некоторые из которых могут стать вполне жизнеспособными стратегиями.

Литература

1. Porter, Michael E. Competitive strategy: techniques for analysing industry and competitors. – New York: Free Press, 1980

2. А.А. Томпсон, мл., А.Дж. Стрикленд III. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации: Учебник для вузов. Пер. с 9-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2000. – XX, 412 с.

3. Лайм Фаэй, Роберт Рэнделл (ред.). Курс МВА по стратегическому менеджменту / Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2002. – 608 с.

ПРОБЛЕМА ВЫБОРА СТРАН В МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ

В.Д. Барановская

Научный руководитель – к.э.н., доцент *А.М. Темичев*
Белорусский национальный технический университет

Одной из важнейших проблем при организации международного бизнеса является выбор страны – потенциального рынка сбыта или места производства и сбыта. Для выбора стран используются различные инструменты [1], в частности, матрица «привлекательность страны – конкурентоспособность компании» (далее по тексту - матрица) [1]. Данная матрица применяется для оценки стран с точки зрения их привлекательности для данной фирмы и конкурентоспособности фирмы в данной стране. Для построения матрицы необходимо оценить значения двух факторов: привлекательность страны и конкурентоспособность компании в стране.

В качестве индикаторов для оценки привлекательности страны предлагается использовать следующие показатели: емкость рынка; потенциал роста рынка; степень контроля над рынком; уровень бюрократизма в стране; наличие или отсутствие требований обязательного экспорта готовой продукции и применения местных комплектующих изделий наряду с фирменными; уровень инфляции; состояние торгового баланса; политическая стабильность [1]. В качестве индикаторов конкурентоспособности компании в стране предлагается использовать следующие показатели: доля рынка, принадлежащая компании; перспективы удержания этой доли рынка; соответствие выпускаемой продукции потребностям страны; абсолютная прибыль на единицу продукции; прибыль в процентах к издержкам производства; качество распределительной сети; приемлемость для данной страны программы продвижения товаров [1]. Данная матрица позволяет оценивать настоящую и будущую привлекательность отдельных стран для компании; оценивать настоящую и будущую конкурентоспособность компании в отдельных странах; прогнозировать изменение перспектив компании в отдельных странах и т.д.

Одной из проблем в использовании этой матрицы является слишком большое количество индикаторов, необходимых для оценки двух ключевых факторов – привлекательности страны и конкурентоспособности компании в стране. Кроме того, неизбежен субъективный подход при оценке значений этих индикаторов. В этой связи автором предлагается использовать два интегральных индикатора, которые могут, вероятно, заменить большую часть индикаторов, необходимых для оценки обоих факторов:

1) Коэффициент глобализации (или глобализованности) страны, который может быть использован при оценке привлекательности страны. Данный коэффициент рассчитывается по авторской методике на основании данных платежного баланса страны (поэтому является более или менее объективным) и отражает степень вовлеченности данной страны в международные экономические отношения (МЭО). Логика автора такова – если в настоящее время одна страна является более вовлеченной в МЭО, чем другая, то, вероятно в первой стране имеются к этому некие объективные предпосылки (например, «хороший климат» для осуществления международного бизнеса, лояльное регулирование внешнеэкономической деятельности и т.д.). Соответственно, первая страна является более привлекательной с точки зрения организации в ней международного бизнеса, чем вторая (при прочих равных условиях).

2) Показатель внешнеэкономического потенциала предприятия в данной стране [2], который может быть использован для оценки конкурентоспособности предприятия в данной стране.

Литература

1. Дэниелс Джон Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. Пер. с англ., 6-е изд. – М.: «Дело Лтд», 1994. – 784 с., 8 вкл.

2. Барановская В.Д. Внешнеэкономический потенциал предприятия // Материалы докладов международной научно-технической конференции / Под редакцией А.М. Темичева, – Минск: «ВУЗ-ЮНИТИ», 2003 г. – 170 с., стр. 77-79.

СТРАНА-«ДОЛЖНИК» С МИРОВЫМ ИМЕНЕМ: ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

С.А. Бодрова

Научный руководитель – *В.Д. Барановская*

Белорусский национальный технический университет

Америка – это не только страна, функционирующая в условиях самой мощной экономики, но и крупный мировой «должник». Такая ситуация возможна и реальна благодаря господствующему положению доллара в мире, которое часто называют «долларовым стандартом». Доллар США не является лишь американской валютой: после окончания второй мировой войны доллар заменил золото в качестве основной международной валюты и приобрел первостепенную роль в мировой торговле и инвестициях. В масштабах всего мира доллар остается главным способом сохранения сбережений у людей, которые не доверяют деньгам их собственной страны. Чем больше центральные банки печатают национальной валюты, тем больше иностранной валюты, в частности долларов, они стараются поместить в резервы для поддержания и фиксации своей валюты [1]. Результатом глобального использования долларов стало существование дефицита счета текущих операций, который составил за последние 12 месяцев к июню 2003 года 510,2 млрд долларов, а в первой четверти 2003 года возрос до 136,1 млрд долларов. Это означает, что более 500 млрд долларов находятся в обращении в мировой экономике каждый год. Дефицит показывает при этом несостоятельность американского экспорта оплатить импорт.

Дефицит счета текущих операций финансируется в основном за счет притока капитала в США. Иностранные правительства «вынуждены» выступать в роли кредиторов Америки. В частности страны Азии накопили большой объем исков на американские активы, чем Америка на соответствующие иностранные. Экономисты говорят, что большой дефицит платежного баланса может навредить экономике страны, если инвесторы начнут выводить свои средства из США. Это приведет к падению курса доллара. Однако обладание национальной валютой в качестве резервной дает США значительные преимущества и, прежде всего, возможность покрывать дефицит своего платежного баланса национальной валютой [2].

Готов ли мир отказаться от доллара или найти альтернативу ему? Вероятно, не в данный момент и не сразу, поскольку все больший объем долларовых активов оказывается в руках иностранцев. В любом случае, иностранные инвесторы, кажется, готовы согласиться с заметно меньшими доходами от инвестиций в США, чем те доходы, которые получают американские инвесторы за рубежом. Это единственное объяснение тому, почему США постоянно получают большие прибыли от своих зарубежных вложений, чем платят иностранцам, которые вкладывают деньги в Америке. Однако нет никакой гарантии, что иностранные инвесторы захотят до бесконечности вкладывать значительные суммы из своих сбережений в американские государственные облигации и другие ценные бумаги с малым риском. Со времени появления евро у инвесторов появился целый спектр новых ценных бумаг для вложения капиталов [3]. С 1984 по 1987 год доллары на валютных рынках «сбрасывались». Еще один кризис доверия не исключен, особенно если все зарубежные держатели облигаций обеспокоятся сочетанием возрастающих военных расходов администрации Буша и сокращением налогообложения.

Таким образом, исторически складывается, что серьезно повлиять на популярное положение доллара в мире способна высокая инфляция в США. Это, вероятно, оставляет Америке два основных варианта решения проблемы: «утонуть» в инфляционной волне или отказаться от зарубежных долларов.

Литература

1. Economics focus: the dollar and the deficit // The Economist. September 8th-14th 2002. P. 78.
2. The dollar // The Economist. August 30th- September 5th 2003. P. 51-52.
3. Макконел К. Р. Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 974 с.

ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВА НА СИСТЕМУ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ-МОНОПОЛИСТА

А.И. Борисова

Научный руководитель – д.э.н. *Н.И. Богдан*
Полоцкий государственный университет

Целью работы является исследование формирования ценовой политики предприятия-монополиста в период смягчения жесткого государственного регулирования на примере деятельности ОАО «Полоцкий молочный комбинат». Для достижения поставленной цели проводился анализ законодательства в области регулирования цен, выявлялись последствия воздействия государства на механизм ценообразования, были рассмотрены проблемы, актуальные для многих предприятий Республики Беларусь.

Проведенные исследования позволяют сделать вывод о том, что в условиях перехода Республики Беларусь к рыночным отношениям ценовая политика, принципы формирования и регулирования цен становится важнейшим стержнем экономических преобразований.

Жесткое административное регулирование цен создало ряд проблем в работе реального сектора экономики, снизились инвестиционные и инновационные возможности, ухудшилось качество белорусской продукции.

Регулирование цен подрывает роль прибыли как стимула инноваций, снижает интерес к сокращению издержек и обновлению производства, оборудования, а установление предельного норматива рентабельности к себестоимости побуждает предприятия не к снижению цен, а к увеличению издержек.

Уровень затрат на предприятиях Республики Беларусь зачастую в 2-2,5 раз выше, чем на аналогичных зарубежных, а в последнее время и российских предприятиях. Завышенные издержки влекут снижение конкурентоспособности по цене. Вследствие неэффективной государственной ценовой политики многие предприятия, в том числе ОАО «Полоцкий молочный комбинат», находятся в крайне сложной экономической ситуации. Предприятие в течение ряда лет работает с убытками. Цены, устанавливаемые на продукцию предприятия, не покрывают издержек.

Довольно сложно говорить о самостоятельной ценовой политике предприятия при переходе к свободному ценообразованию, учитывая, что сегодня действует около 250 нормативных документов, регламентирующих процесс установления цены. А для предприятий, которые числятся в Государственном Реестре хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках, фактическое регулирование сохраняется.

Литература

1. Закон Республики Беларусь от 10 мая 1999г. №255-3 «О ценообразовании» / Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь.-1999.-№37.-2/30.

2. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 11 июня 1999г. №877 «Об утверждении Концепции ценообразования в Республике Беларусь и мероприятий по реализации концепции в Республике Беларусь» / Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь.-1999.-№48.-5/1047.

3. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 23 июля 2002 г. № 159 «О предельных ценах на социально-значимые продовольственные товары» / Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь.-2002.-№85.-8/8366.

4. Постановление Министерства экономики Республики Беларусь от 10 января 2003г. №7/1, Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь от 10 января 2003г. №7/1 «Об утверждении положения об особенностях формирования отпускных цен на мясную и молочную продукцию» / Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь.-2003.-№16.-8/9035.

5. Данейко П. Развитие национальной конкурентоспособности и мотивации предприятий / Белорусская экономика.-2002.-№7.-С.4-10.

6. Дрозд Н. Ценовые дисбалансы и пути их преодоления / Финансы. Учет. Аудит.-2003.-№3.-С.23-26.

ПРИПИСКИ – ЧАСТЬ ТЕНЕВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Д.А. Бурдашкин

Научный руководитель – д.э.н., профессор *Г.А. Шмарловская*
Белорусский государственный экономический университет

Приписка – это заведомо завышенные, ложные показатели о деятельности организации, предприятия. Роль приписок в экономике государства во многом зависит от общественного строя и от господствующего мировоззрения. Целью данного исследования является определение института приписок и его влияния на экономику Республики Беларусь. Возникновение приписок относится к возникновению денег. Однако ранее оно проявлялось не в полной мере. Пиком приписок можно считать существование СССР. Все началось с централизованного планирования, которое и породило саму необходимость любой ценой выполнить план, даже если это было невозможно в принципе. Скандалы и проверки производились только тогда, когда скрывать объем приписок дальше было просто нельзя. В Уголовном Кодексе СССР существовала даже специальная статья – за приписки. С развалом СССР данную норму отменили. Какие приписки могут быть в рыночной, а не плановой экономике? Так думали все. Однако это утверждение опровергли американские корпорации в 2001-2002 годах, когда из-за разразившегося кризиса произошли многочисленные банкротства. Причиной произошедшего явились приписки. Однако, если разобраться по сути, то приписки при плановой и рыночной экономике весьма различны. Так, если для выполнения плана необходимо было в большинстве случаев приписать валовой выпуск, то для устойчивого положения в рыночной экономике фирмы стали приписывать прибыль. Для Республики Беларусь данное нарушение невозможно в принципе, поскольку это сказалось бы на величине налогов на прибыль, что невыгодно фирмам, которые стремятся к минимизации налоговых выплат. Поэтому прибыль в нашей стране выгодно не преувеличивать, а наоборот – занижать.

Наиболее широко институт приписок применяется в сельском хозяйстве Республики Беларусь. Так, по результатам проверок Комитета государственного контроля Республики Беларусь в течение последних лет в сельхозорганизациях Минской области отмечается негативная тенденция по фальсификации фактического положения дел с производством сельскохозяйственной продукции, численности поголовья скота и объемов проводимых полевых работ. С целью создания видимого благополучия руководители сельскохозяйственных организаций при попустительстве райисполкомов и из-за бесконтрольности со стороны облисполкома стали на путь приписок, очковтирательства и обмана государства. В связи с этим Главе государства органами статистики докладывалась недостоверная информация. Более того, в целях сокрытия фактов приписок за произведенную продукцию иногда начислялась и выплачивалась заработная плата, что в свою очередь порождало иждивенчество и приводило к необоснованному росту затрат на производство продукции.

Результатом исследования является система мероприятий, направленных на борьбу с приписками в экономике республики. Данная система включает упорядочение планирования макроэкономических показателей с целью исключения заранее невыполнимых и вредных прогнозов, одновременно с этим – восстановление нормы в Уголовном Кодексе по ответственности за искажение статистической отчетности о выполнении планов.

Литература

1. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. – 2-е изд. доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 1997. – 864 с.
2. Архипцев Н.И. Уголовная ответственность за преступления в области планирования народного хозяйства. Учеб. пособие. – Харьков.: Харьковский юридический институт им. Ф.Э. Дзержинского, 1987. – 76 с.
3. Костров А.И. Расследование приписок. – Мн., 1985. – 104 с.

УСЛУГА КАК РАЗВИВАЮЩАЯСЯ СФЕРА В ЭКОНОМИКЕ

А.А. Былынка

Научный руководитель – к.т.н., доцент *С.М. Козлов*
Белорусский национальный технический университет

В настоящее время мировой экспорт услуг составляет около 1/4 международного обмена. Поскольку уже сегодня международная торговля услугами развивается весьма динамично, почти в три раза превышая темпы роста товарооборота, можно предположить, что эта сфера станет главной областью международного сотрудничества.

Важной предпосылкой развития международного обмена услугами является ускорение темпов международных торговых связей на основе международного разделения труда. Сфера услуг является динамичным, постоянно растущим сектором экономики.

Услуги всегда конкретны, направлены на удовлетворение требований конкретного заказчика. Производитель услуги каждый шаг или действие соизмеряет с желанием заказчика. Услуги, как правило, нематериальны.

Нематериальная потребительная стоимость получает специфическое название – «услуга». Полезным эффектом услуги является результат конкретного труда.

Четыре черты характеристики услуг: неосязаемость, неотделимость от источника, (они не существуют независимо от производителя), непостоянство качества (оно колеблется в широких пределах в зависимости от их поставщиков, а также от времени и места), несохраняемость.

Напомним, что производство продуктов труда (товаров) осуществляется без участия будущего потребителя, массово. Главная цель — найти наиболее дешевую форму создания необходимого стандартного продукта, удовлетворения обычной, повторяющейся потребности. Таким образом, производство услуг качественно отличается от производства материальных продуктов труда (товаров).

Международная торговля услугами по сравнению с торговлей товарам и имеет следующие особенности:

- регулируется не на границе, а внутри страны соответствующими положениями внутреннего законодательства. Отсутствие или наличие факта пересечения услугой границы не может выступать критерием экспорта услуги;
- услуги не подлежат хранению. Они производятся и одновременно потребляются;
- реализация услуг имеют большую государственную защиту, от иностранной конкуренции, чем сфера материального производства и торговля;
- международная торговля услугами находится в тесной взаимосвязи с торговлей товарами и оказывает на нее сильное воздействие;
- не все виды услуг в отличие от товаров могут являться предметом торговли. Услуги, поступающие преимущественно в личное потребление, не могут быть вовлечены в международный хозяйственный оборот. Большие перспективы в международной торговле услугами имеются у туризма, здравоохранения, образования, культуры и искусства.

Долгое время не существовало международных торговых соглашений, регулирующих торговлю услугами в целом, с созданием в 1995 г. Всемирной торговой организации было принято Генеральное Соглашение о торговле услугами — ГАТС. Достигнутое соглашение о честной, бесдискриминационной торговле в сфере услуг стало важным шагом на пути регулирования столь стремительно растущего сектора экономики.

Литература

1. Смирнов В.П. «ВТО: Генеральное соглашение по торговле услугами» // Внешнеэкономический бюллетень, №12, 1997 г.
2. Ключня В.Л. «Мировой рынок услуг: сущность и классификация» // История, философия, право, социология, №1, 1999 г.
3. В. Г. А. Меньшикова «Услуга как социально-экономический феномен» // Вестник Санкт-Петербургского университета, сер. С, вып. 1 (№6), 1999 г.

РОСТ НА ПРЕДЕЛЕ ВНУТРЕННИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

А.Ю. Ванцовская

Научный руководитель – д.э.н., профессор *В.И. Демидов*
Белорусский национальный технический университет

Неэффективное производство, плохое финансовое состояние (2/3 субъектов хозяйствования являются экономически несостоятельными) низкий научно-технический и технологический уровни грозят обернуться провалом выполнения прогнозных показателей, намеченных Программой социально-экономического развития на 2004 год.

Для исправления ситуации необходимо ускорить реструктуризацию промышленного комплекса. Наши предприятия – гиганты, оставшись на внешних рынках с глазу на глаз с конкурентами, должны перейти к более серьезным транснациональным отношениям, участвуя в создании мощных международных систем. Потребуется срочная инвестиционная приватизация предприятий ряда отраслей, от которых зависит наполнение республиканского бюджета. Причем не просто приватизация, а акционирование с обязательным участием зарубежных компаний, доминирующих в соответствующих секторах мирового рынка. В сложном положении сегодня находятся тракторостроение, автомобилестроение, легкая и др. отрасли. Сложная ситуация с поставками в дальнее зарубежье сложилась у ПО МТЗ. Сократился экспорт тракторов в такие страны, как Австралия, Германия, Египет, Италия, Латвия, Норвегия, Польша, Франция. За 9 мес. 2002 года не было поставок в Гану, Гвинею – Бисау, Грецию, Марокко, Никарагуа, Эфиопию, ЮАР, хотя в предыдущие годы тракторы в эти страны экспортировались в значительных количествах. Главные причины трудностей реализацией белорусских тракторов – резкое снижение цен на аналоги ведущих зарубежных компаний, льготы местным производителям сельскохозяйственной техники, практикуемые конкурентами лизинговые поставки, предоставление ими отсрочек платежей на длительные сроки. Все это привело к тому, что трудно стало поставлять тракторокомплекты в соседнюю Польшу. Существующая схема расчетов (встречные поставки комплектующих на МТЗ из Польши, которые при ввозе облагаются таможенными платежами и тем самым ведут к удорожанию конечной продукции) не стимулирует рост экспорта тракторокомплектов. Из-за высоких таможенных сборов (35% от стоимости готового изделия) невозможно стало продавать в Польше и готовые тракторы. Тем более что для конкурентов белорусского производителя в Польше созданы самые комфортные условия. [1]

Как никогда актуальна проблема присоединения нашей страны к Всемирной торговой организации (ВТО) и вхождение в российскую рублевую зону. Речь идет, прежде всего, о совершенствовании белорусского законодательства, подготовке всего народного комплекса к работе по международным правилам. Процесс присоединения продлится 3-4 года. Конечно, хорошо было бы вступить в ВТО вместе с Россией. Подготовка РФ к вступлению к ВТО идет полным ходом. Едва будет оформлено ее присоединение, как у нас сразу же прибавится проблем на внешнеэкономическом направлении – в отношениях не только с Россией, но и с другими государствами с открытой экономикой (Прибалтикой, Польшей, Украиной). Работа по всем направлениям должна вестись синхронно и системно с Россией.

Наш путь - укрепление Союзного суверенных государств Беларуси и России на основе углубления корпоративно-рыночной интеграции через создание транснациональных компаний, присоединение к ВТО, активная работа в других международных экономических организациях, развитие телекоммуникаций и т.п.[2]

Литература:

1. Журнал «Вестник ВЭС «Восток + Запад», N6/2002;
2. Журнал «Дело» N 3 (111)/2003;

К ВОПРОСУ О ГИБКОСТИ РЫНКА ТРУДА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

А.Л. Верещагина

Научный руководитель – к.э.н., доцент *А.М. Темичев*
Белорусский национальный технический университет

По мере приближения формирующегося рынка труда Республики Беларусь к моделям, принятым в странах с рыночной экономикой, меняется подход к анализу его фактического состояния и тенденций развития [1, 2]. Понятие *гибкости рынка труда* широко применяется в международной практике для обозначения его способности адаптироваться к постоянно меняющимся условиям функционирования [3]. Исследования, проведенные в приложении к странам с переходной экономикой [4, 5], указывают на сложность и неотработанность подходов к оценке гибкости данной категории рынков труда, однако, совершенствование методов анализа выходит за рамки представленной работы и, как предполагается, станет ее логическим продолжением. На данном этапе нами преследовалась конкретная цель – получить эмпирическое подтверждение уровню гибкости рынка труда Республики Беларусь. В частности, мы рассмотрели такие два аспекта, как географическая мобильность и механизм установления заработной платы, которые составляют основу подхода, разработанного совместно Blanchflower и Oswald [6]. Суть изложенной ими концепции состоит в том, что должна существовать отрицательная зависимость между региональным уровнем безработицы и уровнем оплаты труда. Если таковая наблюдается, то, в условиях свободного движения рабочей силы, будет происходить ее переток в регионы с меньшим уровнем безработицы, где вместе с тем должен наблюдаться более высокий уровень заработной платы. Таким образом происходит балансировка системы.

Проверка вышеприведенной гипотезы стала возможной по мере появления данных, собранных на микроуровне, в ходе опроса домашних хозяйств Республики Беларусь по доходам и расходам. В частности, мы использовали раунды за 1996 и 2001 годы, что позволяет выявить тенденцию последних лет. Полученные уровни эластичности доходов по региональному уровню безработицы составляют порядка -0,2 в 1996 и -0,3 в 2001 году, что эквивалентно понижению соответственно на 20 и на 30% уровня доходов в случае удвоения уровня безработицы в регионе. Результаты сравнимы с представленными в [7] для стран Центральной и Восточной Европы, которые, как известно, ушли вперед в плане реализации реформ. Это свидетельствует о наличии необходимых предпосылок для эффективного функционирования рынка труда, что в свою очередь сдерживается недостаточным уровнем развития инфраструктуры, которая способствовала бы приведению в действие вышеописанного механизма. В частности, имеются ввиду рынки жилья, транспортных услуг. Это позволяет выделить приоритетные направления совершенствования системы регулирования рынка труда Республики Беларусь, которую необходимо рассматривать в комплексе с остальными составляющими экономической системы.

Литература

1. Морова А.П. «Рынок труда в Беларуси: проблемы, тенденции и перспективы развития», Предпринимательство в Беларуси, май 2000.- сс. 22-25.
2. Исследование рынка труда Беларуси. / Ванеев Д.И., Гурский И.М., Кисель Э.Ч. и др. – Мн.: НИИ труда, 2001.-108 с.
3. Рынок труда. / Буланов В.С., Волгин Н.А. – М.: «Экзамен», 2000. – 448 с.
4. Cazes S. and A. Nesporova (2001) «Labour market flexibility in the transition countries: How much is too much?», Labour Review, vol.140, no.3 – pp. 293-325.
5. Svejnar J. (2002) «Labour Market Flexibility in Central and Eastern Europe». William Davidson Working, no. 496.
6. Blanchflower, D.G. and A.J.Oswald (1994), The wage curve, MIT Press, Cambridge, MA.- 493 pp.
7. Blanchflower D. (2001) Unemployment, Well-being and Wage curves in Eastern and Central Europe. Department of Economics, Dartmouth College, USA, mimeo.

ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ ПОРТФЕЛЯ С ПОМОЩЬЮ ТЕОРИИ МАРКОВИЦА

О.В. Власенко

Научный руководитель – *В.Д. Барановская*
Белорусский национальный технический университет

В данной работе излагается одна из методик выбора оптимального портфеля ценных бумаг на основе портфельной концепции Марковица. Исходными данными для определения оптимального портфеля послужили курсы акций тридцати компаний, входящие в расчет индекса Доу-Джонса, за период с 15 августа 2003 по 19 сентября 2003г.

Была определена корреляция этих ценных бумаг между собой, средневзвешенная доходность, дисперсия и стандартное отклонение курса каждой акции. Затем была вычислена ковариационная матрица для последующего вычисления стандартного отклонения портфеля, которая в данном случае является мерой риска этого портфеля. Ковариация двух случайных переменных равна корреляции между ними, умноженной на произведение их стандартных отклонений: $\sigma_{ij} = \rho_{ij}\sigma_i\sigma_j$.

При принятии решения о покупке ценных бумаг инвестор полагает уровень доходности портфелей случайной величиной, характеризующейся ожидаемым значением и стандартным отклонением. Марковиц утверждает, что инвестор должен выбирать свой портфель, основываясь на этих двух его характеристиках. Ожидаемая доходность может быть представлена, как мера потенциального вознаграждения, связанного с данным портфелем, а стандартное отклонение – как мера риска [2].

Суть концепции Марковица в том, что инвестор, стремясь одновременно максимизировать ожидаемую доходность и минимизировать неопределенность, т. е. риск, имеет две противоречащие друг другу цели, которые должны быть сбалансированы при принятии решения о покупке того или иного вида и количества ценных бумаг.

Очевидно, что ожидаемая доходность и стандартное отклонение портфеля зависят от ожидаемых доходностей и стандартных отклонений ценных бумаг, входящих в портфель, а также от удельного веса каждой бумаги в портфеле[1]:

$\bar{r}_p = \sum_{i=1}^N X_i \bar{r}_i$, где \bar{r}_p – ожидаемая доходность портфеля; X_i – доля начальной стоимости портфеля, инвестированная в ценную бумагу i ; \bar{r}_i – ожидаемая доходность ценной бумаги i ; N – число ценных бумаг в портфеле.

Чтобы определить ожидаемую доходность рискованной ЦБ, необходимо рассмотреть все возможные исходы и вероятность каждого из них в отдельности. Поскольку вероятностным прогнозированием доходностей акций могут заниматься только эксперты, ожидаемая доходность ценных бумаг была заменена средневзвешенной доходностью. Имея рассчитанный вектор доходностей акций и ковариационную матрицу, можно определить доходность портфеля, которая в оптимальном портфеле должна быть максимальной, а также стандартное отклонение портфеля, которое для тридцати ценных бумаг, определяется по формуле:

$\sigma_p = \left[\sum_{i=1}^{30} \sum_{j=1}^{30} X_i X_j \sigma_{ij} \right]^{1/2}$, где σ_{ij} – ковариация ценных бумаг i и j ; σ_p – стандартное отклонение портфеля; X_i – доля начальной стоимости портфеля, инвестированная в ценную бумагу i ; X_j – доля начальной стоимости портфеля, инвестированная в ценную бумагу j .

Компьютерная программа, максимизирующая критерий \bar{r}_p / σ_p , подбирает такие доли определенных видов акций в портфеле, при которых он становится оптимальным.

Литература

1. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 1028 с.
2. Фабоцци Ф. Управление инвестициями; Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 932 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ РАСЧЕТА ЦЕН НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ

Н.А. Войтик

Научный руководитель — д.э.н., профессор *В.И. Демидов*
Белорусский национальный технический университет

Одним из наиболее сложных рынков является рынок объектов интеллектуальной собственности, к которым относится научно-техническая продукция (НТП). В настоящее время все методы ценообразования на рынке объектов интеллектуальной собственности можно разделить на три группы: затратные; доходные; сравнительные или рыночные. Однако, эти методы не отвечают на вопрос о том, как установить цену на НТП, чтобы она покрывала затраты разработчика и приносила ему приемлемую прибыль, и в то же время, чтобы НТП была востребована на рынке по своим качественным, маркетинговым и экономическим параметрам. Для решения этих проблем в работе предложен подход, базирующийся на определении нижнего и верхнего пределов отпускной цены НТП. Нижний предел цены продукции устанавливается исходя из интересов предприятия-разработчика (изготовителя). Это такая цена, которая после реализации изделия и уплаты всех видов налогов в бюджет и внебюджетные фонды, должна обеспечить предприятию получение прибыли и при этом уровень рентабельности продукции должен быть не ниже ставки платы за кредит и не ниже того уровня, который предприятие уже имеет. В работе представлен расчетная формула нахождения нижнего предела НТП, учитывающий себестоимость НТП с учетом изменения стоимости денег во времени, минимальной рентабельности, суммы косвенных налогов и отчислений в цену, морального износа объектов интеллектуальной собственности на дату продажи. Верхний предел цены НТП устанавливается исходя из интересов потребителя. Это такая цена, которая обеспечивает предприятию-потребителю НТП экономически эффективное ее применение при производстве своей продукции. Приобретение НТП – объекта интеллектуальной собственности должно обеспечить рентабельность производства продукции с использованием данного объекта интеллектуальной собственности не ниже норматива общей рентабельности инвестиций (равной ставке платы за кредит) и не ниже уже достигнутой рентабельности предприятием-потребителем НТП. Верхний предел цены НТП определяется на основе тезиса о том, что стоимость любого актива — это дисконтированная стоимость будущих доходов от его использования. Представленная расчетная формула верхнего предела цены определяет ценность НТП для покупателя как разность между верхним (определяемым для новых средств труда как стоимость дохода, обеспечиваемого новым средством труда за весь срок службы с учетом потребительских свойств техники, величины сопутствующих капитальных вложений, потребительские свойства продукции, произведенные с использованием новых средств труда, действующей системы налогообложения, маркетинговой поддержки товара на рынке, а при необходимости с поправками и на социальный и экологический эффект; а для товаров народного потребления длительного пользования как равноэффективная цена для потребителя с учетом потребительских характеристик товара, маркетинговой поддержки товара на рынке) и нижними пределами отпускных цен новых изделий, изготовленных с использованием НТП, приведенных к расчетному году и скорректированных на коэффициент маркетинговой поддержки товара.

Коэффициент маркетинговой поддержки товара на рынке – поправочный коэффициент, учитывающий маркетинговые параметры товара, представляет собой интегрированную оценку конкурентоспособности элементов маркетингового комплекса предприятия — системы распределения, системы продвижения товара, ценовой политики предприятия (сроки и порядок оплаты), маркетингового окружения и сервиса товара.

Фактическая цена нового изделия устанавливается с учетом ситуации на конкретном сегменте рынка в интервале между верхним и нижним пределами отпускных цен на таком уровне, чтобы предприятие могло получить максимально возможную прибыль при их

реализации. Если цена будет установлена в данном диапазоне, то она будет являться приемлемой и для производителя и для потребителя.

НЕЙМСКВОТТИНГ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ПОКУПКИ ГОТОВОГО ИМЕНИ БРЕНДА

С.В. Верешня

Научный руководитель – *О.В. Привалова*
Белорусский национальный технический университет

Среди всех компонентов бренда название товара имеет самое большое значение.

Создание бренда - это творчество, основанное на глубоком знании рынка. Процесс создания бренда достаточно сложен, а цена ошибки может составлять просто астрономическую сумму, поэтому многие крупные компании предпочитают не заниматься этим самостоятельно, а передать создание бренда фирме-профессионалу в этой области. Стоимость контракта только на создание имени продукта может составлять от 30 до 50 тыс. долларов, имя корпорации может обойтись в 50 - 75 тыс. долларов, в некоторых случаях сумма превышает 100 тысяч [1].

Но можно и просто приобрести готовое имя.

Неймсквоттинг – новое для нас понятие. Это слово состоит из 2-х английских слов – «name» – имя и «squat» - незаконное вторжение. Под этим термином понимают торговлю заранее зарегистрированными именами.

Покупка готового имени имеет как положительные так и отрицательные стороны.

Минусы покупки готового имени:

- дороговизна такого приобретения. За хорошее, пусть даже и не раскрученное имя продавец может запросить 5-10 тысяч долларов, а иногда и более 50 тысяч.
- мала вероятность попадания готового имени в общую концепцию позиционирования бренда.

Плюсы от такой операции:

- нежелание многих заказчиков проходить всю утомительную процедуру поисков своего оригинального и неповторимого имени. Доведенные до отчаяния неоригинальностью своих копирайтеров, люди готовы заплатить больше денег, но только за уже готовое и зарегистрированное название;
- на "запуск" нового бренда у клиента слишком мало времени, и вместо плановой работы идет срочное латание дыр к очередному сезону;
- можно купить название для ассортимента. Скажем, выпускает предприятие 15 наименований, можно к ним добавить еще парочку [3].

Бизнес по продаже готовых имен уже существует и активно развивается. Так, например, Ассоциация делового сотрудничества ветеранов Афганистана «Мир» владеет правами на более чем 2000 товарных знаков, предлагаемых к продаже. Компания «Майский чай» также имеет более 1000 зарегистрированных товарных знаков, готовых к продаже [2].

Перспективность этого бизнеса напрямую связана с размером пошлины за регистрацию товарного знака. Несмотря на все возмущения по поводу кардинального увеличения пошлин, люди, желающие зарегистрировать свой товарный знак, как правило, готовы выложить большие деньги за эту процедуру. Для сквоттеров же зачастую эта сумма является слишком большой для того, чтобы потратить ее «на всякий случай».

Литература

1. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика.-М.: Финпресс, 1998.
2. Надеин А. Продажа готовых имен: заниматься этим или нет? // Рекламные идеи, № 3/2003
3. Современная реклама / Пер. с англ., под ред. О. А. Феофанова. М., Издательский дом Довгань, 1995.

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ НА СОЗДАНИЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ КРИТЕРИЯ ЛИМИТНОЙ СЕБЕСТОИМОСТИ

Н.А. Войтик

Научный руководитель – д.э.н., профессор *В.И. Демидов*
Белорусский национальный технический университет

В данной работе излагается подход к управлению затратами на создание научно-технической продукции, основанный на сравнении ожидаемой (прогнозируемой) себестоимости разработки изделия при принятом техническом решении с максимально приемлемыми лимитными затратами. Если прогнозная себестоимость окажется выше лимитной величины, то предприятию необходимо либо изыскать возможности снижения себестоимости либо отказаться от вложения средств в создание данной научно-технической продукции. Если у нескольких проектов создания научно-технической продукции ожидаемая себестоимость научно-технической продукции не превышает плановой лимитной себестоимости, то выбор лучшего варианта вложения средств предлагается осуществлять по критерию максимума объема прибыли. Для расчета лимитной себестоимости научно-технической продукции предлагается расчетная формула, базирующаяся на лимитной цене, из которой вычитаются косвенные налоги и отчисления и удельные капитальные вложения на создание научно-технической продукции, скорректированные с учетом приемлемой для предприятия экономической эффективности и действующей системы налогообложения. Поскольку на ранних стадиях выполнения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) по созданию новых изделий известны только основные технико-эксплуатационные параметры, затраты на создание научно-технической продукции подробно и точно скалькулировать весьма сложно из-за отсутствия необходимых данных. В связи с этим, для выбора оптимальных направлений работ, предотвращения вложения ресурсов в создание неконкурентоспособной научно-технической продукции возникает необходимость определения (прогнозирования) наряду с себестоимостью изготовления проектируемого объекта, себестоимости НИОКР по его созданию.

Для прогнозирования себестоимости НИОКР по созданию (разработке) сложных изделий предлагается на стадии, предшествующей выполнению НИОКР, затраты определять по средним затратам на типичные работы данного вида на основе затрат на создание средства-аналога, скорректированных с учетом планируемого среднегодового снижения себестоимости научно-технической продукции, а также с учетом изменения параметров нового изделия. Зависимость затрат от заданных параметров проектируемых средств целесообразно определять методом множественной корреляции с использованием многофакторной модели, математическая формула для расчета которой представлена в работе.

Для повышения эффективности НИОКР необходимо планировать затраты по отдельным компонентам разрабатываемого изделия. Проведение такой работы повышает ответственность исполнителей и объективность оценки их труда, оказывает стимулирующее воздействие на повышение активности трудовых коллективов по улучшению своей работы и достижению высоких конечных результатов.

Таким образом, планирование лимитных затрат на создание научно-технической продукции в сочетании с возможностью прогнозирования ожидаемой себестоимости научно-технической продукции в зависимости от запроектированных технико-эксплуатационных параметров и выбор наилучшего варианта по критерию прибыли, сделают необходимыми многовариантную проработку проектов по созданию научно-технической продукции, конструкций и технологических процессов конструкторами и технологами, что позволит снизить себестоимость как научно-технической продукции, так и разрабатываемых изделий без ухудшения его качества. Это обстоятельство в свою очередь создаст резерв для снижения цены научно-технической продукции, повышения ее конкурентоспособности, что позволит в более широком диапазоне значений цены устанавливать оптимальные соотношения между ценой и объемом продаж с целью максимизации массы прибыли.

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ

Н.А. Войтик

Научный руководитель – д.э.н., профессор *В.И. Демидов*

Белорусский национальный технический университет

Основной целевой функцией управления конкурентоспособностью является адаптация продукции к конкретному рынку во времени по соотношению «востребованные качество, маркетинговое окружение и сервис — цена». Потенциальная возможность такой адаптации закладывается на стадии разработки новых изделий и уточняется по мере их освоения в производстве. Фактический же уровень адаптации продукции по соотношению «востребованные качество, маркетинговое окружение и сервис — цена» определяется потребителем при реализации продукции на рынке. Поэтому в работе предлагается использование для оценки конкурентоспособности научно-технической продукции двух показателей: коэффициента потенциальной конкурентоспособности научно-технической продукции; коэффициента реальной конкурентоспособности научно-технической продукции. Коэффициент потенциальной конкурентоспособности $K_{\text{пот}}$ является основой для создания новых изделий, обоснования требований, закладываемых в техническое задание на их разработку и в соответствующую нормативно-техническую документацию. Он характеризует максимальную возможность ценовой адаптации новой продукции к рынку и показывает во сколько раз максимальная цена, по которой можно реализовать научно-техническую продукцию на рынке, превышает минимальную цену, рассчитанную затратным методом.

В работе приведена расчетная формула, базирующаяся на определении максимальной цены как дисконтированного дохода от использования научно-технической продукции, представляющего собой разность между верхним и нижним пределами отпускной цены новых изделий, изготавливаемых с использованием данной научно-технической продукции (нематериального актива), скорректированного с учетом коэффициента маркетинговой поддержки товара. Коэффициент реальной конкурентоспособности продукции $K_{\text{реал}}$ характеризует привлекательность нового товара для потребителя. Он показывает, во сколько раз максимальная цена, за которую можно реализовать изделие, превышает фактическую цену его реализации. Разница между числителем и знаменателем для потребителя представляет собой неоплаченную потребительную стоимость, которая компенсирует риск, если новый товар не соответствует декларированному качеству, сервису и т.п. При соответствии качественных характеристик товара декларируемым разница представляет экономию при покупке.

Четкий экономический смысл имеет и соотношение этих коэффициентов (потенциальной и реальной конкурентоспособности), которое показывает во сколько раз цена новой научно-технической продукции, по которой она реализуется на рынке выше минимальной цены, рассчитанной затратным методом. Данное соотношение характеризует резерв ценовой адаптации продукции после выхода на рынок; показывает мультипликацию доходности новой продукции. Коэффициенты реальной и потенциальной конкурентоспособности, а также их соотношение должны быть выше 1. В этом случае можно говорить о более высокой привлекательности нового товара по сравнению с базовым для потребителя, о выгодности создания такого товара, о широте диапазона, в рамках которого предприятие может изменять цены на свою продукцию для реализации поставленных целей. Выполнение всех этих условий необходимо для сохранения интереса как у производителя, так и у потребителя к товару. Управление конкурентоспособностью научно-технической продукции посредством цены и маркетингового сопровождения товара возможны лишь тогда, когда для этого были созданы предпосылки на стадиях разработки и изготовления товара, прежде всего в виде высокого качества товара и низких издержек производства. Это связано с тем, что верхний предел цены определяется потребительскими свойствами товара, а нижний — уровнем затрат.

В научной литературе по вопросу определения конкурентоспособности продукции не

нашли отражения вопросы, касающиеся определения конкурентоспособности такого специфического товара как научно-техническая продукция. Поэтому в данной работе разработан необходимый алгоритм, базирующийся на экономических методах.

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

А.Г. Гамзунов

Научный руководитель – к.э.н., профессор *С.С. Ткачук*
Белорусский государственный экономический университет

Развитие рынка банковских услуг в Республике Беларусь невозможно без создания систем осуществляющих регулирование, оценку и контроль качества предоставляемых клиентам услуг. Двойственность банковской услуги, выражающаяся в нематериальности и создании непосредственно в момент оказания с одной стороны, и оуществственности базиса (деньги наличные или безналичные, ценные бумаги, права) с другой стороны определяют необходимость создания специфических систем управления качеством услуг, как на государственном уровне, так и в рамках отдельного банка.

Создание системы менеджмента качества банковских услуг предполагает исследование структуры и свойств собственно банковской услуги [2]. Качество банковской услуги можно определить, как способность совокупности характеристик услуги удовлетворить требования потребителей. Банковская услуга в хронологическом порядке представляет собой последовательное прохождение трех этапов: подготовительного этапа, этапа непосредственно оказания услуги и обратной связи с потребителями.

На каждом этапе оказания услуги качество приобретает различные значения и требует от специалистов создания различных организационных моделей. Для всестороннего удовлетворения потребностей необходимо проведение реинжиниринга банка с целью изменения функционально-ориентированной структуры на процессную структуру. При которой различные операции объединяются в технологический процесс конечной целью которого служит удовлетворение потребностей клиента.

Особенностью оценки качества предоставляемых услуг является то, что в отличие от качества товаров, клиент не только воспринимает результат услуги, но и является соучастником в процессе её оказания[4]. Существуют различные методики исследования качества банковских услуг. Одной из широко применяемых методик является модель SERVQUAL. Данная методика включает в себя 5 параметров для оценки[3].

Адекватное описание процесса возможно с помощью процедуры моделирования. Одной из распространенных методологий для создания функциональных моделей сложных систем и процессов является методология IDEF0[4]. Программным продуктом с помощью которого осуществлялось моделирование - программа EM tool EFF0.

Анализ международного опыта и особенностей финансово-банковской системы Республики Беларусь позволяет сделать следующие выводы:

1. Управление качеством банковских услуг возможно при помощи создания многоуровневых систем контроля, оценки и регулирования.

2. Построение системы менеджмента качества банковских услуг должно отражать потребности клиентов с учетом сегментирования на группы (частные клиенты, корпоративные, SME).

3. Создание организационных структур ориентированных на клиента возможно при помощи реинжиниринга бизнес-процессов в соответствии с требованиями стандартов группы ISO 9000

Литература

1. Давид Марка, Клемент МакГоуэн. Методология структурного анализа и проектирования. Пер. с англ. М.:1993, 240с
2. Окрепилов В.В. Управление качеством. – М: ОАО «Издательство экономика», 1998. – 635 с.

3. Buttle, F. SERVQUAL: review, critique, research agenda// European Journal of Marketing, 1996, Vol. 30 No. 1, pp. 8-32
4. Edvardson, B. Sheuing, E.E. Service integrity // Managing Service Quality, 1994, Vol.4 No.4, pp. 24-31
5. Integration definition for function modeling. Draft Federal information Processing standarts publication 183, 1999, December 2

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ. КЛИМАТ, КОТОРОГО НЕТ

А.А. Гриб

Научный руководитель – к.т.н., доцент *З.Н. Козловская*
Белорусский национальный технический университет

Как показывает пример всех успешно развивающихся экономик, инвестиционная привлекательность страны определяется отнюдь не длиной перечней случаев освобождения ИП и СП от налогов, а в первую очередь тем, насколько стабильно в стране хозяйственное законодательство и как реально оно выполняется. Но именно по этим критериям рейтинг Беларуси остается едва ли не самым низким даже среди стран СНГ и, что самое печальное, власти плохо представляют, как можно его изменить.

Наши соседи никогда не считали свою экономическую модель идеальной. Там проводились реформы, причем в сфере инвестиционного законодательства они были наиболее радикальными и западно-ориентированными. В результате к началу нового века в России и на Украине режим инвестиций для иностранных и отечественных инвесторов стал практически одинаков. Не пользуются инвесторы и какими-то особыми привилегиями. Если таковые и могут предоставляться, то лишь в индивидуальном порядке и только в случаях, когда объемы инвестиций по своим размерам способны оказать существенное влияние на развитие какой-либо отрасли или экономики государства в целом [1].

Беларусь же, объявив о своей новой программе привлечения иностранных инвестиций, фактически ничего не сделала для обновления своей концепции сотрудничества с инвесторами. В качестве пряника им по-прежнему предлагают главным образом льготы в виде освобождения от налога на прибыль и обязательной продажи валюты, что само по себе неплохо, но, с учетом других факторов, реального влияния на ситуацию в бизнесе почти не оказывает.

В условиях крайней нестабильности белорусского законодательства действительно существенное значение для привлечения иностранных инвесторов мог бы иметь предусмотренный Инвестиционным кодексом мораторий на неприменение к ним в течение 5 лет норм законодательства, ухудшающих условия их деятельности инвесторов. Но на практике данная норма под разными предлогами постоянно нарушается, что особенно заметно в сфере налогового законодательства [2].

Фактически не реализуется и другая предусмотренная Инвестиционным кодексом и имеющая важное значение для крупных инвесторов возможность заключения инвестиционного договора концессии [3].

Таким образом, складывается довольно странная ситуация, когда в стране, с одной стороны, существует современное инвестиционное законодательство, вполне привлекательное для инвесторов, а, с другой стороны, отсутствует практика применения его важнейших норм. Свои отступления от закона власти довольно неуклюже пытаются компенсировать малозначимыми льготами. И все это вместе официально называется нормальным бизнес-климатом, в который пытаются активно заманивать солидных европейских инвесторов.

Однако, уже сегодня, вполне очевидно, что усилия эти, во всяком случае, по отношению к тем странам, которые принято называть цивилизованными, реального результата не дают. Для достижения последнего необходимо разработать механизм реализации и форму инвестиционного договора концессии, обеспечить стабильность законодательства, строго следовать букве закона, а также контроль за их исполнением.

Литература

1. <http://www.vlasovaandpartners.by>
2. «Белорусский рынок», № 44, 2002 год
3. «Национальная экономическая газета», № 78, 07.10.2003.

МЕТОДЫ «УТЕЧКИ» КАПИТАЛА

И.В. Гришкина

Научный руководитель – *С.В. Шевченко*

Белорусский национальный технический университет

Финансовую стабилизацию страны можно связать не столько с получением иностранных кредитов, сколько с приостановкой бегства капитала за границу и амнистией уже вывезенных денег, которые могли бы вернуться в страну в виде инвестиций.

По оценкам специалистов, в случае такой амнистии в национальную экономику вольется не менее \$500 млн. Это в 10 раз больше, чем кредит МВФ, переговоры, о выделении которого в рамках программы stand-by ведутся на протяжении нескольких лет белорусским правительством. [1]

Но проверить все банковские счета и проконтролировать движение денежных средств по ним невозможно. Поэтому наблюдается разбежка в оценках «утекающего» за границу капитала, (от 0,5 до \$2 млрд.).

Вывезенный из страны капитал принято делить на «белый», «серый» и «черный».

«БЕЛАЯ ПОЛОСА»

«Белый» вывоз – естественное явление. В данном случае ни о какой утечке речь не идет. С разрешения Нацбанка валюта вполне легально вывозится из страны и инвестируется в зарубежные проекты.

«СЕРАЯ ПОЛОСА»

Что касается «серого» капитала, то он вывозится с соблюдением далеко не всех белорусских законов. Это значит, что не уплачиваются налоги, а происхождение и целевое назначение финансовых потоков в большинстве случаев покрыто густым туманом. Характерно, что разрешение госорганов на валютные операции за границей у «серых» экспортеров всегда имеется. А вот лицензии на вывоз капитала у них, как правило, отсутствуют.

«ЧЕРНАЯ ПОЛОСА»

«Черный» капитал вытекает из «серого», т.е. деньги выводятся из полулегального оборота и вкладываются в сверхкупаемые проекты, связанные с незаконным оборотом наркотиков, оружия, табака, алкоголя, торговлей людьми, инвестированием в отрасли и предприятия, работающие под криминальными «крышами».

Вывоз капитала осуществляется, как правило, через подставные компании под прикрытием вполне легальных экспортно-импортных операций, участие в которых принимают, как минимум, 2 стороны. Одну из них представляет белорусский резидент, другую – его иностранный партнер.

В недалеком прошлом широко использовались следующие схемы:

1. Выдача кредитов за рубеж.
2. Оплата авансом импортных контрактов. (При этом товары в страну не ввозятся, а уплаченные средства не возвращаются.)
3. Неполный возврат экспортной выручки.
4. Прерывание экспортного контракта по ходу его выполнения с последующей выплатой зарубежному партнеру, состоявшему в сговоре с экспортером, фиктивных штрафных санкций, которые становятся источником скрытого дохода экспортера.
5. Занижение цены на экспортируемые товары и т.п.

Из-за жестких административных ограничений в области валютного регулирования обладатели капиталов «поеживаются» и с помощью квалифицированных финансовых

советников изобретают все новые схемы увода денег из-под носа у бесчисленных контролеров. И такая ситуация будет существовать до тех пор, пока у нас не будет восстановлено доверие к рублю и отечественной банковской системе в целом.

Литература

1. И. Воробьев. Капиталы дальнего плавания, или кое-что о переводе денег за границу и обратно // Дело. – Мн., 2002. - № 3. - С. 16 – 18.

ИНФЛЯЦИЯ И СПОСОБЫ ЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

А.И. Губич

Научный руководитель – к.э.н., доцент *Г.С. Кузьменко*
Белорусский государственный экономический университет

Инфляция на протяжении последних двенадцати лет является одной из наиболее важных причин нарастания негативных процессов в экономике Республики Беларусь, противодействующих устойчивому развитию и эффективному функционированию экономического механизма.

Так, инфляция продолжает оставаться одной из наиболее острых экономических и социальных проблем в современной Беларуси, поскольку она фокусирует в себе те разрушительные процессы, которые представляют главную опасность на пути макроэкономической стабилизации и создания предпосылок для долговременного экономического роста.

Постоянный рост совокупной денежной массы, не подкрепленный адекватным реальным ростом товаров отечественного производства, а также увеличением объемов услуг, привел к деформации ряда макроэкономических пропорций, появлению негативных социальных последствий, через инфляционный налог оказывал и продолжает оказывать пагубное воздействие на все стороны жизни общества и благосостояние абсолютного большинства его членов, препятствует повышению жизненного уровня народа. Тем самым подтвердилась полная несостоятельность подходов, пытающихся решать проблему источников финансирования государственных программ за счет кредитной эмиссии, ничего не меняя при этом ни в отраслевой структуре, ни в отношениях собственности, ни в налоговом законодательстве, ни в ценовой политике, сохраняя систему государственного субсидирования убыточных отраслей. На деле это оборачивается инфляционным перераспределением финансовых потоков в пользу официально объявленных приоритетными сфер государственной поддержки, что влечет за собой множество негативных последствий, полностью перечеркивающих казавшиеся достижения.

Недостаточность оценки факторов, которые определяют рост общего уровня цен, постоянно приводят к неудачам в замедлении темпов инфляции. Вместе с тем цена, которую платит белорусская экономика, выражающаяся в снижении инвестиционной активности в стране, преобладании краткосрочного характера кредитных отношений, неэффективном распределении ресурсов, капитала и доходов, снижении инвестиционной привлекательности экономики, ее демонетизации, увеличении бремени инфляционного налога, столь высока, что приходится говорить о первостепенной важности принятия антиинфляционных мер в рамках государственной политики и острой необходимости подавления инфляционных процессов.

Не существуют универсальных способов борьбы с инфляцией. Экономика каждой страны представляет собой в той или иной степени специфическую систему, и для определения природы инфляции, обоснования антиинфляционной политики необходим соответствующий анализ ее конкретных экономических особенностей.

Увеличение денежной массы является главной причиной инфляции в Республике Беларусь. Вместе с тем, в экономике достаточно сильны немонетарные факторы инфляции. Неуравновешенность государственного бюджета Республики Беларусь, выражающаяся в

устойчивом превышении его расходных статей по отношению к доходным, с одной стороны, и необходимость финансирования возникшего дефицита за счет прочих источников, находящихся за пределами фискальных отношений, — с другой, оказывают существенное влияние на уровень инфляции. В первую очередь это противоречие выражается в необходимости предоставления кредитных средств для покрытия возникшего дефицита через каналы кредитной эмиссии: либо путем прямого кредитования Национальным банком бюджетного дефицита, либо посредством кредитования программ и мероприятий, финансирование которых предусмотрено государственным бюджетом. Вследствие подобной политики избыточные деньги, запущенные в обращение через механизмы кредитной эмиссии центрального банка, формируют спрос, не обеспеченный достаточным товарным покрытием, за счет внутреннего производства и импорта. В результате происходит вынужденное повышение уровня цен.

Низкая финансовая дисциплина, отсутствие конкуренции, мягкие бюджетные ограничения, бюджетные субсидии и дотации, льготы по налогам для государственных предприятий, бартер, перекрестное субсидирование, защита монополистов, ограничения на импорт, чрезмерная социальная политика — все это лежит в основе инфляции в Республике Беларусь.

Не вызывает возражений, что имеющие место многочисленные негативные явления и процессы в экономике страны нельзя объяснить исключительно инфляцией, так как действовало и продолжает действовать в настоящее время множество других факторов, нарушающих равновесие в экономической системе. Однако можно с уверенностью утверждать, что инфляция в Беларуси, перейдя из стадии умеренной в галопирующую и даже гиперинфляцию, не способствовала ликвидации дисбалансов, а наоборот, их стимулировала. Поэтому спад производства, снижение уровня и качества жизни народа и другие негативные процессы не остановить без устранения факторов, лежащих в основе инфляции.

За последние несколько лет Национальным банком было сделано многое для того, чтобы обеспечить устойчивость национальной валюты. Либерализован валютный рынок, поддерживается в заданных рамках динамика обменного курса, обеспечивается положительный уровень реальных процентных ставок, существенно снижен темп роста потребительских цен, возросло доверие к Национальному банку со стороны экономических агентов. Все указанное можно рассматривать как положительные тенденции для снижения темпа роста уровня цен. Однако, как свидетельствует западный опыт, целесообразно проводить не разрозненные меры по стабилизации денежного обращения, а планы стабилизации, основанные на координации основных методов регулирования экономики и денежного обращения с учетом специфики Республики Беларусь.

Инфляция представляет собой комплексную проблему. Для ее решения необходима системная программа, охватывающая как аспекты, связанные с энерго- и ресурсосбережением, так и совершенствованием системы ценообразования, налогообложения, ужесточением бюджетных ограничений и смягчением проблемы неплатежей. Необходимый комплекс мер должен приниматься не в одночасье, а последовательно и согласованно друг с другом.

Упорядочение бюджета с последующим отказом от монетизации его дефицита должен стать центральным звеном в мерах по достижению макроэкономической и финансовой стабилизации в Республике Беларусь, снижению инфляции в долгосрочной перспективе.

Литература

1. Вечерко Г., Каштанова Е. Экономика Беларуси на стыке двух веков // Белорусский банковский бюллетень. — 2002. — №14-15. — С. 28-38.
2. Долан Э. Дж., Линдсей Д. Макроэкономика. — СПб.: «Литера плюс», 1994. — 408 с.
3. Ковалев М. Антиинфляционная политика для Республики Беларусь // Вестник Ассоциации белорусских банков. — 2000. — №48. — С. 17-24.
4. Перепечко С. Немонетарные факторы инфляции // Банковский вестник. — 2001. — №22. — С. 29-35.

5. Рудый К. Зарубежный опыт инфляционного таргетирования // Белорусский банковский бюллетень. — 2002. — №31. — С. 43-51.
6. Тарасов В. Методы антиинфляционной политики и денежные реформы // Вестник Ассоциации белорусских банков. — 2002. — №19. — С. 18-23.
7. Тихонов А. О природе инфляции и денежно-кредитной политике в Беларуси // Белорусский банковский бюллетень. — 2002. — №24. — С. 42-45.
8. J. Power Price stability and inflation targeting // Economic review. – 2002. – v. 19, #3. – p.21-25.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА

И.М. Гучко

Научный руководитель – д.э.н., профессор *И.В. Новикова*
Белорусский государственный университет

На пороге третьего тысячелетия перед Республикой Беларусь возникли новые, чрезвычайно сложные проблемы как внешнего, так и внутреннего характера, требующие все более эффективного государственного регулирования. Это обусловлено прежде всего необходимостью решения задач структурной перестройки экономики, повышения эффективности работы как отдельных отраслей, так и каждого предприятия, формирования такой нормативно-правовой базы хозяйствования, которая обеспечила бы повышение конкурентоспособности отечественной продукции на внутреннем и внешнем рынках. То есть сложившееся к настоящему времени положение, в частности, в промышленном секторе, сопровождающееся старением основных фондов промышленных предприятий, технологическим отставанием, отсутствием инвестиций и другими негативными факторами, настоятельно требует поиска реальных путей выхода из этого положения. Одним из таких путей может стать разработка государственной промышленной политики, определение ее приоритетов, обоснованной программы направлений и мер по ее реализации.

На современном этапе именно промышленность является фундаментом производственного потенциала республики. На ее долю приходится почти половина ее основных производственных фондов, более 30% объемы производства ВВП, а также около 28% занятых в народном хозяйстве страны. В Беларуси функционируют более 20 тыс. промышленных предприятий и производств, по совокупности которые представляют 70 отраслей и подотраслей промышленности. Однако их техническая база значительно устарела. Износ основных производственных фондов составил в целом по промышленности 62%, а по отдельным отраслям – свыше 70%. Такая ситуация связана в первую очередь с незначительным объемом средств, инвестируемых в модернизацию и техническое перевооружение. Более того, финансовое положение промышленных предприятий существенно осложняется наличием значительных запасов готовой продукции на складах и острым недостатком в оборотных средствах для возобновления очередных производственных циклов.

Поэтому естественное и рациональное стремление предотвратить развал производства, максимально использовать в новых условиях созданный в обществе экономический потенциал (и, прежде всего, человеческий капитал) может быть реализовано лишь при условии разработки и проведения целенаправленной промышленной политики.

В настоящее время существуют различные подходы к разработке такой политики в условиях переходной экономики. Один из них – применение активной промышленной политики – сложился в рамках модели постепенного реформирования экономики. Суть данного подхода – государственное регулирование с использованием прямого перераспределения ресурсов и их концентрации на приоритетных направлениях развития реального сектора экономики.

Проведение активной промышленной политики представляется как сложный процесс государственного регулирования, характеризующийся, прежде всего, макроэкономической

стратегией, а потом и конкретным инструментарием, который включает в себя разнообразный набор механизмов воздействия на структурные процессы в экономике. К ним относятся известная постепенность в либерализации хозяйственной деятельности; селективная отраслевая поддержка определенных производств через государственный бюджет; внешнеэкономические квоты и лицензии; меры по поддержке экспорта и ограничивающие импорт таможенные пошлины; содействие малым и средним предприятиям; финансирование и организация НИОКР; механизм ускоренной амортизации; а также прочие механизмы. А конкретное содержание такой политики видится в разрезе следующих аспектов: инвестиционная политика; инновационная политика (меры по развитию науки и техники и внедрению их достижений в производство); внешнеторговая политика (меры по защите и поддержанию национального производителя, регулированию интегрирования страны в мировую экономику); законодательная политика (законодательные акты и административные меры, оформляющие и регулирующие промышленную политику).

НАПРАВЛЕНИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РБ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

А.М. Данилович

Научный руководитель – д.э.н., профессор *И.В. Новикова*
Белорусский государственный университет

Известно, что общество в целом представляет собой сложную нелинейную социальную систему, развивающуюся в соответствии с принципом самоорганизации. Материальной основой функционирования общества является его экономическая подсистема, находящаяся в тесной связи с такой общественной подсистемой, как государство. Современный этап их взаимодействия характеризуется прежде всего объединением экономик отдельных стран в единый общемировой рынок, появлением наднациональных блоков стран с частично унифицированным законодательством и т.п.

В условиях формирующегося постиндустриального общества, глобализации экономики, сложившиеся ранее концепции государственного регулирования экономики оказываются неэффективными. Возникает необходимость разработки новых теоретических принципов функционирования современного государства в области управления экономической деятельностью. Особенно острую необходимость в подобного рода исследованиях испытывают страны, осуществляющие переход от экономики мобилизационного типа, характерной для стран бывшего социалистического блока к инновационной экономике, основанной на рыночном механизме хозяйствования.

Для реализации указанной цели автором проводится теоретическое исследование развития и современного состояния экономической системы, ее особенностей в Республике Беларусь.

Главными составляющими теоретической и методологической основы исследования являются системный подход и синергетические принципы развития сложных систем, а также принципы диалектики, дедукции и индукции, анализа и синтеза. Кроме того, в работе использованы методы компаративного, экономического, статистического анализа.

На основании исследования основных закономерностей функционирования и эволюции развития экономической системы в результате применения указанной методологии доказано, что процесс глобализации является закономерным явлением, отражающим современное состояние экономической системы: переход к постиндустриальному этапу ее эволюции; изложена авторская позиция по вопросу о перспективах дальнейшего эффективного функционирования государства в условиях постиндустриальной экономики, в частности, в условиях процесса глобализации. На основании проведенного анализа, автор приходит к выводу, что государство продолжает и будет продолжать являться одной из важнейших подсистем общества. Национальное

государство должно отстаивать интересы своей страны и регулировать экономику не «против» глобализации, а стремиться к более гладкой интеграции данного национального государства в постиндустриальную экономику с учетом предыдущего опыта развития.

Первоочередной задачей экономической политики государства становится создание оптимальных условий для инновационного развития страны, эффективное государственное регулирование инвестиционного рынка, проведение институциональных реформ, с целью создания и развития рыночных институтов, как главного условия экономического роста, необходимость внесения изменений в принципы бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики. автором сделан вывод о том, что единственным возможным вариантом вхождения нашей страны в глобальную постиндустриальную экономику является продолжение системных реформ в сфере государственного регулирования в направлении дальнейшей либерализации и открытия экономики.

КОНТРОЛЛИНГ НА ПРЕДПРИЯТИИ В ПЕРИОД ТРАНЗИТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ

Е.А. Домашнева

Научный руководитель – к.э.н., профессор *Л.И. Поддерегина*
Белорусский национальный технический университет

В период транзитивной экономики важное место у большинства предприятий занимают проблемы выживания, необходимости сохранения квалифицированных кадров, обеспечения приемлемой оплаты их труда.

Получение менеджментом информации раннего предупреждения о возможных угрозах на систематической основе, как предпосылка для принятия адекватных управленческих решений, связано с разработкой и эффективным функционированием системы контроллинга.

Контроллинг – это функционально обособленное направление экономической работы на предприятии, связанное с реализацией финансово-экономической комментирующей функции в менеджменте для принятия оперативных и стратегических решений.

В настоящее время существует три концепции контроллинга, ориентированные на различные системы внутри организации:

1. На систему учета.
2. На управленческую и информационную системы.
3. На систему управления.

В последние годы в экономической мысли наметилась тенденция интеграции всех взглядов на контроллинг с целью сведения всех концепций в единую систему.

Система контроллинга базируется на новой системе отчетности и облегчает не только процесс принятия управленческого решения, но и контроль за тем, насколько то или иное решение способствует достижению поставленной цели. Поэтому любой его вариант основывается на планировании (т.е. задании плановых показателей, с которыми сравниваются фактические данные на установленные отчетные периоды). Благодаря такому сопоставлению, новая отчетность второго уровня (которая разрабатывается в управленческой бухгалтерии и может представлять предмет коммерческой тайны, поскольку не регламентируется Гражданским кодексом и налоговым законодательством) становится составной частью системы управления. При этом отклонения, исчисляемые путем сравнения плановых и фактических показателей, являются основой для выявления причин отклонений и принятия соответствующих мер. Отклонения от плана являются основными сигналами для принятия необходимых корректирующих управленческих решений.

Контроллинг используется при прогнозировании цен на продукцию и услуги, для определения нижних допустимых границ цен и тарифов, расчета ожидаемых прибылей, налоговых платежей и создаваемых резервов. В рамках контроллинга проверяется

эффективность различных вариантов инвестиций до и в ходе их осуществления, моделируются условия реализации проекта.

В настоящее время имеются все предпосылки для внедрения контроллинга на предприятиях республики, что позволит использовать современные методы управления намного раньше конкурентов, способствуя внедрению инноваций. Внедрение контроллинга следует проводить поэтапно, по мере стабилизации экономического положения предприятий и функционирования рыночных элементов хозяйствования в полной мере.

Литература

1. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е.А.Ананькина, С.В. Данилочкин, Н.Г. Данилочкина и др.; Под ред. Н.Г.Данилочкиной. – М.:Аудит, ЮНИТИ,1998. – 279с.

2. Лебедев П. В. Контроллинг: теория, методика, практика. – Мн.: УП «ИВЦ Минфина»,2001. – 152с.

3. Пич Г., Шерм Э. Уточнение содержания контроллинга как функции управления и его поддержки. // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – №3. – с.102.

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВЫБОРОЧНЫХ НАБЛЮДЕНИЙ ПРИ АНАЛИЗЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

М.А. Егорова

Научный руководитель – к.э.н. *Н.Ч. Бокун*

Белорусский государственный экономический университет

В настоящее время возрастает значимость выборочных обследований в практике государственной статистики. Это обусловлено рядом факторов: во-первых, в процессе формирования рыночных отношений становится особенно важным получение экономических, оперативных и обоснованных оценок быстро меняющейся экономической ситуации, во-вторых, часть предприятий негосударственного сектора отказывается предоставлять нужную информацию, в-третьих, нецелесообразно требовать от каждого из малых предприятий предоставления государственной отчетности, в-четвертых, усиливается значение социологических обследований.

Однако выборочные обследования медленно внедряются в практику белорусской государственной статистики, что связано с существованием налаженной системы сплошного статистического учета, отсутствием современных фундаментальных отечественных разработок и программного обеспечения для проведения выборок, малым опытом использования выборочных наблюдений у практических работников. Регулярно Министерством статистики и анализа Республики Беларусь проводится пять видов обследований: 1) выборочное обследование причин заболеваемости занятого населения с временной утратой трудоспособности, 2) обследование объемов продаж товаров отечественного производства розничной торговой сетью, 3) обследование выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух, 4) статистическое изучение заработной платы и рабочего времени по профессиям и должностям, 5) выборочное обследование домашних хозяйств. Каждое из них имеет свои особенности, обусловленные масштабом и спецификой объекта исследования. Но при проведении всех перечисленных обследований статистики сталкиваются с одним и тем же комплексом проблем: сложностью использования традиционных классических выборок; применением таких нетрадиционных видов отбора, как выборка на основе суждения, квазислучайная выборка; отсутствием обоснованного расчета доли отбора, объема выборочной совокупности и оценок репрезентативности выборочных показаний, отсутствием ротации единиц наблюдения, недостаточным использованием полученных результатов в дальнейшей разработке тех или иных методических вопросов. Исключением является выборочное обследование домашних хозяйств, которое имеет наиболее разработанную методологическую базу: используются соответствующие международные стандарты, применяется вероятностная

территориальная трехступенчатая расслоенная выборка, существует система перевзвешиваний в случае неполучения ответа, происходит систематическая ротация единиц наблюдения.

На основе проведенного анализа структуры и итогов выборочных наблюдений, проводимых органами государственной статистики, автором для повышения качества выборочных обследований и их репрезентативности предлагается: а) проводить фундаментальные исследования в области выборок, связывающие теорию выборки с практикой статистического наблюдения, б) готовить специалистов в области выборочных исследований, в) более широко использовать в качестве основы выборки государственные отраслевые регистры и другие банки данных, г) четко разграничить области применения сплошного и выборочного наблюдений, д) использовать выборки органами власти в планировании, прогнозировании. Реализация предлагаемых направлений совершенствования организации выборочных наблюдений повысит качество получаемой статистической информации, что, в свою очередь, повлияет на качество принимаемых управленческих решений.

Литература

1. Бокун Н. Ч., Чернышева Т. М. Методы выборочных обследований. Мн.: Министерство статистики и анализа Республики Беларусь, НИИ статистики, 1997. 416с.
2. Методические указания по выборочному обследованию домашних хозяйств в Республике Беларусь. Мн.: Министерство статистики и анализа Республики Беларусь, 1997. 171с.
3. Табель (перечень) форм государственной статистической отчетности на 2003 год (по состоянию на 1 января 2003 г.). Мн.: Министерство статистики и анализа Республики Беларусь, 2003. 123с.

НАРУЖНАЯ РЕКЛАМА. КЛАССИФИКАЦИЯ СРЕДСТВ И НОСИТЕЛЕЙ

Н.М. Затогина

Научный руководитель – *О.В. Привалова*

Белорусский национальный технический университет

Основной функцией объектов наружной рекламы является подкрепление и дополнение рекламы, размещаемой в различных средствах массовой информации, путем напоминания товара или названия фирмы. В состав сметы на наружную рекламу необходимо включать не только стоимость изготовления, включая художественное оформление и стоимость монтажа конструкции, но и стоимость регистрации и арендной платы за пользование рекламными местами. Наружная реклама имеет ряд достоинств: очень заметна и оказывает сильное воздействие на потребителя; будучи один раз установлена, воздействует на потребителя 24 часа в сутки в течении долгого времени; часто доходит до более богатых слоев общества; просто и эффективно передает информацию. К основным недостаткам наружной рекламы можно отнести высокую стоимость, возможность разрушения под воздействием атмосферных явлений и актов вандализма, а также то, что вложенные в нее средства возвращаются не ранее, чем через несколько месяцев, а иногда и лет.

Одним из основных видов наружной рекламы является реклама в местах продаж. Это рекламные материалы, при помощи которых привлекается внимание клиентов к продукции и услугам. Однако результативность такой рекламы может быть ослаблена, если в одном месте помещено много конкурирующих материалов. Существуют различные типы рекламы в местах продажи: бумажные маркизы и палатки, плакаты, стойки на прилавках, экспозиционные стеллажи. Широко применяется реклама на средствах транспорта. Она включает в себя четыре вида: внутренние рекламные наклейки, внешние плакаты на бортах транспорта, щиты на остановках и платформах и раскраску доставочных машин.

Для крупных компаний существует особый вид наружной рекламы. Спорт используется как рекламоноситель. Это крайне эффективно для создания имиджа фирмы. Спортивная

реклама отличается высоким коэффициентом вовлечения, так как воздействует на эмоциональных людей.

Часто при производстве наружной рекламы приходят к нестандартным решениям. Так, в России появился новый вид рекламы – фридж-реклама. Нетрадиционный носитель – магнитный винил с полноцветным изображением размещается на любых металлических поверхностях. В Петербургской подземке внедряется напольная реклама, размещенная прямо под ногами пассажиров.

К сожалению, в нашей стране отсутствуют современные технологии по производству наружной рекламы. Более того, все производящиеся у нас материалы так и остались в прошлом веке, забыв о существовании прогресса. Так, например, неон везут из Литвы, пластик из России и Польши, все остальные материалы – преимущественно из Польши. Несмотря на это наша столица занимает достойное место среди других столиц и городов содружества. У нас используют самую дорогую и эффективную архитектурную подсветку. Растет количество щитов с подсветкой и световых надписей на малоосвещенных улицах белорусских городов. Сам по себе факт относительной насыщенности белорусского рынка наружной рекламы вызывает удивление. Еще четыре года назад это был самый малоразвитый и, как тогда казалось, малоперспективный сегмент рекламного рынка. Важно отметить, что в наружной рекламе, как и в других сферах деятельности, остается верным принцип, что цель достигается концентрацией усилий. Лучше рекламировать чаще и внушительней немногими средствами.

Литература

1. Березник А. Наружная реклама России: год 2000 // Наружная реклама России.-2001.-№4.-с.34-35
2. Вуд Б. Хорошая идея – простая идея // Рекламные идеи.-2002.-№2.-с.9.

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ

Д.С. Зленко

Научный руководитель – *В.Д. Барановская*
Белорусский национальный технический университет

Для организации системы анализа и планирования денежных потоков на предприятии рекомендуется создание современной системы управления финансами, основанной на разработке и контроле исполнения системы бюджетов. Для этих целей очень удобно использовать бюджетирование.

Необходимые условия внедрения бюджетирования в систему жизнедеятельности предприятия:

- Применение особых носителей управленческой информации – бюджетов;
- Присвоение структурным подразделениям статуса бизнес-единиц (центров финансовой ответственности ЦФО);
- Высокий уровень децентрализации управления предприятием.

Бюджетный процесс используется для достижения двух целей - планирования и контроля. Бюджетирование – это процесс планирования движения ресурсов по предприятию на заданный будущий период и (или) проект.

Бюджетирование, эта технология направлена на использование анализа отклонений «план-факт» для корректировки деятельности предприятия. Бюджетирование является частью системы управленческого учета, оно тесно связано с финансовой структурой предприятия, системой управления затратами

Бюджетирование – это непрерывная процедура составления и исполнения бюджетов.

В основе бюджетирования лежит общий бюджет, который представляет собой скоординированный по всем подразделениям или функциям план для работы компании в целом.

Бюджет – это план на определенный период в количественных (обычно в денежных) показателях, составленный с целью эффективного достижения стратегических ориентиров.

Существует много разновидностей бюджетов, применяемых в зависимости от структуры и размера организации, распределения полномочий, особенностей деятельности и т.д.

В основе бюджетирования лежит общий бюджет, который представляет собой скоординированный план работы компании в целом. Он состоит из операционного и финансового бюджетов. Операционный бюджет включает в себя планируемые операции на предстоящий период времени для сегмента или отдельной функции предприятия. Он включает в себя прогнозный отчет о прибылях и убытках, который в свою очередь формируется из таких бюджетов как бюджет продаж (бюджет доходов), производственный бюджет и т.д. Финансовый бюджет – это план, в котором отражаются предполагаемые источники финансовых средств и направления их использования в будущем периоде. Он включает в себя бюджет капитальных затрат, бюджет денежных средств. В общем виде структура основного бюджета выглядит следующим образом:

- Основной бюджет:
 - Операционный бюджет:
 - Бюджет продаж
 - Производственный бюджет
 - Бюджет производственных запасов
 - Бюджет закупок
 - Бюджет общепроизводственных расходов
 - Бюджет трудовых затрат
 - Бюджет коммерческих расходов
 - Бюджет общих расходов
 - Прогнозный отчет о прибылях и убытках
 - Финансовый бюджет:
 - Бюджет капитальных затрат
 - Бюджет движения денежных средств
 - Прогнозный баланс

Бюджетирование можно проводить по двум схемам: «снизу вверх» и «сверху вниз». Первый вариант предусматривает сбор и фильтрацию информации от исполнителей к руководителям нижнего уровня и далее к руководству компании. При таком подходе много сил и времени уходит на согласование бюджетов, при этом часто приходится пересматривать бюджет, поскольку в процессе утверждения бюджета руководители высшего звена значительно изменяют показатели.

Второй подход требует от руководства компании четкого понимания основных особенностей работы организации и способности сформировать реалистичный прогноз. Бюджетирование «сверху вниз» обеспечивает согласованность бюджетов отдельных подразделений и позволяет задавать контрольные показатели по продажам, расходам и т.д. для оценки эффективности работы центров ответственности.

Для построения бюджетов структурных подразделений компании необходимо проанализировать организационную структуру компании. От нее зависит не только порядок консолидации бюджетов подразделений, но и финансовая структура. Финансовая структура делит компанию не по звеньям, выполняющим какие-либо функции, а по центрам финансовой ответственности. Это позволяет четко отслеживать потоки денежных средств и контролировать источники возникновения доходов и расходов.

Центры финансовой ответственности бывают трех видов:

1. Центры прибыли (профит-центры) – подразделения, зарабатывающие прибыль. Руководители профит-центров индивидуально договариваются с руководством организации о процентном распределении результатов деятельности. Предусматривается разделение как доходов так и убытков. Данная система стимулирует активность профит-центров и вместе с тем заставляет уделять большое внимание страхованию рисков, поскольку убыток будет покрываться из собственного бюджета.

2. Центры инвестиций (венчур-центры) – подразделения, внедряющие новые виды бизнеса, не достигшие самоокупаемости. Компания финансирует их из собственного бюджета.

3. Центры затрат (затратные центры) – расходные подразделения организации, обслуживающие венчурные и профит центры. Финансируются за счет отнесенных на профит-центры расходов.

Иногда выделяют еще и центры доходов, в которых отчет только о доходах, получаемых компанией.

Вся процедура бюджетирования должна быть организована таким образом, чтобы на последнем этапе руководство получало три основные отчетные формы:

1. бюджет доходов и расходов;
2. бюджет движения денежных средств;
3. прогнозный баланс,

аналоги отчетов управленческого учета, которые являются основными документами предприятия.

РЕГУЛИРОВАНИЕ БЮДЖЕТНОГО ДЕФИЦИТА КАК ОДНОГО ИЗ ГЛАВНЫХ ФАКТОРОВ СТИБИЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

О.И. Клебанович

Научный руководитель – к.э.н., доцент *Т.А. Везубова*
Белорусский государственный экономический университет

Цель исследований – раскрыть причины бюджетного дефицита, выявить способы его регулирования и финансирования, анализируя при этом нормативно-правовые акты Республики Беларусь и публикации, касающиеся данной проблемы.

Бюджетный дефицит – это сумма превышения расходов государственного бюджета над его доходами (на 2003 г. он составляет 494 млрд. рублей).

Данное явление нежелательно для государства, потому что вызывает такие негативные последствия как инфляция и государственный долг. Основные причины бюджетного дефицита в Республике Беларусь – ограниченность финансовых возможностей государства и слабая мобилизация государственных доходов, так называемый фискальный кризис; слабые внешнеэкономические связи и другие. Воздействие бюджетного дефицита на экономику в решающей степени определяется способами его финансирования, такими как: повышение налоговых ставок; долговое финансирование (выпуск и продажа государственных ценных бумаг); денежное финансирование.

За годы независимости в Республике Беларусь использовались все названные выше способы, однако ни один из них не имеет абсолютных преимуществ перед остальными. Сейчас применяется последний способ, на что указывает статья 26 Банковского кодекса Республики Беларусь: «Национальный банк выполняет следующие функции:…консультирует, кредитует и выполняет функции финансового агента Правительства и местных исполнительных и распорядительных органов по вопросам исполнения республиканского и местных бюджетов».

В условиях бюджетного дефицита в Республике Беларусь применяются следующие меры: при утверждении бюджета устанавливается предельный уровень его дефицита; уменьшение расходов путем уменьшения или секвестирования всех расходов бюджета в установленной пропорции, если его дефицит значительно превышает допустимые пределы; привлечение средств путем выпуска займов и использование кредитов.

Однако для стабилизации экономического положения по сокращению бюджетного дефицита было бы целесообразно и более рационально использовать и предлагаемые ниже меры:

- сокращение государственного финансирования;
- сохранение финансирования лишь важнейших социальных программ;
- изучение направлений инвестирования бюджетных средств в отрасли народного хозяйства с целью повышения финансовой отдачи от каждого бюджетного рубля;

- привлечение в страну иностранного капитала;
 - принятие специального законодательства, например, Закона «О сбалансированности бюджета» с тем, чтобы внести ясность в вопросы финансирования бюджетного дефицита.
- Использование предлагаемых мер будет способствовать уменьшению размера бюджетного дефицита.

Литература

1. Банковский кодекс Республики Беларусь от 25 октября 2000 г. // Национальный реестр правовых актов, 2000 г., №106.
2. Закон Республики Беларусь «О бюджете на 2003 год» от 28 декабря 2002 года // Национальный реестр правовых актов, 2003 г., №3.
3. Албегова И.М. Государственная экономическая политика: опыт перехода к рынку. – М., 1998 г.
4. Каштанова Е.Г., Беспалов И.А. Дилеммы регулирования бюджетного дефицита. // Гуманітарна-эканамічны веснік, 1997 г., №4.
5. Финансовое право России. – М., 1999 г.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ КАТЕГОРИИ «КАЧЕСТВО»

А.А. Коган

Научный руководитель – д.э.н., профессор **В.И. Демидов**
Белорусский национальный технический университет

Каждый из нас употребляет термин «качество» довольно часто, при этом подразумевается, что его смысл достаточно понятен всем. Вместе с тем, философы, экономисты, инженеры, юристы, социологи, психологи или представителя любой другой науки понимают качество по-разному, в зависимости от специфики науки, особенности ее метода исследования и целей, которые она перед собой ставит. В философском понимании качество объекта – это его существенная определенность, видовое отличие, то, что делает этот объект именно таким, а не другим. Для юриста качество закона выражается через технико-юридические свойства закона и эффективное действие закона в соответствии с поставленными при его издании целями. Социологический аспект качества продукции связан с изучением отношения субъекта к нему. С этой точки зрения качество должно рассматриваться как категория, отвечающая закономерностям распределения различных слоев населения по доходам, формированию спроса на продукцию, уровню культуры и т.п. Для инженера любое изделие, обладающее лучшим набором параметров (например, более производительный, точный, долговечный станок), есть изделие более высокого качества.

Для экономиста обязательно нужно сопоставление этих более высоких параметров с затратами на их повышение, с полученным эффектом, с конкретной потребностью и экономически оптимальным уровнем качества. Поэтому необходима такая трактовка термина «качество», такая система показателей качества и методика определения уровня качества, использование которых было бы полезно для народного хозяйства и позволило бы получить максимальный экономический эффект как потребителям, так и производителям товаров и услуг.

Несмотря на многообразие определений качества, предложенных отечественными и зарубежными специалистами, общим практически для всех без исключения определений является жесткая ориентация их на требования потребителя. Именно потребители оценивают качество продукции, и от их оценки зависит объем реализации, а значит, и прибыль производителя.

В новой версии стандартов ИСО 9000:2000 термин качество определен как степень, с которой совокупность собственных характеристик выполняет требования.

Дж. Харрингтон понимает качество более широко, как удовлетворение ожиданий потребителя за цену, которую он может себе позволить, когда у него возникает потребность; высокое качество – превышение ожиданий потребителя за более низкую цену,

чем он предполагает. Такая трактовка интересна тем, что к характеристикам изделия, удовлетворяющим требования покупателя, отнесена его цена. Изделие, с точки зрения экономиста, является качественным, если оно отвечает требованиям покупателя по эксплуатационным, эстетическим, эргономическим и другим параметрам, и при этом его цена соответствует платежеспособному спросу того рыночного сегмента, для которого оно предназначено. Автомобиль «Мерседес» является качественным с технической точки зрения, т.к. он обладает высокими эксплуатационными свойствами, соответствует современным стандартам и требованиям. Однако, с экономической точки зрения, его нельзя рассматривать как качественный товар, если он предлагается к продаже потребителям с низкими доходами, т.к. он не отвечает одному из требований данного сегмента рынка – приемлемая цена.

Таким образом, экономическое качество – это степень, с которой совокупность характеристик объекта удовлетворяет установленные и предполагаемые потребности, в том числе по цене. Для успешной деятельности предприятие должно выбрать оптимальный уровень качества выпускаемой продукции для каждого сегмента рынка, т.е. оптимальное соотношение характеристик товара и его цены. Поскольку качество имеет оценочный, субъективный характер, не существует единого качества для всех. Каждому сегменту рынка соответствует свой, оптимальный для него уровень качества данного товара.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Н.Ф. Козакевич

Научный руководитель – д.э.н. *С.Б. Шапиро*

Белорусский государственный экономический университет

Экономическое регулирование аграрного сектора должно основываться на государственном протекционизме, который предусматривает субсидирование расширенного воспроизводства, налоговое и кредитное стимулирование.

Решение задач экономического стимулирования аграрного сектора осуществляется по следующим направлениям: поддержание продовольственной безопасности государства; дальнейшее развитие рыночных отношений, через такие экономические рычаги, как цена, кредиты, налоги, страхование; поддержка доходов сельских товаропроизводителей на уровне, обеспечивающем расширенное воспроизводство; создание условий для широкого внедрения достижений научно-технического прогресса и роста эффективности производства; совершенствование единого экономического пространства внутри государства, выход на рынок ближнего и дальнего зарубежья.

Альтернативы достижения продовольственной безопасности на сегодняшний день известны: либо сворачивание собственного производства сельскохозяйственного сырья и продовольствия и их импорт из стран, использующих ресурсосберегающие технологии, либо признание сельского хозяйства (да и в целом АПК) приоритетной отраслью, а, следовательно, и изменение курса аграрной политики в сторону увеличения государственной поддержки. Применительно к сельскому хозяйству роль государства также сводится к регулятивной: государство должно выступить в качестве регулятора спроса и предложения, обеспечивая тем самым защиту интересов и производителя (сельхозпредприятия) и потребителя.

Цена – это один из самых мощных рыночных регуляторов производственной деятельности предприятий. Ценовое регулирование сельскохозяйственного производства следует осуществлять до определенного уровня насыщения рынка продуктами питания. При перенасыщении рынка продовольствием государство должно направлять ресурсы на поддержание относительного паритета доходов сельского населения по сравнению с городским.

Одним из сильнейших рычагов, регулирующих в условиях рынка экономические взаимоотношения товаропроизводителей с государством, является налоговая система, которая должна строиться так, чтобы содействовать благоприятному развитию производства. В сельском хозяйстве должен быть один налог – сельскохозяйственный налог, который базируется на учете размеров и качества сельскохозяйственных предприятий и исчисляется на один баллогектар.

Важной формой государственного регулирования рыночных отношений в сельском хозяйстве является система выплат и субсидирования сельхозпроизводителей. В условиях дисбаланса цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию и отсутствия бюджетного финансирования в оборотные средства нужны крупные кредитные вложения, а их минимальное выделение из-за угрозы остановки производства не может решить проблему устойчивого финансового обеспечения сельского хозяйства.

Бюджетные дотации выплачиваются для возмещения затрат, не покрываемых по объективным причинам реализационными ценами, в свою очередь, бюджетные компенсации должны выплачиваться для обеспечения минимального уровня эффективного производства, удорожание которых не компенсируется повышением цен на сельскохозяйственную продукцию.

РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Д.И. Корнеев

Научный руководитель – д.э.н., профессор *В.Л. Ключня*
Белорусский государственный университет

Проблема распределения как важнейшей фазы воспроизводственного процесса исторически являлась одним из важнейших объектов исследования экономической теории. Особенностью рыночной экономики является распределение не продукта (как в плановой экономике), а дохода, поэтому переходная экономика представляет собой период становления многообразных форм и способов распределения доходов. В процессе перехода к рынку Беларуси предстоит преодолеть деформации в распределении и решить такие задачи как восстановление присущей рыночной экономике последовательности фаз воспроизводства (Производство - Обмен - Распределение - Потребление), обеспечение многофункциональности распределения (стимул к труду, предпринимательству, инвестициям и инновациям), осуществление перехода от уравнительного монораспределения по труду к многообразию форм распределения доходов.

Отношения распределения по прямой связи воздействуют на отношения обмена и потребления и по обратной на отношения производства. Обратное воздействие распределения на производство выражается в мотивации экономического поведения и, прежде всего, мотивации к труду. В условиях плановой экономики практика более или менее равной оплаты различных результатов труда привела к тому, что возникло перераспределение полученного продукта от лучше работающего к работающему хуже, а уравнительное распределение породило специфические формы оплаты труда (распределение “по положению”). В переходной экономике должен осуществляться переход от стимулирования труда наемного работника (монораспределения по труду) к формированию интегральной системы, влияющей на мотивацию. Мотивация (внутреннее побуждение, самостимулирование деятельности, направленной на удовлетворение потребностей экономических субъектов) возникает при условии собственного (хозяйского) положения непосредственного производителя, а стимул - это внешнее воздействие на экономического субъекта, наемного работника в форме зарплаты. Система стимулирования экономической деятельности не действенна без внутреннего побуждения к ней (мотивации). Отношения собственности являются ключевыми в данном механизме, так как генетической основой мотивации активного экономического поведения является

единство труда и собственности, но радикальное их изменение (по российскому образцу) не позволит достичь цели. Для усиления мотивационного потенциала распределения в Беларуси необходимо расширение элементов системы стимулирования труда (особенно на госпредприятиях), ускорение темпов малой приватизации, упрощение процедур регистрации предпринимательской деятельности, повышение конкуренции на рынке труда (нынешний уровень безработицы недостаточен как стимул к более производительному труду), налоговые реформы (снижение налогового бремени на зарплату).

Новый механизм распределения обуславливает и соответствующий механизм перераспределения. В условиях переходной экономики перераспределение национального дохода через государственный бюджет является едва не единственным способом поддержки социально незащищенных слоев населения. Поэтому оправдан высокий уровень перераспределения в Беларуси (33,9 % от ВВП в 2002 году). С другой стороны, бюджетная политика Беларуси требует существенного реформирования (из инструмента решения текущих проблем (особенно перед выборами, для пролоббированных отраслей) бюджет должен стать инструментом экономической политики с уклоном на инвестиционно-стимулирующую функцию; необходимо снизить налоговую нагрузку на фонд оплаты труда, так как это подавляет стимул к труду и приводит к сокрытию доходов; одновременное снижение удельного веса расходов на социальную защиту (за счет роста платных услуг в социальной сфере для работающих) и увеличение заработной платы в республике увеличат стимулы к труду).

Литература

1. Белокрылова О.С. Теория переходной экономики. Ростов-на-Дону, 2002.
2. Мясникович М.В. Экономическая безопасность домашних хозяйств как основополагающее условие безопасности государства // Белорусский экономический журнал. 2003. № 1.

ТАРИФНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ БЕЛАРУСИ И РОССИИ ПРИ ВСТУПЛЕНИИ В ВТО

А.М. Круговец

Научный руководитель – д.э.н., профессор *Г.Г. Санько*
Белорусский государственный экономический университет

Работа по присоединению к ВТО, начатая Правительством Республики Беларусь в 1995г., представляет собой комплекс мероприятий по адаптации внешнеторгового режима страны к правилам данной организации, которыми регулируется около 95% всей мировой торговли.

В настоящее время республика находится на завершающем этапе вступления в ВТО: в 2002 г. таможенный тариф был почти на 100% унифицирован с требованиями ВТО. В результате средневзвешенный импортный тариф снизился до 8,5%. Вместе с тем заключительный этап переговоров о вступлении в ВТО предполагает разрешение ряда важных проблем. Насколько эффективным будет их решение, настолько выгодными станут для Беларуси условия членства в ВТО, т.к. обязательства перед ВТО страна принимает навсегда.

Следует отметить, что несоординированное вступление в ВТО стран ЕврАзЭС может негативно сказаться на интеграционных процессах. Для Беларуси особенно актуальна проблема согласованного с Россией присоединения к ВТО. Это обусловлено тем, что во внешней торговле республики Россия является лидером. Более 50% белорусского экспорта и 65% импорта в 2002 г. пришлось на Россию, а в первом полугодии 2003 г. доля России во внешней торговле Беларуси составила 57,2%.

Кроме того, оба государства связаны взаимными обязательствами в области унификации внешнеторгового законодательства, в том числе и таможенных тарифов. В настоящее время расхождения в ставках импортных таможенных пошлин в Беларуси и России составляют 52 десятизначные товарные позиции. В начале 2003 г. таких позиций было 1122, по экспортным пошлинам – 162 позиции. Всего таможенный тариф включает более 13 тыс. позиций.

Принципиально разные условия вступления в ВТО России и Беларуси могут значительно снизить эффективность этой масштабной работы. Россия провела гораздо больше раундов переговоров с ВТО и значительно опережает Беларусь на пути присоединения к ВТО. При большом разрыве во времени между вступлением двух государств в эту организацию могут возникнуть проблемы в эффективном функционировании таможенного союза.

До сих пор отсутствует однозначный ответ на вопрос о совпадении интересов России и Беларуси в торговой и промышленной политике по введению единого импортного тарифа. В последнее время сформулированные Россией предложения на переговорах о вступлении в ВТО заключаются в установлении более низкого уровня тарифной защиты, чем предложенный Беларусью.

Суть тарифных предложений Беларуси состоит в фиксации тарифов по связанным ставкам на уровне выше действующих. Россия предлагает снизить действующие тарифы по ряду позиций. Таким образом, при вступлении республики в ВТО на одинаковых с Россией условиях произойдет снижение уровня тарифной защиты по ряду товарных групп, в том числе товаров, нуждающихся в значительной протекционистской защите.

Литература

1. Василевская М.В. Проблемы доступа на рынок товаров при вступлении Республики Беларусь во Всемирную торговую организацию//Белорусская экономика: Анализ, прогноз, регулирование. – 2003. - №5. – С.28-36.

2. Вечерко Г. Экономика Беларуси в 2003 г. //Белорусский банковский бюллетень. – 2003. - №33. – С.30-39.

3. Гошин В.А. Создание единого таможенного пространства Республики Беларусь и Российской Федерации – состояние и перспективы О состоянии и перспективах экономического сотрудничества Республики Беларусь и Российской Федерации. Парламентские слушания 13 декабря 2002 г. – Мн.: УП «Издательство «БДП»», 2003. – С.51-53.

4. www.wto.ru (сайт Всемирной торговой организации в России)

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ТУРИЗМЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Т.А. Крыштафович

Научный руководитель – *И.Е. Панкратова*

Белорусский государственный экономический университет

В настоящее время инвестиции играют важную роль в национальной экономике. Проблема инвестиций в части выгодного привлечения и размещения капиталов очень актуальна в каждой стране. Инвестиции – материальные и финансовые ресурсы, вкладываемые в различные виды деятельности с целью получения доходов. Сущность инвестиций и процесс инвестирования рассмотрены в работах как западных экономистов (С.Фишер, Н.Г. Мэнкью, Э. Долон и т.д.), так и в трудах отечественных экономистов, таких как К.Н.Гусева, Ю.А.Данилов, А.Филатов. Многие из них считают, что благотворное влияние инвестиций в отрасль мирового хозяйства будет положительно сказываться во всех случаях, независимо от того, в какой форме они вторгаются в экономику – в форме частных прямых инвестиций и кредитов, в виде государственных инвестиций и кредитов или в какой-либо иной форме. В каждом случае находятся аргументы, оправдывающие и рекомендуемые вложение капитала в качестве наиболее эффективного средства для достижения национального производства. Туристский бизнес – одна из наиболее быстро развивающихся отраслей мирового хозяйства. Международный туризм входит в число крупнейших экспортных отраслей, уступая лишь нефтедобывающей промышленности и автомобилестроению.

Туризм по праву считается «курицей, несущей золотые яйца», но если курицу эту не кормить, она может либо перестать нести эти яйца, либо яйца будут не того размера и качества, либо курица умрет. Посему туристские центры и регионы не только зарабатывают

на туризме, но и выделяют огромные средства на гармоничное развитие туристской индустрии и продвижение туристского продукта на внешних и внутренних рынках. Средства, выделяемые на развитие туризма, выражаются, на первый и непросвещенный взгляд, в астрономических цифрах, но практика показывает, что эти расходы оправданы, поскольку позволяют государствам получать еще больше по размерам доходы от туризма.

Цель нашего исследования заключается в изучении проблем и перспектив привлечения инвестиций в белорусский туризм.

Проблема привлечения иностранных инвестиций имеет двойственный характер. С одной стороны, это создание внутренней инвестиционной привлекательности страны, которая складывается из состояния транспортных путей, системы связи, налогового режима, географического положения, наличия квалифицированной рабочей силы, финансовых институтов, способных обеспечить инвестиционный процесс. С другой стороны, это создание внешнего имиджа страны, подразумевающего формирование необходимых контактов для обеспечения принятия инвестиционных решений в пользу своей республики.

Актуальность темы исследования не вызывает сомнения, поскольку в настоящее время на рынке Республики Беларусь действует около пятисот субъектов хозяйствования, уставной деятельностью которых является оказание услуг в области внешнего и внутреннего туризма. В своей работе туристские фирмы часто сталкиваются с многочисленными проблемами в области организации, налогообложения и, конечно же, инвестирования.

Рассмотрение в настоящей работе актуального состояния инвестиционной политики государства в Республике Беларусь вызвано необходимостью аналитического осмысления накопившихся на сегодняшний день проблем, связанных с потребностью совершенствования форм и структуры, привлекаемых в экономику инвестиций, способных реально содействовать подъему туризма и росту благосостояния большинства населения.

Литература

1. Биржаков М.В. Введение в туризм. –СПб.: Изд. Торговый Дом “Герда”, 2000 – 192 с.
2. Игошин Н.В. Инвестиции Организация управление и финансирование: Учебник для вузов. – М.:Финансы, ЮНИТИ, 1999. – 413 с.
3. Н.Е. Усачев О туризме по Чикину //Туризм и отдых. 2003. №34. с.5.

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНОГО ДЕФИЦИТА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Е.В. Лозовская

Научный руководитель – И.Е. Панкратова

Белорусский государственный экономический университет

Характерной чертой государственных финансов большинства развитых стран последних десятилетий является хронический дефицит государственного бюджета. Например, начиная с 1970 года в США не один бюджет федерального правительства не был сбалансирован.

Достигающий огромных размеров бюджетный дефицит приводит к увеличению государственного долга, усилению налогового пресса на юридических и физических лиц, становится главной причиной инфляции, так же приводит к отвлечению кредитных ресурсов из сферы производственного их использования, способствует росту ссудного процента.

В странах Запада после серьезных экономических кризисов середины 70-х годов проблема бюджетного дефицита выдвинута на передний план экономической и финансовой политики.

Бюджетный дефицит порождает государственный долг. Тенденцией к росту государственного долга с середины 70-х годов наблюдается во всех развитых капиталистических странах. В основе этой тенденции лежит главное противоречие современных государственных финансов между растущими потребностями государства в расходах и ограниченностью поступающих доходов. Однако существуют некоторые варианты уменьшения бюджетного дефицита:

- увеличение налогов (приводит к росту государственных доходов)
- эмиссия необходимого количества денег
- выпуск государственных займов
- привлечение внешних займов
- приватизация

Очевидно, что серьёзные проблемы, связанные с государственным долгом, повышают требования к управлению государственным долгом. Управление внутренним государственным долгом предусматривает определённые мероприятия по выпуску, размещению, обращению и обслуживанию государственных долговых обязательств, изменению условий ранее выпущенных займов. Одними из мер управления государственным долгом являются конверсия, консолидация, обмен облигаций по регрессивному соотношению, отсрочка погашения и аннулирования займов.

Достигающий астрономических размеров государственный долг и порождающий его бюджетный дефицит во многих странах мира обуславливает применение необходимых мер с целью управления этим процессом, поскольку затрагиваются жизненные интересы каждой страны в отдельности и всего мирового сообщества. Правительства и парламенты многих стран мира разрабатывает и проводит в жизнь мероприятия по снижению негативного влияния государственного долга и дефицита бюджета на экономику.

Для решения вышесказанных проблем разрабатывают программы по уменьшению государственных расходов, увеличению налоговых поступлений и другие мероприятия.

В заключении хотелось бы отметить, что важность и актуальность рассматриваемой темы подтверждается как авторитетными экономистами, так и самой жизнью. Ведь большинство из стоящих на сегодняшний день перед государством проблем в той или иной мере обусловлено продолжающимся кризисом бюджета. Именно поэтому проблеме совершенствования бюджетного устройства следует уделить достойное место в процессе изучения экономики.

Литература

1. Заяц Н.Е., М.К. Фисенко Теория финансов: Учебн.пособие-Мн.: Стереотип, 1998.-368с.
2. Хацкевич Л.А. Государственный бюджет: Учебн.пособие-Мн.:Выш.Шк.1996.-240с.
3. Фишер С. Экономика: пер. с англ.-М.: Дело, 1993.-899с.
4. М.Кэмбел , Б.Сттэнли Экономикс. Принципы, проблемы и политика. Пер. с агл. Реферта т.1. 1995.-399 с.

АУТСОРТИНГ В ПЕРСОНАЛЬНОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

Т.А. Маляренко

Научный руководитель – д.э.н., профессор *Н.П. Беляцкий*

Гомельский государственный технический университет им. П.О. Сухого

Целью исследования стало изучение возможности применения в условиях экономики Республики Беларусь аутсортинга в работе с персоналом.

Под аутсортигом в мировой практике и экономической науке понимается подход к организации менеджмента, суть которого состоит в освобождении предприятия от несвойственных ему второстепенных функций, которые могут быть гораздо профессиональнее, а потому дешевле, выполнены специализированными фирмами и компаниями. Такая организация производства может быть эффективной только в том случае, если достаточно широкое развитие получила рыночная инфраструктура.

Проведенный автором анализ показывает, что в современных условиях существует ошутимая потребность в оказании специализированных профессиональных услуг кадровым подразделениям предприятий республики. Так исторически сложилась практика кадровой работы, что в подразделениях, ее осуществляющих, как правило, работают люди без специального образования и сколько-нибудь профессиональной подготовки в вопросах управления персоналом, психологии управления, социологии и др.

Проведенные социологические исследования на предприятиях Гомельской области позволяют сделать вывод о том, что уровень профессионализма работников кадровых служб до сих пор практически не регламентирован, хотя в последние годы выходит масса нормативных актов, на это направленных. Все они регламентируют деятельность кадрового работника, не оговаривая минимально необходимый уровень трудового потенциала его самого. По-прежнему остается полагаться на личное развитие такого работника, о профессиональном говорить пока рано.

Результаты анализа свидетельствуют так же и о том, что в условиях недостаточного знания и отсутствия профессиональных навыков психодиагностики, практической конфликтологии, экономики труда работники кадровых служб все чаще обращаются за профессиональной помощью в специализированные фирмы и агентства: рекрутинговые, кадровые, тренинговые, консалтинговые и др. инфраструктурные институты.

Еще сложнее ситуация в регионах, удаленных от областных центров, в которых кадровая инфраструктура уже хоть в какой-то мере создана. Особенно сложная ситуация в эколого-дестабилизированных районах области, где уровень кадровых работников ниже, а проблемы управления кадрами многократно сложнее. В этой связи, с нашей точки зрения, возникает необходимость направленной, государством финансируемой, деятельности по созданию инфраструктурных институтов на рынке труда области.

Литература

1. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами: Пер. с англ.- М.: ИНФРА-М, 2002.- УИИ, 328с.
2. Дафт Ричард Л. Менеджмент.- СПб: Питер, 2001.- 832с. с ил.
3. Фостер Р. Обновление производства: атакующие выигрывают./ Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1987.- 272с.
4. Cases in marketing management / Kenneth L. Bernhardt, Thomas C. Kinnear. - 5 th ed.

ПЛАНИРОВАНИЕ КАМПАНИИ В МЕСТАХ ПРОДАЖ

А.А. Мануков

Научный руководитель – *О.В. Привалова*

Белорусский национальный технический университет

При рассмотрении зависимости мероприятий по продвижению в местах продаж все маркетинговые мероприятия должны работать в комплексе и планироваться соответственно. Однако направленность на скорейшее получение прибыли, часто переоценивают эффект от таких воздействий на потребителя. Чтобы избежать этих ошибок, необходимо решить, какие задачи призваны решать различные мероприятия в местах продаж:

Первый комплекс - пассивное воздействие на потребителя, его осуществление важнее активного воздействия. А именно:

- мероприятия по улучшению выкладки товара
- мероприятия по оформлению места выкладки (муляжи POS-материалы и др.)
- мероприятия по облегчению поиска товара в торговой точке
- размещение рекламных материалов для дополнительного воздействия на потребителя непосредственно перед совершением покупки (рекламные плакаты, наклейки типа «от себя», «на себя» и т. п.).

Второй комплекс - мероприятия активного воздействия на потребителя непосредственно в торговой точке:

- рекламирование и демонстрация продукта в местах продаж;
- дегустации продукта в местах продаж;
- сэмплинг;
- розыгрыши призов в местах продаж.

При рассмотрении взаимосвязи между комплексом маркетинговых целей и мероприятиями по продвижению товара комплекс целей для этого можно сформулировать таким образом:

1. донести товар до полок магазинов;
2. достичь определенного уровня известности марки;
3. стимулировать пробные покупки.

Такие программы позволяют в комплексе с другими методами продвижения товара достигать маркетинговых целей на различных этапах жизни продукта. Особенно важным моментом является комплексное планирование всех маркетинговых мероприятий.

Следует помнить, что именно место продажи – последняя точка, где продавец еще может влиять на выбор потребителя, что делает такие программы наиболее актуальными и значимыми.

ФИЛОСОФИЯ АУТСОРТИНГА В МАРКЕТИНГЕ

О.П. Минчукова

Научный руководитель – *Т.А. Маляренко*

Гомельский филиал Международного института трудовых и социальных отношений

В течение последнего десятилетия в мире в целом и в странах на постсоветском пространстве, в частности, в организации производства всемерно использовалась философия маркетинга, в рамках которой производитель все свои усилия должен направлять на удовлетворение потребностей потенциального покупателя. Маркетинг как философия производства стал в определенной мере определяющим и для бело-русских предприятий. Однако в современных условиях все более распространяющейся глобализации высокую прибыль сложно получить, основываясь только на маркетинговом подходе. Все более важным становится получение для этого такого преимущества, как низкие издержки, что стало возможным с внедрением в менеджмент философии аутсорсинга.

Целью нашего исследования являлось изучение возможности и необходимости использования аутсорсинга, а так же его сочетания с начавшей распространяться философией маркетинга в современной белорусской экономике.

Под аутсорсингом в мировой практике и экономической науке принято понимать такую организацию менеджмента, при которой оптимизация затрат на производство достигается путем вынесения не свойственных производителю функций во внешнюю для предприятия среду.

Таким образом, для того, чтобы предприятие могло снизить свои издержки, оно должно найти возможность выполнить часть необходимых функций за пределами предприятия. А это означает, что под внешней средой в данном случае следует понимать инфраструктуру рыночной экономики. Только рыночные инфраструктурные институты могут выполнить часть работы по изготовлению продукции обозначенным предприятием, что осуществимо в виде услуг инфраструктурных фирм и экономически целесообразно в связи с узкой их специализацией. Именно специализация таких фирм позволяет минимизировать затраты.

Однако было бы нецелесообразно отказываться от уже используемой маркетинговой философии развития производства, поэтому, с нашей точки зрения, разумным было бы сочетание двух подходов. Оно возможно в условиях всемерного стимулирования (государственной поддержки) развития маркетинговой инфраструктуры: сервисных, рекламных, маркетинговых, консалтинговых и др. компаний. Их услуги, как показывает анализ современного рынка, пока достаточно дороги, что объясняется их небольшим числом на рынке республики, а на региональных рынках – монопольным положением. В случае же развития сети институтов маркетинговой инфраструктуры и конкуренции на

рынке маркетинговых услуг, они станут намного дешевле, что подтверждается анализом динамики стоимости услуг таких фирм.

В условиях широкого развития не только маркетинговой, но и прочих видов инфраструктуры, содействующей промышленному развитию (страховой, трастовой, лизинговой, факторинговой и др.) предприятия РБ смогут выйти на мировой рынок.

Литература

1. Basic Marketing: a Global Managerial Approach / E. Jerome McCarthy, William D. Perreault. – 11th ed. - Boston? MA 02116 – 763.

2. Bovee Courtland L. Marketing / Courtland L. Bovee, John V. Thill - 760cm. - (McGraw-Hill series in marketing).

ТЕНДЕНЦИИ НА РЫНКЕ СРЕДСТВ РАЗМЕЩЕНИЯ

Н.А. Ефимова

Научный руководитель – д.э.н, профессор *А.П. Дурович*
Белорусский государственный экономический университет

Целью исследования является получение на основании статистической информации о средствах размещения Республики Беларусь показателей, характеризующих рынок средств размещения. Информационной базой служит статистическая отчетность по форме “1-средства размещения”.

Таблица - Исходные данные для анализа рынка средств размещения.

	Размещено гостей, тыс. чел.			Предоставлено койко-суток, тыс. ед.			Выручка, поступившая от размещения, млн. руб.		
	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.
Республика Беларусь, всего	1450,5	1333,1	1073,5	4014,1	3674,1	2987,4	15217	27656	37018
в том числе:									
Жителей Республики Беларусь	1190,2	1113,9	865,6	3383,7	3157,3	2491,0	6940	14255	19299
Гостей из стран СНГ	179,7	144,5	128,2	393,9	312,1	289,0	3279	5326	7434
Гостей из дальнего зарубежья	80,6	74,7	79,7	236,5	204,7	207,4	4998	8075	10285

Примечание: Источник: собственная разработка на основании информации Министерства статистики и анализа Республики Беларусь.

Как следует из таблицы, наибольшее количество клиентов средств размещений было в 2000 г., и на протяжении последних двух лет наблюдается устойчивая тенденция снижения количества клиентов. При этом такая тенденция характерна для всех категорий клиентов, за исключением гостей из дальнего зарубежья: в 2002 г. их количество по сравнению с 2001 г. выросло на 5 тыс. человек. Удельный вес различных категорий клиентов остался практически неизменным: чуть более 80% составляют жители Республики Беларусь, чуть более 10% - гости из СНГ, удельный вес гостей из стран дальнего зарубежья вырос с 5,6% в 2000 г. до 7,4% в 2002 г. Динамика количества предоставленных койко-суток подтверждает вышеуказанную тенденцию. Отношение количества предоставленных койко-суток к числу гостей характеризует среднее время проживания. В целом по республике, и по каждой категории клиентов, на протяжении трех лет оно колебалось от 2,2 суток до 2,8 суток.

Несмотря на то, что более 80% гостей составляют жители Республики Беларусь, они приносят средства размещения только половину выручки. Около 30% приносят гости из стран дальнего зарубежья, оставшиеся 20% приходятся на долю гостей из СНГ. Отношение выручки к предоставленным место-суткам показывает стоимость проживания. Она существенно различается в зависимости от категории гостей. Так, для жителей Республики Беларусь она составила в среднем 7,75 тыс. руб., тогда как для гостей из стран дальнего зарубежья – 49,6 тыс. руб. в 2002 г. Поэтому наблюдающийся рост количества гостей из дальнего зарубежья можно считать положительной тенденцией.

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕПОЗИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ С ФИЗИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ

О.С. Минюк

Научный руководитель – д.э.н, профессор *С.А. Богданкевич*
Белорусский государственный экономический университет

Retail Banking (розничная продажа) представляет собой ряд направлений деятельности банка по разработке и продвижению банковских продуктов и услуг, предназначенных для частных лиц. Депозитные операции банка с физическими лицами можно рассматривать как одно направление данного бизнеса. В настоящее время наблюдается номинальный рост объема рублевых и валютных депозитов физических лиц в банковской системе, которые увеличились с начала года на 36,13%. Но не смотря на увеличение в абсолютных цифрах, что связано с поддержанием положительного значения ставки рефинансирования НБ РБ, относительная доля средств физических лиц в структуре ресурсной базы коммерческих банков оставалась стабильной на уровне 22-24%, что говорит о слабой активности банков в данном направлении.

Совершенствование депозитных операций банка можно рассматривать в рамках нескольких концепций управления бизнесом, выделяемых Ф. Котлером – концепция совершенствования производства, концепция совершенствования товара, концепция маркетинга.

-концепция совершенствования банковского производства означает расширение способов доставки (филиальной сети, внедрение интернет-банкинга), сети банкоматов, улучшение качества обслуживания, использование информационных технологий.

-банковский продукт представляет собой совокупность (пакет) услуг, структурированных и предоставляемых клиенту с целью решить определенную задачу, которая выражает идею данного продукта, способов его доставки, а также ресурсов, которые банк получает от клиента в рамках типового договора. Концепция совершенствования банковских продуктов предполагает концентрацию усилий банка по улучшению качества продуктов и услуг, предоставляемых физическим лицам, что означает улучшение таких характеристик, как доходность и риск, совершенствование норм гражданского и банковского законодательства.

-применение концепция маркетинга означает изучение потребностей отдельных сегментов рынка и разработка банковских продуктов и услуг для удовлетворения этих потребностей, формирование выигрышного имиджа продуктовых предложений, создание и продвижение торговых марок этих предложений (брендинг).

Литература

1. Бюллетень банковской статистики январь-август 2003.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга – М.: Прогресс, 1999.

ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ СОЮЗНОГО ГОСУДАРСТВА БЕЛАРУСИ И РОССИИ

В.Л. Островский

Научный руководитель – к.э.н., доцент ***Г.С. Кузьменко***
Белорусский государственный экономический университет

В связи с развитием интеграционных процессов между РФ и РБ, а также перспективами введения в обращение единой валюты весьма актуальными представляются вопросы создания единой платежной системы Союзного государства, поскольку платежная система является важнейшим элементом экономической инфраструктуры и от ее организации во многом зависит эффективность функционирования денежной и кредитно-финансовой систем государств и экономики в целом.

Можно выделить следующие проблемы, решение которых потребуется в ходе интеграции платежных систем Беларуси и России.

Платежная система РФ является децентрализованной, в то время как платежная система РБ – централизованная. Таким образом, в РБ установлены единые правила по межбанковским расчетам в национальной валюте, а в РФ такие правила имеются только для межрегиональных платежей через платежную систему Банка России. В связи с этим необходима унификация подходов к регулированию платежных отношений в рамках Союзного государства.

В Республике Беларусь система межбанковских расчетов работает в реальном режиме времени, в то время как аналогичная система Банка России, в настоящее время, не может обеспечить такой режим работы.

В настоящее время для межгосударственных расчетов между двумя странами используются двусторонние корреспондентские отношения между коммерческими банками, что при введении единой валюты является, на наш взгляд, не самым оптимальным способом проведения платежей.

Центральным элементом платежной системы Союзного государства должна стать интегрированная межгосударственная система межбанковских расчетов, объединяющая отечественную систему BISS и платежную систему Банка России.

Интегрированная система должна работать на принципах валовых расчетов в реальном времени и использовать корреспондентские счета центральных банков, открытые на взаимной основе.

Дополнительно следует рассмотреть вопрос о прямом доступе отдельных крупных банков двух стран в соответствующие платежные системы центральных банков, что приведет к ускорению и удешевлению расчетов, но требует выработки четких и прозрачных критериев доступа.

В целях создания конкурентной среды на рынке межгосударственных платежных услуг, а также для обеспечения стимулирования повышения качества таких услуг, наряду с созданием централизованной системы расчетов необходимо сохранить существующие способы осуществления межгосударственных платежей (двусторонние корреспондентские отношения коммерческих банков).

БЮДЖЕТНЫЙ ДЕФИЦИТ И ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ. ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНОГО ДЕФИЦИТА

С.А. Пахомов

Научный руководитель – ***И.Е. Панкратова***
Белорусский государственный экономический университет

Развал СССР, потеря экономических связей между бывшими союзными республиками создали значительные финансовые трудности, в том числе и в Республике

Беларусь. В результате, начиная с 1992 года, республиканский и консолидированный бюджеты исполняются с дефицитом.

Бюджетный дефицит – это сумма, на которую расходы правительства за определённый период превосходят доходы бюджета. Он может быть вызван следующими факторами:

- 1) осуществлением крупных государственных программ развития экономики;
- 2) спадом экономики, когда сокращение объёма производства и доходов ведёт к уменьшению налоговых поступлений в казну;
- 3) милитаризацией экономики, войнами, стихийными бедствиями и другими чрезвычайными обстоятельствами.

Бюджетный дефицит связан с объёмом производства, что позволяет различать структурный и циклический дефициты. Структурный дефицит – это дефицит государственного бюджета при естественном уровне безработицы. Циклический дефицит представляет собой разность между реальным и структурным дефицитом.

Для финансирования расходов, превышающих реальные доходы, необходимо изыскивать дополнительные финансовые ресурсы. В этой связи встаёт вопрос об источниках финансирования бюджетного дефицита, которые в свою очередь оказывают непосредственное влияние на уровень инфляции. Выделяют внутренние и внешние источники финансирования дефицита бюджета.

Внутреннее финансирование дефицита включает:

1. Источники, получаемые от органов денежно-кредитного регулирования, в основном предоставленные кредитами Национального банка и ценными бумагами, приобретёнными им непосредственно у правительства.

2. Источники, получаемые от коммерческих банков и иных юридических и физических лиц (ГКО, ГДО, векселя Правительства Республики Беларусь и др.).

3. Источники, получаемые из других секторов государственного управления: заёмные средства, полученные из государственных внебюджетных фондов, операции по средствам в иностранной валюте и др.

Внешнее финансирование дефицита включает:

1. Чистые кредиты международных финансовых организаций.

2. Кредиты правительств иностранных государств.

3. Государственные ценные бумаги РБ, выпущенные на внешних финансовых рынках, и др.

Наиболее приемлемым для Беларуси источником финансирования дефицита бюджета являются государственные ценные бумаги, так как в условиях низкого кредитного рейтинга республики возможности внешнего финансирования ограничены, а эмиссионное кредитование неизбежно порождает инфляцию. С целью оптимизации источников финансирования дефицита бюджета необходимо:

1. Свести к минимуму эмиссионное кредитование Национальным банком дефицита бюджета.

2. Принять меры для более динамичного развития рынка государственных ценных бумаг.

3. Обеспечить улучшение кредитного рейтинга нашей страны для привлечения внешнего финансирования.

Однако долговое финансирование дефицита бюджета предполагает возникновение государственного долга. Государственный долг – это общий размер задолженности правительства владельцам государственных ценных бумаг, равный сумме прошлых бюджетных дефицитов за вычетом бюджетных излишков. Последствия государственного долга могут быть катастрофическими для экономики страны. Поэтому изучение проблем государственного долга, также как и бюджетного дефицита, является актуальным.

Литература

1. Быкова Т., Хотько А. Упущенные возможности бюджета РБ на 2002 г.// Директор, 2002.
2. Гарбуз А.М. Внешний долг РБ// Вестник Ассоциации белорусских банков, 2000.

3. Сабирова Ю. Источники финансирования дефицита бюджета// Финансы. Учёт. Аудит, 2001.

4. Экономическая теория: Системный курс: Учеб. Пособие/Под ред.Э.И.Лобковича. – Мн., 2002.

СТИМУЛИРОВАНИЕ ВЫВОДА НА РЫНОК ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ

О.В. Привалова

Научный руководитель – к.т.н., доцент *С.В. Глубокий*
Белорусский национальный технический университет

Препятствием к внедрению новых технологий и повышению на их основе конкурентоспособности отечественной продукции, является весьма низкая активность в приобретении лицензий, ноу-хау и других видов промышленной собственности, безинициативность работников технических, коммерческих, финансовых подразделений. По мнению западных специалистов, предприятие, нацеленное на рыночный успех, ежемесячно должно нарабатывать 10-12 новых идей для обновления каждой ассортиментной группы товаров. В японском менеджменте каждый работник предприятия озадачен обдумыванием нововведений на своем участке, которые в конечном итоге выливаются в совершенствование продукта. Продолжается дальнейшее снижение удельного веса предприятий, проводящих научно-исследовательские работы. Весьма актуальна разработка эффективных механизмов государственного регулирования их деятельности. [2]

Одним из решений проблемы продаж товаров народного потребления и промышленного назначения на современном этапе может стать стимулирующая система заработной платы сотрудников подразделений маркетинга и сбыта на отечественных предприятиях. В настоящее время в странах с развитой рыночной экономикой важное значение придается усилению стимулирующей роли тарифной заработной платы. В основе развития этой тенденции лежит концепция гибкого тарифа. Суть ее в том, что тарифная заработная плата, наряду со своей основной задачей – стимулировать повышение квалификации работников, должна стимулировать индивидуальные результаты их труда. [3]

При создании системы материального стимулирования труда сотрудников подразделений маркетинга и сбыта одной из основных проблем является учет количества интеллектуальных разработок и идей, приносящих доход всему предприятию. Оплата интеллектуального труда должна производиться с учетом особенностей этого вида деятельности. С целью учета количества интеллектуальных разработок и идей, приносящих доход, на предприятии рекомендуется ввести специальный вид документации, в которой фиксируются идеи на различных стадиях производственно-коммерческого цикла и ведется учет вознаграждения работников. Премирование по «системе досье» производится по числу позиций, внесенных в эту документацию каждым сотрудником в течение некоторого периода.[1]

Так как в число номенклатурных позиций продукции предприятия часто входит продукция, доля рынка которой может быть увеличена и продукция, объем продаж которой увеличить практически невозможно, то необходимо разграничивать данные группы продукции при выплате вознаграждения за их реализацию. Главной финансовой проблемой отечественных предприятий сегодня является дебиторская задолженность и усугубляющая ее инфляция. Поэтому для предприятий, испытывающих сложности со сбором дебиторской задолженности важно мотивировать персонал на продажу продукции со скорейшим поступлением денег на расчетный счет предприятия, а еще лучше с частичной или полной предоплатой.

Предлагаемая система оплаты труда маркетологов и сбытовиков направлена на стимулирование вывода на рынок инновационных разработок или удлинение жизненного цикла имеющихся товаров.

Литература

1. Глубокий С. В., Привалова О. В. «Система досье» как метод стимулирования труда маркетологов и сбытовиков // Финансы, учет, аудит. – 2000. – № 3. – С.35-43.

2. Гончарова Н. П., Перерва П. Г. Маркетинг инновационного процесса. – Киев: ВИРА, 1998. – 264 с.

3. Мазманова Б.Г. Стимулирование персонала, занятого продажами // Маркетинг в России и за рубежом.– 1999. – № 4.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К КОНСУЛЬТИРОВАНИЮ И ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ

О.Л. Пташук

Научный руководитель – д.э.н., профессор *В.И. Демидов*
Белорусский национальный технический университет

Маркетинг консалтинговых услуг имеет целый ряд характеристик, отличающих его от маркетинга услуг в целом. Эти отличия в значительной степени влияют на разработку маркетинговых стратегий. Можно выделить следующие особенности:

1) Тип услуг - “b2b”. Менеджеры покупают услуги не для удовлетворения собственных нужд, а для того, чтобы их бизнес стал эффективнее. Из этого очевидны следующие следствия:

- Профессиональность потребителей консалтинговых услуг. Высший менеджмент компаний, на который ориентированы консалтинговые услуги, является профессиональным потребителем.

- Ограниченное число потребителей услуг. Обычно консалтинговыми услугами пользуются ведущие, находящиеся в стадии роста или развития компании.

- Тесные отношения потребителя и поставщика услуги. Зачастую сотрудники консалтинговой компании рассматриваются клиентами как внутренние работники.

- Стоимость консалтинговых услуг составляет незначительную долю в расходах покупателя. Существует распространенный миф о том, что консалтинговые услуги возможно продать компаниям в состоянии банкротства. Это не так, их можно продать только успешно развивающимся компаниям, находящимся на стадии роста или зрелости.

- Географическая концентрация клиентов и консультантов. Более 80% всех клиентов консалтинговых компаний сосредоточены в крупных городах и столицах.

2) Высокое влияние торговой марки на выбор и, как следствие, высокая ценовая надбавка за марку. Сила торговой марки консалтинговой компании является одним из наиболее серьезных барьеров для входа на рынок новых конкурентов и играет исключительно важное значение при выборе клиентами компании.

3) Потребители услуг больше доверяют советам других людей, чем прямой рекламе.

4) Лояльность клиентов. Удовлетворенные потребители проявляют высокую лояльность по отношению к своему консультанту. Например, по официальной информации 80% клиентов McKinsey&A.T. Kearney – это повторные клиенты.

5) Консалтинговые услуги имеют длительный цикл продажи. Процесс переговоров о продаже услуг может длиться и полгода, и год, в это время происходит ряд встреч клиента и консультанта.

6) Уникальность. Услуги консультантов нестандартные, поэтому нельзя сравнить цены различных консультантов. Важно отметить, что конкуренция на рынке консалтинга базируется не на цене. Соответственно на рынке присутствует низкая ценовая эластичность.

7) Слабо выражен сезонный фактор. Несмотря на то, что, в целом, динамика спроса на консалтинговые услуги совпадает с динамикой деловых циклов, следует отметить, что

резкие сезонные колебания практически отсутствуют. Проблема сезонности относится скорее к небольшим компаниям и связана с общим уровнем нестабильности потока заказов.

8) Критичность фактора конфиденциальности. Для клиента принципиально важно, чтобы все то, что он обсуждает с консультантом, оставалось только между ними. В связи с этим, клиенты зачастую отдают предпочтение комплексным компаниям, зарекомендовавшим себя в другой работе и уже знакомым с информацией о клиенте.

9) Высокая мобильность. Консалтинговые услуги не требуют никакого капитального оборудования, поэтому компаниям не имеет смысл открывать офисы по всей стране. Здесь можно указать на то, что локальные компании не могут иметь серьезного преимущества места перед глобальными.

Нельзя не отметить растущую популярность консалтинга, как во всем мире, так и в странах СНГ. Отрасль консалтинга является молодой быстроразвивающейся и перспективной.

РЕФОРМИРОВАНИЕ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В АПК

Д.О. Пытко

Научный руководитель – д.э.н., профессор *В.Л. Ключня*
Белорусский государственный университет

В научной литературе встречается мнение, что за основу реформирования распределительных отношений правильнее брать распределение чистого продукта. Однако по нашему мнению, такой основой является конечный продукт, поскольку в его состав входят амортизационные отчисления, представляющие собой второй по величине источник финансовых ресурсов, правильное распределение которых оказывает влияние на эффективность работы АПК. Конечный продукт рассматривается с точки зрения функционального разделения отраслей АПК на три сферы: первая сфера включает предприятия и отрасли промышленности, производящие средства труда; второй сферой агропромышленного комплекса является сельское хозяйство; третья сфера АПК призвана обеспечить сохранность потребительских свойств продукции, произведенной в сельском хозяйстве, осуществить ее дальнейшую переработку и реализовать конечную продукцию. Мы считаем, что необходимо выделить в самостоятельную сферу социально-экономическую инфраструктуру, которая также вносит свой вклад в конечный продукт АПК. Однако в данной ситуации возникает проблема с оценкой величины конечного продукта в функциональном разрезе и на уровне всего агропромышленного комплекса. Конечный продукт АПК не равен сумме конечных продуктов его функциональных сфер. Превышение суммарноисчисленного конечного продукта над конечным продуктом АПК состоит из объема тех предметов труда, которые отрасли направляют друг другу для производственного использования и который для каждой отдельной отрасли входит в конечную продукцию, а для АПК в целом эти потоки представляют промежуточную продукцию. Основные проблемы, требующие решения находятся в межотраслевом балансе отраслей АПК, а именно проблемы перераспределения конечного продукта сельского хозяйства, как основного звена, между другими сферами АПК.. Поэтому для реформирования распределительных отношений необходимо использовать именно конечный продукт, а проблема оценки эффективности АПК в целом решается устранением двойного счета и переходом на уровень чистого продукта. Поскольку в структуре конечного продукта переплетаются часть необходимого продукта и прибавочный продукт, а категория «распределение», если, конечно, отбросить распределение факторов производства, является вторичной по отношению к производству, то по нашему мнению необходимо исследовать проблему возмещения стоимости затраченного труда. Источником роста оплаты труда и эффективности АПК в целом является рост производительности труда. Интенсификация агропромышленного производства, освоение индустриальных технологий в сельском хозяйстве, достижение социальных ориентиров развития села

представляют собой важнейшие направления достижения социальной однородности и равной производительности труда. Низкие темпы роста производительности труда в той или иной отрасли постепенно приведут к увеличению объема перераспределяемого конечного продукта в другие отрасли АПК. Существуют внутренние и внешние факторы роста производительности труда в сельском хозяйстве, как основной сфере АПК. Так, применение новых технологий, использование результатов научно-технического прогресса, как внешних факторов возможно только при соответствующем уровне образования, позволяющем повысить темпы роста производительности труда. Однако наличие данных факторов создает лишь условия для роста производительности труда, сам же рост возможен лишь при внедрении соответствующих методов морального и материального стимулирования работника.

Литература

1. В.Л. Клюня, Агропромышленный комплекс в условиях переходной экономики. Мн. 1999 г.
2. В.Л. Клюня, Приоритетные направления устойчивого развития агропромышленного комплекса Республики Беларусь. Вестник БГУ. №3 2001 г.
3. В.А. Кулаженко. Экономические условия воспроизводства основных фондов в колхозах. Мн. 1978 г.
4. А.Ф. Шишкин. Темпы и пропорции воспроизводства чистого продукта АПК. Воронеж. 1993г
5. М.Г. Муталимов. Мотивация труда и распределительные отношения. Мн. 2000 г.

СТАВКА НА ГЕНИАЛЬНОСТЬ

М.Н. Романчикова

Научный руководитель – *В.Д. Барановская*
Белорусский национальный технический университет

Предметом данного доклада являются инвестиции в предметы искусства, выставляемые на фондовых биржах-аукционах. Одним из инвесторов является пенсионный фонд, но не только он. Инвестирует он с целью получения прибыли (ведь цены на предметы искусства достигают рекордной планки), но при этом и обеспокоен: ситуация-то на аукционах не всегда бывает стабильной, а это – не маловажно для инвестиционного портфеля (пенсионного фонда).

Необходимо сказать, что в наиболее широком смысле слово “инвестировать” означает: “расстаться с деньгами сегодня, чтобы получить большую их сумму в будущем”. Два фактора обычно связаны с данным процессом – время и риск. Отдавать деньги приходится сейчас и в определенном количестве. Вознаграждение поступает позже, если поступает вообще, и его величина заранее неизвестна[2].

Именно в такой ситуации находятся инвесторы предметов искусства. Но в этой сфере они обманывают сами себя, считая, что большую прибыль им приносят предметы искусства, а не акции. Индекс продаж предметов искусства показывает, что в большинстве случаев выше описанные операции превышают показатель s&p 500. Реально же цены очень изменчивы. При этом транзакционные издержки также довольно велики.

С экономической точки зрения искусство в отличие от акций, облигаций или недвижимости дохода не приносит. При этом мнения аналитиков в этой сфере расходятся: одни уверены, что все впереди (предполагается и создание различных фондов инвестирования искусства), другие утверждают, что инвестирование искусства-слишком рискованная операция. Но несмотря на это, фонд продал много ценных бумаг на проведение выше упомянутой операции, сделав это вполне обоснованно.

Верно отметить, что инвесторы не обязаны инвестировать в долгосрочный период: ведь ситуация на рынке далеко не совсем ясная, несмотря на доступ к различным источникам информации об аукционах, ценах и индексах рынка предметов искусства.

Исследование процесса инвестирования акций и шедевров искусства производится с помощью различных индексов, которые и показывают, что в течение долгосрочного периода акции являются более доходными, чем предметы искусства. Однако в краткосрочном периоде инвестиции могут быть выгоднее.

Важнейшее достоинство рынка предметов искусства – низкая корреляция по отношению к другим финансовым активам. Отрицательной же его чертой является неимоверно быстрое падение цен на биржах-аукционах на те же шедевры искусства (stock market bubble) [1].

При отсутствии инвестирования искусства художник просто-напросто игнорировался публикой: этот механизм казался ей не совсем правдоподобным. Но суть вот в чем: рискованные инвесторы все же достигли высот в этой области. В то время как другая их часть задается вопросом: необходимо ли связываться с искусством вообще? Если они собираются сделать это для получения только прибыли, то их усилия напрасны. Так как в этом случае они останутся в проигрыше.

Таким образом, в докладе рассматривается вопрос: стоит ли инвестировать искусство ради получения удовольствия или же благоразумнее не сравнивать рискованные активы с будущими пассивами?

Литература

1. Finance and economics. Betting on genius. // The Economist. August 23rd 2003. P.51-52.
2. Уильям Ф.Шарп, Гордон Дж. Александер, Джеффри В.Бэйли Инвестиции. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 1200 с.

«ПЛЮСЫ» И «МИНУСЫ» ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

С.Н. Романчикова

Научный руководитель – *В.Д. Барановская*
Белорусский национальный технический университет

Экономисты обычно не подвергают сомнению тот факт, что экономический рост – явление желательное. Так ли это?

Середина прошлого века характеризуется интенсивным развитием новых технологий, созданием всевозможных благ. Однако многие люди считали, что, имея их, счастливее не станешь. Хотя все, безусловно, любят высокие темпы экономического роста, и если страна становится богаче и растет доход, то и богатые и бедные должны стать счастливее. Но это не так... Здесь наблюдается парадокс: только тот, кто лично становится богаче, тот чувствует себя счастливее, но когда общество в целом богатеет, никто уже не испытывает большого удовлетворения [1].

В последние годы изучение «счастья» в зависимости от величины ВВП на душу населения вызывает повышенное внимание экономистов. Рассматриваются различные аспекты из психологии, социологии и других родственных дисциплин для разрешения этого парадокса, для которого существует два объяснения:

1. Люди очень быстро приспосабливаются к изменению жизненных стереотипов.
2. Деньги не делают всех автоматически счастливее, так как у людей есть склонность сравнивать свой доход с другими.

Счастье одних становится несчастьем для других. Экономический рост позволяет «жить лучше», однако не обеспечивает «хорошую жизнь».

Экономика высоких темпов роста – это экономика сильных стрессов, способных нанести ущерб физическому и душевному здоровью.

Конкуренция людей в зарабатывании денег оказывает влияние на отдых. Развивающееся общество склоняет людей к усердной и тяжелой работе для того, чтобы потреблять больше материальных благ, следовательно, отдыху уделяется малое значение.

Переходная экономическая теория утверждает, что налогообложение искажает выбор между отдыхом и доходом. Однако налог желателен. Доллар, изъятый в виде налога у

бедного человека, имеющего мало денег, является большей потерей, чем доллар, полученный через налоги у богатого человека, имеющего много денег. Чтобы уравновесить потери получателей доходов из-за выплаты налогов, их надо распределить в соответствии с размерами дохода, получаемого налогоплательщиком. Этот аргумент привлекателен, однако воплощение его в жизнь связано с трудностями [2].

Высокие налоги в Европе поощряют рабочих отдавать предпочтение отдыху, не работе.

В США ВВП на душу населения выше, чем в Европе. Однако счастье зависит от отдыха так же, как и от материальных благ. Американцы могут быть богаче европейцев, но счастливее ли они? Погоня за материальными благами не всегда ведет к счастью...

Литература

1. Economics focus: Chasing the dream // The Economist. August 9th. 2003. P. 60.
2. Макконел К. Р. Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 974 с.

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

В.В. Скоринко

Научный руководитель – *О.В. Привалова*

Белорусский национальный технический университет

Развитие маркетинга в сфере банковских услуг происходит в очень сложных условиях. В сложившейся в республике политической и экономической ситуации государственное финансирование заметно сокращается и всё более осуществляется через коммерческие структуры. Это в свою очередь приводит к широкому охвату коммерческими банками значительного числа предприятий, располагающими мощными финансовыми ресурсами. Поскольку создание новых банков становится всё более затруднительным, расширяется обращение к услугам функционирующих банков. В этой обстановке усиливается внимание банков к проблемам маркетинга. При отсутствии опыта, методических разработок, квалифицированных специалистов, информационной среды каждый банк самостоятельно методом проб и ошибок осваивает такую непростую область деятельности, как маркетинг.

В РБ банковская маркетинговая стратегия и политика строились без главного элемента — тщательного изучения рынка и разбивки его путём сегментации на целевые однородные рынки по клиентам. В результате банки работали с общей массой клиентуры, навязывая им услуги, они исходили из реальных потребностей своих клиентов.

Реализация товаров и услуг — важнейший этап деятельности любого предприятия, работающего в условиях рынка. Банковское дело как вид предпринимательской деятельности не составляет исключения. Целью политики руководства банка и работы всех его служб является привлечение клиентуры, расширение сферы сбыта своих услуг, завоевание рынка и, в конечном счете, — увеличение получаемой прибыли. Средствами достижения данной цели являются инструменты банковского маркетинга.

Содержание и цели маркетинговой деятельности существенно изменились в последние годы под влиянием резко усиливающейся конкуренции на финансовых рынках и меняющихся отношений между банками и клиентурой.

Маркетинговая стратегия предполагает первоочередную ориентацию банка не на свой продукт как таковой, а на реальные потребности клиентуры. Поэтому маркетинг предполагает тщательное изучение рынка, анализ меняющихся склонностей, вкусов и предпочтений потребителей банковских услуг. Банковский служащий становится продавцом финансовых продуктов и в этом состоит наиболее существенный сдвиг.

Банки обратились к маркетингу и стали активно использовать вначале отдельные элементы маркетинга, а затем и концепцию маркетинга и стратегического планирования.

Это было вызвано следующими факторами:

- проникновение банков на зарубежные рынки и их конкуренция с местными банками; глобализация банковской конкуренции;
- появление и развитие практически во всех странах огромного числа небанковских учреждений, составивших конкуренцию банкам;
- расширение спектра услуг, оказываемых банками, и развитие небанковских методов заимствования денежных средств (например, выпуск облигаций);
- развитие информационных технологий и средств коммуникации на базе современной техники и как следствие — расширение региональной и национальной сферы деятельности финансово-кредитных институтов;
- развитие конкуренции внутри банковской системы, а также между банками и небанковскими институтами как в области привлечения средств, так и в области предоставления кредитных услуг.

Однако, опираясь в последнее время на свой опыт, уже заработанные ошибки, банки активно применяют все способы и методы маркетинга, ориентируются не только на расширение круга вкладчиков, но и на постоянное улучшение качества их обслуживания.

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ И ЕГО СТРУКТУРА

Е.Л. Стожарова

Научный руководитель – д.э.н., профессор *И.В. Новикова*
Белорусский государственный университет

В России развитие предпринимательства имеет свои особенности и отличия от предпринимательства в западных странах.

На основе документального метода проведен анализ и выделены этапы развития предпринимательства в России, а также их содержание. Основными этапами являются: экспериментальный (1985—1987 гг.), кооперативного движения (1987—1988 гг.), принятие законодательных и нормативных актов (1989—1992 гг.), приватизация (1993 г — настоящее время). Итогом является проведение широкомасштабной приватизации, последствия которой неоднозначны. С одной стороны, в отечественной экономике стал преобладать негосударственный сектор, в котором работает свыше 3/4 промышленных рабочих. С другой стороны, в России формируется государственно-монополистическая хозяйственная система, в которой 4% предприятий промышленности производят около 3/4 всей продукции, а общая численность занятых на них составляет свыше 60% всех работающих в отраслях промышленности.

В 1996 г. впервые за годы реформ зафиксировано снижение как количества малых предприятий, так и численности занятых в секторе малого предпринимательства. Значительная часть зарегистрированных малых предприятий не приступает к хозяйственной деятельности. Вместе с тем практически во всех отраслях уменьшился средний размер малых предприятий (по численности работников).

В последние два года в российской политике и экономике наметились положительные тенденции, внушающие надежду на улучшение общей среды деятельности субъектов малого предпринимательства. Сегодня в городах России насчитывается 880 тыс. малых предприятий с численностью занятых 6600 тыс. (8,6% всего занятого населения), около 5 млн. человек занимается индивидуальной предпринимательской деятельностью. Общий вклад малых предприятий в ВВП составляет около 10%.

Однако имеют место и отрицательные явления, тормозящие позитивные процессы и даже создающие новые трудности. По прогнозным оценкам экспертов при существующем уровне господдержки малого бизнеса темпы прироста численности занятых в сфере малого бизнеса в ближайшие 2-3 года снизятся, а число малых предприятий уменьшится на 2% и к концу 2004 г. не превысит 876 тыс., вклад в ВВП составит не более 10-12%.

Анализ показывает, что малое предпринимательство в России обладает рядом отличительных особенностей, которые не характерны для малого бизнеса на Западе. Среди них можно выделить: высокий уровень диверсификации малых предприятий, общий низкий технологический уровень, низкую технологическую оснащенность; неразвитость системы организации и инфраструктуры поддержки малого предпринимательства; стремление к максимальной самостоятельности; высокий уровень квалификации кадров и др. Имеется также ряд специфических особенностей социальной структуры малого бизнеса. Многие отличительные особенности Российского малого предпринимательства непосредственно вытекают из экономических условий и проблем.

Таким образом, уровень развития малых предприятий в России, при сохранении нынешних тенденций и условий, все больше отстает от потребностей рыночной экономики, не позволяет реализовать предпринимательский ресурс общества для решения экономических и социальных задач.

Литература

1. Манапов Р.Г. Организационные проблемы развития предпринимательства в России. Саратов, 1993. С. 34-36
2. Иванова М. Кооперация: Итоги года // Экономика и жизнь. 1990. №12
3. Шамхалов Ф. Малое предпринимательство // Экономист. 1994. №11. С. 70
4. Вопросы экономики. 2002. №7. С.127-139

КАЧЕСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНОВ

В.М. Строк

Научный руководитель – к.э.н., доцент ***В.Б. Зубик***
Белорусский государственный экономический университет

Цель исследования – разработка метода качественной оценки работы Интернет-магазина. Общая цель работы характеризуется следующими задачами:

- Изучить и проанализировать современное состояние и специфику деятельности Интернет-магазинов, выявить их преимущества и недостатки;
- Выделить и охарактеризовать критерии качественной оценки Интернет-магазина;
- Посредством вербально-числового сравнения и сравнения на основе взвешенных нормализованных критериев сопоставить несколько Интернет-магазинов, с различными маркетинговыми комплексами.

В процессе исследования были использованы следующие методы: статистические и математические методы, метод логического единства, метод анализа и синтеза, метод экспертных оценок, а также метод компаративного анализа.

В настоящее время в мире происходит стремительный рост количества Интернет-магазинов и Интернет-покупателей. Расходы на покупки, совершенные в 2000 году под влиянием сети Интернет, составили 235 миллиардов долларов, а к 2005 году достигнут 831 миллиарда. Одновременно с количеством, растет и значение Интернет-магазинов в современной экономике: в 2005 году Интернет будет влиять на совершение 75% розничных покупок.

Учитывая основные преимущества и недостатки деятельности Интернет-магазинов как с точки зрения покупателей, так и с точки зрения продавцов, в процессе исследования были выделены и использованы следующие критерии для качественной оценки деятельности электронного магазина:

- внешний вид веб-страницы;
- навигация по веб-странице;
- внимание к покупателю;
- простота возврата в исходный пункт;
- сервисная поддержка; наличие достаточной информации о продукте;
- цена товара;

- своевременность доставки;
- наличие товара на складе;
- разнообразие ассортимента на складе.

В связи с тем, что вышеперечисленные критерии имеют разную экономическую природу и неодинаковые единицы измерения, данные, полученные в результате вербально-числовой оценки, были приведены к безразмерным величинам посредством нормализации критериев. Для получения достоверного окончательного вывода относительно качества того или иного Интернет-магазина, каждому критерию был присвоен весовой коэффициент важности. Числовые оценки коэффициентов важности устанавливаются экспертным путем в зависимости от вида представленной в Интернет-магазинах продукции. Итоговые результаты были получены в результате умножения нормализованных числовых критериев на соответствующие коэффициенты важности.

Литература

1. Joel Reedy, Shauna Schulla, Kenneth Zimmerman. Electronic Marketing – The Dryden Press: Harcourt College Publishers, 2000. – 466 p.
2. Царев В.В., Кантарович А.А. Электронная коммерция. – СПб.: Питер, 2002. – 320 с.
3. Гасман А. Маркетинговые принципы построения виртуальных страниц Internet: <http://www.marketing.spb.ru/read/article/a36.html>
4. <http://www.binarycompass.com>

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ЕС

З.В. Сулимчик

Научный руководитель – к.э.н. **Ж.П. Аникина**

Белорусский государственный аграрный технический университет

То, что один из самых мощных в истории человечества союз государств возник в Европе, не случайность. Это явилось следствием двух мировых войн, кровопролитных и жестоких для всей Европы. Именно эти две войны показали альтернативный для Европы путь, путь, который мог бы оставить войны между странами континента Европа лишь в людской памяти. Интеграция в Западной Европе достигла к настоящему времени наиболее высокого уровня. Из ядра, объединявшего в 1957 г. рынки шести стран, она переросла в Европейский союз, в который входят 16 стран и который имеет тенденцию к дальнейшему расширению. Задачей 21 века является расширение Европейского Союза и включение новых стран-членов - особенно из Центральной и Восточной Европы. Расширение ЕС и вовлечение в его орбиту все большего количества стран континента ставит вопрос об эволюции Беларуси, которую, к сожалению, некоторые европейские комментаторы называют "черной дырой" либо "серым пятном" на карте объединяющейся Европы. Насколько справедливы данные утверждения? Бесспорно, у нашего общества имеется целый ряд недостатков - так же, как и у любой другой страны в постсоветском мире. Всем нам предстоит преодолевать в значительной степени одни и те же проблемы и препятствия. И исполнительная, и законодательная власть Беларуси системно и основательно работают над этим.

Европейский союз придерживается мнения, что Беларусь нуждается во многих переменах для того, чтобы достичь полнокровных европейских стандартов. Действительно, за 10 лет независимости с момента распада Советского Союза, белорусское общество все еще до конца не определилось относительно своего места в мире, ориентиров и приоритетов своей внешней политики. В настоящее время Европейский союз и Республика Беларусь переживают особо важный период с точки зрения будущего своих взаимоотношений. Целая совокупность факторов указывает не только на целесообразность, но и необходимость серьезного улучшения отношений. Нужно оставить в прошлом близорукую политику санкций, которая была тормозом для этих отношений. Да и не только

для них, а в целом для перспектив строительства по-настоящему новой Европы в центральной и восточной части нашего континента. Нет сомнения, что без Беларуси такое строительство будет, как минимум, незавершенным, а то и ненадежным. С другой стороны, уже в ближайшей перспективе начнут сказываться и возможные позитивные эффекты расширения ЕС для Беларуси. С расширением ЕС Беларусь получит общую границу с глобальным политическим, экономическим и финансовым центром, имеющим огромный международный вес, совершенно иной, нежели сейчас. Европа перестает быть биполярной, а значит, Беларусь перестает быть пограничным государством между Западом и Россией. Возрастает геополитическое значение территории Республики Беларусь как основного транспортного коридора между Россией и Европой, и это транзитное значение позволит привлечь накопления, достаточные для модернизации значительной части белорусской промышленности.

Подводя итог, следует сказать, что для ЕС наступило время более внимательно присмотреться к реалиям дня сегодняшнего и дня завтрашнего и разрешить для себя острую дилемму: продолжать ли в каких-либо вариациях прежнюю, неэффективную политику или же приступить к новой политике взаимодействия с Беларусью на равной основе, делая ее надежным партнером в новой Европе. Конечно, в большой международной политике серьезные изменения редко происходят мгновенно. Для значительного улучшения отношений между ЕС и Беларусью потребуется адекватное время. Постепенный подход, основанный на взаимности, должен лежать в основе движения. В целом, стоит подчеркнуть, что будущее Беларуси во многом зависит от внутренней эволюции белорусского общества и осознания им своих приоритетов и ценностей. На взаимодействие Беларусь ответит только позитивно. Нормализация отношений ЕС и Беларуси была бы важным и долгосрочным вкладом в создание по-настоящему объединенной Европы.

Литература

1. Economic Portrait of the European Union 2002.
2. Дадалко «Международные эк. отношения», «Армита – Маркетинг, Менеджмент», 2000.
3. Экономика Беларуси: тенденции, оценки, прогнозы, 3-4 кв 2003г.
4. "Беларусь в мире" №2 . 2002 год.
5. Киреев А.П. «Международная экономика» (часть I), Москва «МО», 1997.
6. Белорусский журнал международного права и международных отношений № 1, 2002
7. Belarus-news №16, 2002 .

КРИТЕРИЙ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РЕАЛЬНОГО ПЛАТЕЛЬЩИКА НАЛОГА

Д.Ч. Табала

Научный руководитель – д.э.н., профессор *С.А. Пелих*
Белорусский государственный экономический университет

Для определения уровня налоговой нагрузки на предприятие необходимо, как известно, соотнести сумму налогов и отчислений, реальным плательщиком которых является предприятие, и величину прибыли предприятия.

Выявление реального плательщика некоторых налогов представляется сложной задачей. Руководствоваться нормативным закреплением субъекта налога в методических указаниях об исчислении того или иного налога не представляется возможным, так как отсутствует четкий, теоретически обоснованный критерий определения реального плательщика налога.

Отсутствие данного критерия является существенным пробелом, который не позволяет ни только построить налоговую систему с соблюдением основополагающих принципов, но и оценить действующую налоговую систему для выявления возможных причин кризисного положения экономики страны. Если мы не можем на основе экономических законов

определить реального плательщика вновь вводимого или уже существующего налога, то мы не сможем с уверенностью оценить эффективность налоговой системы.

Для устранения выявленного пробела предложим и постараемся обосновать следующий критерий определения реального плательщика налога, различая при этом плательщиков налогов на доходы и плательщиков имущественных налогов:

Реальным плательщиком налогов на доходы является собственник объекта налогообложения.

Реальным плательщиком имущественных налогов являются:

- собственник имущества, когда обязанность платить налог возникает при самом факте существования объекта налогообложения;
- пользователь имуществом (арендатор), когда обязанность платить налог возникает только при нахождении имущества в определенных условиях пользования (аренды).

Такая зависимость объясняется следующим образом.

Обязательство по выводу из оборота определенной суммы денег и передачи их государству (т.е. уплата налога) предопределена именно существованием или возникновением в определенное время и в определенном месте объекта налога. Существование или возникновение объекта налогообложения всегда является предметом чьего-либо экономического интереса (зарплата есть интерес работника, прибыль – предприятия, недвижимость – собственника и т.д.), который предопределяется, в основном, отношениями собственности. Таким образом, получение, владение или пользование объектом налогообложения сопряжено для собственника (или пользователя) с экономическими последствиями по уплате налога и, соответственно, реальным плательщиком налога является собственник объекта данного налога. Явление переложения налогов, классическим примером которого является косвенное налогообложение, в результате действия которого, по мнению многих экспертов, покупатель становится их реальным плательщиком, не имеет места быть, так как при покупке происходит признание покупателем равноценности обмена стоимости его денежных средств и цены товара без конкретизации отдельных элементов, входящих в цену. Отношение покупателя к косвенным налогам, входящим в цену товара, такое же, как и к прямым налогам – покупатель возмещает их как и другие элементы цены (материалы, заработную плату, прибыль), но ни как не является их реальным (конечным) плательщиком.

Согласно предложенному критерию реальные плательщики основных налогов и отчислений представлены в следующей таблице:

Наименование налогов	Реальный плательщик налога	
	Предприятие	Работник
1. НДС	X	X
2. Отчисления в республиканский фонд поддержки производителей с/х продукции, продовольствия и аграрной науки	X	X
3. Отчисления в местный целевой бюджетный фонд стабилизации экономики производителей с/х продукции и продовольствия, целевые сборы на финансирование расходов, связанных с содержанием и ремонтом жилищного фонда и целевые сборы на содержание ДДУ	X	X
4. Отчисления средств пользователями автомобильных дорог		
5. Налог на прибыль	X	
6. Местный налог из прибыли	X	
7. Налог на недвижимость	X	
8. Отчисления в фонд социальной защиты населения		X
9. Отчисления в фонд содействия занятости		X
10. Чрезвычайный налог		X

Как видно из таблицы, так называемые, косвенные налоги имеют двух реальных плательщиков – предприятие и работника. Это говорит о том, что сумма каждого из этих налогов

включает сумму налога, реальным плательщиком которого является предприятие, и сумму налога, реальным плательщиком которого является работник. Сущность же косвенного налога аналогична сущности прямого налога с той лишь разницей, что у косвенного налога несколько объектов налогообложения (зарплата, прибыль, сырье и материалы), а у прямого налога – один.

Требует рассмотрения еще один объект налогообложения – стоимость сырья, материалов, работ и услуг (далее материалов) сторонних организаций, включаемых в себестоимость продукции. Являясь элементами себестоимости, их стоимость (без НДС) является базой для исчисления налогов и отчислений по пунктам 2-4 вышеприведенной таблицы. Суммы налогов по пунктам 2-4 таблицы, образовавшиеся за счет вышеперечисленных элементов себестоимости, в свою очередь облагаются НДС (!).

Встает вопрос - кто является реальным плательщиком данных сумм налогов и имеют ли они объективное право на существование?

Здесь необходимо выделить следующее: при покупке материалов предприятие становится собственником этих материалов, но обязанность по уплате налогов по пунктам 2-4 таблицы не возникает. Только при включении стоимости купленных материалов в себестоимость нашей продукции, эта стоимость становится объектом налогообложения. Из этого мы делаем вывод о том, что реальным плательщиком суммы налогов и отчислений, образовавшаяся благодаря включению стоимости материалов в себестоимость продукции, является предприятие и, соответственно, указанная сумма налогов и отчислений является прибылью предприятия. Надо отметить, что данная сумма налогов и отчислений совсем не подразумевает наличие у предприятия реальной прибыли и, подобно налогу на недвижимость, уплачивается из собственных средств предприятия при отсутствии прибыли. Данное явление можно охарактеризовать как налог на активность предприятия, чего не должно быть в экономике, ориентированной на достижение максимального экономического роста.

Сумма прибыли предприятия для определения уровня налоговой нагрузки также не соответствует сумме прибыли, исчисляемой согласно методическим указаниям. К ней необходимо прибавить не входящие суммы налогов и отчислений, реальным плательщиком которых является предприятие, так как единственным источником их выплаты является прибавочный продукт, т.е. прибыль.

Таким образом, предложенный критерий определения реального плательщика налога позволяет однозначно определить уровень налоговой нагрузки на предприятие, а также уровень налоговой нагрузки на работника, что имеет немаловажное значение.

ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ РЕКЛАМЫ

С.А. Тихонов

Научный руководитель – к.т.н. М.В. Митенков

Белорусский национальный технический университет

Предварительное тестирование рекламы (далее - пре-тест) является неотъемлемой частью процесса создания рекламных объектов. Высокая стоимость производства рекламы (в первую очередь телевизионной), требует не только тестирования конечных результатов, с целью выбора лучшего варианта, но и проверки самой креативной идеи. Пре-тесты рекламных материалов на стадии разработки позволяют избежать ситуации, когда уже готовый рекламный продукт, стоивший немало труда и денег не находит отклика у потребителей. Поэтому серьезные рекламодатели, прежде чем предложить рекламу своей целевой аудитории, стараются понять, как она будет работать. В практике маркетинговых исследований существует много способов предварительного тестирования рекламы. При тестировании рекламы применяются количественные и качественные методы исследований. Количественные методы тестирования (чаще всего in-hall test) подразумевают оценку респондентами готовых объектов (этикеток, упаковок, рекламных изображений), а также просмотр видео продукции, с последующей оценкой увиденного по различным параметрам. Количественный подход оправдан в тех случаях, когда необходимо принять окончательное

решение, выбрать один из нескольких вариантов рекламной продукции, оценить уровень коммуникативной эффективности рекламы, запоминаемость символов.

Качественные методы (фокус-группы, глубинные интервью) в силу своей специфики (малое количество респондентов, отсутствие репрезентативности) не могут служить надежным средством для выбора одного готового объекта из нескольких, но они дают возможность коррекции рекламных материалов на стадии предварительной разработки кампании. Качественные исследования позволяют уже на раннем этапе получить данные о том, насколько понятна и приемлема для потребителя креативная идея рекламы, как визуальные образы влияют на имидж товара, не противоречит ли контекст рекламного ролика (или постера) социокультурным стереотипам аудитории. Качественные методы хорошо показывают модели восприятия, существующие в целевой группе, что важно для прогнозирования отношения к рекламной кампании в целом.

Респондентами исследования выступают студенты факультета маркетинга, менеджмента, предпринимательства БНТУ. Испытуемым предлагается 6 вариантов логотипов для компании «Парвинэ». Респонденты ранжировали названия по их соответствию указанной характеристике. Иногда возникает ситуация, когда ни один из тестируемых вариантов не получает хороших результатов по всем основным тестируемым параметрам. Один из вариантов лидирует по запоминаемости, но не соотносится с концепцией продукта. Другой хорошо ассоциируется с продуктом, но плохо запоминается. Третий соответствует концепции продукта, но неправильно произносится. В этом случае необходимо принять важное и трудное решение - отвергнуть все варианты, и начать все заново. В данном случае лидирует вариант №1. Заказчик же выбрал вариант №6.

Анализ ответов показывает, почему респонденты не выбрали вариант №6:

- символ открытой книги приводит в заблуждении относительно деятельности компании;
- три пересекающиеся окружности ассоциируются с физикой;
- логотип больше подходит книжному магазину.

При всех культурных различиях потребителей разных стран и целевых групп, разнообразии категорий рекламируемых продуктов, типов самой рекламы и ее носителей, реакций индивидов на рекламу остаются неизменными. Универсальность – важное преимущество рассмотренной модели, т.к. она:

- не требует культурной адаптации, что очень существенно при предварительном тестировании международных рекламных кампаний;
- применима к рекламе любого типа – телевизионной, радио, печатной – на любой стадии разработки;
- может быть использована для тестирования рекламы продуктов любых категорий.

НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

А.А. Тихоновец, Е.В. Гапоненко

Научный руководитель – к.э.н., доцент *Т.А. Вerezубова*
Белорусский государственный экономический университет

Под налоговым контролем понимается система мер по контролю за исполнением налогового законодательства, в том числе за правильностью исчисления и своевременностью уплаты установленных налогов и других обязательных платежей в бюджет и внебюджетные фонды. Цель налогового контроля заключается в обеспечении своевременного и полного поступления налогов и других обязательных платежей в бюджет и внебюджетные фонды, в установлении отклонений от норм действующего налогового законодательства с тем, чтобы компенсировать причиненный государству ущерб, привлечь виновных к ответственности, устранить условия, способствующие повторению аналогичных нарушений в будущем.

Налоговый контроль в Республике Беларусь осуществляют налоговые, таможенные органы, органы государственного контроля и др. Основная роль в осуществлении налогового контроля принадлежит налоговым органам. Следует отметить, что степень готовности граждан к добровольному и сознательному выполнению налогового законодательства напрямую связана с тем, насколько беспристрастной, эффективной и действенной общественность считает деятельность налоговых органов. Для этого необходимо, чтобы налоговые органы не только обеспечивали выполнение доходной части бюджета, но и оказывали налогоплательщикам всестороннюю помощь в выполнении ими налоговых обязанностей.

Практика применения сложившегося в Республике Беларусь налогового законодательства выявила ряд недостатков в налоговой системе, что затрудняет эффективное осуществление налогового контроля. К числу этих недостатков относится:

--отсутствие ясности и чёткости в определении многих категорий и понятий, используемых в налоговом законодательстве;

--сложность методологии исчисления отдельных налогов (например, налога на добавленную стоимость). Это создаёт проблемы при исчислении и уплате налогов не только у налогоплательщиков, но и у контролирующих органов;

--несистемность и многочисленность налоговых льгот;

--многочисленность нормативных актов и частое несоответствие налоговых законов и законов, относящихся к другим отраслям права, но вторгающихся в вопросы регулирования налоговых отношений, что позволяет по-разному трактовать законодательство, что в свою очередь приводит к возникновению различного рода нарушениям со стороны плательщиков и налоговых органов.

Некоторые из этих недостатков в настоящее время устранены благодаря принятию Налогового Кодекса Республики Беларусь. Так, например, в случае расхождения акта налогового законодательства с актом другой отрасли права, содержащим вопросы налогообложения, применяются положения акта налогового законодательства. Особое место в Кодексе отведено вопросам налогового контроля и путям его совершенствования. В частности, для повышения его эффективности детально регламентируются вопросы учета плательщиков и налоговых проверок, включая порядок получения от плательщиков и других лиц необходимых сведений и документов, привлечения для проведения налоговой проверки специалистов и экспертов, осмотра помещений и территорий, используемых плательщиком для осуществления своей деятельности.

Для усиления эффективности налогового контроля было бы целесообразно упростить методологию исчисления отдельных налогов, а также привести в соответствие инструкции с актами более высокой юридической силы (законами). Также требует совершенствования организация структуры налоговых органов, которая в настоящее время отличается громоздкостью и слабым согласованием в работе отделов по контролю за различными сферами деятельности.

Литература

1. Налоги: Учебник / Под общ. ред. Н.Е.Заяц, Т.И.Василевской.—Мн.:БГЭУ,2000;
2. Ханкевич Л.А. Налоги и налоговое право Республики Беларусь.—Мн.,1999.

ФОРМИРОВАНИЕ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДА ОТ ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

О.С. Ткаченко

Научный руководитель – к.э.н., доцент *З.А. Никифорович*
Белорусский государственный экономический университет

Реформирование белорусской экономики обусловило коренные изменения в организации и ведении финансово-хозяйственной деятельности предприятий различных отраслей народного хозяйства, в том числе и торговли. В первую очередь изменились экономические приоритеты. Во главу угла, в настоящее время ставится обеспечение не только безубыточной деятельности

субъектов рынка, но и создание реальных материальных предпосылок устойчивого долгосрочного развития. Это наглядно показывают статистические данные за последние пять лет.

В целом по предприятиям РБ с 1998 по 2001 гг. был отмечен прогрессирующий рост убыточных предприятий в процентном соотношении к общему числу, а уже в 2002 году рост заметно замедлился и составил почти 34,9 % к общему числу предприятий РБ. Что касается торговых предприятий, то здесь наблюдается значительное снижение убыточных предприятий в 2002 году (в оптовой торговли процент убыточных предприятий снизился к общему числу по сравнению с предыдущим годом на 3,1 %, а в розничных предприятиях на 1,2%).

Остро встал вопрос о формировании дохода в целом и особенно дохода от продажи товаров, так как он является основным источником формирования прибыли на предприятиях занимающихся торгово-посреднической деятельностью. Нами предложена следующая схема формирования и распределения доходов от реализации товаров от основной деятельности организации торговли в соответствии с законодательством РБ и международными стандартами (схема 1).

Схема 1 - Составные элементы формирования и распределения дохода от реализации товара

Покупная стоимость товара	Торговая надбавка		НДС	Акциз	Налог с продаж
Выручка					
Доход					
Себестоимость продаж		Налоги	Прибыль		
Покупная стоимость товара	Расходы на продажу				
Валовая прибыль		Финансовая прибыль			
		Прибыль			

Итак, как видно из схемы доход состоит из покупной стоимости товара и торговой надбавки, а торговая надбавка состоит из издержек обращения, налогов и сборов уплачиваемых за счет торговой надбавки.

В этой связи валовая прибыль в сфере обращения формируется за счет стоимости прибавочного продукта, созданного в процессе производства трудом работников материальной сферы и передаваемого торговле посредством механизма торговых надбавок, которые по своей экономической природе представляют собой цену торговых услуг. Однако, они имеют свои особенности, вытекающие из характера труда торговых работников, когда часть этого труда носит непроизводственный характер и не создает стоимость. Ошибочно положение о том, что в торговле, как отрасли нематериального производства, не создается стоимость. Если имеют место чистые издержки в форме заработной платы, возникающие при осуществлении хозяйственной деятельности, то, так или иначе, стоимость в торговле создается.

Валовую прибыль от реализации товара необходимо рассматривать как объективную экономическую категорию, выражающую определенные стороны экономических отношений, причем последние находятся в процессе постоянного совершенствования. Ее значение в основном связано с формированием экономически обоснованных торговых надбавок. Проявление субъективного фактора находит выражение в многообразии деятельности людей, создающих и использующих доход с учетом рыночного механизма хозяйствования.

Необходимость выделения категории «валовая прибыль торговли» в условиях рынка обуславливается прежде всего сохранением на этой стадии общественного развития товарной формы производства и обмена, выделением торговли как самостоятельной отрасли деятельности, основывающейся на полной самостоятельности, самоуправлении и самофинансировании.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА В БЕЛАРУСИ

Н.А. Трофимович

Научный руководитель – *О.В. Привалова*
Белорусский национальный технический университет

Термин «франчайзинг» имеет французское происхождение. «Франшиза» (фр. *franchise*) - привилегия, льгота. Однако, несмотря на неанглийское происхождение термина, сами отношения франчайзинга обязаны своему возникновению и популярности не континентальной Европе, а США, в праве которого термин «франшиза» используется для описания различного вида отношений. Например, «спортивная франшиза» представляет собой разрешение на создание спортивной команды на определенной территории под эгидой лиги, предоставившей такое разрешение. «Избирательная франшиза» представляет собой право на участие в голосовании, гарантированное пятнадцатой, девятнадцатой и двадцать четвертой поправками к Конституции США. Устав корпорации также трактуется как «франшиза» - «генеральная (общая) франшиза», в то время как «специальная франшиза» включает в себя любое право, предоставленное обществом, по использованию имущества в общественно-полезных целях и в целях получения личной выгоды.

Однако нашей целью является исследование только «предпринимательского франчайзинга» (англ. *business format franchising*), под которым в соответствии с американским правом понимаются «длительные деловые отношения между франчайзером и франчайзи, которые включают в себя не только продукцию, услуги и торговую марку, но и целый комплекс деловых отношений - маркетинговую стратегию и план, руководство для персонала и производственные стандарты, контроль качества и двусторонний постоянный обмен информацией». [1]

Таким образом, под франчайзингом следует понимать такие отношения хозяйствующих субъектов, при которых одно лицо (франчайзер) в целях освоения новых рынков, получения прибыли и т.д. передает другому лицу (франчайзи) комплекс принадлежащих ему прав (в первую очередь на использование фирменного наименования, товарного знака) и оказывает необходимую информационную поддержку (передавая опыт ведения бизнеса, сведения о новых технологиях, ноу-хау и т.п.), получая за это определенную плату (обычно в виде первоначального взноса и последующих выплат).

Специального законодательства о франчайзинге в нашей республике пока нет. Однако в статье 910 Гражданского Кодекса Республики Беларусь определено понятие договора комплексной предпринимательской лицензии (договора франчайзинга), из которого следует, что под франчайзингом понимается передача правообладателем пользователю за вознаграждение комплекса исключительных прав (включающего право использования фирменного наименования и закрытой коммерческой информации, а также другие права, предусмотренные договором). [2]

Нераспространенность франчайзинга в Беларуси связана также с тем, что крайне узок круг лиц, знакомых с этим удивительным явлением в бизнесе. Для правовой системы Республики Беларусь договор франчайзинга является новым. Франчайзинг таит в себе еще множество белых пятен, не учтенных законодателем, и уже сейчас становится очевидным, что необходима детальная правовая регламентация этого вида договорно-обязательных отношений. Помогут в этом опыт зарубежного законодательства и практика его применения. В Беларуси имеются все условия для развития франчайзинга.

Литература

1. Тынель А., Хвалей В., Фулк Я. Курс международного торгового права. – Мн.: Амалфея, 2000. – 200 с.
2. Гражданский кодекс Республики Беларусь. – Мн.: Национальный центр правовой информации Республики Беларусь, 1999. – 512 с.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПОМОЩЬ СТРАНАМ ТРЕТЬЕГО МИРА

И.А. Федюкович

Научный руководитель – *В.Д. Барановская*
Белорусский национальный технический университет

Развивающиеся страны или страны третьего мира.

Оказание реальной помощи всемирного правительства для защиты стран третьего мира от нищеты, голода и иммиграций.

ЕС как крупнейший донор гуманитарной помощи в мире.

Добровольный взнос РФ в фонд ВПП ООН.

Условия эффективности помощи фонда «Вызовы тысячелетия».

«Битва» между правом на питание и «Вашингтонским консенсусом».

Согласно высказываниям Бретта Д. Шефера, наиболее надежный способ достижения экономического роста и процветания развивающихся стран – это не простое увеличение инвестиций посредством иностранной помощи, а создание эффективной экономики.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

И.И. Фомичёнок

Научный руководитель – *В.Д. Барановская*
Белорусский национальный технический университет

Налоговые системы всех стран являются многоуровневыми, сложными, многочисленными в отношении видов налогов, изымающими значительную часть доходов у юридических и физических лиц, имеющими огромный штат налоговых органов. Налоги в настоящее время не только предмет спора внутри страны, но и предмет международных споров. Изучение опыта построения налоговых систем в других странах, их положительный или отрицательный опыт позволяет рационально строить налоговую систему в Республике Беларусь [1].

Для эффективного государственного управления во всём мире стоит задача облегчения процесса расчета и исполнения налоговых обязательств. Первоочередной задачей становятся налоговая гармонизация, координация национальных налоговых политик, сближение уровней налогообложения, способов определения налоговой базы, характера предоставляемых налоговых льгот.

Современные налоговые системы кардинально нуждаются в радикальном упрощении, а налоговые ставки – в уменьшении и упорядочении, в осмыслении и логико-математическом обосновании. Снижение ставок хотя и не самый кардинальный путь совершенствования налоговых систем, но важный этап в снижении налогового бремени налогоплательщиков и повышения экономического и социального развития страны [2].

В настоящее время обсуждаются в ряде стран интересные проекты упрощения систем налогообложения вплоть до перехода к системе единого налога на доход или на расход, а все виды накоплений и инвестиций получают полную свободу от налогов как общественно полезные и поддерживаемые государством.

Анализ достижений стран с прогрессивным налогообложением показывает, что большинство из них решают успешно следующие основные задачи:

- установление налоговых ставок на уровне ниже среднемировых;
- отказ от прогрессивных систем налогообложения для основной массы получателей доходов;
- установление определенных правил расчета налогооблагаемой базы, при которых инвестиции полностью освобождаются от налогообложения.

В налоговой политике важно опираться не только на опыт собственной страны, но использовать ценное и полезное других стран с учетом местных условий, в которых создается и развивается налоговая система [3].

Литература

1. Адаменкова С.И., Евменчик О.С. Налоговая система Республики Беларусь. Мн.: 2002.
2. Тютюрюков Н.Н. Налоговые системы зарубежных стран. Европа и США. М.: 2002.
3. Александров И.М. Налоговые системы России и зарубежных стран. М.: 2002.

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Д.Г. Ходан

Научный руководитель – *И.Е. Панкратова*

Белорусский государственный экономический университет

Основным государственным инструментом развития экономических отношений является налоговая политика. Изучение проблем налогообложения является исключительно важным и необходимым звеном в формировании эффективной налоговой политики любого государства.

С переходом Беларуси к рыночным преобразованиям в экономике появились новые формы собственности, новые экономические отношения и новые виды деятельности, в отношении которых поначалу сложно было даже определить подходы, да и сами объекты налогообложения. Возникла необходимость и во внедрении принципиально нового подхода к выполнению налоговых обязательств перед государством – добровольной уплаты налогов в зависимости от величины полученного дохода. В результате обнаружилось стремление одних скрыть часть доходов от налогообложения, а также попытки других минимизировать налоговые обязательства, используя имеющиеся во вновь создаваемом законодательстве, используя недоработки. Но в таких условиях обеспечить полноту и своевременность уплаты налогов всеми субъектами хозяйствования и гражданами исключительно за счет усиления мер контроля невозможно, поскольку полномасштабный контроль не только физически невозможен, но и неэффективен.

Анализ развития налоговой политики в Республике Беларусь показывает, что в последние годы она преимущественно была направлена на решение текущих задач по мобилизации денежных средств для финансирования государственных расходов. Рост последних сопровождался усилением налогового пресса на предприятие. 14% всех организаций республики стали убыточными, снизились инвестиционные процессы.

Тактика налогового регулирования должна опираться на общепринятые принципы налогообложения и обеспечить всем хозяйствующим субъектам снижение уровня налоговой нагрузки, а также равенство налоговых изъятий. В этих целях необходимо, прежде всего, освободить фонд заработной платы от многократного налогообложения, исключить из себестоимости продукции все не связанные с производством налоговые элементы, снизить цены на белорусские товары и услуги, обеспечить им конкурентоспособность на мировом рынке, создать условия для направлений вложений капитала в трудоемкие и наукоемкие отрасли.

Переход на рыночную систему хозяйствования объективно связан с развитием малого и среднего бизнеса. Поэтому налоговая политика должна стимулировать формирование и расширение данного контингента реальных налогоплательщиков, получающих доход от предпринимательской деятельности и отдающих часть его дохода на государственные нужды. Для становления и развития малого бизнеса в Республике Беларусь необходимы соответствующие условия и государственная поддержка через льготное налогообложение.

Неэффективность проводимой налоговой политики выражается не только в высоком уровне налоговой нагрузки, но и в ориентации на чрезвычайно сложную модель исчисления и уплаты платежей. На период становления рыночных отношений и адаптации к ним предпринимательских структур налоговая система должна быть максимально проста и легко воспринимаема налогоплательщиками.

Следует отметить, что до настоящего времени налоговая политика не приобрела черты комплексности и целенаправленности. Принимаемые в этой области решения носят выборочный характер. Их результаты не моделируются не только на дальнюю, но и на ближайшую перспективы и потому бывают совершенно противоположными ожидаемым. Обострившаяся экономическая ситуация в РБ давно сигнализирует о том, что период проб и ошибок в налоговой политике прошел, что разработка целенаправленной и эффективной налоговой системы составляет крайнюю необходимость. Для этого требуется объективная и всесторонняя оценка результативности действующего налогового законодательства и его корректировка с ориентацией на стимулирование выполнения государственной экономической программы. Только комплексный охват всей проблемы в целом позволит создать на долгие годы устойчивую налоговую систему, соответствующую уровню цивилизованного государства.

Литература

1. Кашин В.А. Налоговая система и оздоровление национальной экономики // Финансы. 1998. №8.
2. Налоги: Учеб. пособие Под ред. Н.Е. Заяц, Т.И. Василевской и др. Мн., 2000

СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ «СТРУКТУРА ВЫПУСКАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ»

Г.В. Ходанович

Научный руководитель – д.э.н., профессор *В.И. Демидов*
Белорусский национальный технический университет

Экономика Беларуси представляет собой сложный комплекс отраслей, среди которых, традиционно, особое место занимает промышленность. Главная задача экономики промышленности, как в целом, так и каждой ее отрасли состоит в последовательном повышении эффективности производства. Сущность повышения эффективности - это увеличение масштабов производства, которое достигается за счет улучшения использования производственных ресурсов, т.е. на каждую единицу трудовых, материальных и финансовых затрат должна быть получена более высокая, чем прежде, отдача. Понятием эффективности характеризуются все способы производства и различают критерии и показатели эффективности. Критерий эффективности определяет главенствующие в производстве производственные отношения. При определении эффективности необходимо определить затраты на получение эффекта. Сопоставление показателей производственного эффекта и затрат дает возможность получить частные показатели, характеризующие эффективность использования отдельных видов производственных ресурсов: труда, материальных ресурсов и основных фондов. К источникам повышения эффективности затрат относят рост производительности труда, снижение материалоемкости, рост фондоотдачи, снижение капиталоемкости, рациональное использование ресурсов. Возможны следующие направления совершенствования производства: 1) совершенствование структуры выпускаемой продукции; 2) повышение качества продукции; 3) снижение материалоемкости продукции; 4) совершенствование форм организации, управления производством, планирования и методов хозяйствования; 5) ускорение научно-технического прогресса.

Прежде чем говорить о совершенствовании структуры выпускаемой продукции, необходимо ввести определение понятия «структура выпускаемой продукции».

«Структура выпускаемой продукции» - это удельный вес выпускаемой продукции в общем объеме производства.

Совершенствование структуры выпускаемой продукции предполагает повышение удельного веса прогрессивных видов продукции в общем объеме производства и может осуществляться за счет применения новых методов, например, переработки сырья.

Повышение качества продукции связано, в первую очередь, со снижением потерь, вызванных отклонениями от технологического режима, а также приданием продукции свойств

с учетом прогрессивных изменений требований потребителя. Т. к. главной фигурой на рынке является потребитель, то предприятие-производитель должно постоянно «прислушиваться» к покупателю, стремиться к удовлетворению его запросов. Предприятие должно быстро реагировать на указания потребителя, своевременно перестраивать производство, пересматривать технологию и модифицировать товар или упаковку. Но задача производителя состоит не только в том, чтобы следовать за сложившимся спросом, но предвосхищать и формировать его. Снижение материалоемкости продукции - это основное направление повышения результатов производства, так как удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции составляет 60-70%. Снижение материальных затрат достигается путем разработки и внедрения в производство технически обоснованных норм расхода сырья на единицу продукции; применение в некоторых производствах высокоэффективных заменителей; сокращение брака и т.д. Что касается ускорения научно-технического прогресса, то предприятия промышленности требуют перехода к принципиально новым технологическим решениям, т.к. основные требования, предъявляемые к современной технике - надежность, высокая производительность, экономичность.

Совершенствование управления, планирования и методов хозяйствования предполагает собой сокращение числа централизованно планируемых показателей, предоставление большей самостоятельности трудовым коллективам, введение полного хозрасчета, самофинансирования и самоокупаемости.

ДИНАМИКА ОБЩЕСТВЕННОГО МНЕНИЯ О СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В БЕЛАРУСИ (ЗА 1998-2002 ГОДЫ, ПО ОСНОВНЫМ ФАКТОРАМ)

Ф.Н. Ходоркин

Научный руководитель – д.э.н., профессор *В.Л. Ключа*

Белорусский государственный университет

Целью исследований являлось изучение общественного мнения по ряду социально-экономических и политических факторов, отмеченных в общественной жизни республики за последние пять лет.

Методика исследований основывается на данных социологического мониторинга «Общественное мнение населения о социально-экономической ситуации в Республике Беларусь», проводимого Институтом социально-политических исследований при Администрации Президента РБ. Объем выборки более 14 тысяч граждан Беларуси, проживающих как в городских, так и сельских населенных пунктах.

Исследования проводились по следующим приоритетным направлениям:

- социальный статус граждан;
- изменение материального положения за последние 5 лет;
- оценка социально-экономической ситуации в республике;
- проблемы, вызывающие беспокойство;
- факторы, способствующие снижению социальной и политической напряженности в республике и др.

Так, социальный статус граждан был определен по 4 категориям: богатые, со средним достатком, бедные и находящиеся за чертой бедности. На конец 2002 года богатыми себя признали 0,4% (против 0,7% в 1998г.). Людями со средним достатком считают себя 37,1% (27,1% соответственно). Бедными себя признали 48,6% (52,0%). Находящимися за чертой бедности 7,2% (12,8%). Остальные затруднились ответить.

Материальное положение к концу 2002 года существенно улучшилось у 1,0% опрошиваемых (аналогичный показатель в 1998г.). Несколько ухудшилось у 7,7% (10,2% соответственно). Не изменилось у 33,7% (26,6%). Несколько ухудшилось у 32,7% (31,2%). Существенно ухудшилось у 21,6% (27,4%).

О том, что социально-экономическая ситуация постепенно улучшается, отметили 4,4% (против 4,6% в 1998г.). Остается стабильной – 7,6% (4,7% соответственно). Ситуация ухудшается – 68,2% (73,6%). Затруднились ответить – 20,7% (17,1%).

Наиболее (из 15) острыми проблемами являлись: рост цен – 72,0% к концу 2002г. (против 81,9% в 1998г.); рост преступности – 33,9% (45,0%); недостаточная социальная защита граждан – 30,9% (37,1%); расслоение общества на бедных и богатых – 28,6% (29,3%); безработица – 26,7% (27,9%); неэффективность государственного управления – 25,7% (26,7%); воспитание молодежи – 25,5% (27,4%); жилищная проблема – 25,0% (26,7%); низкий уровень культуры населения – 23,4% (30,6%); коррупция в государственных структурах 19,6% (23,4%).

Факторами (всего 13 позиций), способствующими снижению социально-экономической напряженности в республике считают: рост доходов населения – 57,8% к концу 2002г. (против 58,1% в 1998г.); укрепление союза с Россией и другими странами СНГ – 45,5% (38,1%); обеспечение реальной социальной защитой – 39,5% (39,8%); укрепление законности и порядка в республике – 34,9% (25,2%).

Более полная информация о результатах исследований будет представлена в докладе.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Т.Р. Чапкович

Научный руководитель – д.э.н., профессор *В.Л. Ключа*
Белорусский государственный университет

В условиях интернационализации мирохозяйственных связей, развития процесса интеграции Республики Беларусь в мировое сообщество возникла необходимость рассмотрения вопроса внешней торговли в системе экономической интеграции. Современный мир, мировая экономика характеризуются переходом от индустриальной стадии к постиндустриальной. Эта тенденция, обусловленная становлением нового технологического способа производства, дальнейшим углублением общественного разделения труда и глобализацией хозяйственной жизни, ведет к переменам в уровне, структуре общественного производства, в характере общественного развития и определяет перспективы для Республики Беларусь на XXI век. Очевидно, что именно интеграция, будь то на субрегиональном или региональном уровнях, становится тем приоритетным направлением, которое выводит государства и их объединения на новый уровень экономического развития.

В последние десятилетия определяющими тенденциями развития мировой торговли стали ее глобализация и либерализация, обусловленные экономической целесообразностью обеспечения мобильности товаров, услуг, капитала, рабочей силы. В этом контексте важно определить место Республики Беларусь и возможности повышения ее роли в системе мировой торговли с учётом имеющегося у нашей страны комплекса взаимоувязанных и взаимодополняющих инструментов регулирования внешнеэкономической деятельности.

Глобализация мировой экономики и либерализация международной торговли требует новых подходов к международному экономическому сотрудничеству, в центре которого должно стоять устойчивое развитие. Это обуславливает выделение Беларусь в качестве одного из приоритетных направлений формирования открытой, не дискриминационной системы международной торговли, ядром которой может стать Всемирная торговая организация (ВТО). В процессе интеграции в мировую экономику переходные страны следуют своего рода шаблону. Сначала они вступили в Бреттонвудские соглашения. Несколько стран, очень быстро прошедших либерализацию торговли, стали членами ВТО. Среди ее членов — Болгария, Чехия, Венгрия, Киргизия, Латвия, Монголия, Польша, Румыния, Словакия и Словения (а также Куба, являвшаяся страной-основателем Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ), предшественника ВТО). Поэтому

страны, предпринимавшие преждевременные рыночные реформы в период плановой экономики, имели, как правило, значительные преимущества.

Целью исследования является изучение внешней торговли Республики Беларусь в контексте экономической интеграции в систему мирового хозяйства, а также изучение международного опыта в этой области, что на взгляд автора позволит выделить качественно новые, первоочередные и наиболее приоритетные направления реформирования экономического комплекса Беларуси. Проведенное исследование позволит раскрыть опыт функционирования многосторонней системы регулирования международных торгово-экономических отношений, базирующихся на тенденции становления нового технологического способа производства, дальнейшего углубления общественного разделения труда и глобализации хозяйственной жизни. Зарубежный опыт и теоретические наработки ведущих ученых мира в области макроэкономики будут иметь исключительно важное значение при рассмотрении возможностей реализации национальных интересов Республики Беларусь в системе мирохозяйственных связей.

Концептуально методологической базой исследования стали работы зарубежных и отечественных ученых, экономистов и экспертов в области макроэкономики, политэкономии, аналитические материалы международных экономических организаций. Методика исследования основана на использовании диалектической логики и системного подхода. В процессе работы применялись общенаучные методы и приемы анализа и синтеза, а также сравнение, аналогия, обобщение, историко-логический, экономико-статистический, научная абстракция и моделирование.

МЕТОДЫ УЛУЧШЕНИЯ КАЧЕСТВА И ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

О.Г. Чубрик

Научный руководитель – д.э.н., профессор *В.И. Демидов*
Белорусский национальный технический университет

В данной работе исследуется прежде всего понятие качества, тот смысл, который вкладывает в него каждый предприниматель, производитель чего бы то ни было: услуг либо товаров.

Качество – многосложное понятие, и его обеспечение требует объединение научных сил, от творческого потенциала до практического опыта многих специалистов. И при нынешней ситуации в Беларуси проблема качества не только важна, но и должна быть решена совместными усилиями государства, федеральных органов управления, руководителей коллективов предприятий, ученых, конструкторов, каждого инженера, рабочего.[3]

Последовательное рассмотрение проблемы качества в целом постепенно переходит к качеству туристических услуг в частности.

В этой сфере существует на сегодня в Беларуси достаточное количество представителей – именно представителей, но далеко не все они являются реальными конкурентами друг для друга и тем более зарубежных компаний.

Основная идея работы – постараться найти причины невысокой конкурентоспособности туристических услуг и пути реализации более конкурентной стратегии.

Методика исследования сводится прежде всего к рассмотрению различного рода услуг, способов их оказания, расчета, большое внимание уделяется также непосредственно процессу работы персонала, ведь понятие качества в данном случае в большей степени связано именно с работниками фирм и их способностями, уровнем образования, культуры, умения правильно донести информацию до клиента и тем самым уменьшить количество жалоб.[1]

Подробно рассматриваются варианты стимулирования, а иногда и в какой-то степени командования коллективом в целях улучшения качества услуг, это:

- 1) экономические методы;
- 2) методы материального стимулирования;
- 3) организационно – распорядительные методы;
- 4) воспитательные методы.[2]

Результатом проведенного исследования стали личные предложения по усовершенствованию существующей системы, а также внедрению некоторых новшеств.

Литература

1. Гуляев В.Г., Организация туристической деятельности. – М.: Экономика, 1997.
2. Павленко Л.Г. Политику качества - до каждого исполнителя. //Сертификация .- 1995.- №1.- с.7.
3. Фатхутдинов Р.А. Система обеспечения конкурентоспособности //Стандарты и качество.- 1995.- №1.- с.48.

МЕТОДОЛОГИЯ ПРОЕКТНОГО АНАЛИЗА В РАМКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО РЕШЕНИЯ

А.С. Шевелев

Научный руководитель – к.т.н., доцент *З.Н. Козловская*
Белорусский национальный технический университет

Современная методика проектного анализа, включающая в себя техническую, коммерческую, институциональную, социальную, экологическую, финансовую оценку, предполагает комплексное исследование инвестиционного проекта и выявить лучший среди имеющихся альтернатив. Совместно с проведением анализа рисков, можно в полном объеме оценить возможность реализации проекта. Однако в соответствии с этой методикой оценка финансовой эффективности проекта осуществляется в рамках его хозяйственной структуры.

Известно, что сам проект оказывает влияние на экономику страны, региона. И весьма интересно посмотреть на проект с точки зрения общества. То есть, какую выгоду он приносит экономике на макроуровне. Такое исследование бизнес-плана носит название экономического анализа.

Существующие методики проведения экономического анализа инвестиционного решения, разработанные Всемирным Банком, не позволяют нужным образом проводить экономический анализ в реально сложившихся условиях нашей страны и нуждаются в серьезной доработке. Для оценки экономической эффективности применяются те же самые критерии, что и для оценки финансовой эффективности. Однако для перехода от финансового анализа к экономическому, необходимо осуществлять ряд корректировок.

Необходимо учитывать:

1. Экономические издержки, не учтенные в формировании потока денежных средств.
2. Денежные затраты проекта – альтернативные издержки для общества.
3. Цены рассчитываются на основе значений альтернативной стоимости для общества в целом.
4. Экономическая ценность ресурсов и продукции отличается от финансовой стоимости вследствие искажений рынка, создаваемых государством.
5. Экспортные налоги и субсидии, акцизы, дотации, квоты – типичные примеры искажений, вызванных государством.

Рассматривая проект как с точки зрения общества, так и с точки зрения осуществляющего его хозяйствующего субъекта, выявляя выигрывающие и проигрывающие стороны, определяя реализуемость проекта и его жизнеспособность, необходимо сопоставлять данные финансового (с учетом налогообложения и схемы финансирования) и экономического

анализа. Для проведения комплексной финансовой и экономической оценки, нужно учесть всю информацию о проекте, его окружении и особенно об искажениях в экономике.

Литература

1. Волков И. М., Грачева М. В. Проектный анализ. - М.: Банки и биржи ВУЗ-ЮНИТИ, 1998.- 281 – 301с.

2. Руководство по проектному анализу. – Вашингтон: Ин-т экономического развития Всемир. Банка, 1994. 77 – 128 с.

ВЛИЯНИЕ ТЕХНИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ПРОИЗВОДСТВА НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

С.В. Шевченко

Научный руководитель – д.э.н., профессор *В.И. Демидов*
Белорусский национальный технический университет

Исходя из того, что рынок является саморегулируемой системой, устанавливающей определенные взаимоотношения между потребителями и производителями, стимулирующей развитие производства, одной из главных предпосылок получения прибыли может стать своевременное обновление продукции. При этом наличие емкого или нового рынка является одним из факторов, стимулирующих обновление или создание новой продукции, так как повышенный спрос создает почву для необоснованного производством роста цен, а новая продукция - для снятия сливок в отсутствие конкурентов.

В настоящее время параметры для создания новой продукции берутся на основании изучения зарубежных аналогов, и пока это будет продолжаться наш девиз «догоним и перегоним Америку» останется только девизом. Предприятия оправдывают проведение такой политики нехваткой средств, но именно недостаток ресурсов должен был бы толкать на создание принципиально новой продукции. Товар, созданный на основе зарубежных аналогов, обладает рядом объективных недостатков. Во-первых, т.к. создание требует времени, то к моменту освоения производства он уже морально устаревает, и нашему производителю достается лишь экономный патриотичный потребитель, верящий в то что «покупая белорусское» он спасает экономику страны. Во-вторых, оценка себестоимости продукции осуществляется постфактум, уже на этапе производства, а в процессе ее проектирования анализ себестоимости и целесообразности производства не ведется. Это приводит к тому, что при выходе на рынок продукция не только уступает импортным образцам по уровню качества, но и стоит дороже. В-третьих, важность понятия «современный дизайн» пока недостаточно оценена отечественными производителями, в то время как потребитель рассматривает данный критерий как существенный при выборе среди товаров-аналогов.

Традиционно основными задачами технической подготовки производства являлись: сокращение сроков освоения новой продукции; снижение затрат на ее создание; достижение высокой экономичности новой продукции. В период плановой экономики, в значительной мере сформировавшей существующие методики обновления продукции, в данном процессе преобладал технический подход, т.е. стремление улучшить технико-экономические характеристики продукции без учета требований рынка. Важно, однако, учитывая, что любая продукция может содержать техническую новизну, но не иметь рыночной (потребительской) новизны.

Такое отношение к процессу создания новой продукции, в том числе важнейшему его этапу технической подготовки производства - отрицательно влияет на экономическую устойчивость предприятия, под которой понимается способность производственной системы, подвергнувшейся неблагоприятному отклонению за пределы ее допустимого значения, возвратиться в состояние равновесия. В данном случае внешние воздействия - это изменяющиеся, постоянно растущие потребности потребителя, и если предприятие не сможет

угнаться за ними, предупредить их, то оно будет терять занимаемое им конкурентное пространство и нести убытки, а при затяжном характере это приведет к банкротству.

В связи с этим важным является развитие теории интегральной оценки устойчивости путем учета фактора технической подготовки производства, как составной части блока функционирования предприятия в рыночной среде. Задачей исследования может стать создание, применимого на стадии технической подготовки производства, инструмента оценки изменения экономической устойчивости предприятия под воздействием внедрения нового продукта.

Литература

1. Стратегическое управление организационно-экономической устойчивостью фирмы: Логистикоориентированное проектирование бизнеса / Под ред. А.А. Колобова, И. Н. Омельченко. М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2001. -600 с.

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ: ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ МОДЕЛИ В ТРАНСФОРМАЦИОННЫЙ ПЕРИОД

О.В. Шевченко

Научный руководитель – к.э.н., доцент ***Л.И. Шмыгова***
Белорусский государственный университет

Проблема формирования национальной модели корпоративного управления предприятиями в настоящее время обретает все большую актуальность и в нашей республике, особенно по окончании массовой приватизации и формирования значительного числа акционеров. Все это обуславливает необходимость построения системы, которая бы согласовывала интересы новых владельцев предприятия и наемных менеджеров.

Использование различных теоретических подходов к корпоративному управлению позволяет более емко оценивать отдельные аспекты проблемы применительно к особенностям переходной экономики [3]. Так особое значение для формирования национальной модели корпоративного управления приобретает развитие в рамках финансовой системы эффективных финансовых институтов [1].

В настоящее время большинство государств мира имеет свою собственную модель корпоративного управления, характерные черты которой обусловлены особенностями национального менеджмента. Модели эти как правило отличаются составом участников, законодательной базой, которая регулирует их взаимоотношения, требованиями к прозрачности предоставления информации. Исходя из вышеназванных особенностей модели принято разделять на англо-американскую и японо-германскую [3].

Функционирование моделей корпоративного управления основывается на соблюдении определенных принципов, правил поведения заинтересованных лиц. Американские эксперты, в частности, выделяют шесть основных взаимозависимых принципов управления, которые являются общепризнанными стандартами корпораций развитых стран (безусловно, с соблюдением особенностей национального менеджмента) [2]. Для стран с переходной экономикой вышеуказанные принципы были адаптированы Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) с целью охватить все существующие модели управления и учесть то обстоятельство, что корпоративное управление, также как и рынки капиталов, находится в стадии становления. Необходимо отметить, что оптимальный уровень реализации вышеперечисленных принципов пока не достигнут ни в одной стране мира. Не существует единой модели эффективного корпоративного управления. В каждом конкретном случае она разрабатывается исходя из особенностей сложившейся правовой и экономической среды.

Сравнительный анализ наиболее распространенных в мировой практике моделей корпоративного управления дает возможность показать пути формирования подобной модели в Беларуси. В этой связи можно выделить ряд наиболее существенных факторов,

под воздействием которых происходит становление отечественной модели корпоративного управления и которые, в свою очередь, определяют характерные ее особенности .

Таким образом, сегодня говорить об однозначной направленности отечественной системы корпоративного управления в сторону англо-американской или же японо-германской модели либо о формировании отличительной белорусской модели корпоративного управления, характеризующейся набором специфических свойств, преждевременно. Наиболее продуктивным является использование дифференцированного подхода к ориентированию экономики на ту или иную модель корпоративного управления.

Литература

1. Радыгин А. Внешние механизмы корпоративного управления и их особенности в России// Вопросы экономики, 1999. – №8. – С.80-98.
2. Шейн В.И., Жуплев А.В., Володин А.А. Корпоративный менеджмент: опыт России и США. – М.: ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2000. – 280 с.
3. Эггертссон Трауринн. Экономическое поведение и институты / Пер. с англ. – М.: Дело, 2001. – 408 с.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СЭЗ «МИНСК»

В.Г. Шкура

*Научный руководитель – **О.В. Привалова***

Белорусский национальный технический университет

Свободная экономическая зона представляет собой ограниченную часть территории страны, в пределах которой действует льготный режим хозяйствования и внешнеэкономической деятельности, предприятиям предоставлена более широкая свобода экономических действий.

Правительства, создавая свободные экономические зоны, преследует следующие цели: активизация деятельности предприятий, расположенных на их территории, модернизация промышленности; насыщение внутреннего рынка высококачественными товарами; развитие внешнеэкономических связей; расширение экспорта и импорта; привлечение иностранных инвестиций, новых технологий; развитие экономически отсталых районов; повышение квалификации местной рабочей силы.

Общая площадь свободной экономической зоны «Минск» - 1400 га. Это несколько промышленных районов города Минска, производственно-техническая территория около Национального аэропорта «Минск», территория на пересечении автомагистралей Е30 (Москва-Париж) и М4 (Минск-Могилев).

На сегодняшний день всего зарегистрировано 88 предприятий–резидентов СЭЗ "Минск", в том числе 76 действующих предприятия-резидента (из них с иностранным капиталом – 55 предприятий). За 2002 год зарегистрировано 17 резидентов. Создано 1930 новых рабочих мест.

Развитие СЭЗ в районе Национального аэропорта «Минск» предполагает содействие формированию международного авиатранспортного узла РБ.

Анализ сложившейся динамики и объемов пассажирских и грузовых воздушных перевозок в республике и странах СНГ свидетельствует о крайне сложной ситуации в отрасли гражданской авиации и усилении негативных тенденций, это моральное и физическое старение техники и оборудования, опережающий рост затрат по сравнению с полученными доходами авиационных предприятий, ужесточение требований иностранными аэропортами к воздушным судам по шумам, эмиссии (выбросам) и другим параметрам, которые могут привести к ещё большей потере конкурентоспособности и ухудшению финансово-экономического положения предприятий отрасли. Одной из причин падения объемов пассажирских и грузовых авиаперевозок начиная с 1990 года является резкое отставание уровня доходов населения и прибыльности предприятий по сравнению с

ростом авиационных тарифов, обусловленное высокими ценами на энергоносители и дорогостоящей авиационной техникой.

В такой ситуации привлечении значительного капитала на долгосрочной основе в развитие грузовых и пассажирских перевозок, как наименее прибыльного и динамичного сектора экономики сопряжено с повышенным риском для инвесторов и соответственно требует предоставления им дополнительных мер государственной поддержки и гарантий, применения эффективных рыночных экономических механизмов стимулирования инвестиций, в качестве которых выступают налоговые льготы, предоставляемые предприятиям–резидентам СЭЗ в соответствии с законодательством о свободных экономических зонах.

Основными преимуществами для свободных экономических зон является специальный облегченный таможенный и торговый режимы, предоставляется свобода перемещения капиталов, товаров и специалистов, применяется льготный режим налогообложения предприятий, расположенных в зоне.

Свободные экономические зоны могут занимать как небольшую площадь в несколько квадратных километров, так и охватывать территорию нескольких областей. Они различаются в зависимости от профиля экономической деятельности, целей создания и степени предоставляемой свободы.

Как показывает опыт, наиболее эффективны небольшие зоны экспортного производства и свободные таможенные зоны, обладающие выгодными экономико-географическими условиями. В таких зонах предоставляются льготы для ведения хозяйства иностранным и отечественным предпринимателям, формируются необходимые производственная и социальная инфраструктуры, соответствующие мировым стандартам. Они создаются, как правило, в непосредственной близости от крупных международных морских портов, аэропортов, железнодорожных узлов и не нуждаются в значительных финансовых и материальных ресурсах.

К недостаткам, как показала практика, в области функционирования СЭЗ можно отнести тот факт, что они создаются в основном, в интересах отдельных регионов и не в полной мере увязаны с интересами развития экономики в целом. Кроме того, резиденты СЭЗ, как правило, стремятся размещать свои производства на базе уже сформированных инфраструктур и не заинтересованы во вложении средств в высокотехнологические и энергоемкие производства.

В качестве предложений по СЭЗ «Минск» - Национальный аэропорт «Минск» следует ориентироваться на: повышение доходов за счет развития неавиационной деятельности; расширение собственной базы финансирования капитальных вложений и социально-экономического развития трудового коллектива; снижение производственных издержек, путем повышения рентабельности производства и ценовой политики услуг, оказываемых авиакомпаниям и пассажирам; развитие и повышение эффективности использования инженерной инфраструктуры; внедрение новых технологий и прогрессивных стандартов обслуживания пассажиров, грузоклиентуры и воздушных судов; проведение активной маркетинговой деятельности по привлечению инвесторов на конкурентной (конкурсной) основе.

Литература

1. Данько Т.П., Окрут З.М. Свободные экономические зоны. - М.: 1998 г.
2. Богуславский М.М. Правовое положение иностранных инвестиций. – М.: БЕК. 1996.
3. Блинов А.О. Технопарки: сущность, проблемы формирования. М.: Мир бизнеса: консультации и комментарии, 1997.

ПРИБЫЛЬ КАК ОСНОВНОЙ КРИТЕРИЙ В ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Н.С. Якубовская

Научный руководитель – к.э.н., доцент *В.В. Тарелко*
Белорусский национальный технический университет

Получение прибыли является основной целью коммерческих организаций. Поэтому ее величина является важнейшим показателем при общей оценке эффективности деятельности предприятия в целом и ее маркетинговой составляющей в частности.

В анализе маркетинговых проектов используются экспертные, имитационные и оптимизационные модели. Наибольшее значение при принятии маркетинговых решений играет оптимизация. Она придает процессу моделирования целеустремленный и реализационный характер.

При построении модели оценки эффективности маркетинговой деятельности нужно определить критерии оптимальности. Наиболее подходящим является показатель величины прибыли. Однако поскольку эффективность (выражение интенсивного роста и развития объекта) является качественным показателем, а прибыль в основном отражает количественные характеристики, следует дополнительно руководствоваться и другими критериями. Эти критерии должны характеризовать устойчивость рыночных позиций предприятия, жизненный цикл товара и т.д.

Для оценки эффективности используется соотношение полученных доходов к понесенным затратам. При этом применяются статические и динамические критерии прибыльности. Статические критерии отражают прибыль от мероприятий и срок их окупаемости. Данные критерии можно использовать для краткосрочных мероприятий и грубых оценок. Динамические критерии используют показатели приведенных потоков денежных средств путем дисконтирования. Здесь можно изучать показатели потока прибыли, приведенного к настоящему моменту и динамический срок окупаемости.

Особенно важно определить эффективность мероприятия не к моменту его завершения, а на стадии разработки. Соответственно большое внимание следует уделить оценке рисков, которые могут возникнуть при реализации проекта.

Критерий прибыли важен не только в краткосрочном, но и в долгосрочном периоде. Иногда решение, приносящее текущую прибыль, может привести в дальнейшем к убыткам. И наоборот, поставленные перед предприятием цели могут быть достигнуты в результате снижения цен, повышения качества при сохранении действующих цен, т. е. в результате действий возможно снижающих текущую прибыль.

При завершении маркетингового мероприятия осуществляется контроль полученных показателей путем их сравнения с планируемыми. На основании анализа делаются соответствующие выводы и планируются новые проекты. Согласованность всей маркетинговой деятельности играет не последнюю роль в повышении ее общей эффективности.

Литература

1. Багиев Г. Л., Асаул А. Н. Организации предпринимательской деятельности//aup.ru
2. Гольдштейн Г. Я. Инновационный менеджмент//aup.ru
3. Инновационный менеджмент. Учебник / Под ред. С. Д. Ильенковой, – М.: Юнити, 1997 г. – 311с
4. Кевороков В. В., Леонтьев С. В. Политика и практика маркетинга на предприятии//aup.ru
5. Коноков Д. Г., Рожков К. П. Организация структуры предприятия//www.divo.ru
6. Томилов В. В., Семеркова Л. Н. Маркетинг рабочей силы//www.marketing.spb.ru

АЛЛОКАЦИЯ РЕСУРСОВ В МОМЕНТ СИСТЕМНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В ЭКОНОМИКЕ

Д.И. Ярошевич

Научный руководитель – д.э.н., профессор *В.Л. Ключа*
Белорусский государственный университет

Процессы глобализации не только бросают вызов сложившемуся миропорядку, но и сказываются самым непосредственным образом на условиях внутривнутриполитической деятельности, затрагивая сферу государства, и сферу общества, и взаимоотношения между ними. Задачи государства усложняются, а его ресурсы, если не абсолютно, то относительно (в сравнении с его задачами), уменьшаются. Дело, прежде всего в том, что государство все чаще сталкивается с проблемами, источник которых полностью или частично находится за его пределами. Это и слабо прогнозируемый переток капиталов, и функционирование транснациональных экономических сетей, мало считающееся с национальными интересами, и миграционное давление, которое невозможно сдержать никакими ограничительными мерами. В то же время национальное государство имеет дело, особенно в экономике, с национальными и интернациональными акторами, часто превосходящими его по своим ресурсам — мощными транснациональными компаниями, международными финансовыми и торговыми организациями, региональными объединениями. Даже национальные корпорации благодаря выходу на глобальное поле получают известную автономию от «своего» государства, могут уходить из-под его контроля (с помощью различных форм вывоза капитала, регистрации дочерних компаний и уплаты налогов в офшорах и т.п.). Прибыль, получаемая фирмой в одной стране, вполне может оседать в другой. Благодаря новым информационным технологиям и коммуникационным сетям происходит фактическое снятие границ для распространения информации. Идет непрерывное движение в сторону создания единого мирового информационного поля. Также нужно оговориться, что в пределах этого поля и потоки информации распределяются неравномерно.

Нынешний момент очень важен с точки зрения будущей траектории средне и долгосрочного развития экономики Республики Беларусь. А изучение проблематики процесса формирования ресурсов в системе международной интеграции достаточно актуально и позволяет раскрыть опыт функционирования многосторонней системы регулирования международных торгово-экономических отношений, базирующихся на тенденций становления нового технологического способа производства. А также позволяет исследовать дальнейшее углубление общественного разделения труда и глобализацию хозяйственной жизни на примере интеграционных образований. Активизация и концентрация внутренних ресурсов на передовых направлениях научно-технического прогресса — это важнейшее условие для использования новых возможностей, которые открывают процессы глобализации в интересах успешного развития своей экономической системы. Несоответствие структуры производства рыночным критериям аллокации ресурсов в момент начала системных преобразований характерно для всех постсоциалистических государств. В результате после запуска рыночных механизмов в бывшей командной экономике начинается интенсивный процесс ломки производственной структуры, причем не только межотраслевой и внутриотраслевой. Реструктуризации также подвергаются и хозяйственные единицы.

Надо иметь в виду, что ресурсы не могут мгновенно перераспределяться в соответствии с новыми (рыночными) условиями деятельности; в этом смысле можно говорить о наличии трения в экономике. Отсюда опасность, хорошо просматривающаяся специалистам в области макроэкономической теории: временные неприятности могут иметь очень серьезные долгосрочные последствия. Если процесс реструктуризации затягивается, то те факторы производства, которые вроде бы выбыли из употребления временно, могут навсегда остаться невостребованными. На российском примере просматривается, что значительная часть потенциала, которая в принципе вполне могла бы работать, оказалась безвозвратно утерянной.

Поэтому надо создавать условия для концентрации крайне ограниченных ресурсов на тщательно отобранных направлениях, дающих шанс на экономическое развитие страны в обозримом будущем. Жестким законам рыночной экономики придется дать возможность безжалостно выбраковывать многие из тех видов деятельности, которые не войдут в число приоритетных.

ВЛИЯНИЕ ОТНОШЕНИЙ В КОЛЛЕКТИВЕ НА РОСТ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА И КАЧЕСТВО РАБОТЫ

Н.Р. Борисевич, Ж.И. Логвинова

Научный руководитель – к.э.н., доцент *В.А. Палицын*

Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники

Целью данного исследования является выявление и изучение влияния отношений в коллективе на производительность труда и качество работы. В процессе исследования решались следующие задачи:

- определялись основные составляющие условий, оказывающих влияние на формирование отношений в коллективах;
- исследовался механизм влияния отношений в коллективе на производственные результаты;
- выявлялись возможные показатели для количественной оценки уровня отношений в коллективах и изменяющихся под влиянием этих отношений результатов производственной деятельности.

Объектами исследования являлись первичные производственные коллективы промышленных предприятий, научных организаций, фирм и компаний, занимающихся разработкой программных продуктов.

Согласно данным исследования механизм влияния отношений в коллективах можно выразить следующей схемой: отношения в коллективе → опыт и знания, профессионализм, отношения к труду, эмоциональное состояние личности → производительность труда и качество выполнения работы.

Оценивать уровень и влияние отношений в коллективах на производительность труда и качество работы можно на основе использования следующих методов: анкетирования, интервьюирования, психологического тестирования, наблюдения менеджера, анализ документов, контент-анализ, корреляционно-регрессионный анализ, экспериментальным путем.

Информация, получаемая путем анкетирования, позволяет рассчитывать индексы для дифференциации характера отношений в коллективах, а методом анализа документов – данные о производственных результатах (выполнения норм выработки, производительности труда в натуральных измерителях, качестве продукции). С целью изучения влияния отношений в коллективах на производственную деятельность анализировалась связь величины индексов отношений с показателями выработки и качества продукции. Оказалось, что чем выше индекс отношений тем успешнее члены рабочих групп овладевают знаниями и опытом работы и тем быстрее растет их квалификация. В рабочих группах с высоким уровнем отношений выше выработка, лучше используется оборудование и практически не бывает нарушений дисциплины и потерь рабочего времени.

В соответствии с результатами исследования детерминантами уровня социально-психологических отношений в коллективе являются все существенные социальные, материальные и организационные элементы, как окружающей, так и внутри коллективной среды. Как показывает зарубежный опыт познание закономерностей формирования и функционирования первичных коллективов (команд) позволяет управлять внутри коллективными отношениями и эффективностью деятельности коллективов.

Литература:

1. «Первичный производственный коллектив: формирование, управление, эффективность», под ред. Палицина В.А., Давидюка Г.П., Институт социологических исследований АН СССР, М. 1980.
2. Хант Р., Базан Т. «Как создать Интеллектуальную организацию», Инфра-М, М., 2002
3. Армстронг М. «Стратегическое управление человеческими ресурсами», Инфра-М, М., 2002.
4. Рай Л. «Развитие навыков эффективного общения», СПб.: Питер, 2002.
5. Борисевич Н.Р., Логвинова Ж.И., Палицын В.А. «Общение как способ формирования отношений в коллективе и повышения эффективности производства», Известия БИА, Мн., 2003, №1/3, стр. 176-180.

ПОНЯТИЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В БАНКАХ

И.В. Королюк

Научный руководитель – к.э.н., доцент *Т.Е. Бондарь*
Белорусский государственный экономический университет

В настоящее время существуют различные понятия финансового менеджмента. В литературе встречаются различные мнения о сущности финансового менеджмента. Например, Т.Крылова считает, что финансовый менеджмент – это наука и искусство принимать инвестиционные решения по выбору источников финансирования. Целью финансового менеджмента является ориентация на рост благосостояния владельцев по следующим принципам: эта цель акцентирует значимость долгосрочных стратегических аспектов управления, учитывает фактор риска, временной фактор поступления отдачи на вложенный капитал, отражает интересы акционеров, направлена на максимизацию прибыли. Хочу отметить, что здесь рассматривается только одна сторона движения денежных средств – это их размещение [1].

По мнению Джозефа Ф. Синки финансовый менеджмент – это управление активами (сколько инвестировать и в какие именно активы), управление пассивами (как привлечь необходимые для инвестирования средства) [2].

Большинство российских экономистов придерживаются этой позиции. Подтверждением этому (в части банков) служит высказывание Ю. Масленченко и В. Команова о том, что в основе финансового менеджмента лежит концепция коммерческого банка как портфеля активно-пассивных операций или динамического равновесия баланса. Принятие решения по одной операции всегда приводит к изменению целого ряда балансовых статей.

С другой стороны, принятие решения содержит в себе общие и конкретизирующие параметры. Однако это общее решение, характеризующее только стратегическое поведение банка. Для его реализации необходимо определиться по видам ценных бумаг, их доходности и рискам, условиям налогообложения. Конкретизация решения зачастую может приводить к тому, что общее решение будет отвергнуто или видоизменено, поэтому их нужно рассматривать в комплексе.

Постоянное принятие решений, касающихся различного рода активных и пассивных операций приводит нас к мысли о том, что управление коммерческим банком есть не что иное как взаимосвязанный и взаимообусловленный процесс, включающий комплекс решений или их совокупность, направленных на видоизменение структуры активов и пассивов. Однако не всегда даже правильное принятие решение влияет на изменение активов и пассивов банка. В данном случае управление заключается в невмешательстве в уже действующий процесс. Несомненным остается тот факт, что в основном ценность банка определяют банковские портфели активов и пассивов, исходя из рыночных ставок процента и расходов на соответствующих операции. Получение банком стабильного дохода главным образом зависит от управления активами и пассивами или другими словами

управление финансовыми потоками. При этом уровень прибыли должен быть достаточным для поддержания рыночной ценности банка, и способный обеспечить доход на акцию не ниже, чем на альтернативных финансовых рынках при сохранении необходимого уровня ликвидности и минимизации воздействующий на банк рисков. Таким образом, финансовый менеджмент, с точки зрения управления активами и пассивами, направлен на управление финансовыми потоками, возникающими на денежном рынке капиталов, между банками и его клиентами.

Литература

1. Банковское дело: Учебник / Под ред. проф. В.И. Колесникова, проф. Л.П. Кроливецкой. – М.: Финансы и статистика, 1996.-480 С.
2. Джозеф Ф. Синки Управление финансами в коммерческих банка. Пер. с англ. 4-ого переработанного изд. / Под ред. Р.Я. Левиты, Б.С. Пинксеры. М.: 1994, Catalallaxy.- 820 С.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И РЕАЛИИ

А.А. Гайнанова

Научный руководитель – *В.Д. Барановская*

Белорусский национальный технический университет

В данной работе рассматривается взаимосвязь между экономическим ростом и доходностью облигаций, т.е. как доходность облигаций может повлиять на экономический рост.

После долгого периода падения доходности, мировые рынки облигаций начали снова расти. Это может быть хорошим знаком: высокая доходность может являться признаком глобального экономического роста или признаком для беспокойства: высокая стоимость займов может способствовать остановке экономического роста.

Данные статистики вселяют надежду: американский ВВП возрос почти в 1,5 раза выше, чем прогнозировали. Так как снижение налога увеличивает затраты, то большинство экономистов ожидают, что ВВП поднимется еще выше.

В Еврозоне также ожидается повышение экономического роста. Германские цены на акции увеличились больше, чем на 50% с марта месяца. В июне германский объем продаж розничной торговли увеличился, это привело к тому, что ввели дополнительные часы работы в магазинах[1].

Предприятия все еще сокращают занятость, так как рост ВВП все же оказался ниже его экономического потенциала. Произошло падение индекса потребления доверия.

Аргумент, что повышение доходности с облигаций отражает резкий подъем в экономике, ставится под сомнение. Действительно, что доходность облигаций однажды поднявшись, не опускается, так как инвесторы ждут: центральный банк поднимет краткосрочные процентные ставки, чтобы сократить инфляцию. Но это кажется преждевременным. Федеральный резерв не нуждается в повышении ставки.

Хорошою частью прыжка доходности облигаций отражает ошибку, допущенную Федеральной резервной системой в обращении с финансовыми рынками. Федеральная резервная система намекнула, что может купить федеративные облигации, чтобы отразить дефляцию. Закладная рефинансирования как жизненный источник доходности облигаций.

Повышение доходности дает возможность домохозяйствам меньше мотивов заимствовать больше по отношению к стоимости их недвижимости. Также ведет к ослаблению повышения ценовой инфляции на недвижимость, снижение сферы "вытягивания" денежного дохода через рефинансирование.

Таким образом, если потребительские расходы и экономика колеблются, то сфера деятельности монетарной или фискальной политики будет ограничена.

Литература

1. Economics focus: the dollar and the deficit // The Economist. August 9th 2003. P. 55-56.

**Экономика, маркетинг,
менеджмент,
предпринимательство**

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ В ПЕРИОД ПЕРЕХОДА К РЫНКУ

Н.Н. Минина

Научный руководитель – д.э.н. ***С.А. Константинов***

Белорусская государственная сельскохозяйственная академия

Целью данной работы является изучение существующих моделей распределения дохода в сельскохозяйственных организациях в теоретическом и практическом аспектах. Наряду с общенаучными методами применялись подходы неоклассической экономической теории.

Распределительные отношения является важным фактором, определяющим развитие производства и уровень жизни населения.

В плановой экономике распределение дохода (прибыли) предприятия осуществлялось в соответствии с одной из трех моделей хозрасчета. При этом из дохода (прибыли) предприятия возмещались себестоимость реализованной продукции (при нормативном распределении дохода) или материальные затраты (при нормативном распределении прибыли и арендном подряде), осуществлялись плата за ресурсы и налоговые платежи, учитывались непланируемые расходы и формировались фонды экономического стимулирования, а при арендном подряде, кроме того, вносилась арендная плата и формировался фонд риска.

В условиях перехода к рынку предприятия самостоятельно распределяют полученный доход (прибыль) и продукцию на возмещение материальных затрат (включая амортизацию), формирование натуральных фондов возмещения, потребления, оплаты труда и премирования работников, осуществление платежей в бюджет и централизованные фонды, создание фондов экономического стимулирования. Дополнительно в акционерных обществах формируются выкупной и долевой фонды и специальный фонд акционирования работников, а в производственных кооперативах – базовый и приростной паевые фонды. При этом в унитарных предприятиях доход распределяется среди работников по труду; в хозяйственных товариществах и обществах с ограниченной или дополнительной ответственностью – по капиталу, в акционерных обществах и производственных кооперативах – по труду и капиталу.

При функциональном распределении дохода в рыночной экономике каждый фактор производства должен оплачиваться в соответствии с его предельной производительностью.

Анализ распределительных отношений в сельскохозяйственных организациях Горецкого района Могилевской области за 1995-1999 гг. показал, что функциональная модель распределения дохода пока не получила применения на практике. Однако доля дохода, выделяемая на оплату труда непосредственных работников и управленческого персонала примерно соответствует нормативам в данной модели (соответственно 13,6 и 1,9 %), что, учитывая ее значимость, позволяет судить о возможности ее внедрения в производственный процесс.

ОБОСНОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТОВАРОПРОВОДЯЩЕЙ СЕТИ НА ОАО «МОГИЛЕВСКИЙ МОЛОЧНЫЙ КОМБИНАТ»

А.Д. Адинцова

Научный руководитель – к.э.н., доцент ***М.К. Жудро***

Белорусская государственная сельскохозяйственная академия

Неумение управлять сбытом и товародвижением в современных условиях хозяйствования приводит к тому, что на предприятиях переработки возникают проблемы: переполненные склады, неплатежи, отсутствие оборотных средств на закупку сырья, остановка производства. Детально проработанная политика сбыта и товародвижения (и, как результат, построение эффективной товаропроводящей сети) становится эффективным инструментом текущего и последующего контроля за деятельностью предприятия и его положением на рынке.

Объектом исследования данной работы является предприятие переработки – ОАО

«Могилевский молочный комбинат». В ходе исследований была изучена сбытовая политика комбината, а также организация товародвижения и деятельность фирменных магазинов.

Целью работы стало обоснование механизма эффективного функционирования товаропроводящей сети. Для достижения этой цели были использованы метод экономико-математического анализа (моделирование ассортимента выпуска и обоснование каналов сбыта молочной продукции комбината) и статистический метод (расчет точек безубыточности объемов продаж).

Формирование эффективной товаропроводящей сети на ОАО «Могилевский молочный комбинат» необходимо ориентировать на:

1. Получение прибыли в текущем периоде, а также обеспечение гарантий ее получения в будущем;
2. Максимальное удовлетворение платежеспособного спроса населения;
3. Долговременную рыночную устойчивость комбината;
4. Создание положительного имиджа комбината на рынке и признания со стороны общественности.

В ходе решения экономико-математической задачи было выявлено, что при заданных условиях в процессе реализации можно получить максимальную прибыль от реализации всех видов продукции в размере 285148,3 у.е., что приблизительно в 3 раза больше настоящего уровня прибыли. При этом использование сырья составит 66531,8 тонны (94% от планируемого уровня заготовки сырья).

Среднегодовые мощности перерабатывающих цехов будут использованы в полной мере по заданным условиям, за исключением использования мощностей при производстве цельномолочной продукции (34960 тонн – 90% от запланированного объема).

Для максимизации прибыли целесообразен сбыт продукции максимальными объемами, за исключением цельномолочной продукции государству (взят минимальный объем реализации государству - 27000 тонн) и мороженого (взят средний объем реализации государству – 96 тонн).

Материально-денежные затраты составят – 9275307 у.е.

Стоимость товарной продукции – 9560455 у.е.

Для ОАО «Могилевский молочный комбинат» выгодна реализация продукции через оптовых посредников. При этом происходит сокращение затрат внутри товаропроводящей сети, сокращается время на доставку продукции до конечного потребителя, уменьшается количество контактов с покупателями.

При изучении теоретических аспектов по данному вопросу были использованы материалы учебной литературы следующих авторов: Савинский А.И., Осипов Ю.М., Ярцев А.И., - а также данные научных трудов и периодической печати.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ РИСКА

С.С. Ваганов

Научный руководитель – к.э.н., доцент *А.Л. Иващутин*
Белорусский национальный технический университет

Современные условия хозяйствования, характеризующиеся поворотом экономики страны на рыночные отношения, требуют от предприятий оперативного реагирования на изменение спроса, подчинения производства потребностям рынка. Необходимость реализации связанных с этим проблем требует решения комплекса задач.

В литературе изложено много методов принятия решений в условиях неопределённости, однако экономический инструментарий для их практического применения разработан недостаточно полно и не вполне учитывает взаимосвязи категорий “риск” и “доходность”, в результате чего он не обеспечивает научно обоснованного решения актуальных задач бизнеса и снижает достоверность показателей хозяйственно-финансовой деятельности.

В связи с этим практика анализа показателей бизнеса нуждается в адекватном экономическом инструментарии, позволяющем более эффективно использовать накопившийся

научный потенциал. Поэтому развитие и разработка новых инструментов приобретает особую актуальность.

Во время развития компьютерных технологий и техники, которая сейчас доступна практически каждому, одним из направлений оценки и прогнозирования факторов риска финансово-хозяйственной деятельности предприятия, фирмы, очевидно, может стать компьютерное моделирование.

Эффективность использования предложенной в работе технологии анализа и проектирования бизнеса обусловлена тем, что она может быть легко реализована обычным пользователем ПК в среде MS Excel, а универсальность математических алгоритмов, разработанных в моделировании, позволяет модифицировать и дополнять другими инструментами, а также и применять ее для широкого спектра ситуаций неопределённости (например, проектирование финансово-хозяйственной деятельности предприятий Республики Беларусь, независимо от их форм собственности и отраслевой принадлежности, анализ эффективности различных проектов финансовыми учреждениями).

Практика применения предлагаемого инструментария демонстрирует надежность и перспективность для дальнейшего использования. Экономический эффект от внедрения новых проектных технологий может выражаться в снижении размера резервных фондов и страховых отчислений, необходимость которых обусловлена наличием рисков и неопределённостью условий реализации проекта.

Необходимо отметить, что хотя компьютерное моделирование и может обеспечить менеджеров большим количеством полезной информации, оно не принимает решение вместо руководителя. Но именно оно указывает руководителю правильное направление и может также существенно сэкономить ему время, помогая избежать рассмотрения вариантов, которые модель относит к разряду абсолютно неприемлемых.

Использование предлагаемой методики моделирования факторов риска позволит оперативно оценивать текущую и прогнозировать будущую ситуации с учетом множества изменяющихся факторов, принимать более качественные управленческие решения.

АНАЛИЗ ВЗАИМОСВЯЗИ НЕКОТОРЫХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПО ДАННЫМ БЕЛАРУСИ

Н.А. Водозазкина

Научный руководитель – к.э.н., доцент *А.В. Ковалев*
Белорусский национальный технический университет

Проблема отсутствия либо низких темпов роста для Беларуси сегодня наиболее актуальна. Эти процессы в республике сопровождались высокими темпами инфляции. А, как известно, в условиях существования сильных инфляционных ожиданий денежная эмиссия всегда ведет к потерям общественного благосостояния. Однако механизмом, приводящим к отрицательному влиянию инфляции на темпы экономического роста, является переменчивость относительных цен, неверно информирующая предпринимателей, принимающих решения об инвестициях, о редкости ресурсов. Данная работа посвящена анализу взаимосвязи этих макроэкономических показателей.

Целью работы была проверка следующих гипотез:

- более высокие темпы прироста денежной массы сопровождаются большей дисперсией относительных цен;
- более высокие темпы инфляции, темпы прироста денежной массы и увеличение дисперсии относительных цен приводят к уменьшению темпов прироста ВВП.

Проверка гипотезы существования положительной корреляции между темпом прироста денежной массы и дисперсией относительных цен была проведена на основе статистических данных по динамике цен на 52 товарные группы, включающие потребительские товары и услуги в период с февраля 1992 года по февраль 1999 года, а также данных по совокупной денежной массе (M4) за соответствующий период. При проверке второй гипотезы эти

помесячные данные путем математических преобразований приводились к квартальным. Разброс относительных цен трактовался в традиции с подходом Zvi Hercowitz'a:

$$VP_t = 1/N \sum_1^N (\Delta p_{it} - \Delta P_t)^2,$$

$$\text{где } \Delta P_t = 1/N \sum_1^N \Delta p_{it}; \quad \Delta p_{it} = \ln P_{it} - \ln P_{it-1}$$

P_{it}, P_{it-1} - индекс цен i -го товара в период времени $t, t-1$; VP_t - разброс относительных цен.

Как известно, первые разности логарифмов являются аппроксимациями темпов прироста соответствующих переменных, поэтому DLM- логарифмический темп прироста M_4 , а под темпом инфляции мы понимали изменение индекса потребительских цен :

$$DLM = \ln M_t - \ln M_{t-1}; \quad DP_t = \ln CPI_t - \ln CPI_{t-1}$$

$M_{t,t-1}$ - совокупная денежная масса в период времени $t, t-1$; $CPI_{t,t-1}$ - индекс потребительских цен в период $t, t-1$. В качестве показателей ВВП были взяты квартальные индексы физического объема ВВП.

Все расчеты осуществлялись методом регрессионного анализа. Гипотеза существования положительной корреляции между темпом прироста денежной массы и дисперсией относительных цен была подтверждена на месячных ($b 4,14$) и квартальных данных ($b 0,15$), где b – коэффициент при переменной. Гипотезы о существовании отрицательной корреляции между темпами инфляции ($b -16,3$) и темпами роста ВВП, темпами прироста совокупной денежной массы ($b -15,11$) и темпами роста ВВП, дисперсией относительных цен ($b -57,6$) и темпами роста ВВП также получили подтверждение на основе проведенных расчетов.

РЕИНЖИНИРИНГ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЖИЗНЕСПОСОБНОСТИ БЕЛОРУССКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Е.С. Длугая

Научный руководитель – доцент *В.В. Примшиц*
Белорусский национальный технический университет

С 1991 г. в Республике Беларусь осуществляются коренные макроэкономические преобразования, связанные с переходом к рынку. Существенно изменена роль прежней государственной административной системы, приведены в действие новые правовые нормы хозяйственной деятельности. Этот процесс должен осуществляться в сочетании с ускоренным преобразованием промышленных предприятий, являющихся стержнем экономики. Речь идет, прежде всего, о крупных и средних предприятиях. Ряд предприятий может служить примером правильного подхода к реструктуризации, но подавляющее большинство еще не приступило к ней. Недооценивается и тот факт, что в более или менее открытой экономике постоянно усиливается соперничество, государство не защищает предприятия от кризиса и некоторым из них грозит перспектива банкротства.

Итак, очевидно, что предприятия для выживания на рынке и сохранения конкурентоспособности должны вносить изменения в свою хозяйственную деятельность. Изменения в стратегии, производственных процессах, структуре и культуре могут осуществляться постепенно, в виде мелких шагов или же радикально, в виде крупных скачков. В этой связи, соответственно, говорят об эволюционной и революционной моделях изменений.

Революционные изменения в рамках реинжиниринга хозяйственной деятельности.

В 1993 г. американские специалисты по менеджменту М. Хаммер и Дж. Чампи сформулировали концепцию реинжиниринга бизнеса. Хозяйственный реинжиниринг – это фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование предприятия и его важнейших процессов. Результатом является резкое (на порядок) улучшение важнейших количественно измеримых показателей издержек, качества, обслуживания и сроков.

Согласно этой концепции речь должна идти о глубинной реорганизации предприятия по всей цепочке создания стоимости.

Особое внимание придается информационной технологии. Цель ее внедрения заключается в полной переработке информации о клиентах и производстве. При этом речь идет о совершенно новых областях применения, а не просто об автоматизации процессов.

Необходимы изменения в области кадрового менеджмента. Так, особенно важна новая база компенсаций (оплаты труда). Систему стимулирования следует ориентировать прежде всего на фактические способности сотрудников, а не на их прежние заслуги.

Объективными причинами применения реинжиниринга на белорусских предприятиях являются:

1. Удачное проведение позволяет добиться сокращения стоимостных и временных затрат не менее, чем 90%, 90% повышения качества;
2. Регулярное проведение позволяет оперативно и своевременно проектировать бизнес в меняющихся условиях;
3. Для допуска белорусских товаров на западные рынки необходимо их соответствие стандартам ISO 9000. Этого можно добиться проведением реинжиниринга системы управления качеством.

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ПРИ МЕЖБАНКОВСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСЧЕТАХ

А.К. Духовник

Научный руководитель – к.э.н., доцент *Л.И. Дроздович*
Белорусский национальный технический университет

Существует множество способов выявления, оценки и управления рисками. В зависимости от задач и направлений функционирования конкретного банка необходима разработка стратегии по управлению рисками, приемлемой для данного банка. Это включает утверждение методик количественных оценок, отслеживание соблюдения лимитов и рисков, разработку адекватных форм отчетности, своевременное внесение корректировок в применяемые модели управления рисками с позиции их экономической адекватности.

Под управлением рисками понимается процесс выработки компромисса, направленного на достижение баланса между выгодами от снижения риска и используемыми для этого средствами, а также принятие решения о том, какие при этом следует принимать меры в целях достижения банком целевых ориентиров деятельности.

Риски банков состоят из широкого спектра рисков, которые условно можно разделить на три основных типа: финансовые (кредитный, процентный, рыночный, валютный риски и риск ликвидности), операционные, прочие экзогенные риски (внешние риски: политические, юридические, инфляционные риски и т.д.). Операционные риски связаны с организационной структурой банка, функционированием его внутренних систем, гибкостью банковской политики, а также степенью управляемости.

В мировой практике приняты следующие методы оценки финансовых рисков: метод рисковости (Value of Risk – VAR), стрессовое тестирование, метод Монте-Карло, историческая симуляция сценариев, метод дюратации (управление процентными рисками).

При управлении рисками необходимо иметь в виду, что все решения с учетом неопределенности, принимаются еще до того момента, когда эта неопределенность исчезнет. Таким образом, адекватность решений по управлению рисками должна соответствовать информации, имевшейся на момент принятия решения.

Процесс управления рисками – систематическая работа по анализу различных видов рисков, выработка и принятие соответствующих мер для минимизации. Этот процесс можно разбить на следующие этапы:

1. Выявление рисков.
2. Оценка рисков.
3. Выбор приемов управления рисками.

4. Реализация выбранных приемов.

5. Общая оценка результатов.

К стандартным приемам управления рисками относятся:

- избежание риска (сознательное решение не подвергаться данному виду риска, если таковое возможно);
- предотвращение ущерба (уменьшение вероятности потерь для минимизации последствий);
- принятие риска (осуществление деятельности пока отрицательные результаты не приведут к невосполнимым потерям, включая покрытие убытков за счет собственных средств);
- перенос рисков (например, на других лиц, в том числе хеджирование, страхование и диверсификация).

РАСЧЕТ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ ЦЕНЫ РЕАЛИЗАЦИИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

У.В. Жадинец

Научный руководитель – к.э.н. *О.С. Голубова*

Белорусский национальный технический университет

Эффективное построение налоговой системы входит в число наиболее сложных задач, от обоснованного решения которого зависит экономический прогресс и благосостояние всего населения.

Министерством архитектуры и строительства, Республиканским научно-техническим центром по ценообразованию в строительстве разработана методика расчета налогов и отчислений для включения в стоимость выполненных работ. Данная методика предполагает расчет стоимости выполненных работ в базисных ценах 1991 года с переходом в текущие цены и начислением налогов и неналоговых платежей.

Используя установленный алгоритм расчетов, нами был произведен сравнительный анализ налоговой нагрузки на отдельные составляющие прямых затрат - основную заработную плату рабочих и стоимость строительных материалов, изделий и конструкций.

Сравнительный анализ налоговой нагрузки на основную заработную плату показал, что в расчете на 100 рублей, выплаченных работнику, физическое лицо уплачивает 19 рублей подоходного налога и отчислений в пенсионный фонд, в свою очередь строительная организация уплачивает еще 103 рубля налогов и отчислений, относимых на себестоимость и идущих на увеличение цены. В результате получаем, что для того, чтобы выплатить рабочему 100 рублей чистой заработной платы строительная организация должна заложить в цену 222 рубля. Если речь идет о материальных ресурсах, то в этом случае за счет налогов и платежей стоимость материалов увеличивается со 100 до 130 рублей[1]. То есть налоговая нагрузка на заработную плату в четыре раза выше. Заработная плата является самой налогооблагаемой составляющей, себестоимости и цены, что приводит к тому, что субъекты хозяйствования, стремясь снизить налоговую нагрузку, всячески стараются сократить расходы на оплату труда и максимально перевести расходы в сторону материальных затрат.

В среднем по общестроительным работам доля заработной платы в стоимости выполненных работ колеблется в пределах 3 – 7%, в то время как стоимость строительных материалов, изделий и конструкций составляет 60 – 70%[1]. Получается, что налоговая система стимулирует рост материалоемкости производства и никак не способствует росту доходов населения, отнимая у предприятий стимулы к увеличению заработной платы работников.

В целом, налоговая нагрузка на цену реализации строительной продукции, рассчитанная по актам приемки выполненных работ может значительно колебаться, в зависимости от характера выполняемых работ. Среднестатистическая величина составляет 25,4%, что значительно ниже средней налоговой нагрузки по республике Беларусь, которая по данным МНС республики Беларусь составляет приблизительно 41%[2].

В сложившейся ситуации основными направлениями реформирования налоговой системы республики должны стать: снижение налоговой нагрузки на экономику, снижение

совокупной ставки оборотных налогов из выручки и снижения налогов, начисляемых на сумму заработной платы, стабилизация налогового законодательства и создание необходимых условий для привлечения инвестиций.

Литература:

1. Жадинец У.В. Расчет налоговой нагрузки на отдельные составляющие цены реализации строительной продукции. Сборник материалов III Международной межвузовской научно-технической конференции студентов, аспирантов и магистрантов по направлениям: машиностроение, материаловедение и технология обработки материалов, экономика, информационные технологии и моделирование.

2. Масинкевич Н.А.. Бремя станет легче? //Национальная экономическая газета № 66 от 06.09.2002г.

РАЗВИТИЕ МИРОВОГО РЫНКА ДОЛГОВЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ И ВОЗМОЖНОСТИ БЕЛОРУССКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ФИНАНСИРОВАНИЮ СВОИХ ПРОЕКТОВ НА ЭТОМ РЫНКЕ

П.К. Зноско

Научный руководитель – к.э.н., доцент *А.Ф. Бадюков*
Гродненский государственный университет имени Янки Купалы

На сегодняшний день для Республики Беларусь наиболее актуальным вопросом является технологическая модернизация которая требует огромных затрат. Одним из возможных способов покрытия этих затрат является эмиссия долговых финансовых инструментов (ДФИ) как на отечественном, так и на мировом фондовых рынках. Поэтому основной целью исследования является изучение мирового рынка ДФИ и анализ возможностей по финансированию инвестиционных, коммерческих и других проектов белорусских предприятий посредством эмиссии ДФИ как на отечественном, так и международном рынках.

За последних два десятилетия данный сегмент фондового рынка развивался очень быстрыми темпами и занял позиции банковского сектора. Доля кредитов банков в последнее десятилетие в глобальном масштабе постоянно уменьшалась и к настоящему времени составляет менее 30%, остальная часть приходится на ДФИ. Обратная ситуация наблюдается на белорусском рынке капитала, где основной источник финансирования различных проектов предприятий являются банковские кредиты.

Для удобства изучения рынка ДФИ, они классифицированы по эмитентам, видам, типам заемщиков, валютам в которых они эмитированы. ДФИ делятся на облигации, ноты, инструменты денежного рынка, коммерческие бумаги. На мировом рынке, на март 2003 г. ДФИ находилось в обращении на сумму – 45342,3 млрд. долларов США (из них: 9687,7 на международном рынке, 35654,6 на внутренних рынках) [1].

Развитые страны эмитировали международных ДФИ на – 8056,0 млрд., оффшорные зоны на – 676,1 млрд., развивающиеся страны на – 504,4 млрд. Среди развитых стран максимальная эмиссия у США – 2841,7 млрд., Германии – 1054,5 млрд., Великобритании – 990,8 млрд., Нидерландов – 766,5 млрд., Франции – 571,4 млрд. Среди развивающихся стран у Аргентины – 85,5 млрд., Бразилии – 63,7 млрд., Мексики – 55,5 млрд., Южной Кореи – 50,1 млрд., Турции – 23,2 млрд., Малайзии – 22,1 млрд., России – 21,7 млрд. [1].

На внутренний рынок приходится основная часть эмиссии ДФИ. Так среди развитых стран максимальная эмиссия у США – 16323,5 млрд., Японии – 6734,7 млрд., Германии – 1744,6 млрд., Италии – 1659,0 млрд., Франции – 1420,6 млрд., Великобритании – 1096,9 млрд. Среди развивающихся стран у Китая – 464,7 млрд., Южной Кореи – 380,9 млрд., Индии – 155,8 млрд., Малайзии – 82,7 млрд. [1].

В целом в 2002 году чистая эмиссия ДФИ на международном рынке была меньше чем в 2001 году (1010,5 млрд. и 1346,9 млрд. соответственно), это свидетельствует о том, что в 2002 году эмитировали меньше чем погашали. Среди всех стран мира чистая эмиссия сократилась максимально в США (с 570,3 млрд. в 2001 году, до 331,5 млрд. в 2002 году) и в Аргентине (с

16,1 млрд., до -5,8 млрд. соответственно). На внутренних рынках ДФИ противоположная ситуация – чистая эмиссия увеличилась с 1819,4 млрд. в 2001 году, до 1921,1 млрд. в 2002 году.

В Беларуси эмиссия ДФИ крайне мала и объясняется это отсутствием институциональных инвесторов на внутреннем рынке. Один из возможных вариантов изменения ситуации является формирование как частных так и государственных пенсионных фондов, и привлечение институциональных инвесторов на белорусский рынок. На международном рынке ДФИ противоположная ситуация – есть институциональные инвесторы, но из-за нынешней экономической ситуации нет желания покупать белорусские ДФИ. Выходом из данной ситуации является либерализация экономики и создание льготных условий для развития частного бизнеса, а также формирование иной стратегии сотрудничества с международными организациями и рядом промышленно развитых стран.

Литература

1. BIS Annual Report (<http://www.bis.org/publ/ar2002e.pdf>).

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛИЗИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.

М.М. Лешкевич

Научный руководитель – доцент *В.В. Примшиц*

Белорусский национальный технический университет

Миссия лизинга определяется, как содействие функционированию конкурентного рынка при нехватке ресурсов и недоступности или неэффективности других форм финансирования путем привлечения имеющихся ограниченных ресурсов в точки экономического роста.

Объектом сравнения белорусского лизинга с лизингом других стран, приближенных по экономическому развитию к РБ, является законодательство, регламентирующее лизинговую деятельность, из которого вытекает возможность применения различных видов и типов лизинговых сделок. Белорусское лизинговое законодательство по возможности применения различных видов лизинга является более демократичным, но это скорее теоретически, на практике же – совсем другая картина.

Рассмотрим противоречия экономики и права в области лизинговой деятельности РБ, которые не позволяют раскрыть все инвестиционные возможности лизинга.

1. Противоречия законодательства и хозяйственной практики в области налогообложения лизинговой деятельности. Субъекты хозяйствования, указанные в перечне и имеющие льготу по НДС в размере от 50 до 100%, обязаны уплачивать НДС, начисленный на лизинговые платежи в размере 20%. Эта сумма реально увеличивает стоимость лизинговых услуг, так как лизингополучатели не могут зачесть уплаченный по договору лизинга НДС.

2. Валютный лизинг. В данном случае имеется ввиду лизинг между резидентами РБ в иностранной валюте. Этот вид лизинговой деятельности предусмотрен банковским законодательством, согласно которому коммерческие банки РБ имеют право осуществления данных операций. Существует проблема сложности входа на рынок валютного лизинга компаний, так как существует запрет на осуществление валютных операций между резидентами РБ. Это не дает возможности лизинговым компаниям получить валютный кредит и рассчитываться по нему получаемыми по договору лизинга валютными платежами. Другой проблемой является необходимость осуществления лизинговой компанией, являющейся резидентом РБ, обязательной продажи иностранной валюты, получаемой в качестве выручки. Продав поступившую валюту, лизинговая компания вынуждена снова ее приобретать, чтобы погасить кредит и уплатить по нему проценты (разница курсов – убытки лизинговой компании).

3. Противоречия экономики и права выявляется и при осуществлении лизинговых сделок с недвижимостью. К примеру, в ГК РБ договор лизинга отождествляется с договором аренды. В результате возникает проблема двойственности при заключении договора лизинга недвижимости. Далее согласно п. 3 ст.585 ГК РБ существует ограничение на количество изменений арендной платы, которое чревато противоречием, влекущим за собой финансовые убытки лизинговой компании, в случае если банк в одностороннем порядке изменяет процентную ставку за

пользование кредитными средствами в сторону увеличения чаще одного раза в год.

Подводя итог всему вышесказанному, хотелось бы отметить, что большинство из указанных противоречий не является сложным с точки зрения его устранения. Зачастую оно порождается проходящими в законодательстве реформами в переходной экономике РБ.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОЗДОРОВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ЧЕРЕЗ РЕСТРУКТУРИЗАЦИЮ

И.П. Лис

Научный руководитель – к.э.н. *О.С. Голубова*
Белорусский национальный технический университет

Экономика отличается динамичностью, и все связанные с ней процессы не могут оставаться неизменными. В последние четыре года наблюдается общее снижение темпов развития экономики страны и снижение эффективности работы реального сектора экономики. Если в 1998 году убыточными были только 12,5% акционерных обществ от их общего количества, а сумма их убытков составляла 13,4% всех убытков по стране, то в 2002г. – 31,6% и 29,1% соответственно. Доля убыточных государственных предприятий увеличилась с 15,8% до 32,2% [1].

Чтобы сохранять свое положение на рынке, требуется умение быстро приспосабливаться к возникшим обстоятельствам. Причем проводимые изменения должны обеспечивать достаточный уровень рентабельности.

Комплекс таких преобразований в сфере производства, управления, финансов, маркетинга и других сферах называется реструктуризацией. К рассмотрению предлагается несколько методов проведения реструктуризации и приватизация как один из них. Изменение формы собственности влияет не только на экономическое состояние, но и на общество в целом. Целью изучения являлась возможность выбора варианта для развития предприятия: начать процедуру банкротства или выработать комплекс мер для выхода из кризиса. Перед предприятием стоит альтернатива: раздать в зачет долгов имущество и ликвидироваться или получив возможные льготы, сделать попытку стать на ноги и приносить прибыль.

На примере РУПП «Гранит» рассмотрено создание программы реструктуризации и осуществление ее в жизни. После анализа финансового состояния, выделения его слабых точек стало возможным составление рекомендаций для преодоления кризиса. Они представлены 4 направлениями:

1. обновление основных производственных фондов;
2. организационная реструктуризация;
3. финансовая реструктуризация;
4. совершенствование формирования цены на предприятии.

Изложенная программа мер по выходу производственного предприятия «Гранит» из кризисного состояния ставит целью укрепление финансовой устойчивости, преодоление убыточной деятельности и формирование финансовых средств для осуществления технического переоснащения. После осуществления этих рекомендаций уже с 2002г. предприятие вошло в нормальную работу с рентабельностью в пределах 14%.

Такая программа по выходу предприятия из кризисного состояния позволит двигаться к цели, зная, какие шаги можно предпринять в данной ситуации. Приняв во внимание отраслевые особенности и особенности самого производства ее, можно адаптировать и для работы с другими предприятиями. В случае необходимости нужно привлекать к работе специалистов по антикризисному менеджменту. И заблуждение, от которого необходимо избавляться, – реструктуризация необходима только убыточным предприятиям или в состоянии банкротства. При своевременном подходе можно избежать кризисного состояния.

Литература

1. Быкова Т.П. Совершенствование управления государственной собственностью как условие развития малого предпринимательства // Белорусский экономический журнал, №2,2003.

КАЧЕСТВО В СИСТЕМЕ ИННОВАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ

О.Н. Майсюк

Научный руководитель – доцент *В.В. Примищ*
Белорусский государственный технический университет

В современных условиях повышение качества и конкурентоспособности выпускаемой предприятиями продукции (оказываемых услуг) в значительной мере обуславливается уровнем инновационной активности хозяйствующих субъектов. При этом на предприятии в единстве решаются вопросы перспектив его развития, маркетинговой и инновационной деятельности, обеспечения качества (продукции, работ, услуг). Это требует особого типа организации управления предприятиями, которое можно назвать *инновационным*. Такая система управления должна обеспечивать постоянное приспособление производственной системы к условиям и требованиям внешней среды, которая в настоящее время характеризуется значительной сложностью, изменчивостью, подвижностью. Основными характеристиками инновационных систем управления, принципами их формирования являются следующие:

1. Стратегическая направленность, предполагающая ориентацию субъектов хозяйствования не только на текущие потребности, но и на перспективу, на развитие.
2. Ориентация на потребителя. Под «потребителями» (продукции, работ, услуг) в данном случае понимаются все субъекты внешней и внутренней среды предприятия, в том числе государственные органы.
3. Ориентация на общее качество. Эффективность функционирования производства и качество выпускаемой продукции определяется совокупностью всех отношений на производстве, что выражается в уровне качества труда каждого работника и подразделения.
4. Децентрализация управления, что означает необходимость формирования в рамках достаточно крупных предприятий в той или иной мере автономных подразделений. Это способствует повышению качества принимаемых решений на средних уровнях управления.
5. Матричная организация управления, т.е. использование программно-целевого управления и соответствующих структур для решения различных проблем развития предприятия, что выражается в разработке и реализации отдельных программ и проектов.
6. Социальная направленность управления. Предполагается, что для повышения эффективности работы производственного коллектива необходимо решение трех основных задач: социального развития коллектива, его социального обеспечения, привлечения работников к решению производственных и управленческих проблем.
7. Применение в управлении современных информационных технологий, которые позволяют повысить качество принимаемых решений за счет повышения уровня оперативности, полноты и достоверности используемой информации, возможности эффективного применения методов моделирования.
8. Использование возможностей рыночной инфраструктуры, что означает более эффективное выполнение ряда функций управления предприятием на основе привлечения сторонних организаций и лиц.
9. Экономическая организация управления, предполагающая комплексный экономический анализ всех сфер деятельности предприятия.
10. Наличие определенной системы управления нововведениями. Данная система в данном случае должна в общем случае обеспечивать реализацию следующих этапов инновационного цикла: исследования – разработки – освоение – контроль за использованием (потреблением, эксплуатацией).

Успех белорусских предприятий на рынке в значительной мере определяется качеством работы в сфере управления. В этой связи совершенствование систем управления производством, управленческие нововведения имеют первостепенное значение для повышения уровня качества работы и инновационной активности субъектов хозяйствования.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЗАКОНА «ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВЕ)» НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

А.А. Рудой, А.А. Курляндчик

Научный руководитель – к.с/х.н., доцент *Б.М. Шундалов*
Белорусская государственная сельскохозяйственная академия

В любой стране с развитой экономикой одним из основных элементов механизма правового регулирования рыночных отношений является законодательство о банкротстве. Цель данного исследования установить насколько эффективно действует на настоящий момент Закон Республики Беларусь «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» в конкретных экономических условиях страны и какие препятствия стоят на пути его нормального функционирования. При исследовании использовался анализ статистических данных дел о банкротстве.

Переход Беларуси к рыночным отношениям потребовал правового регулирования несостоятельности (банкротства) предприятий. Введение в действие с 1 июля 1991 года Закона Республики Беларусь "Об экономической несостоятельности и банкротстве" фактически положило начало возникновению новой для наших хозяйственных судов категории споров. Окончательно определил процедуру банкротства вступивший в силу 12 февраля 2001 года Закон Республики Беларусь "Об экономической несостоятельности (банкротстве)". Анализ статистических данных по делам о банкротстве показывает, что основное количество дел о банкротстве по-прежнему приходится на организации частной формы собственности. Количество находящихся в производстве хозяйственных судов дел о банкротстве по состоянию на 01.09.2003 года по сравнению с количеством дел о банкротстве по состоянию на 01.08.2003 года увеличилось на 15 дел и составило 864 дела. Из них 760 дел о банкротстве организаций частной формы собственности, что составляет 88 % от общего количества дел.

Учитывая современное состояние экономики Республики Беларусь основное внимание следует уделить банкротству организаций не частной формы собственности, так как именно в эту категорию попадают субъекты хозяйствования, имеющих приоритетное значение для экономики и социальной сферы страны. Данные о банкротстве по этим организациям по состоянию на 01.09.2003 представлены в таблице 1.

Таблица 1

Банкротство организаций, имеющих приоритетное значение для экономики и социальной сферы страны

Решения суда в отношении организаций	Банкротство государственных организаций, организаций, имеющих долю государственной собственности в уставном фонде, градообразующих, бюджетобразующих организаций	Банкротство сельскохозяйственных организаций
Общее количество дел	92	12
решение о банкротстве с санацией	44	10
решение о банкротстве с ликвидацией	43	1
не принято решение о банкротстве	5	1

Из таблицы видно, что количество дел о банкротстве сельскохозяйственных предприятий составляет незначительный процент в общем объеме. При этом следует учитывать тот факт, что примерно половина из них является потенциальными банкротами. Состояние некоторых предприятий настолько тяжело, что даже при ликвидации всех своих фондов они не покроют долгов. В Законе достаточно подробно оговорена процедура банкротства сельскохозяйственных предприятий, но если в отношении других предприятий этот процесс, в какой то мере отлажен, то для сельскохозяйственных предприятий он движется незначительными темпами. Основная причина — в социальном статусе сельскохозяйственных предприятий. Но, несмотря на это, следует учитывать, что сегодня банкротство для многих предприятий - необходимая мера, часто единственный способ освободиться от убыточных предприятий и преобразовать малоэффективные субъекты хозяйствования в жизнедеятельные путем радикального изменения всей их организационной структуры.

РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ УПРАВЛЕНИЯ, СВЯЗАННЫХ С БЫСТРО МЕНЯЮЩЕЙСЯ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДОЙ

О.В. Рутковская

Научный руководитель – доцент *В.В. Примич*
Белорусский национальный технический университет

Чтобы выжить в условиях постоянно меняющейся окружающей обстановке, менеджеры должны научиться принимать решения как можно быстрее, учиться на собственных и чужих ошибках и избегать возрастающей приверженности к неудовлетворительному курсу действий.

В проведенном исследовании изучалось, каким образом успешно работающие компании принимают решения в условиях быстро изменяющейся окружающей среды. Особое внимание было уделено такому вопросу : избегают ли организации рациональных подходов или имеют достаточно времени для инкрементального осуществления принятого решения. Сравнение успешных и неудачных решений при обстановке быстро изменяющейся окружающей среды позволяет отметить следующее.

Менеджеры, принимающие удачное решение, следят за информацией в режиме реального времени, чтобы развить глубокое и интуитивное восприятие бизнеса. Они следят за газетными статьями, оперативными статистическими данными о денежных средствах, резервах товаров и материалов, процессом работы и партиями товара, чтобы постоянно «держать руку на пульсе». Компании-неудачники обычно более озадачены будущими планами и информацией, работающей на будущее, предпринимая лишь слабые попытки понять происходящие события.

Успешно действующие компании, принимая важнейшие решения, начинали сразу разрабатывать массу альтернативных решений. Реализация этих решений может происходить параллельно – до того, как будет сделан окончательный выбор. Компании, медленно принимающие решения, прорабатывали лишь одно альтернативное решение и переходили к его реализации лишь после того, как первое решение терпело провал.

Когда все вокруг меняется настолько быстро, скорость является решающим оружием в конкурентной борьбе во многих развешающихся отраслях, и компании должны учиться принимать решения как можно быстрее. Менеджеры должны чувствовать пульс компании, должны стремиться к консенсусу и полезным советам, а затем быть готовыми рисковать и двигаться вперед.

ПРЕОДОЛЕНИЕ ПРОБЛЕМ, СВЯЗАННЫХ С НАЛИЧИЕМ РИСКА В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

А.И. Баранова

Научный руководитель – *Ю.В. Скобелева*
Белорусский национальный технический университет

Целью данного исследования является определение причин, вызывающих потери при осуществлении банками их деятельности и определение путей уменьшения или устранения банковских рисков.

Банк является посредником на денежном, кредитном, валютном рынке, при участии которого временно свободные денежные средства распределяются между нуждающимися в них субъектами.

Банковская деятельность – это рисковая деятельность, при осуществлении которой постоянно существует вероятность потерь, вызванных объективными и субъективными причинами.

Основная часть прибыли банка получается в виде процентов за пользование кредитными ресурсами. Кредитный риск заключается в возможности неуплаты заемщиком основного долга и процентов по нему. Процентный риск – это возможность потери от неблагоприятного изменения процента ставки. Валютный риск – это возможные валютные курсовые потери,

связанные с изменением курсов иностранных валют по отношению к валюте РБ.

К внешним рискам в банковской деятельности относится рыночный, т.е. потери от изменений экономики в целом, либо конъюнктуры данного рынка, страновой, т.е. потери от изменения политической ситуации, условий хозяйствования, состояния платежного баланса и страховой, т.е. потери из-за невозможности выполнения государством своих обязательств перед иностранными кредиторами.

Ни один из рисков не может быть полностью устранен, поэтому банк должен оптимально рассчитывать сочетание рискованности и прибыльности соответствующей операции.

Кредитный риск, существующий при заключении любого кредитного договора уменьшается предварительным анализом платежеспособности заемщика, материальным обеспечением возврата кредита, предоставлением небольших кредитов большему числу заемщиков. Процентный риск можно уменьшить в результате закрепленной возможности пересмотра ставки по кредиту при изменении рыночной ставки и индекса цен. Валютный риск можно устранить, оговорив условия изменения суммы денежных обязательств в зависимости от изменения курса иностранной валюты.

В целом, для преодоления рисков осуществляется их диверсификация, соблюдаются экономические нормативы национального банка РБ, проводится мониторинг, как метод финансового контроля, анализируется состояние денежно-кредитной системы и наиболее приоритетные направления финансовой политики на данном этапе функционирования банковской системы, осуществляется страхование рисков, применяются санкции к нарушителям банковской дисциплины, прогнозируется изменение экономической ситуации в целом.

ЗНАЧЕНИЕ ФАКТОРИНГА В СФЕРЕ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

С.В Семак

Научный руководитель – *Ю.В. Скобелева*

Белорусский национальный технический университет

Целью данного исследования является обоснование развития факторинговых операций, т.к. с их помощью достигается положительный эффект в договорной сфере, связанный со своевременностью платежей.

Факторинг, т.е. договор финансирования под уступку денежного требования представляет собой покупку банком долгового обязательства и кредитора по цене, которая меньше суммы долга с целью в последствии получить сумму долга от обязанного лица в полном объеме.

Правовое регулирование факторинга осуществляется гражданским и банковским кодексами РБ.

Факторинг – это новая банковская операция, осуществление которой стало возможным после появления национального банковского законодательства, перехода к рыночным отношениям, отказа государства от монополии при осуществлении банковской деятельности, закрепления принципа свободы договора.

Значение факторинга заключается в том, что он позволяет избежать неблагоприятных последствий, связанных с задержкой платежей за товары, работы, услуги. За определенную сумму (дисконт) кредитор получает сумму долга, как существующего, так и будущего, приобретая дополнительную возможность использовать своевременно полученные деньги с максимальной выгодой для себя. Просрочка платежа обязанным лицом лишает кредитора возможности получить запланированную прибыль, что отражается и на формировании материальной базы государства.

Факторинг призван предотвращать возможные или реальные потери в сфере хозяйствования, а для банков факторинговые операции, относящиеся к активным, являются источником получения дополнительной прибыли.

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Н.Н. Старикова

Научный руководитель – *В.Д. Бычинская*
филиал БНТУ, г. Барановичи

Деятельность промышленных предприятий Барановичского региона при переходе к рыночным условиям функционирования не дала к настоящему моменту ощутимых положительных результатов в области увеличения объемов выпуска продукции, повышения прибыльности и рентабельности их деятельности. Так, на ряде предприятий на протяжении последних трех лет наблюдается тенденция к росту убыточности. В частности, если в 2000г. убыток РУП “Барановичский комбинат железобетонных конструкций” составлял 63 млн. руб., в 2001г. – 166 млн. руб., то в 2002г. – уже 521 млн. руб. Падает и рентабельность реализованной продукции комбината: ее уровень сократился с -3,5% в 2000г. до -4,6% в 2001г. и -13,1% в 2002г. Одной из причин сокращения объемов выпуска продукции, прибыльности и рентабельности комбината в последние годы стало резкое снижение потребности строительных организаций в сборном железобетоне из-за высокой его себестоимости, а также сокращения в целом объемов капитального строительства и источников финансирования строительной индустрии.

Задачей развития предприятия на современном этапе является всемерное повышение эффективности производства, занятие устойчивых позиций на рынке. Чтобы выдержать конкуренцию, оно должно выгодно выделяться на фоне других предприятий того же типа, в первую очередь, качеством и ценой продукции. Одним из резервов повышения качества и снижения цены является правильная организация учёта затрат и анализа себестоимости продукции.

Анализ затрат на производство и реализацию продукции РУП “Барановичский комбинат железобетонных конструкций” показал целесообразность внедрения следующих мероприятий в области прогрессивных технологий и организации производства: освоение технологии тепловой обработки железобетонных изделий без использования открытого пара; использование добавок-ускорителей твердения смесей; разработка решений армирования типовых железобетонных конструкций на предмет снижения расходов металлопроката; приведение камер тепловой обработки к более эффективной системе удержания тепла и контроля температурного режима; изменение схемы подачи энергоносителей с применением труб меньшего диаметра; переработка металлолома с целью повторного использования; изготовление новой и восстановление старой оснастки собственными силами; установление нового режима работы для аппарата управления и ремонтных подразделений. Ожидаемый годовой эффект от указанных мероприятий может составить 37 млн. руб. при общих затратах на их внедрение 20 млн. руб.

В области методологии анализа затрат на производство считаю целесообразным организовать его по центрам ответственности. Данный учет и анализ издержек на РУП “Барановичский комбинат железобетонных конструкций” повысит ответственность руководителей каждого уровня за снижение расходов, связанных с деятельностью их подразделения. Результатом анализа затрат по центрам ответственности явится более полное выявление резервов роста прибыли за счет повышения активности менеджеров всех уровней.

Для роста эффективности анализа затрат следует также внедрять программные комплексы “Галактика”, “1С: Предприятие”, “Анжелика” и другие, имеющие в своей структуре модули автоматизации аналитических операций.

Таким образом, внедрение данных мероприятий на РУП “Барановичский комбинат железобетонных конструкций” будет способствовать снижению себестоимости продукции предприятия и повышению эффективности его деятельности.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

О.С. Трусова

Научный руководитель – *Ю.В. Скобелева*
Белорусский национальный технический университет

Актуальность данного исследования заключается в обосновании изменения объема государственного вмешательства в предпринимательскую деятельность с целью предоставления субъектам хозяйствования большей свободы.

Необходимость государственного регулирования предпринимательской деятельности заключается в том, что в процессе ее осуществления сталкиваются частные интересы предпринимателей и публичные интересы общества. Эти интересы должны быть сбалансированными и не противоречить друг другу. Государственное регулирование предлагает установление обязанностей для предпринимателей, воздействие на них различными методами, осуществление контроля за законностью предпринимательской деятельности. Государственное регулирование облекается в форму нормативно-правового акта.

Совершенствование государственного регулирования должно заключаться в постепенном уменьшении прямого регулирования, которое больше свойственно административной экономике и в установлении приоритета косвенного регулирования, которое осуществляется с применением различных стимулов, что развивает и стабилизирует предпринимательскую деятельность, а следовательно, экономику в целом. Прямое государственное вмешательство должно оставаться в тех сферах, где это необходимо для формирования материальной базы государства, обеспечение обороноспособности, занятости, экологической безопасности, защиты от монополизма. По всем остальным направлениям хозяйствования должны применяться согласование, рекомендации, альтернативы, гарантии и защита от необоснованного вмешательства в хозяйственную деятельность.

Косвенное государственное регулирование за счет налоговых, кредитных, иных льгот, государственного субсидирования и других методов позволит заинтересовать предпринимателей в результатах своей деятельности, их реального отражения в бухучете и другой отчетности, в соблюдении финансовой и другой дисциплины, что даст возможность преодолеть экономический кризис, усовершенствовать условия хозяйствования и привлечь в государственную казну значительные поступления.

МАЛЫЙ БИЗНЕС — ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

Н.Р. Бойко

Научный руководитель – доцент *В.В. Приммиц*
Белорусский национальный технический университет

Одной из важнейших задач, стоящих перед странами с переходной экономикой, является создание и развитие сектора малого бизнеса, так как предприятия малого бизнеса влияют на увеличение занятости, способствует вовлечению приватизированной собственности в производство, усилению инновационного потенциала экономики и так далее.

Определение: предприятиями малого бизнеса следует считать те, которые создаются одним или несколькими инвесторами, функционируют в географически ограниченных зонах и имеют лимитированную долю рынка, управление осуществляется основателями, которые принимают все главные стратегические решения; характер управления отличается гибкостью, отсутствием формализма в принятии решений, наблюдается высокая взаимозаменяемость работников.

Основные проблемы в работе малых предприятий в разные периоды деятельности: общая нехватка средств на начальном этапе становления, ограниченность финансовых средств, недостаток текущих активов, тяжёлое налоговое бремя, ограниченный доступ к внешним

источникам финансирования по приемлемым процентам. Также существуют проблемы, обусловленные проблемами рынка и спроса. Это и недостаточный спрос на национальном рынке, и слабая квалификация персонала.

В нашей стране представители зарождающегося малого бизнеса выделяют высокие налоги, несовершенство законодательства, чрезмерный контроль со стороны государства, сложность регистрации и регистрирования, недостаток финансов.

Для того, чтобы в Республике Беларусь реализовать потенциальные возможности малого бизнеса, необходимо предпринять меры по созданию благоприятных условий для открытия, выживания и дальнейшего функционирования новых фирм.

Политика государства может быть сгруппирована по следующим пунктам:

- Финансовая поддержка предпринимательства
- Создание структуры налоговых льгот для новых фирм
- Оказание помощи в создании эффективной системы управления
- Информационная поддержка
- Стимулирование предпринимательской активности через создание благоприятного климата в обществе

При наличии эффективной государственной поддержки, учитывающей зарубежный опыт, но не слепо копирующий, малый бизнес станет мощной поддержкой экономического и социального развития в нашей стране.

НОВАЯ ФИЛОСОФИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Д.А. Сериков

Научный руководитель – доцент *Н.Д. Горина*
Белорусский национальный технический университет

Объектом логистических систем (ЛС), как известно, является сквозной материальный поток, тем не менее на отдельных участках управление им имеет известную специфику. В соответствии с этой спецификой выполняют пять функциональных областей логистики, которые в свою очередь осуществляют управление различными ЛС. Фокус ЛС направлен на потенциальную синергию организационных единиц, систем и концепций. Логистика определяет стратегические цели предприятия и средства ее достижения. Логистическая концепция производства повышает эффективность деятельности предприятия в целом. Оценка функционирования ЛС строится на основе комплексного и системного анализа, учитывающего технические, экономические, организационные и другие аспекты исследования объектов как систем.

Эффективность ЛС исчисляется на основе использования различных критериев.

Во-первых, ЛС является системой массового обслуживания. Изучающая данную систему теория массового обслуживания ставит задачу исследования процессов образования массового спроса на обслуживание во времени с учетом случайного характера спроса и обслуживания. С позиции теории массового обслуживания эффективность ЛС характеризуется вероятностью успеха выполнения логистических операций. При этом задается критерий оптимальности, по которому функционирование системы признается наилучшим из возможных. Критерий оптимальности выражает предельную меру экономического эффекта для сравнительной оценки возможных решений и выбора наилучшего из них (например, максимум прибыли, минимум затрат, кратчайшее время достижения цели). В экономико-математических моделях формой критерия оптимальности является целевая функция. Экстремальное значение целевой функции характеризует предельно достижимую эффективность объекта, т.е. наилучшее в заданном отношении состояние.

Во-вторых, эффективность ЛС определяется с позиции потребителя. Одним из комплексных показателей эффективности является качество обслуживания, исчисляемое по следующим критериям: способность ЛС доставить нужный потребителю товар в нужное время и нужное место, способность системы обеспечить требуемый уровень технического обслуживания продукции, длительность логистического цикла (например, времени ожидания

постановки заказа на выполнение).

Другим показателем эффективности ЛС обслуживания выступает цена обслуживания.

Итак, эффективность ЛС исчисляется на основе использования различных критериев с позиции теории массового обслуживания (критерий оптимальности) и с позиции потребителя как конечного звена ЛС (доставка нужного товара в нужное время и нужное место, качество обслуживания потребителей и цена обслуживания) [1].

Общий критерий эффективности ЛС может быть выражен формулой:

$$\mathcal{E}_{\text{лс}} = f (\text{РП}_{\text{опт}} - \text{П}_{\text{ф}} \text{К}_{\text{ф}} \text{Р}_i)$$

где, $\mathcal{E}_{\text{лс}}$ - эффективность ЛС; $\text{РП}_{\text{опт}}$ - оптимальный ресурсный потенциал; $\text{П}_{\text{ф}}$ - фактически произведенная продукция; $\text{К}_{\text{ф}}$ - фактический уровень качества; Р_i - вероятность полученного i -го результата (от 0 до 1).

Стремление обеспечить эффективное управление ЛС обычно вступает в противоречие со стремлением обеспечения надежности системы с целью минимизации общих затрат. ЛС способна адекватно реагировать на изменения рынка с одновременной оптимизацией структуры ресурсного потенциала в конкурентоспособный потенциал.

Литература

1. Гаджинский А.М. Основы логистики. — М.: ИВЦ "Маркетинг", 1995.

КОНЦЕПЦИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕЖЕК И ПРОБЛЕМЫ ЕЕ ПРАКТИЧЕСКОЙ РЕАЛИЗАЦИИ.

А.С. Шиманская

Научный руководитель – д.э.н., профессор *Н.А. Дубровский*
Полоцкий государственный университет

Трансакционные издержки относят к числу достаточно новых и недостаточно изученных применительно к предприятию экономических категорий. Ортодоксальная классическая теория рассматривала рынок как совершенный механизм, где нет необходимости учитывать издержки по обслуживанию сделок. Однако в современных условиях при каждой сделке необходимо проводить переговоры, осуществлять надзор, устанавливать взаимосвязи, устранять разногласия. Это справедливо и при вступлении организации в контакт с внешними субъектами рыночных отношений, и внутри организации, поскольку деловое сотрудничество в рамках иерархических структур также не свободно от трений и потерь. Таким образом трансакционные издержки имеют место как внутри предприятия, так и на внешнем рынке.

Трансакционные издержки можно объединить в шесть основных групп: издержки поиска информации, издержки ведения переговоров, издержки измерения, издержки спецификации и защиты прав собственности, издержки оппортунистического поведения, издержки «политизации». Концепция трансакционных издержек является предметом повышенного интереса отечественных экономистов. Однако реальное применение данной концепции в системе управления издержками является весьма проблематичным. Это связано с отсутствием единства в понимании трансакционных издержек, а также с отсутствием обоснованных методов вычисления и измерения их, неприспособленностью системы бухгалтерского учета и управленческого контроля к отражению соответствующих операций, высокой долей нелегальных трансакционных издержек; трудностями выделения таких издержек из совокупности легальных затрат.

Процесс управления трансакционными издержками на предприятии может быть реализован последовательно, проходя следующие этапы:

1. Определение центров ответственности трансакционных издержек;
2. Реальная оценка в стоимостном выражении величины трансакционных издержек на предприятии за анализируемый период;
3. Анализ трансакционных издержек в пространстве и во времени;
4. Выявление величины «эффективных» и «неэффективных» трансакционных издержек;
5. Установление причин возникновения «неэффективных» трансакционных издержек и

- ответственности;
6. Определение источников покрытия транзакционных издержек (за счет прибыли или включения в себестоимость);
 7. Принятие административных или педагогических мер;

Кроме выше перечисленного в современных условиях функционирования предприятия можно рекомендовать анализ контрактов как одной из наиболее важных составляющих транзакционных издержек, на основе учета главных предпосылок поведения основных участников сделки. Такой анализ целесообразно проводить с учетом предпосылок "оппортунизма после заключения контракта", "ограниченной рациональности" и специфики активов. Изучение и практическая реализация концепции транзакционных издержек позволит повысить конкурентоспособность предприятия за счет снижения доли таких издержек в себестоимости продукции и увеличения размера прибыли, а также выявить «узкие» места в управлении.

ПОВЫШЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ: ОРГАНИЗАЦИОННО-ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ

Д.Б. Шиманский

Научный руководитель – д.э.н., профессор *Н.А. Дубровский*

Полоцкий государственный университет

В условиях административно-командной системы управления решения о внедрении инноваций в производство оставались в ведении административных бюрократических органов и не были связаны с международными параметрами эффективности. Разрушение политизированной системы внедрения достижений научно-технического прогресса усугубились проблемами, связанными с рыночным реформированием экономики и кризисным состоянием производственной и социальной сфер, что фактически привело к свертыванию инновационной деятельности в стране. Поэтому наиболее актуальными становятся проблемы, связанные с формированием на предприятиях систем, обеспечивающих эффективное внедрение инноваций, а также вопросы финансирования инновационных проектов.

На большинстве отечественных предприятий нет четкого организационно-экономического механизма осуществления инновационного процесса. Так в частности на ОАО «Нафтан», ОАО «Полимир», ОАО «ПолоцкСтекловолокно» существует ряд подразделений, которые участвуют в инновационном процессе, но они выполняют свои функции разрозненно, отсутствует комплексный подход к решаемым проблемам. Инновации часто носят характер простых модификаций, незначительных, так называемых, рациональных предложений, уже давно взятых на вооружение конкурентами. Решения об использовании таких инноваций принимаются медленно, несвоевременно, «блуждая в коридорах власти».

Важнейшую роль в функционировании финансового обеспечения инновационной сферы в нашей стране играют инновационные фонды, формируемые как на общегосударственном уровне, так и на отдельных предприятиях. К их основным функциям относятся финансовая, материальная и информационная поддержка инициативных изобретательско-инновационных проектов.[1] На анализируемых предприятиях существуют такие фонды, однако они в полной мере не решают проблему финансирования дорогостоящих программ по реконструкции и модернизации производства.

Заслуживает внимания также проект Национального банка по созданию фонда поддержки инновационных технологий за счет средств, полученных от приватизации объектов госсобственности, в первую очередь нефтехимического комплекса, куда входят и рассматриваемые предприятия. Средства фонда планируется использовать на финансирование инновационного развития практически того же самого перечня предприятий. То есть образуется система централизованного финансирования инновационной деятельности предприятий, регулирование которой осуществляют государственные органы. К основным преимуществам такой схемы можно отнести то, что государство в случае продажи меньше половины акций оставляет право контроля за столь стратегически важными для экономики страны предприятиями, осуществление процесса акционирования проводится под тщательным

контролем государства. К основным недостаткам относятся: задержка процесса реализации акций из-за «жестких» условий выдвигаемых государством; вероятность нецелевого использования средств от продажи; пассивная роль самих предприятий.

Одним из альтернативных путей решения поставленной проблемы может стать создание на базе рассматриваемых предприятий финансово-промышленных групп (ФПГ). В Республике Беларусь уже имеется негативный опыт создания подобных структур (например, слияние банков с убыточными предприятиями), что свидетельствует о недостаточной проработке методических основ их формирования и функционирования в отечественных условиях. Поэтому особенно интересным представляется рассмотрение ФПГ как варианта реформирования анализируемых предприятий.

Литература

1. М.В.Романова. Финансово-промышленные группы как организационное обеспечение инновационной активности // Финансы и кредит.- 2000. - №3. – С. 22-29.

ОЦЕНКА РОЛИ ПОСТАВЩИКОВ И КЛИЕНТОВ В СИСТЕМЕ МАРКЕТИНГА ОАО "ЧАУССКИЙ МАСЛОСЫРЗАВОД"

И.А. Пуцято

Научный руководитель – *Т.В. Воронцова*

Белорусская государственная сельскохозяйственная академия

Выбор поставщика – одно из наиболее ответственных решений в процессе оптовых закупок. Ведь конечный успех товара на рынке, прибыльность целой линии, своевременность поставки товаров предприятиям розничной торговли во многом зависят от обоснованности этого решения. В то же время, исследование покупателей, выявление основных мотивов приобретения товаров и анализ покупательского поведения вооружает руководителей и специалистов фирмы мощным оружием, без которого невозможна успешная деятельность на современном рынке, а именно – знанием своего клиента.

Объектом исследования является перерабатывающее предприятие – ОАО «Чаусский маслосырзавод», на основе которого и был сделан детальный анализ существующей на предприятии системы маркетинга (сырьевой зоны перерабатывающего предприятия, охарактеризована система работы с поставщиками сырья, ассортимент выпускаемой продукции и каналы их реализации).

За счет совершенствования экономического механизма взаимоотношений с колхозами и совхозами предполагается увеличить объемы заготавливаемого сырья по сравнению с фактическим уровнем. Для этого необходимо провести коммерческую оценку, которая должна включать анализ таких факторов, как цена поставляемого сырья и материалов, условия поставки, предполагаемое время начала поставок, возможности соблюдения технических условий и графика поставок. Анализ указанных, а также других факторов позволяет оценить эффективность поставки с точки зрения удовлетворения потребностей предприятия в товарах при наименьших затратах на их закупку. После проведения социологического опроса клиентов было выявлено, что наибольшее число респондентов отдает предпочтение среди молочных продуктов молоку - 84%. Причем 53% опрошенных удовлетворены количеством предлагаемой продукции. А это значит, что в дальнейшей деятельности предприятие, учитывая нынешние желания потребителей, может опираться на данные предпочтения для совершенствования сбытовой деятельности.

В конечном итоге более эффективным оказывается торговая деятельность, ориентированная на нужды рынка, а не на увеличение сбыта, поэтому предприятие должно заниматься удовлетворением запросов заказчика и одновременно обеспечивать прибыль.

Данные предложения, при их применении, по совершенствованию взаимоотношений предприятия с поставщиками и клиентами должны значительно помочь предприятию в дальнейшей деятельности, принести ему ожидаемый успех и авторитетность, по сравнению с конкурентами.

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК ЕВРОПЫ И ЕГО СОТРУДНИЧЕСТВО С РЕСПУБЛИКОЙ БЕЛАРУСЬ

Т.А. Шульга

Научный руководитель – *Т.А. Морозова*

Белорусский национальный технический университет

В современном обществе для осуществления наиболее эффективной экономической политики, свободной торговли, охраны государственных границ, сотрудничества в области культуры, науки, защиты окружающей среды и многого другого наблюдается тенденция объединения независимых государств в союзы. Ярким примером является Европейский союз (ЕС).

Движение Европы к единой валюте вступило в решающую стадию: осуществление Экономического и валютного союза произошло 1 января 1999 года. Введение евро называют самым грандиозным проектом двадцатого века, осуществлению которого приписывают глобальные экономические и политические последствия.

В июне 1998 года во Франкфурте-на-Майне начал работу независимый Европейский центральный банк – ЕЦБ. Он был образован в 1998 году из банков 11 стран ЕС, входящих в так называемую Еврозону (Германия, Испания, Франция, Ирландия, Италия, Австрия, Португалия, Финляндия, Бельгия, Нидерланды, Люксембург). Греция, которая ввела евро с 1 января 2001 года, стала двенадцатой страной зоны евро. Страны Западной Европы достигли высокой степени конвергенции экономик, поэтому Европейский союз приступил к формированию интегрированного финансового рынка.

По замыслу создателей Европейской валютной системы (ЕВС) единая валюта поможет странам ЕС бороться с инфляцией, снизить процентные ставки и налоги, реально сравнивать цены на товары и услуги, что даст толчок росту конкуренции и товарооборота. В конечном счете это должно привести к росту производства, занятости, стабильности финансовой системы, притоку инвестиций, выравниванию уровней экономического развития регионов и стран. Для предприятий единая валюта означает единое валютно-фондовое регулирование на всей территории ЭВС, значительное сокращение накладных расходов, ценовых и валютных рисков, уменьшение потребностей в оборотном капитале. Физическим лицам дешевле стало обходиться ведение счетов, меньше расходов потребовали поездки внутри ЕС.

Введение евро не привело к исчезновению границ между государствами, однако большинство из существовавших валют Европы вышло из обращения. Это открыло путь для новых европейских платежных систем, функции и задачи которых аналогичны национальным платежным системам.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

О.Н. Бендик

Научный руководитель – *Е.В. Лукашик*

Белорусский национальный технический университет

Одной из актуальных проблем для предприятий Республики Беларусь является задача выбора оптимальной структуры капитала, то есть определения соотношения собственных и долгосрочных заемных средств.

В теории финансового менеджмента различают два понятия: «финансовая структура» и «капитализированная структура». Если в первом случае понимают в целом, т.е. структуру всех источников средств, то во втором случае рассматривают лишь долгосрочные пассивы, т.е. собственный и долгосрочный заемный капитал.

Собственные и заемные источники средств различают по целому ряду параметров: 1) право на участие в управлении предприятием; 2) право на получение части прибыли и имущества; 3) срок возврата капитала; 4) льготы по налогу. Таким образом, структура капитала

оказывает влияние на результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Соотношение между собственными и заемными источниками средств служит одним из ключевых аналитических показателей, характеризующих степень риска инвестирования финансовых ресурсов в данное предприятие.

Одним из показателей, характеризующих степень финансового риска, является коэффициент покрытия расходов по обслуживанию заемного долгосрочного капитала. Данный коэффициент показывает во сколько раз валовой доход предприятия превосходит сумму годовых процентов по долгосрочным ссудам и займам. Снижение величины этого коэффициента свидетельствует о повышении степени финансового риска.

Существует два подхода к проблеме управления структурой капитала: 1) традиционный; 2) теория Модильяни-Миллера. Последователи первого подхода считают, что: а) цена капитала зависит от его структуры; б) существует «оптимальная структура капитала». Основоположники второго подхода Модильяни и Миллер утверждают как раз обратное – цена капитала не зависит от его структуры, а следовательно ее нельзя оптимизировать. При обосновании этого подхода они вводят ряд ограничений: наличие эффективного рынка; отсутствие налогов; одинаковая величина процентных ставок для физических и юридических лиц; рациональное экономическое поведение. В этих условиях, утверждают они, цена капитала всегда выравнивается путем перекачивания капитала за счет кредитов, предоставляемых компаниям физическим лицам.

В полном объеме описанные методики могут быть реализованы при наличии развитого рынка ценных бумаг и статистика о нем. Ни того, ни другого в Беларуси пока нет. Кроме того, удельный вес акционерных предприятий, котирующих свои ценные бумаги на рынке, также не велик. В этих условиях предприятия сталкиваются с необходимостью анализа целого ряда источников финансирования, а именно бюджетные целевые средства, кредитные ресурсы, средства полученные при использовании метода ускоренной амортизации, эмиссия акций, облигаций, векселей, прежде чем будет принято решение о приемлемости одного из них или их комбинации при финансировании предприятия.

Оптимизация этих источников может производиться по различным критериям, основными из которых являются показатели «время» и «цена». Целью оптимизации является выбор одного или нескольких источников по критериям с учетом инвестиционных ограничений. При этом важным моментом является анализ особенностей каждого источника, ограничений, которые имеют место при использовании того или иного способа финансирования, а также стоимости инвестиционных ресурсов.

РЫНОК: СУЩНОСТЬ, ФУНКЦИИ, СТРУКТУРА И МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

А.Л. Вербицкая

Научный руководитель – к.т.н., доцент *В.И. Тамбовцев*
Белорусский национальный технический университет

Рынок представляет собой совокупность экономических отношений по поводу купли и продажи товаров и услуг, посредством которых осуществляется взаимосвязь между производством и потреблением. Рынок – это обмен, организованный по законам товарного производства и обращения, совокупность отношений товарного и денежного обращения. Причинами возникновения рынка являются общественное разделение труда и экономическое обособление товаропроизводителей.

Рынок выполняет следующие функции:

- 1) реализации стоимости товара и доведение его до потребителя;
- 2) выступает регулятором производства, спроса и предложения;
- 3) стимулирует снижение издержек производства;
- 4) очищает общественное производство от экономически слабых неплатежеспособных предприятий.

Структура рынка:

- 1) с точки зрения пространственных характеристик – местный, региональный, национальный, региональный по группам стран, мировой, всемирный;
- 2) по степени насыщенности – равновесный, дефицитный, избыточный;
- 3) по механизму функционирования – свободный, монополизированный, регулируемый;
- 4) по соответствию законодательным нормам – официальный и теневой;
- 5) по экономическому назначению объектов рыночных отношений – товарный, финансовый, рынок труда.

Рыночная инфраструктура – совокупность элементов, институтов и видов деятельности, создающих организационно-экономические условия для существования рынка.

Механизм функционирования рынка – это механизм формирования цен и распределения ресурсов, механизм взаимодействия продавцов и покупателей товаров по поводу установления цен, объема и структуры производства.

Основные элементы рыночного механизма: спрос, предложение, цена, конкуренция.

Цена- это денежное выражение стоимости товара.

Спрос- это форма выражения потребности, масса товара, которую покупатель желает и может купить по некоторой цене.

Предложение – количество товаров и услуг с определенными ценами, предложенное для продажи или которое в данное время и в данном месте могут получить люди, желающие купить этот товар.

Цена равновесия – цена такого уровня, при котором достигается соответствие спроса и предложения, т.е. это цена, по которой покупатель согласен купить данный продукт, а продавец может продать его.

Конкуренция – это экономическое соперничество, состязательность обособленных товаропроизводителей и потребителей, форма выражения противоречий, связанных со столкновением их экономических интересов.

ЛИЗИНГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Е.В. Дудкина

Научный руководитель – *Т.Д. Сорокина*

Белорусский национальный технический университет

В Беларуси лизинг появился в 1991 году. При этом параллельно развивались как международный, так и внутренний лизинг. Развитие лизинга потребовало разработки правил его ведения. Первым документом, регулирующим лизинговые операции на территории страны, стали Методические указания Министерства финансов Республики Беларусь от 11 апреля 1994 г. № 61 «О порядке учета лизинговых операций».

Лизинговая деятельность - деятельность, связанная с приобретением одним юридическим лицом за собственные или заемные средства объекта лизинга в собственность и передачей его другому субъекту хозяйствования на срок и за плату во временное владение и пользование с правом или без права выкупа. Лизинг является не лицензионным видом деятельности. Объект лизинга - любое движимое и недвижимое имущество, относящееся по установленной классификации к основным фондам, а также программные средства и рабочие инструменты (стоимостью свыше десяти минимальных заработных плат за единицу либо комплект независимо от срока службы или стоимостью до десяти минимальных заработных плат за единицу, либо комплект со сроком службы свыше одного года), обеспечивающие функционирование переданных в лизинг основных фондов. Объект лизинга является собственностью лизингодателя в течение договора лизинга. Объектом лизинга не может быть имущество, используемое для личных (семейных) или бытовых нужд, земельные участки, другие природные объекты, а также иное имущество в соответствии с законодательством. Субъекты лизинга: лизингодатель - юридическое лицо, передающее по договору лизинга специально приобретенный для этого за счет собственных и (или) заемных средств объект лизинга; лизингополучатель - субъект хозяйствования, получающий объект лизинга во временное владение и пользование по договору

лизинга. Лизингодатель не может стать лизингополучателем вследствие передачи лизингодателем прав на объект лизинга третьим лицам.

В зависимости от условий возмещения лизингодателю лизингополучателем затрат и перехода права собственности на объект лизинга от лизингодателя к лизингополучателю лизинг подразделяется на финансовый и оперативный. В зависимости от состава сторон лизинг подразделяется на: международный, при котором хотя бы одна из сторон договора лизинга является нерезидентом Республики Беларусь, и внутренний, при котором все стороны договора лизинга являются резидентами Республики Беларусь. Существует ряд особенностей проведения лизинговых операций в РБ. Во-первых, в Беларуси достаточно сильна государственная власть, и налажена строгая система государственного контроля. Во-вторых, исходя из сегодняшних белорусских правил лизинга, договора по международному лизингу нередко можно классифицировать как договора купли-продажи в рассрочку, по которым у нас в стране иная форма бухгалтерского учета, иные налоговые и таможенные правила. В-третьих, нормативно-правовая база Беларуси находится на стадии становления и в силу этого претерпевает частые изменения, которые могут повлиять на характер протекания лизинговой сделки. В-четвертых, белорусский рынок за рубежом считается зоной повышенного предпринимательского риска.

Подводя итог, можно сделать вывод, что у белорусского лизингового законодательства есть как свои положительные, так и отрицательные стороны. Белорусское законодательство о лизинге нуждается в доработке. Хотелось бы надеяться, что белорусские законодатели при внесении изменений в соответствующие акты учтут приведенные выше особенности, а также положительный международный опыт в области лизинга.

Литература:

1. Алексеева С. Отсрочки и рассрочки для лизингополучателя // Восток и Запад, № 10, 2001.

ПРИВАТИЗАЦИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

И.В. Капитанова

Научный руководитель – к.т.н., доцент ***В.И. Тамбовцев***
Белорусский национальный технический университет

Приватизация – это приобретение физическими и юридическими лицами права собственности на объекты, принадлежащие государству.

Основные цели приватизации:

- создание условий для формирования новых экономических отношений, построенных на многообразии форм собственности, самостоятельности и ответственности товаропроизводителей;
- повышение эффективности деятельности предприятий на основе их передачи новым собственникам;
- формирование слоя частных собственников, эффективно влияющих на создание социально-ориентированной рыночной экономики;
- создание конкурентной среды и создание демонополизации народного хозяйства;
- активизация инвестиционной и инновационной деятельности.

Организационно-экономические предпосылки приватизации включают:

- наличие пакета законодательных актов и нормативов по приватизации;
- инвентаризацию всего государственного имущества и использование научно обоснованной методики при оценке его стоимости;
- наличие потенциально свободных капиталов у субъектов приватизации;
- наличие обоснованной программы приватизации госимущества;
- кадровое обеспечение процесса приватизации;
- информированность общественности и её участие в приватизации.

Принципами организации приватизации являются:

- соблюдение законности при осуществлении приватизации;

- право каждого гражданина Республики Беларусь на часть безвозмездно передаваемой госсобственности;
- дифференциация методов и способов приватизации;
- предоставление определённых социальных гарантий членам трудовых коллективов приватизируемых предприятий;
- контроль за осуществлением приватизации со стороны государства;
- постепенность и поэтапность;
- обеспечение широкой гласности процесса приватизации.

Субъектами приватизации являются граждане РБ, юридические лица РБ, иностранные инвесторы и лица без гражданства. Объектами выступает государственное и общественное жильё, предприятия, оборудование, здания, лицензии, патенты.

Выделяют следующие методы приватизации: возмездный (выкуп имущества), безвозмездный (бесплатная передача имущества в собственность трудовому коллективу или раздача гражданам РБ при помощи приватизационных чеков).

Существуют следующие способы приватизации: выкуп арендованного имущества арендным предприятием; продажа акций; продажа объектов госсобственности на аукционе или по конкурсу; безвозмездная передача части госсобственности.

В целях активизации институциональных преобразований и упорядочения процесса приватизации в ближайшие годы необходимо: ускорить процесс разгосударствления крупных предприятий как переходный этап к их приватизации, перейти к активному осуществлению реструктуризации и санации крупных и средних предприятий; завершить приватизацию малых предприятий путём предоставления возможности выкупа арендуемого имущества; ввести институт банкротства, применять специальные приватизационные процедуры к предприятиям-банкротам; создать условия для более активного участия иностранных инвесторов и капитала в приватизации, в том числе путём формирования системы информационного обслуживания инвесторов (консалтинговые услуги, фондовые биржи, инвестиционные компании).

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

Е.С. Кондратенко, С.И. Казакова

Научный руководитель – *П.А. Янович*

Белорусский национальный технический университет

В экономическом отношении ипотека - это рыночный инструмент оборота имущественных прав на объекты недвижимости в случаях, когда другие формы отчуждения (купля-продажа, обмен) юридически или коммерчески нецелесообразны, и позволяющий привлечь дополнительные финансовые средства для реализации различных проектов.

Черты ипотечного кредитования: залог недвижимости выступает в роли инструмента привлечения необходимых финансовых ресурсов для развития производства; ипотека способна обеспечить реализацию имущественных прав на объекты, когда другие формы (например, купля-продажа) в данных конкретных условиях нецелесообразны; создание с помощью ипотеки фиктивного капитала на базе ценной бумаги.

Функции ипотечного кредитования: финансовый механизм привлечения инвестиций в сферу материального производства; обеспечение возврата заемных средств; стимулирование оборота и перераспределения недвижимого имущества; формирование многоуровневого фиктивного капитала в виде залладных, производных ипотечных ценных бумаг и др.

Особенности ипотечного кредита: обязательность обеспечения залогом, длительность срока предоставления кредита, целевой характер, относительно низкорисковая банковская операция. Стадии процесса предоставления ипотечного кредита. Андеррайтинг. Виды ипотечных ссуд по методам их погашения и уплаты процентов.

Значение ипотечного кредитования для экономики страны: позволяет включить в рыночный оборот недвижимость; содействует процессу мобилизации капитала; способствует решению социальных проблем; создает условия для развития рынка ценных бумаг;

расширяется перечень услуг, оказываемых новыми кредитными учреждениями; развивается финансовая инфраструктура рынка недвижимости в форме ипотечных банков, специализированных финансовых компаний и др.

Ипотечное кредитование положительно влияет на стабильность и устойчивость банковской системы страны в целом. Свою деятельность ипотечные банки осуществляют на основе залогового права.

Организационная структура банков (на примере развития системы ипотечных банков зарубежных стран). Ипотечное кредитование в сфере промышленности.

Риски ипотечного кредитования и пути их снижения: риск процентной ставки, риск кредитора и риск заемщика.

Концепция создания системы ипотечного жилищного кредитования в Республике Беларусь.

Для развития ипотечного кредитования важным является: обеспечение в стране стабильного экономического развития, обуздание инфляции, повышение уровня жизни населения и платежеспособности предприятия, формирование рынка капиталов, недвижимости, поддержание ипотеки государством. В Республике Беларусь развитие ипотечных кредитов сдерживается состоянием юридически-правовой базы и отсутствием соответствующих институтов, связанных с обслуживанием ипотеки.

ФИНАНСИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Н.С. Логачева

Научный руководитель – к.т.н., доцент *В.И. Тамбовцев*
Белорусский национальный технический университет

Колоссальная изношенность основных фондов не позволяет производить качественную продукцию, конкурировать на равных с импортными товарами даже на отечественном рынке.

Для нашей республики сейчас как никогда важно проводить модернизацию оборудования в масштабах всей страны, а для этого необходимо привлекать ресурсы для финансирования инвестиционных проектов. Осуществление финансовых и различного рода коммерческих проектов, как правило, не связано с капитальными затратами, а потому оно подразумевает использование только денежных средств.

Финансирование инвестиционного проекта - это обеспечение его денежными ресурсами в течение всего периода осуществления. Задачи указанного финансирования – покрытие необходимых инвестиционных затрат на любом этапе осуществления проекта наличными денежными ресурсами; оптимизация источников финансирования.

Управление процессом финансирования инвестиционного проекта играет важную роль как в обеспечении запланированного срока его реализации, так и в части эффективного использования необходимых для этого финансовых и других инвестиционных ресурсов.

С позиций конкретных хозяйствующих субъектов источники финансирования инвестиционных проектов подразделяются на внутренние и внешние.

Существенную долю в собственных средствах предприятий и организаций, направляемых на инвестиционные цели, составляют амортизационные отчисления.

Одним из средств повышения инвестиционной активности предприятий является ускоренная амортизация основных фондов.

Ускоренная амортизация – это своего рода амортизационная субсидия, предоставляемая государством предприятиям и организациям, так как при начислении амортизации и отнесении ее на себестоимость производства соответственно уменьшается их прибыль, и снижаются размеры налоговых отчислений.

Заемные средства в настоящее время составляют относительно незначительную часть в общей сумме инвестиций при осуществлении проектов реального инвестирования.

Пропорции превышения доли собственных средств в общей сумме инвестиций на осуществление инвестиционных проектов характерны для периодов спада и застоя в экономике

и, соответственно, инвестиционной активности.

Совокупность денежных средств и других капиталов, которые могут быть направлены предприятиями, организациями и другими хозяйствующими субъектами на инвестиционные цели, отражает их инвестиционный потенциал.

К инвестиционным ресурсам хозяйствующих субъектов в зависимости от характера инвестиционных проектов относятся: денежные средства, ликвидные нематериальные активы, материальные активы и т.д.

Эффективность вложений зависит не только от эффективности непосредственно самих инвестиционных проектов, но и от ряда других факторов и обстоятельств, в частности, от действующей системы налогообложения, системы предоставляемых льгот и т.д. Данные факторы можно назвать условиями реализации инвестиционных проектов или условиями инвестирования. В сочетании с наличными инвестиционными ресурсами они определяют и характеризуют инвестиционный потенциал хозяйствующих субъектов.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМАХ ТРАНЗИТИВНОГО ХАРАКТЕРА

Е.В. Поддерезин

Научный руководитель – д.э.н., профессор *Э.М. Гайнутдинов*
Белорусский национальный технический университет

Значение малого бизнеса в условиях транзитивного развития хозяйства страны, бесспорно. Трудно согласиться с утверждениями отдельных ученых, что основой экономики развитых мировых систем является малый бизнес. В таких странах как США, Германия, Франция и других основой экономики являются крупные предприятия, имеющие характер монополий. Малые предприятия там занимают определенную нишу, как в отношении объемов выпускаемой продукции, так и в отношении выполнения социальной задачи, связанной с занятостью населения. При этом они не играют определяющую роль в развитии национальной экономики. Но это относится к развитым экономическим системам.

Совсем по-другому обстоит дело с системами транзитивного характера, к которым относится и Республика Беларусь. Для построения рыночных отношений в таких системах решающую роль именно малые предприятия, так как в борьбе за выживание в «хаосе» становлений рыночных отношений они наиболее устойчивы. Идет болезненный процесс развития малого бизнеса в условиях противоречивого отношения к нему со стороны властей. Малый бизнес в условиях неразвитого законодательства и отсутствия должного опыта со стороны государства тяжело контролируется. Отсюда стремления властей взять под контроль слаборазвитые структуры малого бизнеса, что приводит к их «удушению».

С другой стороны государство понимает объективную необходимость развития малого бизнеса и, стремясь сохранить его, порой прибегает к исключительно формальной его оценке. Создается ситуация, при которой малых предприятий числится много, а эффективность их деятельности низкая. Такое положение следует исправлять, так как оно мешает конструктивному развитию рыночных отношений, поэтому исследование этой проблемы имеет исключительно важную роль для позитивного развития отечественной экономики.

К наиболее важным вопросам, требующим ответа относятся следующие: что происходит с количественным развитием малого бизнеса? Растет ли число малых предприятий, численность работающих в их сфере, объем продукции и услуг, выполненных ими? Ответы на указанные вопросы лежат в области формальной статистической информации, где умышленно завышается количество малых предприятий. Какова эффективность деятельности малых предприятий? Какова прозрачность их доходов? Какой должна быть степень вмешательства государства в деятельность малых предприятий?

Это лишь малая доля вопросов, требующих немедленного решения, а значит научных исследований.

РОЛЬ ВЫСШЕГО РУКОВОДСТВА В РЕСТРУКТУРИРОВАНИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

О.Н. Куришко

Научный руководитель – к.т.н., доцент *В.И. Тамбовцев*
Белорусский национальный технический университет

За последнее время практически ни одно предприятие не смогло избежать болезненной процедуры реструктурирования. Промедления и попытки избежать данной процедуры привели к исчезновению многих компаний. Реструктурирование – задача сложная и комплексная, поэтому, как и любое серьёзное изменение связано с риском. Следовательно, моя тема является весьма актуальной. В данном случае важен позитивный подход к реструктурированию вместо концентрации внимания на проблемах, а именно поиск достижений, опора на веру и энтузиазм. Высшее руководство должно адекватно оценивать трудности, связанные с реструктурированием, принимать новый стиль руководства, новую реальность. Главная задача руководителей заключается в способности ясно видеть будущее организации, чтобы весь персонал действовал как высокоорганизованная спортивная команда. Должно присутствовать понятие корпоративного духа. Руководитель вынужден играть роль лидера и тренера, мотивировать работников, вдохновляя их собственным примером. Все имеют право на ошибку, но не на повторение тех же ошибок.

В процессе реструктурирования должен иметь место инновационный подход, а именно руководитель

- смотрит в будущее;
- доверяет интуиции;
- вызывает желание действовать;
- строит отношение на доверии;
- вовлекает в процесс труда «всего» человека;
- рассматривает риск как необходимость;
- стимулирует инновационные решения;
- формирует образы и зажигает людей.

Персонал очень чувствителен к отношению руководства к инновациям и если заметит негатив или равнодушие, то инновация обречена на провал. Поэтому можно прибегнуть к помощи неформального лидера.

В процессе реструктурирования должна иметь место причастность и полная вовлечённость персонала в проектирование и осуществление организационных изменений. В данном случае роль руководства не столько проектировщиком нововведений, сколько создателем благоприятной инновационной среды. На данном этапе основная задача – сделать каждого работника инициатором и проводником изменений.

Источник получения руководителями ценных идей – беседы с коллегами и знакомство с опытом других предприятий. Поэтому метод бенчмаркинг (bench marking) становится популярным.

ОЦЕНОЧНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ В МАССОВОЙ ОЦЕНКЕ ЗЕМЕЛЬ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ

Д.А. Ритвинский

Научный руководитель – д.э.н., профессор *Б.И. Гусаков*
Белорусский национальный технический университет

В РБ действует Инструкция по кадастровой оценке земель населенных пунктов Республики Беларусь, утвержденная Комитетом по земельным ресурсам, геодезии и картографии при Совете Министров Республики Беларусь 30.05.2003 г.

Технология кадастровой оценки включает определение базовой стоимости земель населенного пункта, оценочное зонирование, оценку зон и участков.

Базовая стоимость – это средняя стоимость единицы площади земель в наиболее дорогой оценочной зоне населенного пункта.

Базовые стоимости земель сельских населенных пунктов Минского района определены по следующему алгоритму:

- анализ листинга продаж земельных участков и выбор типового земельного участка;
- определение средней рыночной стоимости 1 м^2 земельного участка;
- определение факторов оказывающих наибольшее влияние на стоимость типовых земельных участков и построение моделей оценки;
- проверка адекватности моделей статистическими показателями.

При использовании указанного алгоритма была произведена сортировка населенных пунктов по сельсоветам и определена выборка из 64 сельских населенных пунктов для дальнейших расчетов.

В результате анализа выборки выявлено два фактора, оказывающих наиболее сильное влияние на стоимость типовых земельных участков:

- расстояние от Минской кольцевой автомобильной дороги (МКАД);
- численность населения сельских населенных пунктов.

Эти факторы имеют различную степень влияния на стоимость земельных участков в зависимости от расположения населенного пункта относительно г. Минска. Для определения границы влияния факторов на стоимость земли использовался коэффициент эластичности стоимости земли от факторов.

При определении величин базовых стоимостей земель населенных пунктов, были использованы две модели оценки.

Проверка адекватности моделей проводилась с использованием основных статистических показателей.

В ходе проделанной работы получены следующие результаты:

1. Для определения базовых стоимостей земель сельских населенных пунктов, расположенных *до* 12 км от МКАД наиболее адекватной моделью является степенная модель оценки №1 (по расстоянию до МКАД).

2. Для определения базовых стоимостей земель сельских населенных пунктов, расположенных *после* 12 км от МКАД применяется степенная модель оценки №2 (по численности население).

ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИ РАЗРАБОТКЕ БИЗНЕС-ПЛАНОВ

Ю.Д. Грифонов

Научный руководитель – к.т.н., доцент *В.И. Тамбовцев*
Белорусский национальный технический университет

Переход к рыночным условиям хозяйствования коренным образом изменил пути совершенствования планирования и управления, плановые показатели по которым оценивается работа предприятия. Подчеркнута необходимость не только экономического, но и инженерного обоснования планов.

Установлено, что традиционные методики разработки бизнес плана не учитывают особенности технологии промышленного производства, роль бригады, как главного элемента системы управления.

Результаты анализа традиционных инструктивно-методических материалов по разработке бизнес-планов свидетельствуют о том, что в них не была предусмотрена вариантная проработка методов производства работ и связь с годовым оперативным планированием.

Комплексный подход к планированию требует использование сводного документа моделирующего деятельность организации в целом, включающего сводный календарный план, научно-обоснованные нормативы. Сводный календарный план (организационно-технологическая модель) позволяет моделировать работу предприятия в целом, на любой

промежуток времени (месяц, квартал, год, два года). Он основан на расписании движения бригад, чем обеспечивается оптимальное использование мощностей по трудовым ресурсам. Каждому структурному подразделению (включая бригаду) выдаются годовые и двухлетние планы, устанавливаются технико-экономические показатели.

В отличие от табличной (обезличенной) формы разработки бизнес-планов, график моделирует производственную программу предприятия, наглядно отображает движение ресурсов материальных, финансовых, трудовых.

Эффективность управления предприятием достигается за счет оптимизации технологической цепочки (на многовариантной основе) всех участвующих в процессе выпуска продукции структурных единиц и смежников.

График методом последовательного приближения позволяет оптимизировать такие функции управления, как планирование, организация, контроль, регулирование. Руководители предприятия могут своевременно принимать меры по ликвидации допущенных отклонений от плана.

Сводный календарный план, в отличие от традиционного подхода, позволяет потенциальным инвесторам, кредиторам быстрее вникнуть в суть проблемы и принять правильное управленческое решение по повышению эффективности работы предприятия и его структурных единиц.

Предлагаемый подход, не отрицая возможность расчета бизнес-плана в традиционной табличной форме, позволяет в ходе моделирования работы предприятия, максимально использовать экспертные оценки специалистов, учитывать структурные сдвиги в работе предприятия, широко использовать программное обеспечение.

ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА

Р.Г. Шекрота

Научный руководитель – д.э.н., профессор *Б.И. Гусаков*
Белорусский национальный технический университет

Цель исследования – проведение предварительной оценки инновационного проекта.

Беларусь в коммуникационной системе Париж – Москва может рассматриваться исходя из следующих позиций.

1. В качестве транзитного участка в мировой торговле.
2. В качестве транзитного участка и перспективной территории для осуществления инвестиций.
3. В качестве зоны гарантий торговых операций Запада и Востока.

Географическое положение Беларуси – залог потенциальной возможности реализации всех трех направлений.

Изначально должна быть сформулирована государственная идея участия Беларуси в проекте и перенесена в область политики.

Проведем предварительную оценку инновационного проекта (коммуникационная система Париж - Москва).

Первым этапом системы SWOT (силы слабости, возможностей, опасностей, тест) является анализ оценки жизнеспособности проекта.

Финансовый успех проекта обеспечивается следующими факторами:

- проект реализуется одновременно в развитых и развивающихся странах;
- западные страны еще долго будут нуждаться в российских сырьевых ресурсах, а Россия - в товарах развитых стран. Партнеры всегда найдут возможность расплатиться за транспортные услуги в твердой валюте, а импортно – экспортные операции всегда взаимовыгодны.

Все варианты участия Беларуси в проекте жизнеспособны.

Проведем тест транзитного участка.

Использовать Беларусь как транзитный участок возможно технически и привлекательно экономически как для западных, так и для восточных стран. Вместе с тем данный вариант

имеет и слабости финансового и социального характера.

Возможности новой коммуникационной системы обеспечат ускоренный транзит грузопотоков. Следует обратить внимание на то, что проекты будут реализовываться постепенно, по мере роста грузопотоков и, следовательно, не дадут сиюминутных выгод.

Проведем тест осуществления инвестиций.

Инвесторы прежде всего выявят, что можно извлечь из потенциала и способностей населения и существующей производственной базы. Зона коммуникационной системы включает 16 административных районов. В городах зоны сосредоточена почти половина промышленного потенциала Беларуси.

В данном случае более реальными представляются портфельные инвестиции, однако имеются некоторые ограничения. В частности, мировая практика показывает, что нельзя одновременно получать финансовые и социальные выгоды.

Проведем тест зоны гарантий.

Экономика Беларуси нуждается в государственной идее. По мнению аналитиков, Беларусь могла бы стать восточной Швейцарией. Сейчас Россия и западные страны платят большие деньги за обеспечение безопасности торговли. Нужна буферная зона гарантий торговых операций. У Беларуси есть реальная возможность стать такой буферной зоной.

Таким образом, создание коммуникационной системы Париж – Москва дает Беларуси поистине исторический шанс.

ОСНОВНЫЕ ПРИЕМЫ АНАЛИЗА РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

А.Р. Янковский

Научный руководитель – *В.А. Дерябина*

Белорусский национальный технический университет

Рынок недвижимости является менее совершенным рынком по сравнению с другими секторами рыночной экономики, что определяет особую важность его анализа при принятии экономических решений, с другой стороны, рынок недвижимости отличается рядом факторов, которые затрудняют его анализ.

Понятие «анализ рынка недвижимости» в наиболее общем значении этого слова представляет собой целенаправленное исследование рынка, включающее в себя следующие цели: анализ и прогноз состояния рынка, ценовой ситуации, доступности и ликвидности объектов, эффективность инвестиций.

Вне зависимости от конкретной цели исследования достоверность полученных в его ходе результатов во многом зависит от качества и достоверности исходной информации, которая может быть получена как в ходе разового изучения состояния и тенденций развития рынка, так и на основе мониторинга рынка – непрерывного, длительного наблюдения за рынком с широким охватом отслеживаемых параметров.

Мониторинговые приемы изучения рынка имеют существенное преимущество, поскольку дают обоснованную картину функционирования рынка, однако обладают и не менее существенным недостатком, поскольку требуют весьма серьезных финансовых затрат и организационных усилий.

Результатом этого этапа является получение максимально достоверной информации, непосредственно характеризующей состояние рынка. На основе собранной информации проводится ее обобщение, позволяющее выявить тенденции в развитии рынка.

Следующим шагом в исследовании рынка является определение меры происходящих на рынке изменений, их количественная оценка. Одним из широко используемых для этого, в процессе общего анализа рынка приемов, является выведение индексных показателей.

Эти показатели могут быть разделены на две группы: ценовые и неценовые. Ценовые показатели представляют собой некоторую количественную оценку экономического явления в денежных единицах. Неценовые показатели могут быть выражены в виде доли (процентов) количественной оценки в единицах изменения исследуемого объекта, отношения.

Следующей системой группировки выступаем разделение показателей на комплексные (описывающие весь рынок в целом) и секторные (описывающие тенденции, складывающиеся на отдельных секторах этого рынка). В качестве примера комплексных показателей можно привести: квартирный индекс БОО, показатель структуры рынка и комплексный ценовой индекс по спросу.

Квартирный индекс БОО выступает ключевым показателем исследования рынка квартир. Он относится к группе ценовых индексов и представляет собой комплексную оценку цены квадратного метра общей площади по предположению в долларах США.

Показатель структуры рынка отражает фактическое превышение предложения над спросом в абсолютных величинах. Данный показатель относится к группе неценовых показателей рынка и выражен в виде отношения.

Индексный метод весьма полезен при анализе рынка недвижимости. Однако важно грамотное его применение. Так как сам по себе индекс не может показать, что же повлияло на ту или иную его динамику, необходимо выявить обстоятельства, вызывающие те или иные изменения.

Анализ тенденций, складывающийся на рынке недвижимости, является одним из самых важных для определения текущей экономической ситуации будущих изменений, связанных с инвестированием, притоком денежной массы в регион.

МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ ЖИЛИЩНОЙ СФЕРЫ: ПРОБЛЕМЫ ПОСТРОЕНИЯ

С.А. Шимановский

Научный руководитель – к.э.н., профессор *Л.И. Поддерезина*
Белорусский национальный технический университет

В основе механизма функционирования экономической системы лежит совокупность инструментов, направленных на реализацию её функций. Для механизма функционирования рынка недвижимости жилищной сферы такими функциями являются воспроизводство, эксплуатация и перераспределение жилья. Основной вопрос в проводимом исследовании заключается в том, что понимать под инструментами механизма и каким образом они взаимосвязаны для реализации функций механизма рынка недвижимости в условиях переходной экономики.

Описание механизма функционирования рынка недвижимости жилищной сферы в научной литературе дано недостаточно чётко. Стремление описать основные черты механизма просматривается, в частности, в модели жилищной сферы (жилищной цепочки) [1, с.26-35], в «социентальном» механизме функционирования жилищной системы и схеме взаимодействия между агентами на жилищном рынке Великобритании], модели взаимодействия рынков жилищного фонда и жилищных услуг, фильтрационной модели рынка жилья.

Исследование представленных моделей позволяет выявить ряд недостатков, которые не позволяют построить модель рынка, отвечающую условиям переходной экономики. К основным недостаткам представляется отнести следующие: грани между функциями механизма размыты; нет указания на инструменты, направленные на реализацию функции; отсутствует учёт специфики переходной экономики при становлении рыночных отношений в жилищной сфере (отсутствие или неразвитость ряда рыночных институтов, слабость платёжеспособного спроса населения, сохранение сильной позиции государства в жилищной сфере).

При построении модели механизма функционирования рынка недвижимости жилищной сферы, по мнению автора, представляется возможным усилить разработанные выше упомянутыми исследователями модели за счёт определения на первоначальном этапе инструментов, направленных на реализацию отдельных функций, и взаимосвязей между ними. Такими инструментами, по мнению автора, выступает совокупность рынков: земельный, строительный, финансовый, коммунальных услуг, жилищных услуг, жилищного фонда, связанных с рынком недвижимости жилищной сферы. Далее для определения взаимосвязи

между инструментами представляется возможным воспользоваться схемой жизненного цикла жилья. В результате, в модели механизма функционирования наблюдается постепенное включение функций воспроизводства, эксплуатации и перераспределения, при реализации которых задействуются определённые группы инструментов механизма и возникают связи между ними. На выходе каждой функции жильё приобретает определённые потребительские свойства, соответствующие стадии жизненного цикла жилья (от проекта и строительства жилья до его сноса и высвобождения земельного участка). В действительности механизм не ограничивается сносом жилья и высвобождением земельного участка, а циклично повторяется, представляя собой непрерывный социально-экономический процесс обеспечения удовлетворения потребности в жильё.

По сравнению с вышеупомянутыми моделями, предложенную автором модель механизма функционирования рынка недвижимости жилищной сферы отличает: во-первых, чёткость определения инструментов механизма функционирования; во-вторых, отражение взаимосвязей как между инструментами в пределах реализуемой функции, так и между функциями в процессе жизненного цикла жилья.

Литература:

1. Жилищная политика местных властей: уроки западноевропейского опыта и реформы в России. – СПб: «Наука», 1998.

СЕРТИФИКАЦИЯ КАК ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВА ТУРИСТСКИХ УСЛУГ

М.Л. Акопян

Научный руководитель – к.ист.н. *Л.М. Гайдукевич*
Белорусский государственный университет

Международный туризм во второй половине XX века стал одним из наиболее динамичных секторов мировой экономики. Высокие темпы его развития, большие объемы валютных поступлений активно влияют на различные сектора экономики, что способствует формированию собственной туристской индустрии. Помимо роста туристской активности и увеличения доходов от международного туризма меняется роль государственного регулирования туристской деятельности. Именно стандартизация и сертификация являются одним из наиболее действенных способов государственного контроля над качеством и безопасностью предоставляемых потребителю туристских услуг.

На сегодняшний день в сфере туризма действует добровольная сертификация. Единственный ГОСТ, который обязаны соблюдать турфирмы, несмотря ни на что, - это ГОСТ 28681.3-95 о безопасности туристов и экскурсантов. Добровольная сертификация услуг проводится по инициативе туристской компании в случаях, если исполнителю услуги необходимо иметь подтверждение третьей стороны, что оказываемая им услуга соответствует установленным требованиям, а также если потребителю услуги требуется подтверждение, что предоставляемая ему услуга соответствует декларированным потребительским характеристикам. При проведении сертификации услуг предусматриваются следующие этапы: представление заявителем в орган по сертификации заявки на проведение сертификации услуг и материалов, прилагаемых к ней; анализ заявки и идентификация заявленных услуг; предварительная оценка услуг; проведение проверки; сертификация системы качества предприятия, предоставляющего услуги; анализ результатов проверки, регистрация и выдача заявителю сертификата соответствия, а также соглашения по сертификации; инспекционный контроль за сертифицированными услугами и системой качества предприятия, предоставляющего услуги; приостановление или отмена действия сертификата соответствия и соглашения по сертификации; продление срока действия сертификата соответствия; информация о результатах сертификации; рассмотрение жалоб.

Стандартизация и сертификация в области туризма необходимы, поскольку это - два основных рычага для улучшения качества туристического продукта. Сертификация защищает как клиента, так и турфирму: клиента - вынуждая турфирму четко и в полном объеме

выполнять все установленные законами и другими нормативными актами правила и нормы оказания услуг с тем, чтобы клиент за свои средства получал качественное обслуживание; турфирму - путем применения законов и нормативных актов, не дающих туристу возможность найти недостатки в обслуживании и выдвинуть против турфирмы обоснованные претензии.

В настоящее время в Республике Беларусь идет процесс становления и внедрения системы сертификации туристских и гостиничных услуг.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Н.В. Войтехович

Научный руководитель – *Т.Д. Сорокина*

Белорусский национальный технический университет

Для нормального функционирования любого предприятия необходимо наличие определенных средств. Основные фонды, которые участвуют в процессе производства, являются основой деятельности фирмы. Всё это и свидетельствует об актуальности данной темы. Основные фонды промышленного предприятия представляют собой совокупность материально-вещественных ценностей, созданных общественным трудом, длительно участвующих в процессе производства в неизменной натуральной форме и переносящие свою стоимость на изготовленную продукцию по частям по мере износа. Существует ряд признаков, по которым ведётся классификация средств труда (по характеру участия в сфере материального производства, по своему составу, в зависимости от непосредственного участия в производственном процессе, по степени использования, в зависимости от имеющихся прав на объекты).

Находящиеся на предприятиях основные фонды постепенно изнашиваются, физически и морально. Износ и амортизация не являются тождественными понятиями. Амортизация в денежной форме выражает износ основных фондов. Существует классификация методов начисления амортизации. Их можно разделить на *обычную* и *ускоренную* амортизацию.

На каждом предприятии ведётся оценка и учёт основных фондов, как в денежном, так и в натуральном выражении, что даёт возможность рассчитать ряд показателей, позволяющих судить о рациональности и экономичности использования средств труда.

Для обобщающей характеристики интенсивности и эффективности использования основных средств используют следующие показатели:

Фондоотдача характеризует эффективность использования основных производственных фондов и измеряется количеством продукции, приходящейся на данную величину основных фондов.

Фондовооружённость измеряется отношением стоимости фондов к затратам живого труда (численность работников).

Фондоёмкость - стоимость основных производственных фондов на единицу объёма производства продукции. Снижение фондоёмкости означает рост эффективности воспроизводства и использования основных производственных фондов.

Динамика основных фондов характеризуется всеми показателями динамики и коэффициентом поступления. Проанализируем их:

Коэффициент поступления определяется отношением стоимости поступивших основных фондов к общей стоимости основных фондов на конец отчётного периода.

Коэффициент обновления определяется отношением стоимости новых поступивших основных фондов к полной первоначальной (восстановительной) стоимости основных фондов на конец отчётного периода.

Коэффициент выбытия определяется отношением стоимости выбывших основных фондов к общей стоимости основных фондов на начало отчётного периода.

Коэффициент ликвидации определяется отношением стоимости ликвидированных основных фондов к общей стоимости основных фондов на начало отчётного периода.

Характеристика технического состояния основных фондов осуществляется по средствам анализа процентов износа и годности.

Анализ этих показателей позволяет выявить пути улучшения и повышения

эффективности использования основных фондов. Это может быть достигнуто благодаря увеличению интенсивности использования производственных мощностей и основных фондов; и повышению экстенсивности их нагрузки.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

Н.А. Горелова

Научный руководитель – д.э.н., профессор *А.И. Рубахов*
Брестский государственный технический университет

В условиях формирования рыночных отношений можно выделить некоторые тенденции в развитии экономического потенциала Республики Беларусь. Во-первых, это преобладание спроса на относительно небольшие партии продукции с различными внутренними модификациями, адаптирующими ее к конкретным условиям потребления. Следовательно, возникает противоречие между желаниями производителей – в основном крупных предприятий, стремящихся унифицировать продукцию для достижения экономии затрат – и требованиями потребителей. С другой стороны, малый бизнес, который может удовлетворить возникающий спрос, не имеет достаточно финансовых возможностей для инновационной деятельности. Поэтому уровень инновационной активности крупных предприятий превышает аналогичный показатель малых и средних, в отличие от промышленно развитых стран.

Совершенно очевидно, что назрела необходимость стимулировать развитие высокотехнологичных производств, основанных на отечественных научно-технических разработках, которые способны обеспечить конкурентные преимущества белорусским компаниям в ближайшей и долгосрочной перспективе. А так как именно малый бизнес логически завершает процесс реструктуризации государственного сектора, помогает ему выйти на уровень специализации и кооперации, соответствующий современной системе организации производства в мире, то необходимо уделить большое внимание инновационной деятельности малых и средних предприятий.

В Программе социально-экономического развития страны на 2001-2005 гг. поставлена задача «превратить малый и средний бизнес в активно формирующееся звено интенсивно развивающейся экономики», довести его долю в общем объеме выручки от реализации по народному хозяйству до 25 %, то есть фактически увеличить более, чем в два раза. Одним из способов стать производителем новейшего продукта, а не шаблонного, для малых и средних предприятий Республики Беларусь является узкая специализация на одном-двух продуктах с использованием лицензий и патентов на только появившиеся технологии и продукты. Здесь малый бизнес, как правило, сталкиваются с недостаточной информационной базой. В нашей республике нет специализированных институтов, занимающихся этой проблемой. Решением может стать вовлечение ВУЗов страны в данный процесс.

Приоритетной стратегией поведения фирм в условиях жесткой конкуренции должна стать стратегия повышения качества товаров и экономии ресурсов у их потребителей. К принципам рационализации данных процессов можно отнести следующие: правовая регламентация управления; совершенствование системы менеджмента; применение маркетингового подхода; ориентация деятельности на качество; инновационный характер развития; подбор команды профессионалов; адаптивность к внешней и внутренней среде; применение научных подходов к управлению; обеспечение сопоставимости управленческих решений по уровню качества, объему, степени неопределенности ситуации и другим факторам; информативность управления; восприимчивость управления; автоматизация управленческих процессов по всем функциям; стимулирование; оперативность управления; рациональное сочетание методов управления. Эффективность инновационной деятельности фирмы во многом определяется рациональностью структуры и организованностью ее функционирования. Эти положительные параметры системы могут быть обеспечены только при соблюдении перечисленных принципов рационализации структур и процессов.

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В.А. Данилов

Научный руководитель – к.т.н. *В.И. Тамбовцев*
Белорусский национальный технический университет

Финансовые ресурсы коммерческого предприятия, часто ограниченные в настоящее время по отношению к возможности их использования, разделяют на внутренние и внешние.

Основные источники финансовых средств коммерческого предприятия разделяются на источники средств долгосрочного и краткосрочного назначения. Состав финансового капитала коммерческого предприятия, являющегося одним из источников покрытия потребностей в финансовых ресурсах, разделяется на собственный капитал и заемный капитал.

Основными источниками финансирования являются собственные средства. Собственный капитал включает уставный капитал, накопленные предприятием средства, в том числе резервный капитал, а так же средства целевого финансирования, поступившие в виде ассигнований, дотаций, благотворительных взносов, пожертвований др.

К основным источникам заемных средств предприятия относятся:

- государственные кредиты, кредиты региональных органов;
- долгосрочные кредиты банков;
- средства от продажи облигаций и других ценных бумаг;
- кредиторская задолженность.

Финансовые средства краткосрочного назначения также могут быть как собственными, так и заемными. Собственные средства коммерческого предприятия для покрытия краткосрочных потребностей составляют выручка от реализации и внереализационные доходы, устойчивые пассивы, выручка от реализации имущества. В составе выручки наибольшее значение в отношении направлений использования имеют прибыль и амортизационные отчисления. Использование иных средств ограничено нормативными документами по начислению налогов, выплате заработной платы, оплате счетов и др. Источниками собственных финансовых ресурсов являются также средства от финансовой деятельности предприятия. Часть этих средств, состоящая из поступлений от размещения акций на первичном рынке, образует финансовый капитал. Другая часть средств, образуемая дивидендами и процентами по ценным бумагам других предприятий и государства, страховых вознаграждений, и др., может использоваться как источник средств краткосрочного назначения.

Основными видами заемных средств краткосрочного назначения являются краткосрочные кредиты банков и иных кредитных организаций и коммерческие кредиты, оформленные в виде простых векселей.

При рассмотрении движения финансовых потоков и определения потребности коммерческого предприятия в финансовых ресурсах необходимо определить цели и период (краткосрочный или долгосрочный) использования финансовых средств, их количество, источники (внутренние или внешние), затраты на уплату долгов и др. При определении рациональных источников получения финансовых средств большое значение имеют также применяемые формы расчетов и виды платежей.

ВНЕДРЕНИЕ ОПЕРАТИВНОГО ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

К.И. Караченцев

Научный руководитель – к.э.н. *Ф.Б. Марголин*
Гродненский государственный университет имени Янки Купалы

Целью исследования является представление подхода к построению оперативного финансового менеджмента. Данный подход опирается на *два основных принципа*. Во-первых, оперативный финансовый менеджмент рассматривается, как часть комплексной системы

управления финансами предприятия. Во-вторых, финансовый менеджмент рассматривается, как управление процессами. Первоочередной целью оперативного управления финансами является поддержание необходимого для осуществления расчетов уровня абсолютной ликвидности. Должен быть сведен к минимуму риск возникновения ситуации, в которой финансовые менеджеры окажутся неготовыми к внезапно возникающим «провалам», когда обязательства предприятия не могут быть своевременно погашены из-за недостатка платежных средств. Поэтому построение системы оперативного управления финансами, как показывает практика, является задачей первостепенной важности, как для проблемного предприятия, столкнувшегося с недостатком денежных поступлений, так и для успешно развивающегося бизнеса, которому требуется надежная защита от хозяйственных рисков и получение максимального эффекта от использования денежных средств.

Система оперативного финансового менеджмента выполняет пять взаимосвязанных функций:

планирование поступлений, расходов и остатков платежных средств в краткосрочной перспективе (до одного месяца);

исполнение намеченных планов оплаты расходов;

учет возникающих и погашаемых обязательств, движения и остатков платежных средств;

контроль исполнения планов по возникновению и погашению обязательств и расходованием платежных средств;

план-факт анализ данных о движении обязательств и платежных средств и выявление причин отклонений.

Система оперативного управления финансами должна включать в себя следующие основные подсистемы и элементы:

Оперативное планирование поступлений и платежей. Инструментами служат заявки ответственных распорядителей, платежный календарь и дневной план платежей.

Система ответственных распорядителей, в отношении которых устанавливаются лимиты расходования платежных средств.

Система приоритетов платежей, используемая для балансирования платежного календаря и ранжирования платежей в дневном плане.

Механизм согласования и утверждения платежей и корректировки платежного календаря.

Процедуры контроля состояния лимитов ответственных распорядителей.

Система оперативного учета возникновения и погашения обязательств.

Совокупность регламентных документов по оперативному управлению финансами.

Хотелось бы особо выделить две проблемы при разработке и внедрении системы оперативного финансового менеджмента на практике: недостатки планирования на более высоком уровне управления и противодействие персонала.

1. Неполноценная система финансового планирования на тактическом уровне, либо ее полное отсутствие.

2. Противодействие со стороны сотрудников предприятия.

Привлечение внешних консультантов позволяет существенно сократить сроки создания и внедрения системы оперативного управления финансами на предприятии и обеспечить более высокое качество проработки ее элементов, в особенности – регламентного обеспечения.

ОФФШОРЫ: СХЕМЫ И ПРИЧИНЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

А.В. Круглова

Научный руководитель – к.э.н. *Е.Л. Давыденко*

Белорусский государственный университет

Оффшорные юрисдикции: государства, территории с минимальным уровнем налогообложения («полуоффшорные») или его отсутствием. Регистрация и юридическое сопровождение кампании с юрисдикцией в такой зоне осуществляется через уполномоченную секретарскую фирму на основании специальных доверенностей. Для открытия собственного

оффшора необходимо ваше желание и несколько возможных названий фирмы, а также уплата регистрационного взноса. Конечно, можно купить и уже существующий оффшор, но в таком случае необходимо получить документальное свидетельство того, что фирма в период своего существования не осуществляла никакой деятельности, и не имеет на момент ее покупки никаких обязательств. Обычно покупка уже существующего оффшора осуществляется при необходимости проведения сделок или платежей прошедшими числами. В дальнейшем для поддержания «хорошего состояния» (goodstanding status) придется вносить ежегодный взнос, а в некоторых случаях предоставлять годовые отчеты установленной формы, что для вас за определенную плату сделает ваша секретарская компания.

Где лучше? Выбор места регистрации оффшорной компании, прежде всего, зависит от вида деятельности: торгово-посреднические, холдинги, компании финансового профиля, фирмы по найму персонала. А также от предполагаемой схемы работы компании, объема сделок, требований к уровню развития финансовой инфраструктуры оффшорной зоны, наличия гарантий секретности деятельности.

В настоящее время, в связи с усилением борьбы с уклонением от уплаты налогов и отмыванием денег (как со стороны международных организаций, так и государственных контролирующих учреждений стран всего мира) наиболее простая и наименее затратная схема «оффшор — материнская компания» уходит в прошлое. На ее место приходят все более усложненные схемы работы через несколько оффшоров, а также «презентабельные» дочерние компании, представительства, юридические компании в странах с «нормальным» уровнем налогообложения.

Основные причины использования оффшорных компаний: высокий уровень налогов и валютные ограничения в стране расположения материнской компании.

Собственная оффшорная фирма, помимо планирования и оптимизации налогообложения, также обеспечивает: доступ к мировому финансовому рынку (в том числе срочному финансовому рынку: что при необходимости позволяет, например, снизить или ликвидировать валютные риски с помощью таких валютных производных инструментов как валютные фьючерсы, опционы, свопы); конфиденциальность (возможность работы через номинальных владельцев и управляющих); секретность деловой и финансовой информации.

С другой стороны, деятельность компании, зарегистрированной на территории, попавшей в «черные» (или не попавшей в «белые») международные и местные списки оффшорных зон, вызовет интерес контролирующих организаций, что повлияет на уровень налогообложения ее деятельности. Со стороны международных организаций контроль оффшорных территорий и государств осуществляется такими учреждениями как ОЭСР (налогообложение, экономические вопросы) и ФАТФ (борьба с отмыванием денег).

В Республике Беларусь любой перевод средств на оффшорную компанию (законодательством установлен соответствующий список оффшорных государств и территорий) облагается «оффшорным сбором» в размере 15 %. Для избежания уплаты такого сбора достаточно просто выбрать оффшорную зону, не попавшую в «черный» список. Потому можно говорить о том, что целенаправленный и постоянный контроль оффшорных компаний и их деятельности в Республике Беларусь не осуществляется.

ЛИЗИНГ КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

С.П. Тесля

Научный руководитель – к.ф-м.н. *Ю.Э. Белых*

Гродненский государственный университет имени Янки Купалы

Последние пятьдесят лет в мире наблюдается возникновение компаний и технологий, предоставляющих нетрадиционные услуги, помогающие эффективнее строить бизнес, снижать риски, оптимизировать бизнес процессы. Данное явление не обошло стороной и такую сферу как управление персоналом.

О размере рынка лизинговых услуг в мире можно судить исходя из того, что ежегодно число компаний, специализирующихся на кадровом лизинге, увеличивается в 1,5 раза. Суммарный оборот данных компаний превышает 60 млрд. долларов в год. Ежегодный оборот самой крупной на этом рынке международной компании Manpower оценивается более чем в \$4 млрд. [1]

Аренда специалистов - это основная статья дохода зарубежных компаний, специализирующихся на трудоустройстве. При этом охвачены практически все категории персонала, за исключением, пожалуй, высшего управленческого звена и некоторых других категорий. Категории персонала, используемые в лизинговых операциях, безусловно, отражают уровень развития кадровых услуг и организации управления персоналом в целом. [2]

По оценкам экспертов Kelly Services, в России в 2003 г. будет оказано услуг по предоставлению временного персонала на \$80 млн. Причин роста спроса несколько. Одна из них - постепенная легализация зарплат (серые зарплатные схемы исключены при найме временного персонала) и, как следствие, появление российских заказчиков. И хотя их доля по-прежнему не превышает 10% от общего объема заказов, рекрутеры возлагают основные надежды именно на российские компании. По данным Kelly Services, в Соединенных Штатах 81% компаний пользуется услугами временного персонала. Рекрутеры надеются, что и в России эта услуга станет очень популярной. [3]

Вторая и наиболее важная причина роста этого сектора услуг - повышение спроса со стороны промышленников. По данным Kelly Services, основной спрос на временный персонал идет со стороны производителей товаров широкого потребления - 38% заказчиков, на втором месте банки - 18%, далее консалтинг - 12% и автомобилестроение - 10%. [3]

Следует заметить, что пока перечисленные услуги рекрутеров востребованы в основном западными компаниями, работающими на российском рынке. Для них и вывод персонала за штат, и представительство в компании клиента - вещи вполне привычные, они пользовались ими и раньше в своей стране, не собираются отказываться и сейчас.

В нашей республике существует всего лишь несколько фирм, которые оказывают подобные услуги. Однако это дело времени. По мнению специалистов Kelly Services, белорусские предприятия уже начинают проявлять интерес к подобным услугам. Преимущества лизинга персонала очевидны. Прогнозируемый рост данного сектора услуг в ближайшем будущем рекрутеры напрямую связывают с возрождением и развитием промышленности, розничных сетей, а также крупных белорусских предприятий, в первую очередь производственных.

В докладе более подробно представлен анализ зарубежного опыта использования лизинга персонала, а также прогнозы и перспективы развития данного вида деятельности в Республике Беларусь.

Литература:

1. <http://www.hro.ru/php/hrm/index.php3?art0010>
2. <http://www.kvadrat.net:8100/stat9.phtml>
3. <http://www.sostav.ru/statia/marketing/mark1-050803>

СПЕЦИФИКА СВОБОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ «ГОМЕЛЬ-РАТОН»

Г.И. Мещенкова

Научный руководитель – к.ист.н. *Ю.А. Лепешков*

Белорусский государственный университет

Свободная экономическая зона «Гомель-Ратон» представляет собой часть территории Республики Беларусь с точно определенными границами, установленными решением Гомельского облисполкома, на которой вводится и действует специальный правовой режим налогообложения, валютного, таможенного и иного регулирования.

Целями СЭЗ являются привлечение отечественных и иностранных инвестиций для создания и развития производств, основанных на новых и высоких технологиях, обеспечение

благоприятных условий для экономического развития гомельского региона. Резидентом СЭЗ может быть белорусское и (или) иностранное физическое или юридическое лицо, зарегистрированное администрацией СЭЗ в установленном законом порядке.

Регистрация субъектов хозяйствования в качестве резидентов СЭЗ осуществляется на конкурсной основе. Необходимым условием для регистрации субъекта хозяйствования в качестве резидента СЭЗ является договор с администрацией об условиях хозяйственной деятельности на территории СЭЗ. Для вновь создаваемых на территории СЭЗ предприятий, в том числе предприятий с иностранными инвестициями, регистрация в качестве резидентов этой зоны является одновременно их государственной регистрацией. Резиденты СЭЗ не имеют права осуществлять виды деятельности, указанные в п.26 Положения о свободной экономической зоне «Гомель-Ратон». На территории СЭЗ деятельность субъектов хозяйствования, не являющихся ее резидентами, осуществляется в общем порядке. Такие субъекты не имеют установленных действующим законодательством для резидентов СЭЗ прав и льгот.

Привлекательность специального правового режима СЭЗ для потенциального инвестора заключается, прежде всего, в льготном налогообложении.

Для резидентов СЭЗ устанавливается ограниченный перечень уплачиваемых ими налогов и сборов.

По ряду налогов резидентам СЭЗ предоставляются преференции по сравнению с общереспубликанским налоговым режимом.

Кроме того, для резидентов СЭЗ действительны льготы, предусмотренные налоговым законодательством Республики Беларусь для обычных субъектов хозяйствования.

Прибыль, полученная резидентами СЭЗ за счет реализации продукции (работ, услуг) собственного производства освобождается от обложения налогом сроком на 5 лет с момента ее объявления, включая первый прибыльный год.

Облагаемая налогом прибыль уменьшается на прибыль, фактически направленную на инвестиции в Республику Беларусь.

На продукцию (работы, услуги) собственного производства резидентов СЭЗ не устанавливаются квоты и не вводится лицензирование при вывозе ее на остальную часть таможенной территории Республики Беларусь, а также за ее пределы, за исключением товаров, по которым Республика Беларусь имеет международные обязательства.

Для расчетов в СЭЗ может использоваться валюта Республики Беларусь и конвертируемая национальная валюта иностранных государств.

Привлечение иностранного инженерно-технического и управленческого персонала резидентами СЭЗ не ограничивается.

Иностранным работникам гарантируется беспрепятственный перевод за границу доходов, полученных ими на территории СЭЗ.

На территории СЭЗ действует упрощенная система въезда, выезда и пребывания иностранных граждан и лиц без гражданства.

Защита инвестиций на территории СЭЗ гарантируется международными соглашениями Республики Беларусь и Законами Республики Беларусь «Об инвестиционной деятельности в Республике Беларусь», «Об иностранных инвестициях на территории Республики Беларусь».

На территории СЭЗ иностранные инвестиции не могут быть национализированы, реквизированы, изъяты, захвачены, принудительно куплены либо взяты или подвергнуты другим действиям, эквивалентным по последствиям и ведущим к лишению иностранного инвестора его права собственности либо контроля или существенного преимущества его инвестиций, кроме как по решению суда.

После уплаты налогов и сборов иностранным инвесторам в отношении принадлежащих им доходов, полученных от использования их инвестиций, гарантируется использование их на цели инвестирования и реинвестирования, на покупку товаров на территории Республики Беларусь.

Иностранным инвесторам гарантируется использование их доходов и на покупку другой валюты на внутреннем рынке Республики Беларусь.

Иностранным инвесторам гарантируется беспрепятственный перевод доходов в валюте в страну прохождения инвестиций или любую другую.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СПУТНИКОВОЙ СВЯЗИ

Ф.К. Мурадов

Научный руководитель – к.ист.н. *Ю.А. Лепешков*
Белорусский государственный университет

Использование искусственных спутников Земли является одним из многочисленных видов практического, прикладного характера космической деятельности государств. Соответственно, все основные принципы международного космического права распространяются и на этот вид космической деятельности.

Среди источников правового регулирования следует особо выделить документы и решения Международного союза электросвязи (МСЭ). Первая Международная конвенция по вопросам спутниковой связи была принята в Париже 17 мая 1865 20-ю государствами. Тогда же был основан МСЭ, являющийся специализированным учреждением ООН.

Среди многосторонних договоров, регламентирующих прикладную деятельность в области спутниковой электросвязи, следует выделить межправительственные соглашения о создании глобальных и региональных организаций спутниковой связи - ИНТЕЛСАТ (1971 г), ИНТЕРСПУТНИК (1971 г), НМАРСАТ (1976), АРАБСАТ (1976 г), ЕВТЕЛСАТ (1982 г), РАСКОМ(1992 г).

Современные тенденции коммерциализации и приватизации в области спутниковых коммуникаций привели к новой категории международно-правовых документов-соглашений между правительствами и частными компаниями, например, соглашение ИНТЕРСПУТНИКА с корпорацией "Локхид Мартин" от 15.04. 1997 г.

ООН занимается вопросами спутниковой связи через свой Комитет по космосу и его Научно-технического и Юридического подкомитета. Одним из наиболее сложных вопросов на протяжении многих лет рассматриваемых в специально созданной Комитетом по космосу Рабочей группе, было непосредственное телевизионное вещание(НТВ)

После около 10 лет работы группы и самого Комитета Генеральная Ассамблея ООН одобрила резолюцию 37/92 "Принципы использования государствами искусственных спутников Земли для международного непосредственного вещания" от 10.11.1982г.

В 90-е годы широкое распространение получили малые космические аппараты Дистанционного зондирования Земли (ДЗЗ) (до 500кг).Они разрабатывались как правило частными фирмами с максимальным использованием опыта создания военных спутников. Впервые проблема использования спутников для ДЗЗ была поставлена на Конференции ЮНИСПЕЙС-1 в 1968г. Затем ей занялся Комитет ООН и лишь через 15 лет удалось завершить процесс согласования позиций различных государств. Путем консенсуса "Принципы, касающиеся ДЗЗ из космоса" (всего в документе их 15) были одобрены в Юридическом подкомитете, и затем на Генеральной Ассамблее ООН в форме резолюции 41/65 от 3.11.1968г.Сами принципы по содержанию повторяют действующие нормы международного права или положения действующих договоров. В них определяется предмет регулирования ДЗЗ из космоса, метод и преследуемые цели. Однако главная проблема, по которой велась дискуссия в течение 15 лет касается правового режима ДЗЗ из космоса и распространения данных. Представители развивающихся государств считали, что режим деятельности по ДЗЗ должен определяться суверенитетом стран над своими природными ресурсами. Исходя из этого они доказывали право зондируемого государства контролировать исследования из космоса, его природных ресурсов, включая право разрешать или запрещать такое исследование. Одобренные принципы не содержат положений о разрешительном порядке зондирования, территории стран. Они базируются на действующих нормах МП и отображают общепризнанную практику государств в области дистанционного зондирования.

Использование искусственных спутников для целей глобальной метеорологии до сих пор не вызвало серьезных правовых проблем, в первую очередь потому, что в результатах исследований одинаково заинтересованы все страны. Кроме того, в связи с коммерциализацией космической деятельности возникает все большая необходимость модернизации существующих норм международного космического права.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТИТУТЫ (МВФ И ВСЕМИРНЫЙ БАНК)

О.А. Бершвили

Научный руководитель – *Т.А. Морозова*

Белорусский национальный технический университет

Общеизвестно, что одной из важнейших характерных черт современного мирового процесса является всесторонняя интернационализация хозяйственной жизни, тесно связанная со стремительным научно-техническим прогрессом.

Интернационализация производства и капитала, транснационализация экономики, резкое усиление влияния национальных хозяйств друг на друга, возрастание степени взаимозависимости деловой конъюнктуры в различных странах – все это потребовало формирования механизма межгосударственного регулирования мирового хозяйства.

Важное место в системе институциональных структур регулирования мировой экономики и мирохозяйственных связей занимают международные финансовые институты, в первую очередь Международный валютный фонд (МВФ) и Всемирный банк.

Одной из наиболее важных сфер деятельности этих организаций является предоставление займов. Всемирный банк использует два основных вида кредитных институтов: инвестиционные и системные займы на структурную перестройку. Инвестиционные займы обеспечивают финансирование разнообразных видов деятельности, направленных на создание материальной и социальной инфраструктуры, необходимой для снижения уровня бедности и достижения устойчивого развития. В рамках системных займов на структурную перестройку странам, нуждающимся во внешнем финансировании, предоставляются быстро используемые средства для поддержания структурных реформ в каком-либо секторе или в экономике в целом. Такие займы выделяются на цели проведения реформ и институциональных преобразований, необходимых для создания условий, способствующих устойчивому и социально-справедливому экономическому росту.

Финансовые ресурсы МВФ предоставляются его членам в рамках разнообразных видов финансирования (механизмов), таких как механизмы «стенд-бай» и расширенного кредитования, механизм финансирования системных преобразований, механизм финансирования структурной перестройки и расширенный механизм финансирования структурной перестройки.

В данной работе также исследуются взаимоотношения Республики Беларусь с Международным валютным фондом и Всемирным банком с точки зрения предоставления ими займов нашей стране.

ИСТОЧНИКИ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Н.А. Павлюк

Научный руководитель – д.т.н. *Э.П. Головач*

Брестский государственный технический университет

Беларусь, находясь в условиях трансформации экономических отношений, обусловленных сменой экономической формы хозяйствования, наиболее остро сталкивается с вопросом обеспеченности производственно-технологических процессов необходимыми ресурсами. Центральной проблемой является обеспеченность финансовыми средствами, обусловленная предельной изношенностью основных производственных фондов предприятий, что выступает одной из причин сужения возможностей производства необходимых объемов продукции, внедрения продуктовых и технологических инноваций вследствие постепенного падения инвестиционной активности в экономике страны: доля инвестиций в ВВП в 2002 году

составила лишь 16,6% против 17% в 2000 г. и 21,6% в 1999 г. [1]. Снижение масштабов инвестиционной деятельности происходит за счет реструктуризации инвестиционных источников. Особое значение приобретают внутренние инвестиции предприятий - амортизационные отчисления и чистая прибыль, масштабы которых незначительны. В течение ряда лет наблюдается снижение рентабельности продукции предприятий промышленности РБ (1999 г. – 17,1%, 2002 г. – 10,5%), следствием чего является сужения их деловой активности и производственно - технологического потенциала. В связи с этим особенно актуален поиск внутренних резервов предприятия с целью повышения эффективности его производственно-хозяйственной деятельности посредством интенсификации использования ресурсов. Основными величинами, характеризующими производственную деятельность, являются капитал, технико-организационный уровень производства, организации управления и др. Маневрируя их резервами, становится возможным рост производственного и инвестиционного потенциалов предприятия. Оценить фактические резервы предприятия можно с помощью анализа интенсификации производства, основанного на исследовании экстенсивных и интенсивных аспектов его деятельности. Так, проведенный анализ производства одного из строительных предприятий Гродненской области в период с 1998 по 2002 г. показал, что предприятие имеет значительные возможности увеличения эффективности его деятельности за счет рациональной организации производства: пересмотра политики занятости и амортизационной политики. Результаты исследований свидетельствуют о значительном перерасходе амортизационных отчислений и трудовых ресурсов, а вместе с тем и части оборотных средств в 1999, 2001-2002 гг., что говорит о преимущественно экстенсивном характере использования ресурсов за исключением материальных и капитальных. Интенсификация использования капитала, выражаемая в совершенствовании технологии производства, применении высокотехнологического оборудования, позволяет значительно экономнее потреблять материальные ресурсы и тем самым создавать резервы повышения эффекта деятельности предприятия. Например, относительная одновременная экономия трудовых, материальных и капитальных ресурсов в 2000 г. в размере 133 тыс. долл. позволила достичь уровня рентабельности активов в 19%, тогда как перерасход трудовых ресурсов в 1999 году и материальных в 2002 г. обусловил снижение показателя рентабельности на 3 и 15 процентных пункта по сравнению с 2000 г. соответственно.

Таким образом, анализ текущего распределения ресурсов в производственном процессе предприятия и выявление его приоритетных направлений содействует принятию экономически обоснованных тактических решений, формированию целесообразной инвестиционной стратегии посредством рационального использования резервных средств предприятия, в том числе финансовых, являющихся потенциальным источником активизации его инвестиционной деятельности.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ГРОДНЕНСКОГО РЕГИОНА РАЗЛИЧНЫХ ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ

М.А. Вискуб

Научный руководитель – к.э.н. *Ф.Б. Марголин*

Гродненский государственный университет имени Янки Купалы

Процесс приватизации начался в Республике Беларусь в 1991 году, что было вызвано необходимостью преобразований в экономике республики. За период с 1991 по 1992 были преобразованы в акционерные общества 4 предприятия государственной собственности гродненской области. В 1993 году активизировался процесс приватизации принятием Закона «О разгосударствлении и приватизации в Республики Беларусь». Основной пик приватизации пришёлся на период с 1994 по 1995 годы (преобразованы в акционерные общества 90 предприятий государственной собственности). В 1998 году наблюдался спад, а с 1999 года ситуация стабилизировалась и до настоящего момента существенных изменений не наблюдается. Благодаря приватизации (продажа отдельных объектов государственного сектора

частному капиталу) в нашем государстве образовалась государственная и частная собственность. Изначально была государственная и коллективная собственность. Приведу сравнительные финансово-экономические показатели деятельности предприятий государственной и негосударственной форм собственности соответственно: общее число предприятий 724 и 681; объём производства, млн. руб. 267134 и 840026; объём реализации продукции работ, услуг, млн. руб. 1141152 и 1565049; балансовая прибыль млн. руб. 32188 и 53643, уровень рентабельности продукции 0,6 и 6,3. На сегодняшний день они более высокие в сравнении с государственными предприятиями.

Преимущество негосударственной формы собственности лежит в возможности широкого диапазона привлечения зарубежных и отечественных инвесторов, либерализации своей деятельности, как на отечественном, так и на зарубежном рынках. Развитие системы экономического стимулирования производственных коллективов и отдельных работников, мобильность и свобода при решении административных вопросов также указывает на преимущество частной формы собственности.

Сегодня ситуация в экономике требует решительных действий в сфере реформирования собственности. Высокий уровень реформирования собственности способствует углублению в интеграционные процессы, ведёт к либерализации рыночной экономики, создавая тем самым привлекательный для вложения инвестиций регион, что, в свою очередь, приведёт к повышению конкурентоспособности и выходу на мировой рынок.

Цель работы заключается в исследовании необходимости процесса реформирования государственной собственности в частную собственность.

Метод исследования - сбор информации о реформировании собственности, анализ финансово-экономических показателей предприятий государственной и частной формы собственности, обобщение собранного материала и формулировка выводов.

Приоритетным способом приватизации небольших объектов должна быть их аукционная или конкурсная продажа. Это наиболее демократичный способ продажи государственной собственности. Где право собственности получает тот, кто предлагает наиболее высокую стоимость данного объекта, вносит наиболее рациональное предложение по дальнейшему использованию этого объекта. В отношении крупных предприятий необходимо использование «точечной» приватизации посредством акционирования на основе инвестиционных проектов. Для этого необходим заблаговременный поиск инвестора иначе будет наблюдаться торможение процесса приватизации.

ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ОТКЛОНЕНИЙ ОТ ТОЧКИ РАВНОВЕСИЯ

А.В. Бельчицкий

Научный руководитель – к.ф.-м.н. *О.Н. Будько*

Гродненский государственный университет имени Янки Купалы

В условиях рыночной экономики финансовая устойчивость является одной из важнейших характеристик успешной финансово-хозяйственной деятельности предприятия. На сегодняшний день в Республике Беларусь не существует детальной, общепринятой, официальной методики оценки финансовой устойчивости предприятий. В специальной литературе идет речь о ряде методик, используемых для анализа. Обзор некоторых из них приведен в [3]. Многообразие создает проблему выбора и обоснования объективности каждой из методик.

Нет сомнений, что вопросам оценки финансовой устойчивости предприятия в условиях больших масштабов задолженности и обостряющегося кризиса неплатежей необходимо уделять значительное внимание. Автором работы изучены действующие методики анализа финансовой устойчивости, разработана компьютерная автоматизированная система для проведения экспресс-анализа финансовой устойчивости на основе отклонений от точки равновесия, проанализировано финансовое состояние конкретного предприятия (РУПП

“Гроднотекстиль”), сделаны соответствующие выводы.

Методика анализа финансовой устойчивости на основе отклонений от точки равновесия (экспресс-анализ) разработана российским автором Абрютиной М.С.[1,2]. Так как методика ориентирована на российскую экономику, возникают отличия при расчете некоторых показателей в нашей стране. Тем не менее, и в Республике Беларусь экспресс-анализ позволяет решать многие задачи, недоступные традиционным методикам. Для проведения указанного анализа достаточно формы № 1 бухгалтерской отчетности – бухгалтерского баланса за отчетный период (год, квартал). Исходным в методике является утверждение, что для каждого хозяйствующего субъекта может быть определена индивидуальная точка финансово-экономического равновесия, то есть состояние, когда собственного капитала достаточно для финансирования нефинансовых, реальных активов.

Компьютерная автоматизированная система расчетов по вышеуказанной методике разработана в среде Microsoft Excel с использованием языка Visual Basic. На основе проведенного анализа даны рекомендации по улучшению финансового положения РУПП “Гроднотекстиль”. Отметим, что эти рекомендации носят общий характер, подлежат расшифровке и детализации, поскольку зависят от специфики и возможностей конкретного предприятия.

Литература:

1. Абрютина М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебно-практическое пособие – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2001. – 272с.
2. Абрютина М.С. Экспресс-анализ деятельности предприятия при помощи шкалы финансово-экономической устойчивости (на основе отклонений от точки равновесия) // Финансовый менеджмент. – 2002. - № 3. – С. 58-70, № 4. – С. 3-12.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. – 6-е изд., перераб. и доп. – Мн.: Новое знание, 2001. – 704с.

ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АКЦИОНЕРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ГРОДНЕНСКОГО РЕГИОНА

А.Г. Юцевич

Научный руководитель – к.э.н., доцент *Ф.Б. Марголин*
Гродненский государственный университет имени Янки Купалы

Для развития промышленных предприятий в условиях переходного периода необходим анализ их экономической деятельности. Оценка эффективности работы предприятий позволит определить пути дальнейшего реформирования собственности и, возможно, ускорить привлечение капитала для инвестирования.

В работе сделана попытка анализа деятельности акционированных предприятий в Гродненском регионе. Трудности в получении информации о деятельности АО привели к тому, что материалы, анализирующие их деятельность в Гродненском регионе, практически отсутствуют.

Автором на основе первичных данных о деятельности случайно отобранных АО Гродненской области проанализирована деятельность 105 предприятий. Оценивался объем производства и объем реализации, прибыльность, занятость. Для упрощения оценки выделены две группы акционерных обществ.

1. Предприятия-товаропроизводители.
2. Торговые предприятия и АО, оказывающие услуги.

Отдельно анализировалась деятельность АО, работающих на местном сырье и ориентирующихся на местный рынок, и предприятия, сформировавшие производственно-экономические связи в прошлом, частично работающие на привозном сырье и ориентирующиеся на внешний рынок. Результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1

Экономическая эффективность АО в зависимости от вида деятельности 2002-2003гг.

Показатели АО		Объем производства		Объем реализации		Занятость		Рентабельность			Всего
		Увеличение	Уменьшение	Увеличение	Уменьшение	Увеличение	Уменьшение	Увеличение	Уменьшение	Средний уровень (%)	
Товаропроизводители	Местные рынки и сырье	38	16	46	8	23	31	32	22	0.7	54
	Внешн. Рынок, привозн. сырье	9	1	10	0	2	8	9	1	8.25	10
Торговые и оказывающие услуги		-	-	35	6	15	26	22	19	-1.68	41

Из представленных данных следует, что товаропроизводители, ориентирующиеся не только на внутренний рынок, имеют лучшие показатели экономической эффективности. Причиной этому, может быть своевременно проведенная внутренняя реструктуризация, а также льготы государства товаропроизводителю с продукцией конкурентоспособной на внешнем рынке. Для улучшения работы рентабельных АО, оказывающих услуги, необходимо развивать процедуру банкротства несостоятельных предприятий.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Е.А. Врублевская

Научный руководитель – к.э.н. *Ф.Б. Марголин*

Гродненский государственный университет имени Янки Купалы

Малый бизнес и его организационная основа – малые предприятия – уже занял свое место в экономике страны и представляет собой достаточно ощутимую экономическую силу. В 2002 г. в стране работало 29000 малых предприятий. В ВВП удельный вес малого предпринимательства составил 7%. Численность занятых на малых предприятиях составила 384,7 тыс. чел. Однако дальнейшее развитие связано с преодолением ряда явлений, препятствующих развитию. Это видно и из темпов роста: количество малых предприятий по сравнению с прошлым годом возросло только на 4,3%; удельный вес в ВВП остался за последние годы на уровне 6-7% (98 г. – 6,0%, 99 г. – 6,8%, 2000 г. – 6,5%, 2001 г. – 7%); численность занятых увеличилась на 1,1%. Хотя потенциальные возможности развития малого предпринимательства значительны.

Наиболее острой проблемой в различные периоды деятельности малых предприятий является ограниченность финансовых ресурсов. Неспособность банков и специальных фондов обеспечить финансовыми ресурсами малые частные предприятия является сдерживающим фактором на пути их развития. Сдерживающим фактором является также высокий уровень налогообложения, волокита в вопросах регистрации и перерегистрации, множественность лицензируемых видов деятельности.

Еще одна проблема – нехватка высококвалифицированных кадров менеджеров, отсутствие опыта и знаний в предпринимательской деятельности. По мере становления рыночной инфраструктуры стали требоваться профессиональные менеджеры, знающие особенности малого предпринимательства в целом, а также специфические условия его функционирования в соответствующей стране или регионе.

Немаловажную роль в решении вопросов развития малого бизнеса в стране играют и

психологические факторы. Существует проблема современного подхода к оценке деятельности предпринимателей, непонимания того, что благодаря их деятельности создаются новые рабочие места, товары и услуги, необходимые обществу. Многие государственные структуры, декларируя свою приверженность рыночным отношениям, на деле проявляют откровенную осторожность в поддержке малого бизнеса.

В связи со всем вышеперечисленным необходима не просто государственная поддержка малого бизнеса, а комплексная долгосрочная программа развития малого предпринимательства, имеющая приоритетное значение. В ней должны быть решены вопросы законодательного, финансового, технологического, внешнеэкономического, информационного и кадрового обеспечения данного сектора. Для разработки и реализации государственной политики в данной области важно иметь полную, достоверную и своевременную информацию о различных аспектах деятельности малых предприятий. В связи с этим необходимо обеспечить максимальную интеграцию сведений, относящихся к малому предпринимательству, в различных государственных органах (регистрирующих, налоговых, статистических). Достигнуть этого можно с помощью создания реестра субъектов малого предпринимательства. Он может выступать источником информации для расчета показателей уровня развития малого предпринимательства, характеристики степени региональных отличий, оценки динамики данных показателей.

Целью работы является изучение проблем развития малого бизнеса в Республике Беларусь. Методика проведения – анализ современного состояния малого бизнеса; сбор и анализ информации о развитии малого предпринимательства.

Сделаны выводы о существовании барьеров, стоящих на пути развития малых предприятий, о необходимости действенной государственной поддержки малого бизнеса, о необходимости создания единого реестра субъектов малого предпринимательства.

ФОРМЫ И СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА

В.И. Еленевич

Научный руководитель – Т.Д. Сорокина

Белорусский национальный технический университет

Такой сложный механизм, как современное предприятие, управляется с помощью многих рычагов, одним из которых является грамотная организация оплаты труда. Оплата труда работников – это цена трудовых ресурсов, занятых в производственном процессе, величина которых зависит от количества и качества труда. В рыночных условиях существенное влияние на нее оказывают спрос и предложение, а также сложившаяся конъюнктура рынка труда, являющегося одним из самых несовершенных рынков. Заработная плата – это выраженная в денежной форме часть национального дохода, которая поступает в распоряжение работающих и непосредственно связана с количеством и качеством затраченного труда.

В основе организации заработной платы лежит много принципов, основными из которых являются следующие: 1) самостоятельность предприятий в организации заработной платы, в установлении форм, систем и размеров оплаты труда; 2) материальная заинтересованность работников в повышении конечного результата труда и усиление социальной защищенности работников; 3) материальная ответственность работников за упущения в работе, брак и безответственное отношение к своим обязанностям; 4) государственное регулирование оплаты труда; 5) опережение темпов роста производительности труда по сравнению с темпами роста средней заработной платы.

В современной практике используются две формы оплаты труда: сдельная и повременная, а также множество систем. В зависимости от особенностей производства применяется одна из двух форм оплаты труда.

Сдельная форма оплаты труда, как правило, используется, если на предприятии: 1) существует возможность точно учесть объем выполняемой работы; 2) созданы возможности для перевыполнения норм без нарушения технологического процесса; 3) имеется значительный

спрос на продукцию, а под него заказы на производимую продукцию, а численность рабочих при этом ограничена; 4) на предприятии отработана научно-обоснованная система нормирования труда.

Повременная оплата труда применяется, если на предприятии: 1) количество труда можно измерить, но этот показатель не является определяющим; 2) затраты на организацию достаточна велики; 3) работа не однородна по своему характеру и не регулярна по нагрузке; 4) на предприятии функционируют поточные и конвейерные линии со строго заданным ритмом.

Сдельная оплата труда – это оплата за количество произведенной продукции (услуг, работ) или за время, затраченное на ее изготовление.

Простая сдельная оплата труда определяется умножением сдельной расценки на количество изготовленных изделий.

Повременная оплата труда - это оплата труда за отработанное по норме время, предусмотренное тарифной системой.

Простая повременная оплата труда устанавливается за отработанное время с учетом квалификации работника. Специалисты и служащие получают должностной оклад, а рабочие – тарифную ставку.

Выделяют следующие системы оплаты труда: сдельно-премиальную, косвенно-сдельную, аккордную, сдельно-прогрессивную, коллективный подряд, повременно-премиальную.

Коллективный подряд (бестарифная система) в последнее время пользуется большой популярностью, т.к. оплата труда зависит от результата работы всей бригады.

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ С ПРИМЕНЕНИЕМ НОВОГО ПЛАНА СЧЕТОВ

О.Л. Судник

Научный руководитель – Г.Д. Веренич

Белорусский национальный технический университет

Нематериальные активы это условная стоимость объектов промышленной и интеллектуальной собственности, а также иных аналогичных имущественных прав, признаваемых объектом права собственности конкретного предприятия и приносящих ему доход. Основными характерными чертами нематериальных активов являются: отсутствие материально-вещественной (физической) структуры; использование в течение длительного времени; способность приносить пользу предприятию; высокая степень неопределенности относительно размеров возможной в будущем прибыли от использования. Основными видами нематериальных активов являются: различного рода права на приобретения и другие аналогичные объекты интеллектуальной собственности; программные средства обеспечения; организационные расходы по созданию предприятия, прочие нематериальные активы (гудвилл, маркетинг и др.).

Информация о наличии и движении нематериальных активов организации, а также о научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работах, признанных нематериальными активами (частью нематериальных активов) как в старом, так и в новом планах счетов отражается на счете 04 "Нематериальные активы". Принимаются к бухгалтерскому учету нематериальные активы по первоначальной стоимости.

Расходы по приобретению нематериальных активов, непосредственно связанные с их получением и доведением их до состояния, в котором они пригодны к использованию, а также подтверждением имущественных прав, учитываются по дебету счета 08 "Вложения во внеоборотные активы" как затраты капитального характера.

Принятие к бухгалтерскому учету нематериальных активов отражается по дебету счета 04 "Нематериальные активы" в корреспонденции с кредитом счета 08 "Вложения во внеоборотные активы".

Для учета выбытия объектов нематериальных активов (продажа, списание, безвозмездная передача и другие) к счету 04 "Нематериальные активы" открывается субсчет "Выбытие

нематериальных активов". В дебет этого субсчета переносится стоимость выбывшего объекта нематериальных активов, а в кредит – сумма начисленной амортизации за весь период эксплуатации (с дебета счета 05 "Амортизация нематериальных активов"). Остаточная стоимость выбывших объектов нематериальных активов списывается с кредита счета 04 "Нематериальные активы" субсчета "Выбытие нематериальных активов" в дебет счета 91 "Операционные доходы и расходы", при безвозмездной передаче – в дебет счета 92 "Внереализационные доходы и расходы". Ранее используемый счет 48 «Выбытие прочих активов» не используется.

На счете 05 "Амортизация нематериальных активов" обобщается информация об амортизации, накопленной за время использования объектов нематериальных активов.

Начисление амортизации осуществляется в соответствии с законодательством исходя из амортизируемой стоимости объекта нематериальных активов, установленного срока его полезного использования или нормативного срока службы (по объектам нематериальных активов, не используемым в предпринимательской деятельности) и выбранного способа (метода) начисления амортизации.

При выбытии объектов нематериальных активов (продажа, списание, передача безвозмездно и другое) сумма начисленной по ним амортизации списывается с отражением по дебету счета 05 "Амортизация нематериальных активов" и кредиту счета 04 "Нематериальные активы" (субсчет "Выбытие нематериальных активов").

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ФАКТОРОВ И УСЛОВИЙ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТАБИЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Н.В. Третьякович

Научный руководитель – к.э.н. *Е.И. Сапелкина*

Белорусский национальный технический университет

В период трансформации экономических отношений характерной особенностью является макроэкономическая нестабильность, которая проявляется в различных формах: искажение большей части цен; контроль над валютным курсом, отсутствие конвертируемости национальной валюты; наличие значительного внешнего долга; неразвитость рыночных институтов, приводящая к снижению эффекта монетарной и фискальной политики. Кроме этого макроэкономическая нестабильность способствует ослаблению финансового положения предприятий, вызывая внутреннюю нестабильность, тем самым, увеличивая количество убыточных предприятий на территории Республики Беларусь.

Автор статьи рассматривает «стабильность» как многофакторное явление, при котором необходимым условием функционирования предприятия является поддержание его постоянной устойчивости, то есть способности получения прибыли предприятием при неснижающемся уровне его финансово-хозяйственной деятельности в долговременном аспекте.

Стабильность в качестве обобщающей характеристики предприятия формируется как результат действия большого количества факторов и условий. Сложность их учета и соответствующего управления обуславливается:

- направленностью действия;
- невозможностью оценить количественно некоторые факторы;
- масштабностью и интенсивностью;
- чувствительностью предприятия к влиянию факторов.

Отправной точкой решения обозначенной проблемы является систематизация факторов, требующая разработки определенных критериев.

Во-первых, по сфере влияния все факторы подразделяются на экзогенные - не зависящие от деятельности предприятия, и эндогенные, влияние которых зависит от деятельности предприятия.

Во-вторых, по оказанию влияния на стабильность предприятия факторы подразделяются на дестабилизирующие, нейтральные и положительно влияющие.

В-третьих, траектория эволюционного развития любого предприятия имеет вид жизненного

цикла в виде смены альтернативных фаз. Потеря стабильности имеет место быть в начале существования, в конце или в переходах от одной фазе к другой. В этом случае воздействие факторов приводит либо к временной потере стабильности, либо к банкротству предприятия.

В-четвертых, эндогенные факторы условно классифицируются по видам деятельности предприятия, связанными напрямую с основной (операционной), инвестиционной, финансовой деятельностью, которые в свою очередь образуют три канала притока и оттока денежных средств.

В-пятых, экзогенные факторы подразделяются на факторы прямого воздействия, которые оказывают непосредственное влияние на операции предприятия и испытывают на себе прямое влияние операций предприятия, и факторы косвенного воздействия, которые не могут оказывать прямого немедленного влияния. При классификации эндогенных факторов следует учитывать их взаимосвязанность, сложность, подвижность и неопределенность.

Таким образом, являясь структурным элементом всей экономики страны предприятие для обеспечения своей стабильности должно постоянно контролировать происходящие изменения внутри него и снаружи, прогнозировать негативные тенденции, с учетом этого планировать свою дальнейшую деятельность.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ С ПРИМЕНЕНИЕМ НОВОГО ПЛАНА СЧЕТОВ

И.И. Орлова, Е.И. Яролович

Научный руководитель – *И.В.Щербакова*

Белорусский национальный технический университет

Согласно Постановления “Об утверждении Типового плана счетов бухгалтерского учета” от 30.05.2003 №89 с 01.01.2003 в действие вводится новый план счетов бухгалтерского учета, который устанавливает для коммерческих и некоммерческих организаций (кроме банков и иных небанковских финансово-кредитных организаций; организаций, финансируемых из республиканского и/или местных бюджетов на основе бюджетной сметы, имеющих текущий счет в учреждениях банка и ведущих бухгалтерский учет в соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета исполнения смет расходов организаций, финансируемых из бюджета) и индивидуальных предпринимателей единые подходы к применению Типового плана счетов бухгалтерского учета.

Принципы, правила и способы ведения организациями бухгалтерского учета отдельных активов, обязательств, финансовых и хозяйственных операций и других, в том числе их оценки, группировки устанавливаются положениями и другими нормативными правовыми актами, методическими указаниями по вопросам бухгалтерского учета.

На счете 01 “Основные средства” отражаются наличие и движение собственных основных средств организации, находящихся в эксплуатации, запасе, на консервации, полученных в аренду (лизинг), доверительное управление.

Основные средства принимаются к бухгалтерскому учету по счету 01 “Основные средства” по первоначальной стоимости. Объект основных средств, находящийся в собственности двух или нескольких организаций, отражается каждой из них на счете 01 “Основные средства” в соответствующей доле стоимости, закрепленной договорами, нормативными правовыми актами или другими документами.

Принятие к бухгалтерскому учету основных средств, а также изменение первоначальной стоимости их при достройке, дооборудовании, реконструкции, модернизации, технического перевооружении или проведении других работ, оформленных в качестве капвложений, отражается по дебету счета 01 “Основные средства” в корреспонденции с кредитом счета 08 “Вложения во внеоборотные активы”.

Изменение первоначальной стоимости при переоценке (дооценке, уценке) соответствующих объектов основных средств отражается по дебету счета 01 “Основные средства” в корреспонденции с кредитом счета 83 “Добавочный фонд” или сторнировочной

записью в той же корреспонденции счетов.

Для учета выбытия объектов основных средств (продажа, списание, частичная ликвидация, безвозмездная передача и другие) к счету 01 "Основные средства" открывается субсчет "Выбытие основных средств". В дебет этого субсчета переносится стоимость выбывшего объекта основных средств, а в кредит – сумма начисленной за весь период эксплуатации амортизации (с дебета счета 02 "Амортизация основных средств"). Остаточная стоимость объекта списывается с кредита счета 01 "Основные средства" субсчета "Выбытие основных средств" в дебет счета 91 "Операционные доходы и расходы", при безвозмездной передаче – в дебет счета 92 "Внереализационные доходы и расходы".

ГУМАНИСТИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ И ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ ОППОРТУНИСТИЧЕСКОМУ ЭГОИЗМУ

Ю.Н. Чернявская

Научный руководитель – д.т.н., профессор *А.В. Ивановский*
Международный институт трудовых и социальных отношений

Гуманистический менеджмент направлен на наиболее полное использование творческого потенциала всех людей и групп, заинтересованных в развитии организации. Известно, что цели имеют сложную структуру (миссия и цели организации, цели отдельных групп и людей), причем часть из них противоречива.

Целью такой работы является создание условий для творчества в трудовой жизни, большей гармонии людей и социальных групп в организации.

В докладе для решения поставленной цели предлагаются методы менеджмента и структуры управления, снижающие влияние эгоизма людей на достижение общей цели организации.

Междисциплинарный массив используемых знаний предопределил выбор методической основы исследования: системно – ситуационного анализа и синтеза динамики организаций.

Оппортунистический эгоизм и поведение мешают достижению целей организации, снижают эффективность деятельности [1].

Какое поведение человека или группы лиц в организации руководителю считать эгоистическим? Почему люди на работе сознательно нарушают добровольно взятые на себя обязательства? Каковы внутренние причины оппортунистического эгоизма? Каким образом снижать его негативные последствия?

В докладе изложена классификация, рассматриваются методика и практические рекомендации по противодействию эгоистическому поведению заинтересованных групп и отдельных людей в среде организации.

На основе анализа практики и теоретического осмысления предложена методика рационального управления состоянием партнерских отношений.

Рассмотрены подходы к проектированию систем организационного управления устойчивых к проявлению оппортунистического эгоизма, который рассматривается как совокупность воздействий, мешающих достижению целей организации [2].

В докладе проведен анализ особенностей сбора и оценки ценностно-окрашенной деловой информации; тактики выявления и формирования политики руководства в отношении эгоистов; проектирования эгоустойчивых организационных структур; разработки процедур и правил; установления морально-этических ограничений, снижающих негативное влияние отдельных людей и групп на процессы развития организации.

Литература:

1. Ивановский А. В. Мотивация персонала в условиях дефицита ресурсов // Отдел кадров. – 2001. – №1. – С. 25-29.
2. Ивановский А. В. Моделирование отношений социального партнерства и группового эгоизма // Тез. доклада на Международной конференции в АТиСО, г. Москва. 28-29 мая 2001 г. – С. 24-26.

КОНТРОЛЛИНГ КАК ФУНКЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Н.И. Климкович

Научный руководитель – к.э.н. *Т.В. Максименко*

Белорусский государственный университет

Под воздействием рыночных отношений подавляющее большинство предприятий тем или иным образом стремится оптимизировать свое финансовое положение, повысить эффективность своей деятельности. Помочь решить эти проблемы, а также рационализировать затраты предприятия должен инструментарий контроллинга – системы управления экономикой предприятия, ориентированной на выполнение оперативных и стратегических целей и достижение заданных результатов, объединяющей информационное обеспечение, планирование, контроль и анализ.

Главная задача контроллинга в наших условиях состоит в поиске и выявлении решений при возникновении финансовых, производственных, сбытовых и иных аналогичных проблем предприятий. Несмотря на такую потребность в контроллинге процесс его адаптации связан со следующими трудностями. В первую очередь это проблемы правового характера. Существующий сегодня подход к себестоимости предполагает ее понимание как объекта налогообложения и ценообразования, тем самым игнорируя одно из важнейших значений этой категории – возможность ее использования в качестве объективного экономического показателя в управлении. Во-вторых, технические проблемы организации контроллинга. Реализация задач контроллинга зависит от уровня постановки бухгалтерского учета на предприятии, рациональности и эффективности перестройки процедуры учета, планирования и анализа. Внедрение системы контроллинга на предприятии практически не осуществимо без автоматизации управления предприятием. В большинстве случаев при внедрении автоматизированных систем управления возникают следующие основные проблемы: отсутствие четкой постановки задачи менеджмента на предприятии; необходимость в частичной или полной реорганизации структуры предприятия; необходимость изменения технологии бизнеса в различных аспектах. Третьей причиной, отрицательно влияющей на внедрение прогрессивных систем управления, являются следующие социально-психологические факторы:

- ◆ источники группового сопротивления: устоявшаяся стабильность структуры, неписанные правила и отношения власти сложившиеся в коллективе, порядок распределения ресурсов на предприятии, новые подходы к анализу и управлению затратами не согласующиеся со знаниями и представлениями исполнителей;

- ◆ источники индивидуального сопротивления: привычки людей, страх перед неизвестностью, чувство опасности, неустойчивости своего положения.

Все эти факторы существенно усложняют осуществление нововведений на предприятии. Однако их возможно преодолеть при осуществлении ряда мероприятий: следует организовать обучение, повышение квалификации работников, объяснить преимущества внедряемой системы; грядущие изменения необходимо представить так, чтобы они вписывались в существующую на предприятии корпоративную культуру, «построить новое из кирпичиков старого»; важным представляется осуществление мер по стимулированию и мотивации персонала, которому были бы выгодны вводимые новации.

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ НА АВТОТРАНСПОРТНОМ ПРЕДПРИЯТИИ

О.Г. Дроздовская

Научный руководитель – д.э.н., профессор *Р.Б. Ивуть*

Белорусский национальный технический университет

Развитие процесса реформ в нашей стране стало стимулом для возрастания интереса к проблемам логистики, и в том числе к вопросам логистической концепции управления на

предприятиях различных отраслей. В этой связи актуальным является исследование новых подходов к управлению предприятием на основе логистических принципов.

Логистика является такой формой организации работ, при которой используется системный подход к деятельности компании. Основным принципом системного подхода является исследование и рассмотрение всех элементов деятельности предприятия в целом, а не отдельных его частей, при этом связи между элементами должны быть соответствующим образом организованы.

Логистическая концепция управления непосредственно связана с созданием оптимальной организационной структуры предприятия, а также службы логистики, находящейся в прямом подчинении руководства предприятия. Отдел логистики на предприятии позволяет:

- обеспечить качественное обслуживание потребителей;
- повысить уровень управления деятельностью предприятия.

Одной из функций логистических подразделений является формирование и развитие логистических систем, структура которой образуется определенными функциональными областями. Транспорт как составная часть логистической системы должен обеспечивать эффективные, экономически выгодные перевозки, что не всегда можно наблюдать. Так удельный вес затрат на транспортировку среди затрат на прочие виды логистической деятельности составляет наибольшую величину – 46%. Такое распределение расходов требует совершенствование в первую очередь работы транспорта и значительным шагом на этом пути является применение логистического подхода к управлению на автотранспортном предприятии, что предполагает решение ряда основных задач:

- выбор вида и типа транспортных средств;
- совместное планирование транспортных процессов со складскими и производственными процессами;
- согласование работы различных видов транспорта;
- определение рациональных маршрутов доставки грузов.

Рыночная экономика чрезвычайно чувствительна к инородным структурам, искусственно привнесенным в экономическую систему, однако логистика оказалась востребована на нынешнем этапе развития предприятий транспортного комплекса страны, поскольку ее применение приносит положительные результаты.

О НЕОБХОДИМОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ В НАЦИОНАЛЬНОМ БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

А.И. Кругликова

Научный руководитель – к.э.н. *В.А. Березовский*

Белорусский государственный экономический университет

В период развития рыночных отношений в РБ актуальной проблемой для современной экономики является приведение существующей в нашей стране системы бухгалтерского учета и отчетности в соответствии с требованиями Международных стандартов финансовой отчетности [3]. Сближение с мировой практикой ведения бухгалтерского учета является необходимым условием улучшения инвестиционного климата страны, интеграции в мировую экономику. Следует отметить, что в зарубежной практике предусматривается все более широкое использование оценки по справедливой стоимости как категории оценки бухгалтерского учета, а не только раскрытия учетной информации. Справедливая стоимость по МСФО – это сумма денежных средств, на которую можно обменять актив при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающими совершить такую операцию сторонами [2, с.356].

Внедрение учета по справедливой стоимости связано с определенными трудностями и отсутствием необходимых условий по его применению на современном этапе. Однако имеющиеся преимущества данного метода свидетельствуют о необходимости и возможности его использования в национальном бухгалтерском учете.

Во-первых, оценка по справедливой стоимости предоставляет более объективную основу для оценки активов по сравнению с методом фактических затрат, поскольку отражает текущую рыночную стоимость этих активов; во-вторых, позволяет принимать оперативные и рациональные управленческие решения, так как ориентиром и базой для принятия этих решений выступают не фактические затраты, а справедливая стоимость активов и пассивов на конкретный момент времени; в-третьих, предоставляет наилучшую основу для сопоставимой информации об активах; в-четвертых, предоставляет лучшую основу для оценки результатов работы хозяйствующего субъекта в отчетном периоде, поскольку своевременно отражает результаты всех экономических изменений, относящихся к активам и пассивам предприятия, в отличие от учета по фактическим затратам.

Несмотря на имеющиеся преимущества, необходимо отметить, что ведение учета по справедливой стоимости, во-первых, возможно в условиях активного рынка. В настоящий момент, когда в РБ отсутствует активный рынок, то в этой ситуации основная трудность заключается в получении информации, доказывающей и подтверждающей обоснованность оценки по справедливой стоимости. Во-вторых, одной из основных причин, затрудняющих внедрение передовых методов учета и оценки, является новизна учета по справедливой стоимости в сравнении с уже привычным методом фактических затрат, что требует как дополнительных расходов, связанных с повышением трудоемкости учетно-аналитической работы на предприятии, так и с повышением требований к профессиональной квалификации учетно-аналитических работников. Вместе с тем, следует отметить, что повышение требований к профессиональному уровню бухгалтеров является объективной и неизбежной тенденцией, свойственной настоящему периоду развития и реформирования системы бухгалтерского учета РБ. Справедливая стоимость должна иметь место в залоговых операциях и операциях мены, при заключении договоров на получение кредитов под обеспечение, при внесении неденежных активов в качестве вклада в уставный капитал организаций [1, с.72].

Литература:

1. Ковалев В.В. Справедливая стоимость в системе категорий бухгалтерского учета. / Бухгалтерский учет.- 2002.-№ 17.- с.67-72.
2. Международные стандарты финансовой отчетности.-М.:Аскери, АССА,1999.-1135с.
3. Постановление Совета Министров РБ № 694 от 04.05.1998 «О государственной программе перехода на международные стандарты бухгалтерского учета в РБ».

АЛГОРИТМ УЧЕТА ФАКТОРА НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ В РЕШЕНИЯХ ЗАДАЧ ДИСКРЕТНОЙ ВЕКТОРНОЙ ОПТИМИЗАЦИИ МЕТОДОМ АНАЛИЗА ИЕРАРХИЙ

Д.Г. Матвеев

Научный руководитель – к.т.н., профессор *С.С. Смородинский*
Белорусский национальный технический университет

Учет в решении экономических задач факторов риска и неопределенности – требование диктуемое повышением ответственности лица, принимающего решение, и многообразием окружающей среды. Принятие качественного решения в сжатые сроки вынуждает использовать специализированное программное обеспечение (ПО). Принципиально выделяют два класса данного ПО: экспертные системы, предлагающие готовые решения в узкоспециализированных областях и системы поддержки принятия решений (СППР), имеющие в своей основе один или несколько методов, направленных на облегчение принятия решения самим ЛПР [3].

Целью исследования является разработка алгоритма СППР, направленной на решение задач дискретной векторной оптимизации с учетом факторов неопределенности и риска. Разработка алгоритма ведется как с использованием известных в математической статистике и экономике соотношений, так и на основе моделирования параметров задачи методом Монте-Карло [4], реализуемого в MS Excel. В основу положен метод анализа иерархий Т. Саати [2]. Метод предполагает: представление задачи в виде многоуровневой иерархии, в основании

которой находятся конкурирующие альтернативы; проведение множества парных сравнений элементов иерархии с выявлением их относительных весов и последующую свертку вектора оценок. Оптимальной признается альтернатива с максимальным значением оценки.

Анализ категории «риск» указывает на ее субъективность, по этому СППР опирается на фактор, порождающий риск – неопределенность [1]. Субъективная (отсутствие информации или ошибка эксперта) и объективная составляющая неопределенности (невозможность предсказания поведения внешней среды в будущем) оказывают сходное воздействие на неопределенность результата в целом. В связи с этим они объединены в единый параметр «достоверность оценки». Полагая ошибки эксперта и поведение факторов внешней среды подчиняющимися закону нормального распределения, СППР использует его характеристики – математическое ожидание (МО) и среднее квадратическое отклонение (СКО) в качестве оценок относительной значимости факторов – МО и степени их достоверности – СКО.

Реализация алгоритма позволит: параллельно с оценками относительной важности элементов получать оценки степени их достоверности; использовать степень достоверности отдельных парных сравнений для свертки в обобщенный показатель достоверности оценки каждого элемента; пересчет достоверностей отдельных элементов в обобщенную достоверность конкурирующих альтернатив; осуществить выбор не только наилучшей альтернативы, но и оценить степени ее надежности в виде вероятности ошибки выбора как относительно всех остальных, так и относительно каждой прочей альтернативы в отдельности. При этом следует отказаться от процедуры нормализации относительных оценок.

Развитие метода возможно в сторону введения дополнительных процедур анализа полученного решения, а также за счет расширения типов решаемых задач, например, задач формирования стратегии действий, задач прогнозирования рыночной доли и пр.

Литература:

1. Бернштейн П. Против богов: Укрощение риска / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2000. – 400 с.
2. Саати Т., Кернс К. Аналитическое планирование. Организация систем: Пер. с англ. – М.: Радио и связь, 1991. – 224 с.
3. Смородинский С.С., Батин Н.В. Методы и системы принятия решений: Учеб. пособие. В 2 ч. – Мн.: БГУИР, 2000. – 96с.
4. Смородинский С.С. Методы анализа и принятия решений в слабоструктурированных задачах: Учеб. пособие / С.С. Смородинский, Н.В., Батин. – Мн.: БГУИР, 2002. – 116 с.

ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

И.А. Похилая

Научный руководитель – *Н.Г. Аснович*

Белорусский национальный технический университет

При переходе к рынку необходима разработка принципиально новых подходов к приоритету ценностей. Необходимо повернуть сознание работающего к потребителю, а не к начальнику, к прибыли, а не к расточительству, к инициатору, а не к бездумному исполнителю, перейти к социальным нормам, базирующимся на здравом экономическом смысле, не забывая о нравственности.

Деятельность предприятия многогранна, и конечная его цель – получение прибыли – достигается посредством реализации комплекса специальных функций управления.

Управление персоналом – одна из важнейших функций. Управление персоналом – это комплексное, целенаправленное воздействие на коллективы и отдельных работников в направлении обеспечения оптимальных условий для творческого, инициативного, сознательного труда, направленного на достижение высокого конечного результата [1].

Службы управления персоналом, создаваемые на предприятиях, как правило, имеют низкий организационный статус, являются слабыми в профессиональном отношении. В силу

этого они не выполняют ряд задач по управлению персоналом и обеспечению нормальных условий его работы. В их числе такие важнейшие, как: социально-психологическая диагностика; анализ и регулирование групповых и личных взаимоотношений, отношений руководителя и подчинённых; управление производственными и социальными конфликтами и стрессами; информационное обеспечение системы кадрового управления; управление занятостью; оценка и подбор кандидатов на вакантные должности; анализ кадрового потенциала а потребности в персонале; управление трудовой мотивацией и др. В их решении заинтересована каждая организация. Именно поэтому важно знать, как правильно и грамотно построить систему управления персоналом, что и будет проделано в данной работе.

Главная цель системы управления персоналом – обеспечение кадрами, организация их эффективного использования, профессионального и социального развития.

В качестве базы для построения системы управления персоналом используются принципы, а также методы, разработанные наукой и апробированные практикой.

Различают две группы принципов построения системы управления персоналом в организации: принципы, характеризующие требования к формированию системы управления персоналом, и принципы, определяющие направление развития системы управления персоналом. В данной работе эти принципы будут подробно рассмотрены и охарактеризованы.

Наука и практика выработали инструментарий (методы) изучения состояния действующей системы управления персоналом организации, построения, обоснования и реализации новой системы. В данной работе будет раскрыта сущность некоторых из методов, таких как системный анализ, метод декомпозиции, метод сравнения, метод структуризации целей, нормативный метод, метод аналогий, метод творческих совещаний, метод контрольных вопросов и др.

Методами управления персоналом называют способы воздействия на коллективы и отдельных работников с целью осуществления координации их деятельности в процессе производства. Все методы делятся на три группы: административные, экономические и социально-психологические. Отличия этих методов друг от друга и их особенности, направленность, содержание и организационная форма будут описаны в данной работе [2].

Литература:

1. Седегов Р.С., Кабушкин Н.И. Управление персоналом: Сотрудники как фактор успеха предприятия // Менеджмент, в 6-ти книгах, кн.4. – Мн.: «Тэхналогія», Из-во БГЭУ, 1997. – С. 10-12.

2. Управление персоналом организации: Учебник / Под ред. А.Я.Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 1997. – С. 60-77.

ОСНОВЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ИННОВАЦИИ

О.С. Трусова

Научный руководитель – *Е.Г. Мелких*

Белорусский национальный технический университет

На сегодняшний день в результате разрушения технического единства научных исследований и разработок, оттока квалифицированных кадров из Белоруссии, распада сложившихся научных коллективов и ряда других факторов наблюдается снижение уровня научно-технического потенциала страны. И, как следствие этого, - рост зависимости страны от иностранных производителей высокотехнологичной техники. Поэтому в настоящее время для достижения экономического роста необходимо развитие нововведений, которые формировали бы направления развития техники.

Инновация (англ. Innovation – нововведение, новшество, новаторство) затрагивает все сферы хозяйственной деятельности. Инновации представляют собой материализованный результат, полученный от вложения капитала в новую технику или технологию, в новые формы организации производства труда, обслуживания и управления, включая новые формы контроля, учёта, методов планирования, анализа и т.п. [1]. Под инновацией понимается инвестиция в

какое-то новшество, не существовавшее ранее (в новацию). Инновационный процесс, то есть непрерывный процесс развития предприятия, обеспечивающий его выживание в рыночных условиях, предполагает, что завершение одного выполнения комплекса работ по одной инновации (инновационный цикл) сменяется началом нового. Инновационный процесс и инновационный цикл включают в качестве главного компонента инновационную деятельность работников предприятия. Инновационная деятельность – это процесс, направленный на разработку инноваций, реализацию результатов законченных научных исследований либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный процесс, используемый в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки.

Определяющим условием формирования рынка новаций является объём инвестиций как в сферу научной и научно-технической деятельности, так и в процесс преобразования новации в инновацию. В инновационной сфере определяющую роль играют долгосрочные и среднесрочные инвестиции, поскольку инновационный процесс длится в среднем 3-5 лет и более. Инвестиции – любое принадлежащее инвестору имущество, которое по праву собственности инвестор вкладывает в объекты инвестиционной деятельности с целью получения прироста капитала, достаточного, чтобы компенсировать инвестору отказ от имеющихся средств на потребление в текущем периоде, вознаградить его за риск и возместить потери от инфляции в будущем периоде. Объектами инвестирования являются предприятия. Несмотря на разнонаправленность развития предприятий, общее для них – это потребность в инвестиционном проекте. Под инвестиционным проектом понимается комплексный план мероприятий, включающий проектирование, строительство, приобретение технологий и оборудования, подготовку кадров и т.д., направленных на создание нового или модернизацию действующего производства товаров (продукции, работ, услуг) с целью получения экономической выгоды [2]. Для того чтобы предприниматель (инвестор и др.) смог принять обоснованное решение, направить свои действия на реализацию инвестиционного проекта, необходим компактный итоговый документ, который позволил бы обосновать и оценить возможности инвестиционного проекта. Таким документом является бизнес-план. Этот документ описывает основные аспекты будущего проекта, содержит анализ всех проблем, с которыми может встретиться предприниматель, определяет способы решения этих проблем, даёт целостную системную оценку перспектив проекта

Литература:

1. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент // Инновация – экономическая категория / Под ред. В.А. Усманова – СПб: Издательство «Питер», 2000. – С. 7-28.
2. Золотогоров В.Г. Инвестиционное проектирование: учебное пособие // Бизнес-план инвестиционного проекта – Мн.: ИП «Экоперспектива», 1998. – С. 60-81.

МАРКЕТИНГ В БЕЛОРУССИИ

О.С. Трусова

Научный руководитель – *Н.Г. Аснович*

Белорусский национальный технический университет

Маркетинг – это наука о рынке, система знаний, направляющая экономику на выявление и удовлетворение спроса потребителей [2].

Для руководителей белорусских предприятий и компаний понятие маркетинг звучит весьма расплывчато, но без него уже не обойтись, поскольку за этим специфическим словом стоит целая система управления производством и реализацией, позволяющая эффективно функционировать в рыночных условиях. Причиной этого на предприятиях и в компаниях является непонимание большинством руководителей того, что в рыночных отношениях нужно начинать жить по рыночно-административным законам. А изучать и подстраиваться под эти рыночные законы как раз и позволяет маркетинг. Главное, что должны осознать руководители предприятий и компаний, - в условиях рынка, который наблюдается в РБ, резко обостряется

конкуренция между продавцами и производителями за интересы беднеющего населения и неплатёжеспособных организаций и предприятий [1]. Поэтому в таких ужесточающихся условиях выживет тот, кто не только приспособился к суровому административному регулированию, но и понял рыночные законы. А это невозможно осуществить без современного арсенала маркетинговых услуг.

Прежде чем приступить к развёртыванию комплекса работ в области маркетинга, руководитель должен чётко выделить качественные и количественные результаты от внедрения разработок маркетинга: увеличение объёмов продаж (на 20%); снижение издержек производства и сбыта за счёт сокращения товарных запасов (на 10%); снижение удельных оборотных средств из-за ускорения процесса реализации (на 10%); увеличение рентабельности сбыта за счёт роста объёмов продаж, снижение издержек и оптимизации ассортимента (на 20%). Опыт проведения серьёзных маркетинговых работ показывает, что каждый доллар, вложенный в профессиональный маркетинг, даёт не менее 5-10\$ чистой прибыли в год. И чем крупнее предприятие и больше объёмов реализации, тем эффективнее результаты этих работ.

Комплекс маркетинговых услуг лишь начинает осваиваться белорусскими предпринимателями, и то лишь частично. Анализ спроса на рынке маркетинговых услуг позволяет сделать некоторые принципиальные выводы. Главное – наметился общий интерес у руководителей к отдельным проблемам маркетинга на своих предприятиях. До 80% руководителей считают, что им нужны такие услуги, но подавляющее большинство из них проявляют интерес лишь к отдельным их видам.

Хозяйственные субъекты Белоруссии находятся в самом начале пути по построению цивилизованной системы управления, приспособленной к жестким рыночным условиям функционирования. Слаборазвитость маркетинга отражает сложившееся плачевное состояние большинства белорусских субъектов хозяйствования и бесперспективность их развития. В условиях ограниченных ресурсов, выделяемые на маркетинговые работы в целом по республике, для существенного прорыва в этой области управления и повышения общей эффективности производства необходимо сконцентрировать и скоординировать силы всех заинтересованных сторон по маркетингу: потребителей, разработчиков и государственных органов.

Литература:

1. Акулич И.П., Герчиков И.З. Маркетинг // Современная концепция маркетинга – Мн.: «Интерпресссервис»; «Мисанта», 2003. – С. 6-41.
2. Ильюшечко Е.В. Основы маркетинга // Методологические основы маркетинга / Под ред. А.Н. Тур – Мн.: УП «ИВЦ Минфина», 2002. – С. 3 – 46.

КОНТРОЛЛИНГ КАК КОНЦЕПЦИЯ СИСТЕМНОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Н.А. Сидорова

Научный руководитель – *Е.Г. Мелких*

Белорусский национальный технический университет

Контроллинг представляет собой систему управления экономикой предприятия, объединяющую планирование, оперативный управленческий учет, стимулирование, информационные потоки, контроль, рекомендации для принятия управленческих решений, анализ планов, результатов и отклонений.

Основной задачей контроллинга является интеграция, координация, и управление деятельностью различных служб для принятия решений и достижения оперативных стратегических целей предприятия.

Цели предприятия современный менеджмент подразделяет на оперативные (краткосрочные) и стратегические (долгосрочные) и, как следствие, контроллинг включает в себя два основных аспекта: стратегический и оперативный. Цель стратегического контроллинга – обеспечение выживаемости предприятия и «отслеживание» движения предприятия к

намеченной стратегической цели развития. Цель оперативного контроллинга – создание системы управления достижением текущих целей предприятия, а также принятие своевременных решений по оптимизации затраты – прибыль [1].

Основными методами контроллинга являются: нормирование, планирование и бюджетирование, учет по центрам ответственности, анализ отклонений, метод сумм покрытия, анализ безубыточности производства. При нормировании разрабатываются нормативы, устанавливаются нормы затрат труда, времени, ресурсов. Результатов выбора целей и средств при планировании является разработка бюджета. Бюджет составляется в рамках процесса бюджетирования, в основе которого лежат пять основных принципов. Теория центров ответственности заключается в принятии управленческих решений и ответственности за них конкретным лицом, возглавляющим подразделение (центр). Анализ отклонений заключается в изучении отклонений и принятии корректирующих мер.

На основании анализа сумм покрытия, образующихся как разница между выручкой от реализации и суммой переменных расходов, осуществляется оценка целесообразности и эффективности производства и реализации продукции.

Концепция точки безубыточности способствует принятию управленческого решения при выборе курса действий из ряда альтернатив [2].

Вследствие своей интегрированности контроллинг обеспечивает синтетический, целостный взгляд на деятельность предприятия в прошлом, настоящем и будущем, комплексный подход к выявлению и решению встающих перед предприятием проблем.

Литература:

1. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е.А.Ананькина, С.В.Данилочкина др.; Под ред. Н.Г. Данилочкиной. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999 – 297с.

2. Лебедев П.В. Контроллинг: теория, методика, практика. – Мн.: УП «ИВЦ Минфина», 2001. – 152с.

ИННОВАЦИОННЫЕ ФОНДЫ КАК ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ СОЗДАНИЯ И ОСВОЕНИЯ НОВОЙ ТЕХНИКИ

О.Э. Овчинникова

Научный руководитель – к.э.н. Э.А. Афитов

Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники

В целях усиления финансовой поддержки разработки и освоения принципиально новых видов продукции, новых и высоких технологий в 1998г. в Республике Беларусь был создан Белорусский инновационный фонд (далее – Белинфонд). Средства Белинфонда формируются за счет бюджетных ассигнований, добровольных взносов министерств, органов государственного управления, объединений, предприятий, организаций, физических лиц; вкладов иностранных фирм и организаций; поступлений от уставной деятельности; банковских процентов и могут быть получены (на возвратной основе) предприятием любой формы собственности в случае выполнения им проекта, связанного с освоением и организацией серийного производства новой продукции. В 1999г. были приняты к исполнению 8 инновационных проектов, 6 из которых предусматривали разработку и изготовление новых видов промышленной продукции. В 2000г. к исполнению принято уже 16 проектов, в 2001 – 20.

Для активизации инновационной деятельности в Республике Беларусь создаются также отраслевые инновационные фонды. Размер отчислений в инновационные фонды из года в год сокращался: с 1,1% в 1996г. (в единый отраслевой инновационный фонд) до 0,25% в 1998-2003гг. (в отраслевые инновационные фонды министерств).

При анализе использования средств отраслевых инновационных фондов просматривается два основных направления: расходы на капитальные вложения и финансирование исследований и разработок и освоение новой продукции. В 1999г. расходы по этим двум направлениям составили 93% и 6% соответственно, в 2000г. - 88% и 5%. При этом в 2000г. около 20% средств инновационных фондов было отвлечено на финансирование мероприятий, определенных

решением правительства и не относящихся к инновационно-инвестиционной деятельности.

Таким образом, в большинстве министерств и ведомств создаются небольшие по объему фонды. При этом по некоторым республиканским органам управления доля взаимозачетов достигает 80%. Вследствие этого средства фактически не централизуются, а используются на нужды начисляющего их предприятия.

Существует две основные точки зрения на роль инновационных фондов в стимулировании инновационно-инвестиционной деятельности. Первая основана на необходимости совершенствования порядка образования и использования фондов, вторая ориентирована на отказ от создания инновационных фондов на уровне министерств и ведомств.

На наш взгляд, вторая точка зрения на централизацию средств в рамках инновационных фондов наиболее оправдана. Тем не менее, отказ от создания подобных фондов должен компенсироваться использованием других источников развития инновационной деятельности.

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ МАРКЕТИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В.А. Пархименко

Научный руководитель – к.э.н. *Э.А. Афилов*

Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники

Вопрос оптимизации работы маркетинговой службы на предприятии влечет за собой проблему оценки эффективности работы маркетинговой службы, а также оценки состояния маркетинга на предприятии. В зарубежной и отечественной литературе по маркетингу можно встретить различные подходы к такой оценке: маркетинговый аудит, анализ маркетингового потенциала, анализ управляемости маркетинговой деятельности и др.

На наш взгляд, существующие подходы к оценке не полностью учитывают тот факт, что маркетинговая деятельность современного предприятия (в рыночной экономике) – многоаспектный, многоуровневый феномен. «Уплощение» и «сужение» его ведет к недооценке важных сторон маркетинга: ценностного ориентирования всех сторон производства, стратегического анализа рынков и т.д. Мы считаем, что в основе существующих подходов лежит понимание маркетинга как совокупности («пучка») отдельных, но равновесных, равнозначных составляющих. Что не позволяет вычленивть наиболее важные из них, построить некоторую иерархию таких составляющих (элементов), обозначить степень их влияния на те или иные аспекты деятельности предприятия в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Для решения указанной проблемы мы предлагаем оценивать условно-оптимальную форму маркетинговой деятельности предприятия с учетом сложившейся динамики факторов внешней среды: уровня «зрелости» общества, силы потребителей, степени конкуренции и развитости маркетинговой инфраструктуры. В целях определения важности тех или иных параметров маркетинговой деятельности предприятия мы предлагаем концепцию четырехуровневого маркетинга, выделяя идеологический, стратегический, тактический и операционный уровни. Основываясь на данной концепции, анализ маркетинговой практики на предприятии осуществляется по каждому уровню в отдельности.

Таким образом, анализ маркетинговой деятельности в предлагаемом нами варианте может быть осуществлен в пять этапов. Вначале изучаются факторы внешней среды, непосредственно влияющие на форму и инструментарий маркетинговой деятельности. Исходя из этого определяется наиболее целесообразная форма маркетинговой деятельности (маркетинг-сбыт, коммерческий маркетинг, комплексный или социально-ответственный маркетинг). Формулируются цели и задачи анализа и оптимизации по каждому уровню маркетинговой деятельности. Производятся замер параметров и сбор информации. Разрабатывается программа мероприятий по оптимизации (корректировки) фактического состояния.

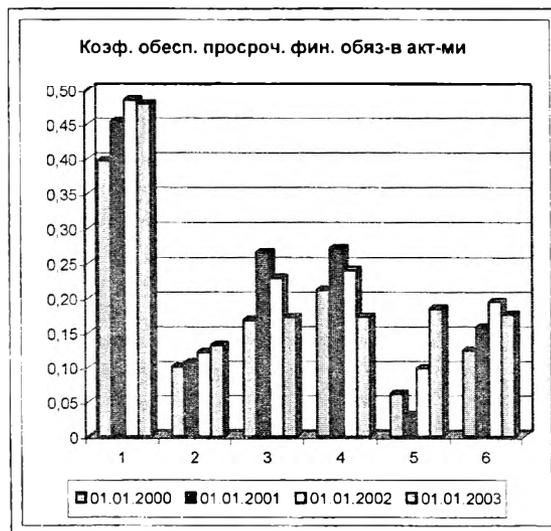
В докладе рассматриваются задачи, методы и содержание каждого из указанных этапов анализа.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОБЛАСТНЫХ РУП ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ

А.М. Заборовский

Научный руководитель – д.э.н., профессор *Л.П. Падалко*
Белорусский национальный технический университет

Основой Белорусской энергетической системы являются шесть республиканских унитарных предприятий (РУП) электроэнергетики: Витебскэнерго (1), Могилевэнерго (2), Минскэнерго (3), Брестэнерго (4), Гродноэнерго (5), Гомельэнерго (6). В приведенной работе представлены некоторые результаты, полученные нами в процессе анализа их финансового состояния и платежеспособности, на основе данных балансов за 1999 – 2002 гг. Анализ проводился по методике Минэкономки РБ применяющейся в процедурах банкротства в отношении предприятий независимо от их отраслевой принадлежности, организационно-правовой формы и формы собственности.



Для энергетики нормативное значение коэффициента текущей ликвидности не должно быть менее 1.7. Как видно на рисунке, несмотря на явно выраженную тенденцию к росту, значение данного коэффициента для всех областных РУП электроэнергетики в 1999 - 2002 гг. меньше нормативного, а значит, согласно существующему положению, структура их бухгалтерского баланса признается неудовлетворительной, а предприятия – устойчиво неплатежеспособными. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами – второй контрольный индикатор стабильности финансового состояния, нормативное значение которого для энергетики не менее 0.3. Наши расчеты показали, что в рассматриваемом периоде ни для одного РУП этот норматив не был выполнен. О наступлении ситуации потенциального банкротства сигнализируют такие коэффициенты, как: 1) коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами (норматив не более 0.85) и 2) коэффициент обеспеченности просроченных финансовых обязательств активами (нормативное значение не более 0.5). Эти показатели характеризуют способность предприятия рассчитаться по своим финансовым обязательствам (во втором случае по просроченным) после реализации активов. Динамика коэффициента обеспеченности финансовых обязательств активами по годам для всех шести предприятий электроэнергетики, отраженная на рисунке, свидетельствует о попадании его в допустимый интервал. Анализ показал, что в нормативном интервале находится и коэффициент обеспеченности просроченных финансовых обязательств активами.

Приведенные данные свидетельствуют о неприемлемой, с точки зрения интенсивного долгосрочного развития, финансовом состоянии областных РУП энергетики. Они сигнализируют о необходимости коренных перемен в экономическом механизме отрасли и формировании иного принципа взаимоотношений энергокомпаний с потребителями электроэнергии.

ФОРМИРОВАНИЕ КОНЦЕПТУАЛЬНОЙ МОДЕЛИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Е.Н. Зезелюк

Научный руководитель – д.э.н., профессор *В.Г. Янчевский*
Академия управления при Президенте Республики Беларусь

Анализ основных направлений и этапов развития менеджмента предприятий указывает на его целенаправленную адаптацию к факторам внешней среды, характерных для того или иного периода времени. Логично, что современный этап управленческой мысли – есть ответ на прогрессирующий рост, масштабность и непредсказуемость условий жизнедеятельности организаций на микро- и макро- уровнях. А именно: развитие информационных и коммуникационных технологий, формирование постиндустриального общества, глобализация мира хозяйственных связей, трансформация национальных экономик, а также изменение статуса и роли сотрудника на предприятии. Целью исследования является обоснование теоретических положений, методических и практических рекомендаций формирования систем управления отечественных промышленных предприятий в современных условиях.

Методика исследования: 1) исследовать факторы, определяющие необходимость изменения традиционных подходов к формированию и развитию систем управления предприятий; 2) сформировать и сформулировать общие требования к системам управления предприятий, вытекающие из современных условий хозяйствования; 3) выявить свойства действующих систем управления предприятий в промышленности, неадекватные требованиям социально-рыночной ориентации хозяйствования; 4) выработать обоснованные предложения по развитию систем управления промышленных предприятий в условиях социально- рыночной ориентации хозяйствования, опирающиеся на системную методологию их анализа и преобразования.

В ходе проведенного автором исследования действующих систем управления отечественных предприятий промышленного комплекса методом несплошного выборочного наблюдения (репрезентативность выборки обоснована методом стратифицированного пропорционального случайного бесповторного отбора и расчетом минимально необходимого числа обследованных предприятий) выявлено, что доля предприятий, использующих современные методы и технологии менеджмента, является достаточно низкой и колеблется в среднем в пределах 50%. При этом, применение адекватных современным условиям технологий и принципов управления носит разрозненный и даже противоречивый характер. Иными словами, системы управления отечественных предприятий промышленности не адаптированы к работе в условиях формирования рыночных отношений и неадекватны возрастающим требованиям внешней среды. Кроме того, ни одна из актуальных в условиях социально-рыночной ориентации экономики функциональных подсистем управления на предприятиях не стала приоритетной.

Анализ распределения доли предприятий, применяющих современные методы управления, по формам собственности и различным размерам, указывает на то, что выявленные характеристики действующих систем управления отечественных товаропроизводителей является типичными для большинства предприятий независимо от их размеров и форм собственности. Последнее свидетельствует об отсутствии влияния структурных преобразований на менеджмент отечественных организаций.

В целом отсутствие научно обоснованного подхода и методик рекомендательного характера по формированию и адаптации действующих систем управления предприятий к условиям социально-рыночной ориентации хозяйствования приводит к стихийному применению узкоспециализированных методов и принципов менеджмента, не обладающих потенциалом развития. В результате формируются «гибридные» формы управления, состоящие из разнородных элементов и взаимоисключающих подходов, порождающих массу внутренних противоречий. Таким образом, хаотичное применение прогрессивных форм и методов управления не только не повышает эффективность производственных систем, но и вынуждают привлекать дополнительные ресурсы на поддержание неадекватных условиям хозяйствования

систем управления. В целом, комплекс проведенных работ позволяет адекватно и репрезентативно сформулировать ключевую проблему современного этапа развития промышленного комплекса Республики Беларусь, заключающейся в адаптации систем управления предприятий промышленности к новым условиям хозяйствования.

КОММЕРЧЕСКИЕ РИСКИ В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

И.В. Королюк

Научный руководитель – к.э.н., доцент *Т.Е. Бондарь*
Белорусский государственный экономический университет

Коммерческие риски непосредственно связаны с управлением финансовыми потоками. Спектр рисков, воздействующих на банк, настолько широк, что перечислить их все практически невозможно. Риски возникающие в процессе деятельности коммерческого учреждения можно разделить на две основные группы. К первой группе относятся риски, создаваемые банком. Это риски связанные с построением организационной структуры и структурой управления, характером банковских операций и услуг, квалификацией персонала, управление активами и пассивами (процентный риск, кредитный риск, риск ликвидности, адекватности капитала, диверсификации и т.д.), контролем за основной деятельностью и др. Ко второй группе относятся риски, принимающиеся банком. К ним относятся риски, связанные с инфляцией, характером клиентов, географическим положением.

Кроме того, можно выделить непредсказуемые риски, с которыми банковская система еще не сталкивалась. К примеру, риск изменения процентной ставки не учитывался и не выделялся до тех пор, пока банки имели краткосрочные активы и процентные ставки во времени изменялись незначительно и достаточно редко. В последующем, когда изменения процентных ставок стали значительно влиять на величину банковской прибыли, кредитный учреждения начали оценивать и предотвращать влияние процентного риска. Незнание тех, или иных рисков не означает, что их не существует, и они не оказывают никакого влияния.

Все риски можно разделить на систематические и несистематические. Несистематический риск – не зависит от состояния рынка и является спецификой конкретного банка. Основными факторами, оказывающими влияние на уровень несистемного риска, являются наличие альтернативных сфер приложения финансовых ресурсов. Одним из средств снижения риска является диверсификация. Суть диверсификации – это распределение капитала среди множества финансовых активов. Выделяют диверсификацию по видам и срокам погашения активов, отраслям экономики, регионам. Диверсификация может касаться не только портфельных инвестиций, она находит свое отражение в количестве и качестве предоставляемых услуг. Чем больше величина банка и, соответственно, спектр совершаемых операций, тем с большим количеством рисков приходится сталкиваться банку. Если посмотреть с другой стороны, то большее количество операций диверсифицирует риски совершения какой-либо одной операции.

Системный риск связан с изменением цен на акции, их доходностью, текущей и ожидаемой процентной ставки и другими изменениями, вызванными общерыночными колебаниями.

Вся совокупность банковских операций есть совокупность банковских рисков, которые присущи каждой отдельно взятой операции. Принимая различные решения по изменению сферы вложений или сферы влияния, по сути дела принимаются решения по изменению в ту или иную сторону различных рисков, которые необходимо своевременно выделять, правильно оценивать, систематизировать и предотвращать их влияние.

ОТХОДЫ В ДОХОДЫ

А.Н. Василевская, И.С. Окуневиц

Научный руководитель – *Т.Д. Сорокина*

Белорусский национальный технический университет

Утилизация мусора — один из самых очевидных и действенных путей развитию и расширению ресурсосберегающих технологий, что позволит перерабатывать токсичные промышленные отходы в безопасные продукты. По мнению большинства специалистов, именно переработка и является самым слабым звеном в системе утилизации отходов. Это обусловлено неэффективностью организации всей цепочки управления отходами, из-за чего переработка экономически невыгодна. Решение этой проблемы требует комплексного подхода. Для того, чтобы вся система заработала, необходимо, чтобы и политическая, и экономическая, и социальная сферы обратились к мусорной проблеме.

На данный момент наиболее актуальна переработка аккумуляторов, тем более, что в нашей Республике разработана и запатентована система выплавки свинца из отработавших аккумуляторов. Первостепенной стратегической задачей является наличие мусоросборочного комплекса на территории города. Осуществлять сбор отслуживших аккумуляторов у населения мы предлагаем не в специализированных пунктах приема, создание которых повлечет за собой лишние затраты, а в таких супермаркетах, как, например, магазин «Декорум», который в свою очередь является часто посещаемым местом, что связано с его функциональным назначением, и одновременно соответствует всем требованиям, предъявляемым к специализированному приемному пункту. Далее следует непосредственно процесс переработки аккумуляторов, который при правильной его организации становится прибыльным и инвестиционнопривлекательным направлением. Как только здесь появится прибыль, сюда потянется частный бизнес, а значит, "мусорный вопрос" начнет саморегулироваться. Однако для успешного саморегулирования такой системы должна эффективно работать вся цепочка. Каждому звену "мусорной" цепочки должно быть выгодно работать исключительно во взаимосвязи с другими участниками этого рынка, в рамках одной бизнес-схемы, когда один заинтересован в успехе и качественной работе другого и сам способствует его успеху. А для этого нужен общий координатор. Таким координатором должен стать единый государственный орган. Беларуси в этом плане будет проще, потому что можно использовать опыт других стран, дабы сразу же создать целостную цепочку по сбору и переработке отходов.

Результатом станет не только создание и внедрение ресурсосберегающих технологий и безотходного производства в данной области, но и возникновение нового, прибыльного бизнеса по обращению с отходами.

ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ ЧЕРЕЗ SIFE

Д.А. Голота, Е.А. Шумский

Научный руководитель – *А.А. Жилкина*

Белорусский национальный технический университет

В формировании экономического мышления населения огромную роль играют студенческие общественные организации. Одной из таких и является SIFE (Students In Free Enterprise - "Студенты в Свободном Предпринимательстве") - это широкомасштабная международная студенческая программа, которая предоставляет участникам возможность реализовать самостоятельные, творческие, инновационные проекты обучения свободному предпринимательству, бизнесу, экономике населения своего города, района, края, области. Цель программы SIFE - помогать людям в осуществлении своей мечты через образование в области свободного предпринимательства.

Цель наших исследований - это "миграция мозгов" за границу. Данная проблема, мы считаем, очень актуальна в нынешней экономической ситуации. Очень много экономически одарённой молодёжи предпочитает приобрести работу после окончания учебного заведения

именно за границей. В результате, Америка и Европа во всех средствах массовой информации сообщает об их великих достижениях, которые возникают, в большинстве своём, благодаря российским и белорусским учёным.

Программа SIFE предлагает реализовать себя именно в своей стране. Участники программы полагают, что путь в улучшении жизни других лежит через свободное предпринимательство, осуществляемое в соответствии с нормами морали. Основная задача заключается в том, чтобы предоставить студентам учебных заведений возможности добиться изменений в жизни и развить в себе способности лидеров, умение работать в команде, искусство общения через изучение, применение и преподавание принципов свободного предпринимательства. Мотивацией для студентов являются соревнования между колледжами, университетами, институтами с целью выявления команд, наиболее преуспевших в обучении других тому, как устроен мир и тому, как достичь в нем своей мечты.

Соревнования по программе SIFE в Республике Беларусь проходят ежегодно с 2001 года. На самом деле, несколько проектов, предложенных нашими студентами, были одобрены вышестоящими органами и успешно реализованы на практике. Примерами таких проектов могут послужить проекты: экономическое образование в военной среде, экономическое образование среди студентов технических специальностей. В рамках программы SIFE команды студентов, изучающих основы бизнеса и экономики, разрабатывают и реализуют проекты обучения различных групп населения базовым понятиям, идеям, законам, преимуществам рыночной экономики и свободного предпринимательства, основам поведения и умения ориентироваться в условиях рыночной экономики. Сильным стимулом для студентов является внимание, понимание, оценка и поддержка со стороны предпринимателей и бизнесменов - их будущих партнеров, коллег и работодателей. Только тот, кто состоялся как предприниматель или бизнесмен может в полной мере оценить первые предпринимательские начинания студентов. Именно поэтому программа SIFE предлагает при проведении соревнований в качестве судей приглашать именно бизнесменов и предпринимателей нашей республики.

В результате видно, что программа SIFE помогает студентам приобрести практический опыт к образованию, а белорусские фирмы получают возможность взаимодействовать с опытными лидерами делового мира. Мы все выигрываем, поскольку больше людей стремятся достичь своей мечты, интенсивнее работая, получая больше знаний и пытаясь сделать этот мир лучше, чем он был.

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

Ю.В. Довнар

Научный руководитель – к.т.н., доцент *В.И. Тамбовцев*
Белорусский национальный технический университет

Социальная политика государства представляет собой комплекс мер, направленных на создание условий для удовлетворения потребностей населения, повышения его благосостояния и формирования системы социальных гарантий.

Основными целями социальной политики государства являются повышение качества и уровня жизни населения, обеспечение полной реализации личных свобод прав граждан, достижение социальной справедливости, социальная защита и материальная поддержка малоимущих (пенсионеров, инвалидов, многодетных семей, учащейся молодежи), развитие системы образования, здравоохранения и жилищного строительства.

Социальная защита граждан, согласно признанному определению Международной организации труда, означает защиту, которую общество обеспечивает для своих членов с помощью системы экономических и социальных мер в случае наступления причин, вызывающих значительное уменьшение или прекращение получения заработной платы.

Организация социальной защиты населения основана на ряде принципов. Уровень жизни, качество жизни, доход, заработная плата, общественные фонды потребления (ОФП) - показатели, характеризующие результативность социальной политики. В свою очередь существует ряд факторов, определяющих уровень жизни; ряд показателей, характеризующих качество жизни.

Главное звено в социальной политике занимает политика формирования доходов населения. Для оценки их и динамики используются такие показатели как номинальный доход, располагаемый доход, реальный доход. Существуют различные источники доходов населения.

Общественные фонды потребления формируются за счет следующих источников: государственный бюджет, средства предприятия, средства общественных организаций и средства (страховые взносы) будущих получателей.

Основными показателями, характеризующими уровень жизни населения Республики Беларусь, являются номинальные денежные доходы населения (в среднем на душу населения), реальные денежные доходы населения, начисленная среднемесячная заработная плата одного работника (номинальная, реальная), средний размер назначенных месячных пенсий (с учетом компенсационных выплат), реальный размер назначенной месячной пенсии.

Социальная политика в Республике Беларусь направлена на стабилизацию уровня жизни и повышения трудовой мотивации населения, создания предпосылок для последующего роста благосостояния народа. В этих целях предусматривается создание условий, позволяющих экономически активной части населения зарабатывать средства, обеспечивающих занятость и социальную защиту населения.

Кроме этого в целях повышения уровня и качества жизни населения республики, разработаны мероприятия по дальнейшему развитию системы здравоохранения, образования, культуры о молодежной политике.

ВЕРОЯТНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ ОТ ВСТУПЛЕНИЯ ПОЛЬШИ В ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ

С.Д. Науменко

Научный руководитель – к.э.н., доцент *Ковалев А.В.*
Белорусский национальный технический университет

В момент, когда некоторые из стран бывшего советского блока вступают в Евросоюз, необходимо обсудить политические, экономические и практические последствия этого события для Беларуси, отрицать которые невозможно. Существует несколько вариантов последствий расширения.

Наиболее оптимистический предполагает, что расширение приведет к эффекту создания торговли для всех сторон, стабилизирует положение в регионе, расширит участие СНГ в создании трансевропейских сетей и в субрегиональном сотрудничестве. Противоположным ему представляется сценарий окончательного устранения Беларуси из наиболее значимых сфер общеевропейского развития и превращения ее в периферию. Беларусь и после расширения останется партнером ЕС, но позиция в регионе может быть серьезно подорвана. Расширение ЕС, скорее всего, создаст эффект отклонения торговли и усилит асимметричность торговых отношений ЕС и Беларуси. Именно через Восточную Европу СНГ может связать себя с Европой, поэтому в новых условиях развития транспортных коридоров между регионами существует шанс стать перспективной сферой для сотрудничества. Перспектива расширения предлагает новые возможности обеим сторонам. Главным для реализации этих возможностей является единое европейское экономическое пространство. Эта инициатива должна помочь выстроить привилегированные отношения между Евросоюзом и Россией.

Рассмотрение последствий принятия Польшей импортного тарифа ЕС для Беларуси: при вступлении Польши в ЕС, которое намечается на 01.01.2004 года (более реально 2004-2005г.г.), средняя ставка импортного тарифа по группе промышленных товаров должна быть уменьшена с 6,2% до 2,6%. Это означает, что увеличится доступ на польский рынок этих товаров не только из стран, с которыми Польша имеет соглашения о свободной торговле, но также приведет к росту конкуренции этих товаров из третьих стран, не охваченных процессом либерализации (включая Республику Беларусь).

Для Республики Беларусь вступление Польши в ЕС и принятие импортного тарифа, действующего в рамках ЕС, будет означать улучшение доступа товаров по промышленной группе товаров.

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ХАРАКТЕРИСТИК НЕДВИЖИМОСТИ

В.В. Ляшенко

Научный руководитель – д.пед.н., профессор *В.Ф. Володько*
Белорусский национальный технический университет

Доходность инвестиций в недвижимость определяется следующими инвестиционными характеристиками:

- доходностью к погашению долгосрочных высоконадежных облигаций;
- требуемой инвестором премией за рыночный риск и риск инвестиций в недвижимость;
- ожидаемой нормой роста арендной стоимости для новой недвижимости;
- ожидаемой нормой износа (обесценивания) недвижимости;
- периодом пересмотра арендной платы.

Однако на практике уровень доходности для каждой конкретной инвестиции будет различным, так как для различных объектов уровни риска и потенциал роста арендной платы будут различными. Для того, чтобы определить доходность конкретного инвестиционного проекта на рынке недвижимости, в докладе проанализированы три характеристики инвестиции: тип инвестиционного интереса; тип недвижимости; качество инвестиции.

Тип инвестиционного интереса. Инвестиции в недвижимость описываются индивидуальными характеристиками, которые определяются во многом условиями договоров аренды. Основные инвестиционные характеристики, которыми обладают два основных инвестиционных интереса в недвижимости – интерес полного права собственности и интерес права аренды.

Интерес полного права собственности. Полное право собственности дает его владельцу возможность бессрочно получать все выгоды от недвижимости. Если владелец полного права собственности использует недвижимость для ведения собственного бизнеса, то он не имеет обязательств по уплате арендной платы. В этом случае интересом полного права собственности приписывается воображаемый арендный доход, который соответствует арендной стоимости недвижимости. Арендная стоимость, в свою очередь, является функцией прибыльности бизнеса, для которого недвижимость наилучшим образом подходит. Следовательно, арендная стоимость будет изменяться в соответствии с прибыльностью конкретного бизнеса.

Интерес права аренды. В связи с тем, что право аренды имеет ограниченный срок жизни, и его характеристики зависят не только от условий основной аренды, но и от условий субаренды, инвестиционные интересы права аренды более сложные по характеристикам, чем инвестиционные интересы полного права собственности.

Факт, что стоимость интереса права аренды к концу действия договора аренды стремится к нулю, еще не означает, что инвестор обязательно должен нести убытки, потому что получаемый за период владения интересом доход должен компенсировать потерю стоимости и обеспечивать требуемый уровень прибыли. Доход от интереса права аренды является разностью между арендной стоимостью и величиной основной арендной платы, причем потенциал роста для инвестиции в долгосрочное право аренды может быть гораздо больше, чем потенциал роста инвестиций в полное право собственности на аналогичную недвижимость.

Инвестиционные характеристики прав аренды создают дополнительный риск и делают инвестиции в права аренды менее привлекательными для крупных институциональных инвесторов, которые предпочитают долгосрочные инвестиции роста. Многообразие условий аренды и субаренды приводит к тому, что инвестиционные интересы прав аренды становятся трудносопоставимыми. В каждом конкретном случае требуется тщательный анализ для определения цены и доходности инвестиций в интерес права аренды.

Тип недвижимости. Для инвестиции предусматривающей длительное поступление постоянного дохода, тип недвижимости не имеет существенного значения. Однако для инвестиции роста тип недвижимости дополняет инвестиционные характеристики юридических интересов. *Сельскохозяйственная земля* обычно рассматривается как очень надежная инвестиция с низкой доходностью, но только в том случае, если национальное законодательство разрешает сдачу земли в аренду, свободную передачу права аренды и т.д.

Лесные угодья являются в прямом и переносном смысле объектом инвестиции роста, но при этом их риск, и, следовательно, доходность должны быть больше, чем для инвестиций в сельскохозяйственную землю. *Коммерческая недвижимость* более чувствительна к экономическим колебаниям, что наряду с относительной эластичностью запаса и сокращением потенциала роста вследствие износа, объясняет более высокий уровень доходности по сравнению с двумя предыдущими типами недвижимости. *Промышленная недвижимость* еще в большей степени, чем коммерческая, чувствительна к экономической конъюнктуре. Для *жилой недвижимости* уровень доходности, как правило, считается самым высоким вследствие высоких издержек управления и эксплуатации.

Качество инвестиции. Характеризуется как качеством юридических прав, так и качеством недвижимости, как физического объекта. Для крупных институциональных инвесторов качество инвестиции, как правило, является одним из основных определяющих факторов при выборе объектов для инвестиций.

Качество юридических прав, или интересов, определяется условиями договоров аренды. Сроки аренды, условия и сроки пересмотра арендной платы, распределение расходов на эксплуатацию и ремонт между арендатором и арендодателем, наличие солидных (“якорных”) арендаторов – эти и другие особенности договора аренды будут определять риск денежных потоков владельцу полного права собственности.

Качество физической недвижимости определяется возрастом и состоянием здания, соответствием его дизайна и объемно-планировочного решения современным рыночным стандартам, а также местоположением. Качество здания будет не только привлекать арендаторов, но также определять темп износа и потенциал роста арендной платы.

ОБЪЕКТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЕ СУБД

Е.В. Анохин

Научный руководитель – *Т.Р. Разорёнова*

Белорусский национальный технический университет

В 1997 г. наметился заметный сдвиг в области освоения объектных СУБД. Уже существуют примеры практического их использования крупными биржами, банками, страховыми компаниями, а также в сфере производства и телекоммуникаций, где базам данных, содержащим гигабайты информации, приходится обслуживать сотни пользователей. Они оказались хорошей альтернативой в тех случаях, когда применение реляционных БД вынуждало строить сложную схему с чрезмерно большим числом межтабличных связей.

Благодаря значительному прогрессу в развитии объектной технологии, за последние пять лет производителям удалось довести свои ООСУБД до такого уровня, что они стали вполне отвечать реальным требованиям рынка.

Несмотря на то, что технология объектных СУБД созрела для крупных проектов, для действительно массового ее распространения необходим специальный инструментарий.

В настоящий момент ощущается настоятельная потребность в интеграции ООСУБД с существующими инструментальными средствами. Разработчики уже сегодня могли бы продуктивно использовать версии Visual Basic, Power Builder, Forte или Delphi, поддерживающие ООСУБД. Большинство продуктов для создания приложений в той или иной мере являются объектно-ориентированными, но работают по-прежнему с реляционными БД. Специалисты считают, что партнерство производителей ООСУБД и средств программирования способно привести к появлению необходимого инструментария.

Эксперты уже неоднократно объявляли наступающий год “годом объектных баз данных”, однако сейчас все говорит о том, что 2003 г. действительно имеет шансы наконец им стать. Основными стимулами растущего интереса к ООСУБД аналитики считают расширение применения мультителера-приложений и новых средств, улучшающих их взаимосвязь с существующими базами данных.

ИЗМЕНЕНИЯ В ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКОМ ФОНЕ ВЕЛИКОБРИТАНИИ 1994-2001гг.

Т.К. Баранова

Научный руководитель – *И.Н. Дерман*

Белорусский национальный технический университет

В течение 1994-2001гг. в социокультурном фоне Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии произошли значительные изменения. В 1994 г. проигравшую четыре раза подряд парламентские выборы лейбористскую партию возглавил Тони Блэр (*Tony Blair*). Т.Блэр сумел трансформировать лейбористскую партию в активную, напористую и целеустремленную политическую силу. Результат - уверенная победа партии на парламентских выборах в 1997 г. Она получила 418 мест из 659. Начало процессу деволюции (конституционной реформы) было положено осенью 1997 г. - в Шотландии и Уэльсе состоялись референдумы. В мае 1999 г. в Шотландии был избран парламент (*Scottish Parliament*), а в Уэльсе - национальная ассамблея (*The Welsh National Assembly*).

В апреле 1998г. между британским правительством и правительством Ирландской республики было подписано *Good Friday Agreement* - мирное соглашение об урегулировании конфликта в Северной Ирландии. В июне 1998 г. был избран парламент провинции -*Northern Ireland Assembly* численностью 108 человек, обладающий законодательной и исполнительной властью (*legislative and executive powers*).

Дальнейшая реализация положений *Good Friday Agreement* привела к созданию следующих политических структур: 1) North-South Ministerial Council, подотчетный парламентам Дублина и Белфаста; 2) Council of the Isles (или British-Irish Council).

На сентябрь 1998 г. в Великобритании насчитывалось 1166 лордов, около 600 из них имели право принимать участие в заседаниях верхней палаты парламента.

В конце октября 1999 г. палата лордов одобрила законопроект, предусматривавший ее реформирование. В июне 2001 г. в Великобритании состоялись очередные парламентские выборы, на которых с огромным преимуществом (411 мест из 659) снова одержала победу лейбористская партия. После выборов Т.Блэр реформировал свой Кабинет. В результате появилось несколько новых министерств.

В феврале 2001 г. принят закон о порядке финансирования политических партий страны. Начиная с 1998 г. произошли определенные изменения и в церемонии открытия первой сессии британского парламента (*State Opening of Parliament*).

«ИСТОКИ И ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА»

Г.М. Гулянич

Научный руководитель – *Л.Л. Кажемская*

Белорусский национальный технический университет

В мире существует более 2-х тысяч языков. Одни из них, например латинский, являются мертвыми, т.к. на них не говорят вот уже несколько столетий. Другие, как английский, являются гиперактивными и используемыми во всех частях света. Статистика утверждает, что более 200 млн. человек разговаривают на английском, как на родном языке, а другие 200 млн. используют его как второй иностранный.

Но и те, и другие языки по-прежнему представляют большой интерес для ученых-лингвистов. В истории развития английского языка ученые выделяют 3 основные стадии:

I. Древний английский язык или англосаксонский, датирующийся с 449 по 1068 – 1100 гг.

II. Средний английский язык, с 1068 – 1100 по 1450 – 1500 гг.

III. Современный английский язык, который начинает свой отсчет с 1450 – 1500 и, в свою очередь, подразделяется на ранний современный (1500 – 1660) и поздний современный (1660 – до настоящего времени).

СТРУКТУРА СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ ВЕЛИКОБРИТАНИИ

А.А. Ладудо

Научный руководитель – *И.Н. Дерман*

Белорусский национальный технический университет

Начальную ступень системы образования в Великобритании составляют дошкольные учреждения - детские ясли, сады, площадки и группы для игр.

Среднее образование (Secondary Education) представлено в Великобритании разными по типу и качеству образования средними школами: современной, средней технической, грамматической, объединенной или комбинированной.

В связи с затронувшим Великобританию, как и все европейские страны, процессом демократизации образования, выразившемся во введении всеобщего среднего образования в общих средних школах, широкое распространение получила система продолженного послешкольного образования (Further Education - FE).

Колледжи FE считаются учебными заведениями низшего уровня послешкольного образования. Они решают сразу несколько задач: предлагают 1-, 2 - годичную программу подготовки к поступлению в вуз с выдачей сертификата о среднем образовании повышенного уровня или диплома о среднем специальном образовании (BTEC National Diploma).

Дипломы о получении той или иной квалификации выдаются тремя основными национальными советами: Национальным советом по присуждению дипломов - City & Guilds of London Institute (CGLI), Королевским обществом изящных наук - Royal Society of Arts (RSA) и Советом по профессиональному и техническому образованию - Business and Technician Education Council (BTEC).

Общую политику в области высшего образования в Великобритании как до 1992 г., так и теперь осуществляет министерство образования и науки, в котором имеется заместитель министра по высшему образованию. Посредническую роль между правительством и вузами играют специально созданные для этого органы.

Университеты представляют собой крупные научно-учебные комплексы, в которые входят факультеты с отделениями и кафедрами, ведущими преподавание по самым различным гуманитарным, естественнонаучным и профессиональным дисциплинам и научные исследования по ним. Университеты включают многочисленные колледжи.

В настоящее время в стране функционирует 58 государственных неуниверситетских учебных заведений высшего образования, в которых обучается 650 тыс. студентов и работает 90 тыс. преподавателей.

Количество принимаемых на учебу студентов, аспирантов и докторантов для британских вузов устанавливается решениями организаций, которым подотчетны вузы. Особенности современной структуры британского высшего образования, несмотря на меры по преобразованию политехников в университеты по Закону 1992 г., являются: бинарная система; государственное регулирование; конкурсная основа доступа, выявляющая уровень знаний, при котором наличие аттестата о среднем образовании не обязательно.

НЕКОТОРЫЕ ВАРИАНТЫ СТРУКТУРИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИИ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ГНОСТИЧЕСКИХ СХЕМ

Е.В. Максимова, П.В. Перепёлкин

Научный руководитель – к.ист.н., профессор *Л.И. Лукьянова*

Гродненский государственный медицинский университет

В данной работе сделана попытка рассмотреть некоторые способы группировки информационных элементов с позиции существования принципиальных схем, при помощи

которых осуществляется получение информации, её хранение, трансформация, извлечение. Информация, воспринятая человеком, организуется в соответствии с имеющимися в психике абстрактными схемами и валентностью информационных единиц к определённым узлам гностических систем. То, каким образом структурирована информация, определяет её возможность быть представленной в сознании, то есть способность быть воспроизведённой.

В качестве основного объекта исследования были выбраны процессы памяти. Именно память представляется наиболее доступной изучению интегральной частью психики, связанной со всеми когнитивными функциями. В этих целях был осуществлён следующий эксперимент, в котором была выявлена зависимость последовательности воспроизведения стимульного материала от ряда переменных. Рабочая гипотеза была следующей: место стимула в ряду воспроизведения является функцией от места стимула в ряду предъявлений, времени от момента предъявления, длины ряда. В случае подтверждения рабочей гипотезы следует вывод, что организация информации в памяти зависит от организации воспринимаемого материала и является процессом, то есть происходит с течением времени.

Поскольку место стимула в ряду предъявления варьирует уже при однократном предъявлении и не зависит от серии (во всех сериях последовательность предъявления одинакова, изначально задана в случайном порядке), то варьировать следует две оставшиеся переменные и, соответственно, для осуществления этой цели было проведено четыре серии эксперимента в четырёх группах испытуемых по 12-15 человек в возрасте 16-17 лет. Первая и вторая серии: семь стимулов с воспроизведением соответственно сразу и спустя сутки после предъявления. Третья и четвёртая – пятнадцать стимулов, воспроизводившихся так же. Стимулы предъявлялись каждый в течение 2 секунд с интервалом между стимулами в 1 секунду.

В случае, когда ряд предлагаемых информационных элементов сравнительно мал (в данном случае равен семи) он структурируется при воспроизведении в порядке, в котором был предъявлен. В случае, когда информационный ряд достаточно велик и содержит элементы, которые могут быть осмыслены и вербализованы информация структурируется следующим образом. Предъявляемые образы анализируются с позиции выявления у них общих признаков. Затем, когда эти признаки выявлены, элементы, имеющие общие признаки кодируются в одну группу. Таким образом, предложенный ряд структурируется как отдельные группы, причастные определённым категориям. И забыванию подвержены, как правило, те элементы, которые нельзя сгруппировать и объединить в какую-либо одну категорию. Так же характерно то, что в серии 3, где предъявлялось пятнадцать стимулов и требовалось немедленное их воспроизведение среднее количество воспроизведённых элементов составило тринадцать, при ожидаемом – семь. Этот факт так же можно объяснить исходя из того, что элементы, которые были сгруппированы, представляли собой психологическую единицу, что создало эффект увеличения объёма кратковременной памяти.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СФЕРЕ ТУРИЗМА

Е.Л. Маркович

Научный руководитель – *Т.Р. Разоренова*

Белорусский национальный технический университет

Использование компьютерных технологий многообещающе, так как, в свою очередь, оно обеспечивает организационную структуру распределения интегрированного туристского продукта. На макроуровне система информационных технологий позволяет интегрировать предложения туристских продуктов и их распределение. На микроуровне внедрение передовых технологий ведет к более эффективному и быстрому управлению фирмой. В гостиничном хозяйстве такая система выполняет множество различных функций: контролирует системы электроснабжения, упрощает деятельность менеджеров, выполняя функции бронирования и расчетов с клиентами, оказывает поддержку маркетинговому отделу в составлении баз данных, осуществляет управление складированием и учетом заказов и счетов за потребление продуктов

и напитков, и т.д.

В работе рассмотрены вопросы, касающиеся использования функций компьютера в офисе фирмы, использования офисных программ, как происходит процесс автоматизации туристической фирмы, какая компьютерная техника применяется в работе, как создаются рекламные сайты. Также в работе говорится о дизайне сервера и о перспективе развития туристических Интернет-проектов.

СОЦИОКОГНИТИВНАЯ РАЦИОНАЛЬНОСТЬ В ДИНАМИКЕ ФИЛОСОФСКО-ИСТОРИЧЕСКОГО ЗНАНИЯ

О.В. Новикова

Научный руководитель – к.ф.н., доцент *Е.В. Хомич*

Белорусский государственный университет

Одним из центральных вопросов в современной философии в целом и в философии истории в частности стал вопрос о существовании и взаимосвязи различных типов рациональности, соответствующих определенным историческим эпохам и о формировании нового типа рациональности в наши дни. Большинство исследователей сходятся во мнениях, что в истории культуры (в том числе в философии истории как ее тематическом разделе) сложились три основных исторических типа рациональности – классическая (античность –19 в.), неклассическая (19-20 вв.), постнеклассическая (формирование ее началось в последние десятилетия 20 в.). Сейчас очень многое пишется и говорится о кризисной ситуации, сложившейся в современной западной цивилизации, и кризисность эта в определенной мере связана с проблемой выработки новых стратегий развития человечества – равно как с проблемой определения нового типа рациональности.

Подводя итоги многовековому развитию классической рациональности, чьи основополагающие установки определили философское осмысление истории на долгие века, можно сделать следующие выводы. Классическая философия истории была философией прежде всего субстанциональной, признававшей присутствие в мире некоей самодостаточной сущности, основы мироздания или неизменной «природы» человека. Следствием субстанциализма было утверждение в философии принципов объективизма, всеобщего детерминизма и универсализма. Идеалом классической рациональности была наука, прежде всего математика и естествознание, что приводило к экстраполяции их методов на все другие сферы исследования, в том числе и на историю. Человеку в классической философии истории отводилась роль средства осуществления предначертанной ему цели; стремление исключить влияние человеческой субъективности на рационально организованную познавательную деятельность в историческом процессе приводило к тому, что цели истории всегда оказывались «по ту сторону» человеческой жизни.

Критика классических принципов субстанциализма, объективизма, универсализма с позиций новой неклассической рациональности (идеал которой – науки о жизни – психология, биология и пр.) позволила увидеть человека в несколько ином облике: как существо сложное, незавершенное, свободное, наделенное имманентно присущей ему способностью к выходу за пределы наличного бытия. Отказ от трактовки *ratio* как высшей инстанции расширил диапазон человеческих возможностей в познании мира и сущего; право на существование в науке и философии получили иррациональные способы познания; в эту эпоху господства неклассической парадигмы говорить приходится не столько о каком-либо типе рациональности, сколько о различных модусах иррационального.

Весьма важным в становлении постнеклассической парадигмы в философии истории стало то, что из предзаданной реальности и поля действий объективных надчеловеческих законов история для исследователей превратилась в фундаментальный способ человеческого бытия. В постнеклассической традиции более предпочтительными становятся поиски смысла истории, нежели раскрытие ее «сущности»; данный феномен явился следствием признания ценности и уникальности личности, выступающей в качестве источника и генератора этих

смыслов. Тем самым история приобретает антропологический характер – поиск человеком ее смысла совпадают с его поиском смысла своей собственной жизни. Сегодня речь идет о становлении нового, «открытого» типа рациональности, обусловленного различными социокультурными факторами, а также особенностями индивидуальной психики человека, его личностными установками, мотивациями и ценностями. И в этом контексте важным оказывается обращение к предшествующим традициям, точнее, к свойственным каждой из них типам рациональности; именно на основе их синтеза, синтеза теоретико-познавательных и логико-дискурсивных элементов с такой значительной составляющей творческой силой человеческого духа как бессознательное, осуществляется формирование новой рациональности.

ОРГАНИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАНИЯ В ШОТЛАНДИИ

А.И. Олесик

Научный – *И.Н. Дерман*

Белорусский национальный технический университет

Цель исследования заключается в анализе структуры системы образования Шотландии, выявлении основных тенденций будущего развития и их значение для опыта реформирования системы образования в Беларуси.

Система образования созданная в Шотландии пользуется признанием в других странах. Образование обязательно для детей от 5 до 16 лет. Для детей младше 5 лет местные власти обеспечивают дошкольное образование.

После окончания средней школы ученики могут продолжить образование в одном из 47 институтов. Университет Св. Эндрю один из трёх самых старых, был построен в 1411 году. Открытый Университет – особый вид университета, не требующий формальной записи на курс обучения. В 1997-1998 годах около 12 тысяч студентов обучались в Шотландии в Открытом Университете. В Шотландии разработана персональная образовательная программа «Record of Needs». Преподаватели шотландских школ обязательно должны иметь квалификацию, полученную в педагогическом университете. Около 44 тысяч шотландских студентов принимают участие в образовательных программах связанных с производством в начальной и средней школах, в колледжах и университетах. В 1998 году 18 373 человека получили квалификацию посредством обучающих программ. В настоящее время обучающие программы помогают более чем 45000 человек получить квалификацию, помогающую выдерживать конкуренцию на рынке труда.

СОВРЕМЕННЫЕ СПС (СПРАВОЧНО-ПОИСКОВЫЕ СИСТЕМЫ) В РАБОТЕ БУХГАЛТЕРА

М.В. Новосельцева

Научный руководитель – *Т.Р. Разоренова*

Белорусский национальный технический университет

Цель данной работы - собрать сведения о существующих СПС и отобрать наиболее подходящие к нашим экономическим условиям. Проведен анализ СПС и определены: причины необходимости СПС в современном мире; СПС, наиболее удобные в работе; необходимые системные требования компьютера для работы с данной СПС; СПС, наиболее адаптированные для работы бухгалтера.

Также проведен анализ: материальных затрат, необходимых для покупки, обслуживания и пополнения данной СПС. фирм, которые предоставляют продукт.

СПС, естественно, отличаются друг от друга: по своему назначению - для широкого круга пользователей или сугубо для конкретных специалистов (бухгалтеров, юристов и т.д.); по составу СПС – только нормативные документы или сочетание нормативных документов с аналитической информацией, комментариями и консультациями специалистов; по своим

пользовательским характеристикам.

К анализу представлены следующие СПС: ЮСИАС, Консультант, Светоч-Инфо, Инфо-Бухгалтер, База НЦПИ и др.

Основные требования, предъявляемые в современных условиях к уровню обеспечения правовой информацией: 1) полнота; 2) актуальность; 3) доступность; 4) оперативность получения новой информации; 5) возможность эффективного поиска.

Кроме того, для стабильной и успешной работы любого предприятия собственно нормативной правовой информации, как правило, бывает недостаточно. Из-за сложности, запутанности и противоречивости многих нормативно-правовых актов их применение зачастую требует дополнительных разъяснений и консультаций. Получение такой разъяснительной и консультационной информации также представляет определенную проблему.

Можно с уверенностью сказать, что с дальнейшим развитием компьютерных технологий роль и значение справочных правовых систем не только как основного профессионального инструмента для работы с правовой информацией, но и как формы правового информирования граждан будут только расти.

СОРБОННА КАК ПРЕДСТАВИТЕЛЬ КЛАССИЧЕСКОГО ЕВРОПЕЙСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

О.С. Пенязь

Научный руководитель – *И.Н. Дерман*

Белорусский национальный технический университет

Название Sorbonne издавна воспринимается как символ первоклассных знаний. Это больше, чем просто университет, это несколько университетов, объединенных в единое целое. Парижский университет – старейший в Европе – был основан в 1215 году. С первого дня его существования он задумывался как учебное заведение международного масштаба. Примерно 40 лет спустя по инициативе одного влиятельного монаха, духовника Людовика Девятого, для неимущих студентов университета открыли коллеж – говоря современным языком, учебный институт, в котором студенты и преподаватели и учились, и жили одновременно. Этого монаха звали Робер де Сорбон, а основанный им в 1257-1258 годах коллеж довольно скоро превратился в богословский факультет университета, который стал именоваться Сорбонной.

В семнадцатом веке кардинал Ришелье обновил и расширил Сорбонну, но в 1791 году, после французской революции 1789 года, она была закрыта. В 1821 году университет вновь открылся. В разные годы в Сорбонне работали такие выдающиеся ученые, как Жозеф Гей-Люссак, Антуан Лавуазье, Луи Пастер, Пьер и Мария Кюри и многие другие.

Уже в наше время, в ходе знаменитой «майской революции» именно в Сорбонне начались беспорядки, переросшие затем во всеобщую студенческую забастовку, которая привела к перестройке всей системы французского высшего образования. В результате этих событий гигантский университет был расчленен на части, которые получили статус автономных вузов. Это университеты Paris 1, называемый также Пантеон-Сорбонна (Pantheon-Sorbonne); Paris 3 (Новая Сорбонна; Sorbonne Nouvelle); Paris 4 (Париж Сорбонна; Paris Sorbonne) и Paris 5 (университет имени Рене Декарта; Universite Rene Descartes). Они имеют единую инфраструктуру (например, одну на всех Межуниверситетскую библиотеку), а также общие для всего этого конгломерата административные и учебные единицы – практическую школу высшего образования, Национальную школу хартий, Канцелярию парижских университетов и академический ректорат. Пантеон-Сорбонна насчитывает около 40 тысяч студентов. Университет включает в себя факультеты: права, экономики, истории искусств и археологии, изобразительных искусств и искусствоведения, бизнес-права, управления и менеджмента, международных и европейских отношений, географии, истории, философии, политических наук, социальных наук, общего права, математики и информатики.

Новая Сорбонна отличается ярко выраженной гуманитарной направленностью. Около 20 тысяч студентов грызут гранит науки на факультетах французского и латинского языков и

литературы, общего и сравнительного литературоведения, общего и прикладного языкознания и фонетики. Университет Париж-Сорбонна дает духовную и интеллектуальную пищу более 20 тысячам студентов. Этот университет включает в себя факультеты французского языка, немецкого языка, страноведения Италии и Румынии, киноведения, востоковедения и арабистики. Число студентов в университете имени Рене Декарта – около 30 тысяч. В состав университета входят факультеты и отделения биомедицины, зубной хирургии, фармацевтики и биологии, психологии, права. Библиотека Сорбонны впервые распахнула свои двери 3 декабря 1770 года. Тогда в ней насчитывалось 20 тысяч томов. Библиотека кропотливо пополняла свои фонды, которые к 1936 году достигли внушительной цифры в миллионы томов. К 1997 году количество книг утроилось.

ИСТОРИЯ ТАМОЖЕННОЙ СЛУЖБЫ

В.С. Юрковец

Научный руководитель – ***И.Н. Дерман***

Белорусский национальный технический университет

Первый в мире таможенник был, безусловно, гуманным человеком. Вместо того, чтобы разграбить проходящий караван, он отобрал у него только часть товаров и разрешил двигаться дальше. Первые таможенники работали ещё в портах греческих городов-государств и назвались «эллименесты». Чуть позже их римских коллег стали называть «портиторы». Работали они на арендных началах, и их обращение, судя по многочисленным литературным источникам, было далёким от дипломатического протокола. За охрану надо платить, и если государство сильнее бандитов, выгоднее платить государству. Уже тогда выяснилось, что таможенные пошлины с трудом остаются чисто внутренним делом государства. Современная таможня во многом устоялась и обрела цивилизованную структуру. Таможня - покровительница искусств. Сразу отмечу, что речь не о её функциях по запрету нелегального вывоза.

В Англии запрещено ввозить наркотики, огнестрельное оружие, газовые баллоны, порнографические материалы, сигареты в количестве более 200 штук. Приезжие из России имеют право ввозить 200 сигарет или 50 сигар или 250 грамм табака, 1 кварту (1,14л) алкогольных напитков, 250 грамм туалетной воды и 50 грамм парфюмерии. Сувениров и подарков можно ввезти на сумму не более 28 фунтов. Можно ввозить 1 килограмм мяса птицы, готовых к употреблению или полуфабрикатов. Ввоз лекарств запрещен, за исключением медикаментов, предназначенных для личного пользования.

Профессия вроде нелюбимая, но без неё мы не можем жить. Так что если таможенный контроль вас раздражает – помните, избежать его у вас не получится. И помните – таможня наш охранник.

ФИЛОСОФСКИЙ АНАЛИЗ ФЕНОМЕНОВ ЭРЫ «ХАЙТЕК»

Д.И. Плотников

Научный руководитель – ***В.И. Канарская***

Белорусский национальный технический университет

Интернет. Свойства информационного пространства Сети - гиперсвязанность, доступность, безграничность, возможность движения в масштабе гипервремени и "стирание" географических границ. Благодаря этим, известным пользователям Сети свойствам, Интернет глубоко вошел в жизнь огромного количества людей, и перевел многие сферы деятельности человека на просторы своей весьма специфической реальности, где они местами приобрели довольно причудливые формы. Сеть, дала возможность материализоваться тем идеям, которые до этого момента были, словно джин в бутылке, заточены в умах свободолюбивых мыслителей. И, вырвавшись из своего плена, эти идеи, овладевая умами людей, создают новые тенденции в

экономике и социальных отношениях, формируют новое общество по образу своему и подобию (передел). Сеть уже доказала свою уникальность в бизнесе, подарив множество новых возможностей, однако всех тех, кто имел серьезные дела с Сетью, поджидало множество рифов, созданных непониманием глобальных законов, по которым живет и развивается Сеть, и, главное, непониманием места Сети в жизни человечества. Примерами могут служить глубокий кризис киберкоммерции (кризис «дот-ком-ов»), развитие киберпреступности и прочее. Интернет пока не стал объектом серьезных научных философских и социальных исследований и, что особенно важно, обоснований, без которых пространство Интернета остается эдаким «Минным полем чудес».

Другой феномен эры Хайтек, привлекший к себе особенное внимание – это разработка и создание т.н. «Систем искусственного интеллекта». На протяжении веков человеческий разум создавал все новые и новые орудия и приспособления, а вместе с ними к инструментарию человеческой личности «приросли» приемы жизни в окружении этих приспособлений. Все эти вещи служили помощником человека. Но, достигнув современного научно-технического уровня, разум начинает творить нечто новое, а именно - воссоздавать самого себя. Сегодня разработка персональных ЭВМ, предназначенных для хранения больших объемов информации и выполнения заранее спланированных и просчитанных операций, отошли на второй план, и «ученый мозг планеты» всюду разворачивает штурвал на путь создания т.н. Нейронных сетей - систем по образу и подобию человеческого мозга. Активно идут работы по моделированию эволюции различных форм жизни, причем нейросети дают возможность видеть стадии развития, которые невозможно было смоделировать другими методами. Создаются всевозможные существа, являющиеся попыткой скопировать живое население нашей планеты. Возможно ли создание искусственного разума, и если да, то чем оно может обернуться для цивилизации? Еще один интересный вопрос, который я рассмотрел – это возможно ли использование технологий Хайтека в качестве инструмента познания мира? Современные «Причесанные» волной «Нью-эйджа» физики и математики доказали, что действительно, наблюдатель решает, каким быть миру вокруг него. Значит, начинаем осознанно творить какие-то элементы мира (уровень современной науки позволяет в какой-то мере назвать данный процесс именно так) и вытаскивать на свет те механизмы, которые мы сами и закладываем под капот машины эволюции. Отсюда вытекает возможность, развивая искусственные нейронные сети, понять работу мозга, понять замысловатую «логику» природы, пролить свет на ее загадки, уточнить, как шел процесс эволюционного развития.

РАЗРАБОТКА ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ “ПУБЛИКАЦИИ КАФЕДРЫ”

О.Л. Русина

Научный руководитель – Т.Р. Разоренова

Белорусский национальный технический университет

Сегодня работу любого учреждения невозможно представить без использования информационной системы. Ее появление явилось ответом в мире бизнеса в области применения компьютера. Современные информационные системы позволяют собирать, хранить и оперативно обрабатывать информацию.

Цель разработки информационной системы “Публикации кафедры” является улучшение эффективности работы кафедры по контролю за публикациями научно-исследовательских работ.

В данной работе выполнены следующие этапы разработки информационной системы: разработана инфологическая модель ИС; выявлены объекты и связи между ними; с помощью СУБД Access разработаны таблицы и наполнены данными по кафедре СТО; разработаны формы, отчеты и необходимые запросы.

Результатом разработки ИС “Публикации кафедры” является база данных, с помощью которой регистрируются научные труды преподавателей и студентов кафедры СТО, создаются отчеты за различные периоды времени работы кафедры.

**Философия,
политология, социология
и социальное управление**

ПРОБЛЕМА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО СУЩЕСТВОВАНИЯ В ФИЛОСОФИИ А. КАМЮ

Е.В. Кишов

Научный руководитель – к.ф.н., доцент *Р.Н. Дождикава*
Белорусский национальный технический университет

В этой работе рассматривается проблема человеческого существования сквозь призму философских воззрений А. Камю. В своих философских трудах автор последовательно анализирует сущность человеческого бытия, задаваясь вечным вопросом: «Стоит ли жизнь того чтобы её прожить, или она вовсе того не стоит?». Вступая в полемику с философами-экзистенциалистами (сам себя он к экзистенциалистам он не относил, говоря: «Нет, я не экзистенциалист и единственная книга идей, которую я опубликовал, - «Миф о Сизифе», - была направлена против философов, называемых экзистенциалистами), Камю называет экзистенциальный подход "философским суицидом", обличает "прыжок" – бег от реальности, попытку идеализировать мир, апеллируя или только к разуму, или только к Богу. Про существование людей живущих по привычке, одному заранее выработанному стереотипу Камю пишет: «В музеях Италии можно встретить маленькие разрисованные ширмы. Священники держали их перед глазами приговорённых к смерти, чтобы те не видели эшафота, Прыжок во всех его проявлениях – погружение в божественное, отказ от себя в иллюзиях повседневности или в "идее", – всё это лишь ширма, закрывающая абсурд».

Взгляните на нашу действительность: эскапизм процветает, тысячи людей бегут от абсурда реальности, боятся взглянуть правде в глаза, их жизнь стандартна, и нормирована, как ход часов. Они бегут в религию, фантазию, виртуальную реальность, теряя при этом всё своё человеческое, индивидуальное, привыкая или даже прирастая к своей иллюзорной, деформированной морали. У Камю такое отношение к жизни равнозначно суициду: «Суицид как прыжок, означает признание собственных границ. Всё кончено, человек отдается своей судьбе, и, видя, что будущее ужасно, он бросается в него».

Но где же выход? И есть ли он вообще? Есть. Камю видит жизнь в постоянном сомнении, переоценке ценностей в движении, не прекращаемом ни на мгновение. Его "человек абсурда", по сути, бунтарь, который ставит под вопрос "непоколебимые" постулаты, разрушает стереотипы и, в конце концов, приходит к самоотрицанию. Но он отнюдь не пессимист и фаталист, Камю пишет: «Священны слова Эдипа: «Я считаю, что всё хорошо». Они звучат в недоброй и приходящей вселенной человека. Они учат, что не всё потеряно, не всё исчерпано. Они прогоняют из этого мира Бога, пришедшего сюда вместе с неудовлетворенностью и стремлением к бесплодным страданиям. Они возвращают судьбу в руки человека, превращая её в дело, которое должно вершиться людьми».

Камю раз за разом подчёркивает противоречивость человеческой природы, утверждая, что жизнь – это постоянная борьба с миром, судьбой, навязанной моралью и с самим собой. Индивид существует только тогда, когда у него есть цель, за которую можно бороться: «Достаточно одной борьбы за вершину, чтобы человеческое сердце наполнилось смыслом».

ПРОБЛЕМЫ БЫТИЯ: ТРЕВОГИ И НАДЕЖДЫ

О.М. Каляцкая

Научный руководитель – к.ф.н., доцент *Р.В. Сухарева*
Белорусский национальный технический университет

Любое философское рассуждение начинается с понятия о бытии. Вопрос о том, что такое бытие, постоянно присутствует в любом философствовании. В XX в. одним из крупнейших направлений философии являлся экзистенциализм. Ведущим представителем этого направления был М. Хайдеггер (1889-1976), который в своём труде «Бытие и время» поставил во главу угла

вопрос о смысле бытия. Считая, что этот вопрос оказался “забыт” традиционной философией, он стремился раскрыть этот смысл путём анализа проблемы бытия человека в мире.

Лишь человеку свойственно осмысление бытия, именно ему “открыто бытие”, и именно такое бытие есть тот фундамент, на котором должна строиться онтология. Но что значит – «быть»? На этот вопрос невозможно дать логически корректный ответ: «быть» - значит быть, существовать – тавтология оказывается неизбежной. Как отмечает сам Хайдеггер, ещё Блез Паскаль обратил внимание на то, что всякое понятие «бытия» связано с употреблением слова «есть», таким образом, понятие, подлежащее определению, неминуемо содержится в его определении.

Утверждать о существовании чего-либо (какой-то вещи, к примеру) можно лишь тогда, когда “кто-то видел” и засвидетельствовал, что “это” есть. Т.е. суждение о существовании чего-то предполагает существование свидетеля. Таким образом, имеется существование двоякого рода: во-первых, существование вещей “самих по себе”, и, во-вторых, существование человека, свидетельствующего о другом существовании и о своём собственном.

Существование человека имеет особый статус по сравнению с существованием вещей. Человеческое существование выходит за пределы себя – к другому существованию, и осознаёт его как существующее. Своё же собственное существование (тот факт, что он есть) человек принимает во внимание и осознаёт благодаря феномену смерти. Иначе говоря, именно возможность не быть побуждает человека осмыслить, что же такое быть.

Пребывать в мире, быть живым – значит существовать к смерти. Человек, в отличие от других живых существ, способен осознавать свою смертность и тем самым – истину своего бытия, что он – есть. Своя собственная смертность открывается человеку в состоянии страха, или ужаса (Angst). Не помыслив о своей смерти, невозможно осознать своё бытие, своё пребывание (Dasein) в мире.

Самой существенной характеристикой Dasein является его конечность, временность, или темпоральность. Целостность мира, связанность смысла бытия и временных структур экзистенции выражается в заботе (Sorge), которая объединяет три основных момента Dasein: «быть-впереди-себя» (экзистенциальность); «уже-быть-в-мире» (фактичность); «быть-привнутримировом сущем».

Хайдеггер отмечает возможную двойственность временной ориентации. Ориентация на настоящее, подчиняя себе прошлое и будущее, разрывает подлинную темпоральность, превращает её в последовательный ряд моментов “теперь”, анонимных по своей сути (das Man). Напротив, нацеленность на будущее, где в соединении с прошлым достигается подлинное настоящее, не уклоняется от смерти и высвобождает собственное “бытие – к – смерти”, осознание подлинной временности. Основой этого выступает совесть, которая вызывает Dasein из анонимности, призывая его быть открытым бытию, достичь своей самости.

ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О ВСЕЛЕННОЙ ДРЕВНИХ ФИЛОСОФОВ И СОВРЕМЕННОСТЬ

Г.Д. Костикова

Научный руководитель – доцент *А.В. Святозельская*
Белорусский национальный технический университет

То или иное представление о Вселенной существует почти во всех мифах, религиях и космологических системах великих философов древности. С точки зрения современной науки, оно было достаточно «наивным», но были и гениальные прозрения.

Еще в середине VI века до н. э. древнегреческий философ Гераклит писал: «Природа любит скрывать...». Это была гениальная догадка о «скрытой гармонии» в окружающем людей мире, доказанная множеством раз по прошествии веков. Поскольку в те времена, да и позднее, система мироустройства доподлинно была неизвестна, каждый философ (ученый) стремился создать и обосновать свою гармоничную картину мира.

Древние философы сформулировали и по-своему ответили на ряд вопросов, вокруг

которых и поныне продолжаются споры. Одной из ведущих идей древней натурфилософии была идея космических циклов – периодического возникновения и уничтожения миров. Об этом Гераклит говорил так: «Этот космос (мир), тот же самый для всех, не создал никто из богов, ни из людей, но он всегда был, есть и будет вечно живым огнем, мерами вспыхивающим и мерами угасающим». Подобную гипотезу развивал и Демокрит: «Миры бесконечны и подвержены возникновению и разрушению...». Согласно гипотезе Анаксагора, Вселенная представляет собой непрерывно расширяющуюся сферу. Эта идея, не замеченная учеными, все же прошла сквозь тысячелетия и непосредственно соприкоснулась с современностью.

Платон представлял Вселенную как сферу, «поверхность которой всюду равно отстоит от центра». Аристотель обосновал это мнение в своих физических рассуждениях, разграничив «земное» (состоящее из земли, воды, воздуха и огня) и «небесное» (состоящее из пятого элемента - эфира). Особняком стоит теория Пифагора, который признавал основой всего число, с его «матрицей Вселенной». В настоящее время ученые пытаются воссоздать эту матрицу.

А что сегодня нам известно о Вселенной? В подтверждение гипотезы Анаксагора, достоверно установлено, что она расширяется. Это подтверждается явлением «красного смещения» спектра далеких галактик. Из общей теории относительности Эйнштейна следует, что наша Вселенная возникла в сингулярной точке в результате «большого взрыва», а свой конец она должна найти в сингулярной точке «большого хлопка». Скорее всего, Сингулярность отражает наше незнание истинных законов эволюции на данном этапе развития человечества.

Теорию «большого взрыва» повторяет модель Вселенной Лемэтра - Гамова. Существует также модель пульсирующей Вселенной, начало которой было положено еще Гераклитом.

Если вспомнить об атомах Левкиппа и Демокрита, то и сейчас мы обнаружим атомную физику и теорию Т. Клейна о взаимодействии вещества и антивещества во Вселенной.

Современные ученые предполагают некий “первоатом” – элем, из взрыва которого родилась Вселенная. Физический вакуум предположительно является основой Вселенной. В нем происходит постоянное рождение и гибель частиц, в том числе и «античастиц». В отдельных областях он теряет плотность, и раздувание сменяется расширением, описанным Фридманом и Хабблом. Данная гипотеза позволяет всерьез обсуждать рождение нашей Вселенной не из Сингулярности, а из некоего вечно “пенящегося котла” - Супервселенной, где непрерывно творятся миры и наша Вселенная лишь один из возможных. Открытие «черных дыр» дает надежду на подтверждение данной идеи. С философской точки зрения она хорошо согласуется с гипотезой Демокрита, упомянутой выше.

Окончательное подтверждение или опровержение любой из современных теорий можно будет получить только через время.

ПРОБЛЕМА ВОЗНИКНОВЕНИЯ ЖИЗНИ

А.К. Лютаревич

Научный руководитель – доцент *А.В. Святозельская*
Белорусский национальный технический университет

В нашей современной суете, мы слишком заняты своими повседневными делами, но стоит вырваться куда-нибудь в лес, в горы, к реке, оглядеться и сразу в голове возникает множество вопросов: как это все появилось, какое место в природе занимает человек?

Существует пять основных групп теорий о происхождении жизни:

- Креационизм – утверждает, что жизнь была создана сверхъестественным существом (Богом, космическим разумом и т.п.), к этому направлению примыкают теологи и философы – идеалисты.

Остальные направления материалистичны.

- Теория самопроизвольного зарождения – жизнь самозарождается при создании для этого подходящих условий.

- Теория стационарного состояния – жизнь существовала всегда, и только изменялись ее формы.

- Теория панспермии – жизнь на Землю была занесена из космоса, поскольку в нем зародыши жизни и белковые элементы непрерывно переносятся с планеты на планету.
- Теория биохимической революции – жизнь произошла естественным путем в результате саморазвития химических и физических процессов.

Философские мысли о возникновении жизни сводятся к тому, что живые существа происходили из воды либо из различных влажных или гниющих материалов, но согласно Аристотелю, организмы могут происходить от организмов, но вместе с тем могут возникать и от неживой материи.

Согласно религиозным взглядам на жизнь все разнообразные живые существа были первоначально созданы Богом. Вследствие этого творческого акта божества на Земле сразу, в готовом виде, возникли все прародители (тех животных и растений, которые сейчас населяют нашу планету). Известный богослов средних веков Фома Аквинский утверждал, что живые существа возникли путем одухотворения безжизненной материи.

Научные теории во второй половине XIX в. высказывают предположение, что жизнь возникла в первичном океане из неорганического вещества в результате природного процесса. Но уже в 20в. все больше ученых могут с уверенностью сказать, что проблема возникновения жизни ещё не решена наукой.

В это время возрождается и идея космического посева (панспермии), суть которой в том, что жизнь на Землю была занесена обитателями других планет, которые совершали межпланетные и межзвездные перелеты. Однако этому нет никаких доказательств.

В заключение можно сказать, что жизнь представляет собой особую форму существования и движения материи с двумя характерными признаками: самовоспроизведением и регулируемым обменом веществ с окружающей средой. Все современные гипотезы происхождения жизни и попытки ее моделирования «в пробирке» исходят из этих двух фундаментальных свойств живой материи.

И все же, как ни была бы сомнительна любая из теорий о развитии жизни на земле, каждая теория имеет право на существование. Но человечество не остановится на этом – оно будет искать единственно правильную теорию, даже если существующие теории окажутся заблуждением. Человечество поставило перед собой мучительную и сладкую загадку, теперь появилась потребность на нее ответить.

ЭВОЛЮЦИОННАЯ И КРЕАЦИОННАЯ КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ МИРА

А.В. Ковалева

Научный руководитель – доцент *А.В. Святозельская*
Белорусский национальный технический университет

Есть нечто возвышенно-парадоксальное в том, что человеку, которому “безвозвратно уйти суждено”, единственному живому существу, сознающему обреченность своего космического бытия, далеко не все равно – вечен мир или создан.

Проблема “начала мира” – одна из тех немногих мировоззренческих проблем, которые проходят красной нитью через всю интеллектуальную историю цивилизованного человечества.

В настоящее время существуют множество теорий возникновения Земли, да и всей Вселенной, среди которых наиболее известны: креационизм и эволюционная концепция.

Согласно креационной теории, жизнь возникла в результате какого-то сверхъестественного события в прошлом; ее придерживаются последователи почти всех наиболее распространенных религиозных учений. Согласно эволюционной теории - жизнь возникла в результате процессов, подчиняющихся химическим и физическим законам (биохимическая эволюция)

Между креационным утверждением о начале всего сущего и научной точкой зрения на начало Вселенной – огромная дистанция.

Эволюционная теория относится к числу тех естественнонаучных концепций, которые связаны с представлениями о развитии окружающего мира. Это наука о причинах, движущих

силах, механизмах и общих закономерностях развития живого. В эволюции живых систем как наиболее сложных природных образования проявляются общие свойства развития. Анализ основных положений эволюционной теории позволяет углубить в целом понимание сущности развития материи.

Многие научные дисциплины: космология, астрофизика, космохимия, планетология, биофизика и другие — дают основания для вывода о том, что жизнь представляет собой результат естественной эволюции Вселенной, что живые структуры многочисленными нитями связаны с ближайшим и дальним космосом, что нет необходимости прибегать к помощи сверхъестественного разума в объяснении происхождения жизни.

Креационная концепция исповедует теологический подход к истории – то есть считается, что все события происходят по воле Бога и, таким образом, основываются на высшей справедливости. Счастливый поворот судьбы – это результат повиновения божественному закону; беды и несчастья – следствие неповиновения. Эти утверждения покоятся на авторитете. Коль скоро они воспринимаются как вдохновенное слово божье, всякие доводы здесь прекращаются. Для разногласий просто нет места. Ученый, напротив, связан обязательствами не принимать на веру ничего, что не было бы подкреплено приемлемыми доказательствами.

Креационная концепция признает вещи, которым нет доказательств в научном смысле слова. Это означает, что логически не может быть противоречия между научным и богословским объяснением сотворения мира, так как эти две сферы мышления взаимно исключают одна другую. Для ученого научная истина всегда содержит элемент гипотезы, предварительности, но для верующего теологическая истина абсолютна.

Процесс божественного сотворения мира мыслится как имевший место лишь единожды и поэтому недоступный для наблюдения. Этого достаточно, чтобы вынести всю концепцию божественного сотворения за рамки научного исследования. Наука занимается только теми явлениями, которые поддаются наблюдению, а поэтому она никогда не будет в состоянии ни доказать, ни отвергнуть эту концепцию.

МИР В ПРЕДСТАВЛЕНИИ АРТУРА ШОПЕНГАУЭРА

А.И. Пилецкая

Научный руководитель – к.ф.н., доцент *Р.Н. Дождикова*
Белорусский национальный технический университет

В связи с изменениями, которые происходят в нашем обществе, философская мировоззренческая основа социальной жизни является одним из основных компонентов построения новой концепции духовного развития, формирования целей и идеалов общества. Обращение к богатому историческому наследию великих умов прошлого позволяет проанализировать различные точки зрения на глобальные проблемы человечества.

Существует ли то, что мы видим, или весь окружающий нас мир – это лишь плод нашего воображения? Являемся ли мы хозяевами своей судьбы или же наши действия определяются некой высшей Волей? В чем причина бесконечных недоразумений и конфликтов, возникающих между людьми? Вряд ли кому-либо удастся дать точные ответы на эти вопросы. Однако волнуют они многих.

Волновали они и немецкого философа Артура Шопенгауэра. Немало рассуждений на эти темы можно найти в его трудах.

Артур Шопенгауэр считается теоретиком вселенского пессимизма. «Наш мир – наихудший из всех возможных миров», – говорил он. В центре философии Шопенгауэра – Мировая Воля, обезличенный сверхобъект, совпадающий со свободой как полным произволом. Мировая Воля – это могучее творческое начало, порождающее все вещи и процессы, но в ней изначально коренится нечто ущербное, негативное, злое. Воплощаясь в человеке, Мировая воля определяет его характер и сущность. Шопенгауэр отрицает свободу воли в поведении человека: оно предопределено его же собственным характером. «Злому, – утверждает он, – его злоба настолько же врождена, как змее ее ядовитые зубы и ядовитый мешок, и он столь же мало

может измениться, как и она»[2].

Одним из самых больших заблуждений Шопенгауэр считает убежденность в том, что мы живем для того, чтобы быть счастливыми. «Между желанием и удовлетворением протекает всякая человеческая жизнь. Желание по своей природе - страдание; удовлетворение скоро насыщает, цель оказывается призрачной, обладание лишает прелести, в новой форме появляется опять желание и потребность, а если нет - наступает пустота и скука, борьба с которыми так же мучительна, как и с нуждой»[1].

В книге «Мир как воля и представление» Шопенгауэр высказал идею о том, что все окружающее существует для нас только в той форме, в какой мы можем себе это представить. Человек не может знать, каков в действительности мир, в котором он живет, так как познает его через свои ощущения. «Он не знает ни солнца, ни земли, а знает только глаз, который видит солнце, руку, которая осязает землю, что окружающий его мир существует лишь как представление, т.е. исключительно по отношению к другому, к представляющему, каковым является сам человек»[3].

При всей пессимистичности взглядов Шопенгауэр признает человеческие добродетели, взывает к состраданию, справедливости и человеколюбию. Он верит в способность человека противостоять злобной и разрушительной Мировой Воле и даже уничтожить ее. Его работы заставляют задуматься об истинных моральных ценностях, что так важно для возрождения духовного богатства современного общества.

Литература

1. Автономова Н.С. Хрестоматия по истории философии. Ч.2. М., 2001.
2. Практикум по истории философии. Мн., 1997.
3. Шопенгауэр А. Мир как воля и представление // Собр. сочинений в 5 т. Т.2. М., 1992.

ПРОБЛЕМА ИСТИНЫ

С.А. Дробышевский, А.Ю. Опарин

Научный руководитель – к.ф.н., доцент *Л.Р. Сарыхатуов*
Белорусский национальный технический университет

Настоящие тезисы представляют собой развитие тех позиций, которые были озвучены на 59-й студенческой Научно-технической конференции. Целью дальнейшего исследования остаётся выяснение содержания понятия истины, представленной в двух своих ипостасях: абсолютной и относительной, равно как и её статуса в познавательной деятельности индивида. А поскольку повседневная деятельность человека сопряжена с использованием и получением новых знаний, то необходимость такого рода исследований представляется очевидной, особенно, если учесть тот факт, что знание и информация представляют ценность только в случае их соответствия истине.

Истина – это исчерпывающая информация о действительности, это адекватное знание, полностью соответствующее своему предмету. Исходя из этого определения, очевидно, что речь здесь идёт об истине объективной, бесконечной, строго определённой и неизменной. Это – истина с большой буквы, именуемая абсолютной в противовес истине относительной. Действительность, окружающий нас мир не пребывают в постоянном состоянии, а, напротив, постоянно изменяются. Однако развитие и изменение действительности не влечёт за собой изменение абсолютной истины, поскольку мир всегда равен самому себе, и, соответственно, предельное (абсолютное или, иначе говоря, абсолютно-возможное) знание о нём, будучи всегда остаётся также равно само себе.

При этом сосуществование в рамках познавательной деятельности индивида понятий абсолютной и относительной истин, как представляется, связано со спецификой индивидуального познания. Здесь, для определения и разъяснения соотношения между абсолютной и объективной истиной и истиной субъективной и относительной, можно рассмотреть следующую модель: понимание человеком истины подобно отражению луча белого света, проходящего через треугольную призму, в кривом шероховато-матовом зеркале.

Проходя сквозь призму человеческого сознания, абсолютная и объективная истина превращается в спектр понятий, смысловое наполнение которых, несмотря на свою схожесть, различно для каждого человека так, как различно цветовое восприятие спектра. При том что и синтез полученных элементов не способен дать нам в итоге мир как некую целостность. Как писал известный советский философ М. Мамардашвили: «Само целое есть особый, самостоятельный предмет, обладающий и рядом свойств, которые вовсе не вытекают из наличия в нём частей...».

Из этого следует, что, несмотря на то, что истина, являясь исчерпывающей информацией о действительности, абсолютна и объективна, человек воспринимает её исключительно как субъективную. Человек практически не способен воспринимать её во всей полноте, поскольку движение к ней предполагает выход за пределы его наличного бытия. В этом контексте платоновский «мир идей», равно как и «вещь в себе» И. Канта – всё это категории одного порядка, фиксирующие отвлечённость человека от мира истины и проблематичность её познания в то время, когда объектный мир дан человеку, в основном, в ощущениях и через опыт.

На основании этого можно сделать вывод, что истина, представляя собой неисчерпаемый источник информации о действительности, не может быть окончательно познана, хотя, при этом, знание законов её устройства может способствовать её пониманию, и может уберечь от ложных выводов и заблуждений.

АРГУМЕНТАЦИЯ В СИСТЕМЕ СОЦИОКУЛЬТУРНЫХ ФАКТОРОВ

В.В. Павлюкевич

Научный руководитель – д.ф.н., профессор *Я.С. Яскевич*
Белорусский государственный университет

Аргументированное рассуждение – один из существенных факторов духовной культуры общества. Однако при рассмотрении проблем аргументации, как правило, внимание концентрируется на истинностном аспекте доказательного, аргументированного рассуждения. При этом в стороне остается не менее важный ценностный аспект. Ценностным аспектом аргументированного, доказательного рассуждения является соответствие его системе принципов, образцов, стандартов, норм и правил, присущих представлениям о доказательном рассуждении стилю мышления соответствующей эпохи или стилю теоретического мышления.

Доказательство в широком смысле есть обоснование некоторого положения. Формы, методы, способы обоснования, определяющие ценностные аспекты аргументации меняются от эпохи к эпохе. Следует заметить, что с изменением стиля мышления, образа мыслей людей одни и те же физические события, рассматриваемые как факты, в разные эпохи, в разных системах воззрений и установок могут получать буквально противоположные оценки. Так, законы царя Хаммурапи – первые писанные законы в истории человечества – уже оперировали понятием доказательства, конечно в специфическом для юридической практики того времени проявлении: «Если кто-нибудь заявит на другого (подозрение) в чародействе, но не докажет этого, то тот, кто обвиняется в чародействе, должен пойти к реке и броситься в воду. Если река возьмет его, то тот, кто его обвинял, получает его дом, а если река объявит этого человека невиновным, и он останется невредим, то тот, кто обвинял его в чародействе, предается смерти, а опускавшийся в реку получает дом своего обвинителя» [1, С. 89-90].

Сходная процедура использовалась в судебной практике Средневековья, но с полностью противоположным толкованием аналогичных фактов. Шарль де Костер в «Легенде об Уленшпигеле» описывает Нидерланды 16 в. и приводит следующий пример решения вопроса о колдовстве: «... судьи вынесли приговор Катлине. Ее решили подвергнуть испытанию водой в Брюггском канале. Если она выплывет – значит, она ведьма и ее сожгут. Если же она пойдет ко дну и утонет – значит, она христианка, и тело ее будет погребено в церковной ограде» [2, С. 399].

В аргументации как явлении культуры существенной является связь семантических и прагматических аспектов. Это особенно важно в коммуникативном плане. Стороны,

вступающие в дискуссию по поводу выяснения обоснованности некоторого положения, должны иметь общий для них, разделяемый ими всеми набор ценностей, представлений о понятиях истины, справедливости, правильности, обоснованности. Системы ценностей и представлений об указанных понятиях у сторон аргументационного процесса могут не вполне совпадать, что обычно и бывает, но существенно, чтобы имелась общая, совпадающая часть. Эту общую часть важных для аргументационного процесса понятий или хотя бы представлений о соответствующих понятиях можно назвать семантическим базисом.

Понятие семантического базиса – существенная характеристика аргументации как явления культуры. Отсутствие такого базиса делает процесс аргументации нерезультативным, бесполезным и бессмысленным. Иллюстрацией тому может служить мысленный эксперимент: если бы вавилонские судьи и судьи средневековой инквизиции вместе решали вопрос о колдовстве, вряд ли они смогли бы прийти к единому мнению, так как одни и те же факты они толковали бы буквально противоположно.

Таким образом, прагматические аспекты аргументации могут реализоваться только при наличии семантического базиса аргументационного процесса.

Литература

1. Древний мир в памятниках его письменности. Ч.1. Восток. М., 1913.
2. Де Костер Ш. Легенда об Уленшпигеле. Мн., 1992.

МАРГИНАЛЬНАЯ АНТРОПОЛОГИЯ И СОВРЕМЕННАЯ МЕТАФИЗИКА

Ю.П. Ивлев

Научный руководитель – *А.Ю. Опарин*

Белорусский национальный технический университет

Когда в антропологии строится некий образ человека, то неизбежно обращение к фундаментальным основаниям человеческого бытия, универсальным схемам, явным или скрытым метафизическим моделям. Поэтому мы не будем предпринимать попытки избавиться от метафизики, а целенаправленно пойдем ей навстречу, чтобы выяснить границы и пределы применимости метафизического подхода в антропологии.

На вопрос «что такое метафизика» обычно отвечают – это учение об основаниях бытия. Можно подумать, что действительно существует некая общепризнанная и строго доказанная теория бытия, бытия без человека и до человека, из которой можно было бы вывести частную теорию человеческого бытия?

Правильнее было бы говорить о личностном осмыслении бытия, его «толковании», понимании, даже скорее о *пред-*понимании, которое предшествует любой нашей мысли. Причем это – не умозрительная система аксиом, а некое интимное отношение человека и бытия, онтологическая позиция.

Метафизической проблематике больше соответствует не научный подход, а мистический способ проживания своего бытия и поэтическое выражение духовного опыта. Таким образом, метафизика – это теоретическая форма мифа о бытии, универсальная метафора, от которой зависит судьба человека и человечества.

Классическая метафизика «следовала» за классической же физикой и описывала предметность, вещественность мира и человека, пыталась определить природу человека и свести ее к некоторому основанию, первоэлементу, общему принципу, закону. В отличие от прежней современная метафизика может использовать метафоры света, звука, поля, частицы, волны и прочие представления неклассической физики со всеми ее парадоксами и экзотическими представлениями об устройстве мира. При этом составляющие ткань её дискурса термины и категории выбираются из всего многообразия понятий, используемых в различных направлениях современной философии, а также метафор, описывающих человеческое и сверхчеловеческое бытие, которые можно обнаружить в различных мифах и религиях.

При этом современная антропология (которую мы называем маргинальной, потому что

она строиться на пересечении совершенно различных подходов, имеющихся в арсенале как философских, так и далеко нефилософских дисциплин) может основываться на различных же метафизических моделях, получая в каждом случае специфический подход к постановке и решению фундаментальных проблем человеческого бытия. Однако метафизику невозможно сочинить, придумать, построить. Она открывается, дается, даруется человеку. Как откровение, как прозрение, как просветление. Метафизика - это внимание к бытию, внимание бытию, доверие бытию, согласие с бытием, верность бытию, *со-бытие* бытию. Поэтому в антропологических исследованиях необходимо обращение к мистическому опыту и религиозному взгляду на проблему человека. Маргинальная антропология тоже не может игнорировать эту тенденцию.

ЧЕЛОВЕК В ФИЛОСОФИИ ТЕЙЯР ДЕ ШАРДЕНА

В.И. Колотуша

Научный руководитель – доцент *А.В. Святозельская*
Белорусский национальный технический университет

Цель исследования – рассмотреть проблему человека в учении Тейяр де Шардена, в частности вопросы о его природе, происхождении, смысле бытия; целостные характеристики человека как биологического и в то же время надбиологического, сознательного существа.

1) Парадокс человека.

Ничтожный морфологический скачок и вместе с тем невероятное потрясение сфер жизни – в этом весь парадокс человека с точки зрения Тейяр де Шардена.

2) Место человека в мире.

Тейяр де Шарден считает, что в своих изображениях универсума наука ещё не нашла ему места. Человек в том виде, каким его удаётся воспроизвести сегодняшней науке – это животное, подобное другим.

3) Уровень разума.

С точки зрения французского гуманиста, история жизни есть развитие сознания, завуалированное морфологией. Тогда у вершины ряда, по соседству с человеком формы психики должны доходить до уровня разума. Это как раз и происходит.

4) Феномен возникновения.

Феномен возникновения, считает Тейяр де Шарден, это тот самый акт, посредством которого острие нашего ума проникает в абсолютное. Эволюция начинает захватывать психические зоны мира, передавая духовным конструкциям жизни не только космический материал, но и космическую “первичность”.

5) Космический закон сложности сознания.

Специфическое свойство земных субстанций всё больше оживляться с увеличением усложнения – это лишь проявление и местное выражение такого же универсального процесса, как и те, которые уже опознаны наукой.

6) Индивидуальная ступень мышления.

Особенность позиции Тейяр де Шардена состоит в рассмотрении жизни как универсальной функции космического разряда. Вторая особенность заключается в том, что появлению в человеческом потомстве способности рефлексии придается значение “порога” или изменения состояния.

7) Коллективная ступень мышления.

Чем больше человечество технически организует своё множество, тем больше в нём возрастают психическая напряжённость, осознание времени и пространства, вкус и способность к открытиям.

«Через социализацию человека, специфическое действие которой состоит в сосредоточении на себе всего пучка мыслящих плёнок и волокон Земли, продолжает свой ход сама ось космического вихря интериоризации», – такова самая решающая позиция Тейяра де Шардена.

8) Универсум и личность.

Современный человек испытывает потребность деперсонализировать (или обезличить) то, чем он более всего восхищается. Тейяр считает, что человек как бы потерял вместе с уважением к личности понимание её настоящей природы.

Личность – специфически корпускулярное и эфемерное свойство, тюрьма, из которой нужно стремиться бежать.

Отнюдь не исключая друг друга, универсум и личность возрастают в одном и том же направлении и достигают кульминации друг в друге одновременно.

ПРОБЛЕМА ЛЮБВИ В ФИЛОСОФИИ ЭРИХА ФРОММА

Н.В. Штанюк

Научный руководитель – к.ф.н., доцент *Р.Н. Дождикова*
Белорусский национальный технический университет

«Для большинства людей проблема любви состоит в том, чтобы быть любимым, а не в том, чтоб любить. Значит, сущность проблемы для них в том, чтобы их любили...», - писал в своё время Эрих Фромм. Мы часто не задумываемся над тем, что, если мы хотим, чтобы нас полюбили, мы должны уметь ответить человеку тем же. Поэтому «едва ли существует какая-то деятельность, какое-то занятие, которое начиналось бы с таких огромных надежд и ожиданий и которое терпело бы крах с такой неизменностью, как любовь».

Любовь – это значит, прежде всего, давать, а не брать. Но это не значит, что мы должны чем-то жертвовать - это должно быть «давание» в виде объединения. Кроме того, наряду с элементом «давания», любовь всегда предполагает и другие качества, которыми должен обладать человек. Это, прежде всего, забота, ответственность и уважение.

Так же Э. Фромм выделяет некоторые виды любви, говоря о любви братской, эротической и материнской. Последнюю любовь, отмечает исследователь, нельзя считать равной, так как она разворачивается между неравными по своему статусу субъектами, матерью и её ребёнком, но можно назвать священной, поскольку она носит бескорыстный характер и отдается безвозмездно. В этом смысле, *материнскую* любовь можно считать высшим видом любви.

Хотя, конечно же, самая интригующая любовь – это любовь *эротическая*. Она сама по своей природе исключительна, а не всеобща; она жаждет полного слияния, единства с единственным человеком. К сожалению, её часто путают с переживанием чувства влюблённости. Но по своей природе это чувство слишком кратковременно, и очень часто многие считают, что если физическая любовь при этом доставляет удовольствие, значит пришла настоящая любовь. А нередко встречается и так, что только по одному физическому влечению люди начинают думать, что это любовь. При этом половое влечение создает на краткий миг иллюзию единства, однако без любви ощущение этого единства быстро проходит, оставляя партнёров такими же чужими друг другу.

Любовь к себе так же является важным аспектом. Часто можно услышать утверждение, что любовь к себе - это *эгоизм*. Но так ли это? «Эгоистичный человек любит себя не слишком сильно, а слишком слабо, а на самом же деле он ненавидит себя», - отмечает Э. Фромм.

Ни один человек не сможет дать конкретных советов, что надо сделать, чтобы вас полюбили. Но, как и в каждом искусстве, в искусстве любви тоже есть некоторые принципы, соблюдая которые можно максимально приблизиться к цели. Это, прежде всего, дисциплина и последовательность во всем. Немаловажным в этом искусстве является и сосредоточенность, так как очень часто мы слушаем, но не слышим своего сердца. Важно уметь сосредоточиться на одном человеке, а не разбрасывать себя на всех подряд. Вера также является непременной чертой всякой серьезной дружбы или любви. Иметь веру в человека, так же важно, как и знать, что он тебя любит. В этом же смысле мы верим в самих себя. Мы отдаем себе отчет в существовании собственного «я» - неизменной сути нашей личности: «Только человек, который имеет веру в себя, способен верить в других, потому что он уверен, что в будущем будет таким

же, каким он является и сегодня, а, следовательно, он будет чувствовать и действовать так, как и теперь. Что касается любви, то здесь имеет значение вера в собственную любовь, ее способность возбуждать любовь в другом человеке, и в ее постоянство».

Итак, ни один человек на свете не должен думать, что ему не дано любить. Каждому из нас есть к чему стремиться, мы не имеем права опускать руки, так как от нас зависит наше будущее и будущее наших чувств и отношений. Наша задача доказать всем, кто не верит, что любовь – это величайшее искусство, которому нужно учиться и передать это умение следующим поколениям.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФИЛОСОФСКОГО АНАЛИЗА СУИЦИДА

С.С. Иванов

Научный руководитель – *А.Ю. Опарин*

Белорусский национальный технический университет

Каждый человек хоть раз в жизни был в ситуации, когда самоубийство представлялось лучшим выходом из создавшегося положения. По счастью, мало кто решался переступить эту грань, когда тело, этот «большой разум», приходилось обманывать в его стремлении во что бы то ни стало жить, и безжалостно расправляться с ним через обретение абсолютной свободы в смерти. Мысль о смерти не дана человеческому сознанию, и, по верному замечанию А. Камю, мы имеем только «опыт смерти других».

В «Исповеди» Л.Н. Толстой писал: «Мысль о самоубийстве пришла мне так же естественно, как прежде приходили мысли об улучшении жизни. Мысль эта была так соблазнительна, что я должен был употреблять против себя хитрости, чтобы не привести ее слишком поспешно в исполнение... и это сделалось со мной в то время, когда со всех сторон было у меня то, что считается совершенным счастьем...». Источником кризиса было четкое осознание невозможности искренней веры в Бога, понимание полной бессмыслицы бытия природы, обрекающей все свои творения на неизбежную смерть; невозможность рациональным путем ни доказать, ни опровергнуть адекватность миру столь личностного запроса о смысле жизни. «Положение мое было ужасно. Я знал, что ничего не найду на пути разумного знания, кроме отрицания жизни, а там в вере - ничего, кроме отрицания разума, которое еще невозможнее, чем отрицание жизни», - уточнял Толстой.

Этот страшный путь сознательного суицида очевиден и безжалостен в наготе своей экзистенциальности. Всякий пишущий о самоубийстве осознает свою личную причастность к борьбе двух «Я», вариативно выражающейся в столкновении реальности с идеалом, бессмысленности объекта – со смысловой структурой субъекта, телесной временности – с когнитивной вечностью, волевой безудержности – с ограничительной силой поступка. Всякий, заявляющий своеволие в сознательном суициде, хотя бы на «дне» своей спрятанной рассудочности осознает мелкость, наивность и театральность собственных притязаний на функции бога. Показательно, что многие самоубийцы задаются вопросом о некоем фундаментальном моменте человеческой несвободы: «...В самом деле: какое право имела эта природа производить меня на свет, вследствие каких-то там своих вечных законов... какое право она имела производить меня, без моей воли на то, сознающего?... я все-таки должен... принять страдание в виду гармонии в целом и согласиться жить».

При этом основной источник ощущения себя несчастным для будущего самоубийцы – это его собственное сознание, т.к. именно оно «задает беспрерывно вопросы» и обнаруживает грозящий «завтра нуль», т.е. смертность человеческой природы.

Подводя итоги, можно отметить следующее: суицид, являясь устойчивым в демографическом отношении явлением, имеет преимущественно индивидуальные корни. Суицид поднимает вопрос о вере как особой форме целостного знания, сопрягающего в себе интеллектуальную созерцательность и поведенческую активность (из этого проистекает неслучайность интереса американского прагматизма и русской религиозно-философской мысли, прагматичной по существу, к вопросам «второго рождения сознания»). При этом, как

представляется, суицид преодолим, решение данной проблемы не безнадежно, если вспомнить, что почти в 80% случаев самоубийство – это результат дееспособной воли и рационально заостренного сознания. Конечно, поднимаемые в докладе вопросы веры только обозначены, но правильно выбранный путь решения проблемы – это уже наполовину ее решение.

ПРОБЛЕМЫ ИДЕЛЬНОГО ГОСУДАРСТВА В АНТИЧНОЙ ФИЛОСОФИИ И ФИЛОСОФИИ ЭПОХИ ВОЗРОЖДЕНИЯ

Т.Б. Кравчук

Научный руководитель – к.ф.н., доцент *Р.Н. Дождикова*
Белорусский национальный технический университет

История политических идей в философии – одна из важных составных частей духовной культуры человечества. В ней сконцентрирован громадный опыт прошлых поколений, отражены основные направления и итоги предшествующих исследований проблем свободы, политики, государства; она позволяет понять, как в борьбе и столкновении различных воззрений и позиций одновременно шёл процесс развития познания природы государства, форм и принципов взаимоотношений личности и власти.

Возникнув в условиях деления людей на свободных и рабов, античная политическая мысль сформировалась и развивалась как идеология свободных. Свобода – вот главная фундаментальная ценность, главная цель усилий и основной предмет древнегреческой политической теории и практики. Размышляя о счастливой жизни, которой достоин человек, философы связывали её с достижением идеального государства.

Платоном идеальное государство трактуется как максимально возможное воплощение мира идей в общественно-политической жизни. Мир идей – вечно неизменный божественный проект изменчивого человеческого мира. Истинное познание – познание мира идей. В этом смысле для Платона, испытавшего значительное влияние Сократа, идеал в плане практической политики означал обоснование принципа компетентного правления, а в плане теоретическом – попытку выявить и сформулировать нравственно разумную основу и сущность государства.

Также влияние Сократа сказывается и на политической науке Аристотеля, для которого, как и для Платона, государство представляет собой «общение подобных друг другу людей в целях возможно лучшего существования». Но Аристотель критикует платоновскую попытку «сделать государство чрезмерно единым». Он считает, что государство состоит из множества элементов, чрезмерное стремление к их единству, например, предлагаемая Платоном общность имущества, жён и детей, приводит к уничтожению государства.

Эпоха Возрождения рождает иные подходы к проблеме государства: Н. Макиавелли приходит к выводу, что республики предпочтительнее монархий, ибо они предлагают широкий спектр характеров, которые могут адаптироваться к изменяющимся обстоятельствам. Единовластие, по его мнению, необходимо при создании и реформировании государства, а республиканское правление является лучшим для поддержания государственной власти. К этому выводу он пришёл, оценивая такие качества политика, как гибкость, смелость и самоуверенность, т.е. те качества, от которых, по его мнению, будет зависеть его успех. Но так как эти качества можно редко найти в одном человеке, то он отдаёт предпочтение республикам. Томас Мор считает, что процветание государственных дел возможно лишь в условиях, когда высший носитель власти будет глубоко образованным философом и морально безупречным человеком. Он убеждён, что «от правителя, как из какого-нибудь неиссякаемого источника распространяется на весь народ доброе и злое».

Как достичь счастливой жизни, и какие формы государства больше этому способствуют – все философы понимали это по-разному. Почти все они исключают и порицают частную собственность, для идеальных государств производят разделение труда. В некоторых проектах идеального государства сохраняется рабство. Но одно обстоятельство их роднит: все свои политические идеи они развивали на основе обобщения практики организации общественной жизни античного полиса.

В своих попытках понять настоящее и найти путь к лучшему будущему люди обращались и будут обращаться к прошлому, к исторически апробированным положениям, принципам, ценностям. И это не дань прошлому, не слепая вера в традиции и авторитеты, а необходимый способ человеческой ориентации в историческом времени и пространстве, естественная потребность каждой современности найти себя, своё место и назначение между прошлым и будущим.

НОВЫЙ ТИП ГЛОБАЛЬНОЙ ЦИВИЛИЗАЦИИ

И.Н. Голубева

Научный руководитель – доцент *А.В. Святозельская*
Белорусский национальный технический университет

90-е годы XX века характеризовались появлением новой парадигмы – глобализации. Глобализация стала рассматриваться как черта постиндустриального мира, в котором понятия национального государства, общества, идентичности нивелируются. Мир, объединяемый компьютерной сетью, един, и един он еще и потому, что он есть.

Западная цивилизация еще сохраняет вызов остальному миру и соединяется с другими культурами путем своего воздействия и влияния на них. Но сама она начинает быть извне подвержена вызову новых лидеров Азии, а также внутреннему вызову тех слоев населения, которые не вписались в западные общества, держатся за нормы своих сообществ и не ощущают себя гражданами стран, в которых живут. Глобализация обеспечивается идеей общества как связанной системы, определяющей его жизнь в пространстве и во времени до масштабов всего мира, связь между различными социальными контекстами или регионами мира. Однако интерпретация глобализации противоречива: с одной стороны, это признание связности мира, взаимозависимости и не признание единого центра; с другой стороны, (поскольку в действительности преобладает зависимость слабых от сильных, неразвитых от развитых стран), это – удовлетворенность тем местом, которое занял Запад и нежелание разделить судьбу других. Идеи глобализации постмодернизма качественно отличны от тех, которые были в модернистских теориях.

В модернизационных теориях глобализация – это появление центра, вокруг которого разворачиваются все глобальные процессы, реализуются все возможные выборы путей развития. Глобализация здесь – это универсализация развития по модели центра.

В постмодернистских концепциях глобализация – это признание равенства всех традиций и тенденций, всего мира, усиление внимания к географии вместо истории в связи с культурным многообразием населяющих мир народов. Это – отказ от признания центра, совпадающий с внутренним ощущением принадлежности к еще неразрушенному центру – Западу.

Некоторые исследователи отмечают наличие одновременно двух тенденций. Одной – глобализации на основе наук и технологий, рождающих взаимосвязь и взаимодействие, и стремление жить, как на Западе, и другой – антиглобалистской.

Однако, ни той, ни другой концепции не удалось преодолеть проблему соотношения локального и глобального.

Географическая парадигма обязывает нас говорить не о Западе в целом, а выделить его центры притяжения для модернизации. К ним относятся Северная Америка и Западная Европа. Принадлежа Западу, они модернизировались различным образом: Америка более «теоретически» чистым, проектным, на новом месте, новыми людьми, воплощая новые принципы. Европа – болезненно расставаясь со старыми установлениями и традициями.

Неомодернизационная стратегия российских реформ усилила ощущение глобального хода истории, обязательного для всех «вызова будущего». Новый тип глобальной цивилизации представлялся как ответ на вызов будущего, состоящий в «универсальности перемен в основах бытия», опасностях экологической катастрофы, усилении риска, возможности гибели самого человечества

Идея взаимозависимости здесь слегка преждевременна, ибо Запад еще достаточно силен

и капитализм не исчерпан и даже «строится» повсюду в посткоммунистической Европе. Поэтому универсальность еще существует и в смысле, открытом модернизационными теориями – как вызов Запада и осуществленная на этой основе глобализация.

Л.Н. ГУМИЛЕВ О ПАССИОНАРНОСТИ

И.Н. Сузрей

Научный руководитель – доцент *А.В. Святозельская*
Белорусский национальный технический университет

Цель исследования заключается в том, чтобы раскрыть понятие пассионарности и выяснить к чему ведет присутствие в обществе пассионариев и нужны ли они обществу.

1) *«Фактор икс»*. Формирование нового этноса всегда связано с наличием у некоторых индивидов необоримого внутреннего стремления к целенаправленной деятельности, всегда связанной с изменением окружения, общественного или природного, причем достижение намеченной цели, часто иллюзорной или губительной для самого субъекта, представляется ему ценнее даже собственной жизни.

2) *Пассионарное напряжение*. Для пассионариев характерно посвящение себя той или иной цели, преследуемой иной раз его на протяжении всей жизни. Пассионарность обладает одним крайне важным свойством: она заразительна. Это значит, что люди гармоничные, оказавшись в непосредственной близости от пассионариев, начинают вести себя так, как если бы они были пассионарны. Но как только достаточное расстояние отделяет их от пассионариев, они обретают свой природный психо-этнический поведенческий облик.

3) *Способы утраты пассионарности*. Любой этногенез – это более или менее интенсивная утрата пассионарности системой, иными словами, гибель пассионариев и их генов, особенно это проявляется во время тяжёлых войн, ибо пассионарные воины по большей части погибают молодыми, не использовав полностью возможностей по передаче своих качеств потомству. Но пассионарность столь же неуклонно падает во время глубокого мира, при чём даже быстрее, чем в жестокие времена. Правильно! Пассионарии обречены. Но если бы они всегда погибали, не успев ничего сделать, то мы бы до сих пор приносили в жертву младенцев, убивали стариков, пожирали тела убитых врагов, колдовством пытались извести друзей и родных.

4) *Субпассионарии*. Пассионариев в полном смысле слова мы называем людей, у которых этот импульс сильнее, чем инстинкт самосохранения, как индивидуального, так и видового. У подавляющего большинства нормальных особей оба эти импульса уравниваются, что создаёт гармоническую личность, интеллектуально полноценную, работоспособную, уживчивую, но не сверхактивную. Субпассионарий полагает, по собственной несокрушимой логике, что будущего никто предвидеть не может, так как он, получатель хлебного пайка и зритель цирковых представлений, не умеет делать прогнозы на основании вероятности.

5) *Затухание пассионарности*. “Пусковой момент” этногенеза – это внезапное появление в популяции некоторого числа пассионариев и субпассионариев; “фаза подъёма” – быстрое увеличение числа пассионарных особей в результате либо размножения, либо инкорпорации; “акматическая фаза” – максимум числа пассионариев; “фаза надлома” – это резкое уменьшение их числа и вытеснение их субпассионариями; “инерционная фаза” – медленное уменьшение числа пассионарных особей; “фаза абскурации” – почти полная замена пассионариев субпассионариями, которые в силу особенностей своего склада либо губят этнос целиком, либо не успевают погубить его до вторжения иноплеменников извне.

6) *Пассионарность слабая, но действенная*. Пока пассионарность пронизывает этнос в разных дозах – идёт развитие, что выражается в творческих свершениях; но поскольку не может быть поэтов без читателя, учёного без учителя и учеников, пророка – без паствы и полководца без офицеров и солдат, механизм развития лежит не в тех или иных персонах, а в системной целостности этноса, обладающего той или иной степенью пассионарного напряжения.

ФИЛОСОФИЯ СМЕРТИ

С.С. Харлан

Научный руководитель – к.ф.н., доцент *Р.Н. Дождикова*
Белорусский национальный технический университет

Исследуя вопрос о смысле жизни, мы не задумываемся о её финале. Между тем, найдется ли вопрос более важный и более достойный нашего понимания? Смерть поражает людей повсеместно. Мы окружены тысячами умерших или умирающих! Где наши близкие, предшествующие нам поколения? В чем смысл жизни, если мы все умрем?

Целью работы является раскрыть смысл жизни через понимание философии смерти. Исследование помогает с нравственных и философских позиций оценить знания, собранные многими поколениями философов, историков, политиков, литераторов, медиков, биологов.

Были поставлены следующие задачи: изучить различные концепции понимания смерти; провести анализ взаимосвязи смысла жизни и смысла смерти; проследить путь отношения к бессмертию у народов разных эпох; раскрыть проблемы смерти в двадцатом веке (самоубийство, эвтаназия).

В различные исторические эпохи было разное понимание смерти. Смысл нашего существования более или менее раскрывается в делах и поведении. Однако каждый акт поведения, успех (или же неудача) раскрывает его частично, неполно. Единственная категория, которая освещает человеку полный смысл его жизни, – это смерть. Если смерть не имеет смысла, считал Л.Н. Толстой, то его не имеет и жизнь. Смерть бессмысленна только тогда, если жизнь была пустой, напрасной, несостоявшейся. Можно сказать, что смысл жизни и бессмертия, равно как и пути его достижения, являются обратной стороной проблемы смысла жизни. Надо жить так, чтобы смерть не застигла человека неподготовленным, чтобы не пришлось пожалеть о прожитой жизни и потерянных годах. Положение Платона – это программа максимальной собранности и организованности, когда смерть должна быть событием, завершающим полноту жизни, мгновением, которое венчает эту, по возможности максимальную, полноту каждого конкретного момента времени. Древнее латинское изречение «memento mori» (помни о смерти) должно занять подобающее место в жизни каждого человека. Это основной принцип философской школы стоицизма. Мысль о смерти, указывали стоики, должна усиливать чувство ответственности человека за свою жизнь и дела, в первую очередь перед собой. Сенека говорит об этом: «Смерть покажет, чего я достиг, и ей я поверю».

С давних времен люди мечтали жить на земле вечно. Скорее всего, бессмертие людей невероятно мучительно и пагубно скажется на жизни общества. Прогресс состоит в смене поколений, каждое поколение приносит в общество что-то новое. Подобная мысль высказана и в стихах Роберта Рождественского: «...Наслаждались бы ленивой спесью пленники бессмертья своего. Ничего они бы не свершили, Никогда б не вылезли из тьмы... Может, самый главный стимул жизни в горькой истине, что смертны мы».

Смерть – это тайна, а не проблема (тайна отличается от проблемы тем, что проблемы разрешимы, а тайны – нет; еще точнее: их надо решать каждый раз по-новому и каждый для себя).

МАССОВОЕ СОЗНАНИЕ И ПСИХОЛОГИЯ ТОЛПЫ

Е.В. Сороко

Научный руководитель - доцент *А.В. Святозельская*
Белорусский национальный технический университет

Прежде всего, необходимо внести ясность в вопрос о том, что необходимо понимать под толпой. Существуют традиционные различия между интерпретацией явления толпы политиками и психологами. С политической точки зрения, толпа – это любые массовые проявления протеста, несанкционированные властями. С психологической точки – под толпой понимается изначально неорганизованное, или потерявшее организованность скопление людей, не имеющее общей осознанной цели, или утратившее ее, и, как правило, находящееся в

состоянии эмоционального возбуждения.

Толпа – это универсальное средство «усреднения людей». В ней исчезает личность. Толпа обладает как бы единой душой. Коллективная душа бессознательна. Поэтому она заурядна, попросту говоря глупа, хотя может состоять из умных и образованных людей. Толпы подразделяют на разнородные (анонимная, неанонимная толпы) и однородные (секты, касты, классы).

Оценивая характер поведения людей, выделяют: пассивную толпу (стихийное скопление людей с отсутствием стимулов); активную толпу (толпа, имеющая сильно выраженный эмоциональный заряд).

Каковы же условия возникновения толпы? Здесь также выделяют два вида: долговременного характера (экономические, социальные, другие факторы, создающие высокий уровень напряжённости в обществе); ситуационного характера (необходимое сочетание обстоятельств, при которых социальные взрывы проходят по любым поводам).

Основные характеристики толпы:

1) импульсивность – неспособность сдерживать свои влечения. “Толпа похожа на листья, поднимаемые ураганом и разносимые в разные стороны, а затем падающие на землю”;

2) внушаемость – у индивидов “засыпает” сознательная личность, и они становятся автоматами, готовыми на любые действия;

3) максимализм – видение всего преимущественно в черно-белом изображении;

4) авторитарность и консерватизм;

5) нравственная спонтанность. Толпа морально индифферентна – она способна и на высокий героизм, и на низкое злодейство;

Выделяют два фактора, оказывающих влияние на характер мнения и верований толпы: 1) “отдаленные” – те, которые подготавливают почву для прочих влияний; 2) непосредственные – оформляют уже сложившееся мнение и превращают его в конкретное решение и действие. Например, использование определенных слов и формул.

Без кого не может существовать ни стадо животных, ни человеческая толпа? Конечно же, без лидера. Лидер – человек, которого увлекла некоторая идея, который оказался ею загипнотизирован. Это человек, наделенный сильной волей. А что еще нужно безвольной толпе? Как заставить толпу совершить то или иное действие? Для этого лидер должен преподнести личный пример, владеть обаянием или действовать по принципу: утверждение – повторение – взаимное внушение.

Главный практический вопрос, который интересует общество и особенно правоохранительные органы: как обеспечить контроль над поведением толпы – остаётся без ответа.

РОЛЯ ЖАНЧЫНЫ Ў ГРАМАДСТВЕ І ПАЛІТЫЦЫ

Е.П. Бахун

Научный руководитель – *М.С. Бодак*

Брэсцкі дзяржаўны тэхнічны ўніверсітэт

Дадзеная работа прысвечана разгляду ролі жанчыны ў сучасным грамадстве і палітыцы.

Большасць краін у сучасным свеце маюць свае канстытуцыі і дэкларацыі, гарантуючыя роўныя правы ўсіх грамадзянаў, незалежна ад іх полу. Але ні ў адной з іх жанчыны і мужчыны ня жывуць у роўных умовах і ня маюць роўныя магчымасці. (Роўныя правы не даюць эканамічнай роўнасці, роўныя магчымасці галасаваць не даюць роўнай улады, правы прыватнасці не прадстаўляюць нават базавай фізічнай незалежнасці, не перадухіляе ад гвалту і прастытуцыі). У наш час, калі жанчына ня ёсць паўнаважным удзельнікам чалавечага грамадства і карыстальнікам палітычных правоў, некаторыя ўсё ж спадзяюцца расшырыць правы жанчын да ліквідацыі гендэрнай няроўнасці. Самотны факт, што звычайна роўныя канстытуцыйныя правы не даюць жанчынам роўнасці — таму, што мадэль грамадства ад якой грамадскія і палітычныя правы былі спрактованы, мужчынскія. І, таму, нягледзячы ні на роўнасць мужчын і жанчын перад законам, шмат сацыяльных, эканамічных і культурных механізмаў утвараюць гендэрную няроўнасць. А сацыяльная сістэма, утвараючая няроўнасць паміж людзьмі (няхай і рознымі па

полу) — гэта праблема для грамадства, каторае імкнецца да дэмакратыі. У дэмакратыі становішча асобы не павінна залежыць ад таго, да якой групы яна належыць. Роўнасьць паміж людзьмі азначае роўнасьць умоваў, роўнасьць магчымасьцяў, роўнасьць вартасьці.

Мэтамі працы з’яўляюцца: 1) Раскрыць становішча жанчыны ў сучасным грамадстве і палітычным жыцці навогул; 2) Паказаць на канкрэтных прыкладах прымянімасць грамадскіх падыходаў да сучасных беларускіх рэаліяў.

Задачами гэтай працы сталі: 1) Звяртанне ўвагі да гэтай праблемы, неабходнае для пачатку яе вырашэння. Таму што рашучым фактам можа і павінна быць рашэнне на палітычным узроўні; 2) Разгляд юрыдычных аспектаў становішча сучаснай жанчыны; 3) Аналіз удзелу жанчын у сучасным грамадскім і палітычным жыцці.

Нажаль, у наш час базавыя прынцыпы дэмакратыі для жанчын вельмі часта недасягальныя. Пакуль парламанты краінаў складаюцца часта больш чым на 80% з мужчын, яны ня могуць паўнаважна адлюстроўваць інтарэсы грамадства, у якім мужчын 50%.

Часта, неабходна больш падрабязна растлумачыць, што значыць роўнасьць мужчын і жанчын у прыняцці прынцыповых рашэнняў. Можна глядзець на жаночую кропку погляду, як на нейкую спецыфічную, адносіць да нестандартнага віду. Але жанчын не патрэбна выдзяляць у асобную групу, як рэальную ці нацыянальную меньшасць у краіне. Паколькі яны складаюць больш як палову насельніцтва яны павінны мець тую ж магчымасць рэалізавацца ў дэмакратычным грамадстве. У парламанце, складзеным нашмат больш як на палову з мужчын, жаночыя інтарэсы і патрэбы цяжэй праштурхнуць да прыняцця рашэння, і жаночыя магчымасці і веды не выкарыстоўваюцца.

У Швэцыі, палітыкі кажуць, што парламент складзены на 40 адсоткаў з жанчын, не змяняе прынятыя рашэнні прынцыпова, затое павестку дня — так. Жанчыны разбавілі палітычныя ідэі тым, што важна менавіта ў жыцці жанчын. Складзены амаль на палову з жанчын Швэдскі парламент крываляваў прастытуцыю — пытанне, якое вылучалася на павестку дня жанчынамі ўжо дзесяцігодзьдзе. І такіх прыкладаў шмат ва ўсіх краінах, што будуць дэмакратыю на справах, а не ў прамовах.

НАЦИОНАЛЬНОЕ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ МОРАЛИ

В.А. Захарик

Научный руководитель – к.ф.н., доцент *Н.Н. Жоголь*
Белорусский национальный технический университет

Мораль зачастую прадстае перад намі ў выглядзе норм паводнення вызначанай нацыі, прынцыпов і ідэалаў вызначанага класа, цэннасцей той ці іншай сацыяльнай групы. Іногды іх сваябытнасць столь велікая, што мы з трымаем у іх фрагменты адной моральнай гісторыі чалавечества. Дыялектыка агульчалавечэскага і нацыянальнага ў моралі даецца асабліва складна. Чувства нацыянальнай прыналежнасці завладевае намі з асабай сілай потым, што ў ім праявляюцца найбольш дрэвныя, родавыя вызначэнні чалавека. Дакладна высокоразвітае тэарэтычнае свядомства не заўсёды дапамагае вазважэннасці оцэнак ў гэтай сфэры.

Гісторычна складзілася так, што раней ў нацыянальным акцэнтывалася палітычны фактар, сёння ж найбольш важна культура. Культуры розных краін могуць мірна сосушествоваць, больш таго, іх дыялог – непременнае ўмова развіцця. Па гэтым сёння асабліва астра адчуваецца сувязь міжуду судьбай чалавека і судьбай нацыянальнай культуры. А самаопрэделение ў полі культуры трыбае асобных усілляў, самастойных дзействаў, актуалізацыі духоўнага патэнцыяла. Канечна, не следуе забываць і аб такіх фактарах, як эканамічная, юрыдычная, палітычная свабоды.

Самая гавяная задача ў наш час – фарміраванне асобы, і нацыянальны фактар іграе тут астра важную ролю. Нацыянальнае выступае як сродства стварэння арганічнай сацыяльнай ацэласнасці, што асабліва важна для чалавека, у якога ещэ нет мужества быць самым сабой. Людзі, не абрэцшы індывідуальнасць і атэрыяшы возможность арганічна вклучацца ў сацыяльную аащнасць, абразуаюць масу, толпу.

В нашей стране исторически сложилось так, что последние четыре века Беларусь колебалась между Востоком и Западом, сменяли друг друга «ополячивание» и «русификация». В результате этого сегодня большинство белорусов является русскоязычными, в то время как национальный язык – один из основных показателей национальной самоидентификации. Результатом этого является пониженный уровень самосознания, неразработанность национальной идеи. И это, несмотря на то, что в богатой истории нашей страны было много известных деятелей культуры, которые стремились и прославлять свою страну, и пробуждать национальное самосознание у её жителей.

Человеческая душа обладает потенциалом, который наилучшим образом может проявиться, если мы говорим на своем языке, думаем на нем, знаем историю своей страны, прочувствовали ее. Образуется следующая взаимосвязь: каждая личность через творчество имеет возможность оказывать влияние на формирование нации, в то же время нация оказывает свое влияние на формирование отдельных личностей.

Таким образом очевидно, что в национальном существовании высвечивается нравственная составляющая. Полнота национальной жизни предполагает способность народа преодолевать самого себя, устремляться к общечеловеческим интересам. И сегодня необходимо возвращать у человека желание быть самим собой и на уровне личности, и на уровне нации, наладить неразрушимую связь между становлением личности, народа, человечества.

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ВОПРОС В НАСЛЕДИИ М.О.ГЕРШЕНЗОНА

Ю.С. Жуковская

Научный руководитель – д.ф.н., профессор *У.Д. Розенфельд*
Гродненский государственный университет им. Янки Купалы

Начало 20 века для России стало переломной эпохой, временем кардинальных изменений в общественной и политической жизни. За короткий временной промежуток на ее долю выпало три революции и I-я Мировая война. Совпавший с «духовным, философским и религиозным ренессансом», Серебряный век был периодом напряженной философской рефлексии над проблемами культуры. Одно из центральных мест в философской мысли этого периода занимал национальный вопрос. Не менее актуальна эта проблема и в начале 21 века. В связи с этим нам кажется необходимым и своевременным обращение к наследию русского мыслителя «Серебряного века» М.О.Гершензона.

Творчество М.О.Гершензона очень синтетично, в нем соседствуют философия и литература, история и психология. Больше всего его занимало изучение того, как боролись в одном человеке пожирающая жажда догмата с врожденным стремлением к всё большей истине, – символ вечной трагедии человека. Гершензон учился у тех русских мыслителей, духовной жизнью которых он был увлечен. Во всей истории русского духовного движения его интересует универсальный элемент – внутреннее «ядро» личности, свободное от конфессиональных, национальных и идеологических форм.

Но в последние годы жизни Гершензон – тонкий исследователь литературы и культуры, отказывается от своих прошлых штудий. Центр его интересов смещается в сторону древних религий, дающих архитипические картины мира. Его идеи получили отражение в таких работах как «Гольфстрем», «Переписка из двух углов», «Ключ веры», «Тройственный образ совершенства», «Судьбы еврейского народа».

Необходимо отметить, что, занимаясь исследованием русской культуры, Гершензон всегда ощущал себя евреем. В связи с этим особый интерес представляет его позиция по национальному вопросу. Национальность воспринималась Гершензоном сквозь призму общечеловеческого и вопрос национальной идентичности был им повернут в русло метафизической проблемы личности. Согласно Гершензону, нация – не механическое сцепление личностей, а некая умопостигаемая индивидуальность, так как «национальность в человеке имманентная, стихийная, Божья сила: поэтому мы можем спокойно забыть о ней: она сама за себя постоит».

М.О.Гершензон внимательно следил за полемикой вокруг еврейского вопроса, но сам долгое время не высказывался на эту тему в широкой печати. Лишь после дела Бейлиса и погромов 1914–1915 годов он выступил со статьей «Судьбы еврейского народа», опубликованной в 1922 году. Гершензон строит свою концепцию из иудаизма. Его историко-философская гипотеза о будущем еврейского народа опирается на прошлое. Так в скитании он находит ментальные корни еврейского народа. Любые «корни», любая стабильность в положении евреев губительна для них – весь мир служит им лишь гонением.

В начале 20 века происходит рост сионистского движения. Поэтому одной из тем, волновавших философа, была проблема национализма. Национализм как таковой для Гершензона неприемлемый атрибут рационализма, одного из слагаемых современной цивилизации. История цивилизации превратила народное чувство из органического и мистического элемента в сознательный инструмент. Выход Гершензон видит в дальнейшем самообнаружении внутренней сущности еврейского народа. Поэтому необходимо отказаться от национальной идеи, от еврейского национализма, чтобы получить абсолютно полную свободу движения во всех смыслах. Под этой свободой Гершензон понимает свободу духа.

Подводя итог, можно сказать, что определяющим для Гершензона стал интерес к внутренней и независимой жизни духа. Его работы можно охарактеризовать как ясные по своему стилю, рациональные в простоте и истинности своих положений.

«СОВЕСТЬ - ЭТО МОРАЛЬНЫЙ СВЕТИЛЬНИК...»

Н.О. Гордейчик

Научный руководитель – доцент *А.В. Святозельская*
Белорусский национальный технический университет

На сегодняшний день в определении понятия “совесть” обычно разногласий нет. Можно считать общепризнанным определение совести как способности человека самостоятельно формулировать для себя моральные предписания, требовать от себя их исполнения и оценивать свои действия. Добавим, испытывая при этом чувство удовлетворенности или беспокойства, а то и жгучей боли за результаты содеянного.

Более трудным оказалось определить природу совести. В историко-философской традиции в основном конкурировали два взгляда: одни мыслители полагали, что совесть имеет врожденный характер (Кант и др.), другие, напротив, констатировали её зависимость от воспитания, условий жизни и интересов личности (Спиноза и др.). Великий диалектик В.Ф. Гегель усматривал противоречивость в природе совести. Совесть “самодостоверна”, но свою действительность она приобретает лишь во “всеобщем самосознании”, благодаря «всеобщей среде (обществу), в которой находится человек», - полагал философ. Гегель тем самым подчеркивал то, что совесть представляет собой некий синтез «внутреннего» и «внешнего», и этот факт сегодня также уже не ставится под сомнение. Вопрос в том, как происходит эта трансформация. Как представляется, наиболее достоверное решение проблемы возможно на основе психоанализа. Такой подход в научной литературе уже разрабатывается.

В свое время известный австрийский психоаналитик и философ З. Фрейд, анализируя природу совести, чтобы нагляднее продемонстрировать все перипетии взаимосвязи “Оно”, “Я” и “Сверх-Я”, обращается к легенде, согласно которой в далеком прошлом над первобытной ордой возвышался «Отец-природы», не знавший никаких ограничений в удовлетворении своей страсти. Его дети однажды взбунтовались, разорвали тело на куски и съели их, одновременно поглотив и часть его грозной личности, которая в течение всей их дальнейшей жизни внимательно следит за ними и порождает в них сознание вины. Это и есть совесть. Она возникает как конфликт между подсознательными влечениями и моральными запретами.

Современный психоаналитик В. Франкл также полагает, что истоки совести восходят к бессознательному. С его точки зрения, совесть это не только чувство вины, но и интуитивная способность человека находить *смысл* ситуации. «То, что называют совестью, по сути, погружено в глубины бессознательного, коренится в подсознательной основе. Ведь большие и подлинно экзистенциальные решения в жизни человека всегда нерелексируемы и тем самым

неосознанны», - говорит автор. Если мы зададим себе вопрос, поясняет далее В. Франкл, почему совесть функционирует обязательно иррационально, «то нам необходимо учесть следующий факт: сознанию открыто сущее, совести же открыто не сущее, а скорее, напротив, то что еще не существует, а лишь *должно* существовать». Иными словами, задача совести - открыть человеку "то, что надо». Совесть как бы согласовывает «вечный» моральный закон с конкретной ситуацией. И это происходит на подсознательном уровне. Поэтому Франкл совесть так и называет: «подсознательный Бог». В этом качестве совесть способна обнаруживать уникальные смыслы, противоречащие принятым в конкретном обществе ценностям.

ПРОБЛЕМА СВОБОДЫ В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

В.Н. Rogovцова

Научный руководитель – к.ф.н. ***А.И. Бабко***

Белорусский национальный технический университет

Понятие информационного общества обращено в будущее, а с другой стороны - это фундаментальное понятие современности. Оно выступает как модель будущего и, вместе с тем, формируется на данном этапе развития цивилизации. Информационное общество – это цивилизация, в основе существования и развития которой лежит особая нематериальная субстанция, условно именуемая “информацией”, обладающая свойством взаимодействия как с духовным, так и с материальным миром человека.

Информация – это знание относительно нового типа, пригодное для дальнейшего использования, а так же знание, производство, хранение и применение которого действительно становится все более важной для общества деятельностью, порождает соответствующие ему технико-организационные структуры.

Проблема свободы личности, – традиционная философская проблема, – в информационном обществе приобретает новые аспекты, и становится более многогранной.

Свобода в истории философии определялась, во-первых, как возможность самоопределения и самореализации личности и, во-вторых, как осознанная необходимость. В условиях формирующегося информационного общества могут быть востребованы обе концепции. Каждая из них применима к определённому уровню общественной жизни.

Многочисленность источников информации, конкуренция между ними предоставляет человеку возможность выбора. С другой стороны, если информация выступает как товар, то возникает стремление к манипуляции потребителем с целью извлечения личной выгоды.

Как человек может сохранить свою свободу, независимость в потоке разнородной информации? Не возникает ли опасность обольщения человека при потреблении продуктов низкого качества культуры?

Одна из граней проблемы свободы в становящемся информационном обществе – это проблема доступности информации. Информация в современном обществе становится доступнее, но при определенных экономических и социальных условиях. В условиях информационного общества недопустима монополизация источников информации, она противоречит самой сути данного типа цивилизации.

В контексте становления информационного общества по-новому звучит проблема ответственности человека. Возникает необходимость в модернизации правовых рамок и механизмов, регулирующих все сферы жизнедеятельности личности и общества.

Обилие информации не является средством обольщения взрослого человека, зрелой личности, но оказывает сильное воздействие на духовный мир ещё не сформировавшейся индивида. В традиционных цивилизациях, где полная и относительно оперативная информация была достоянием лишь общественных элит, имели место гораздо более благоприятные условия для оглушения людей и манипулирования ими, чем в условиях информационного общества.

С развитием информационного общества повышаются требования к личности, к интеллекту, к морали человека. Будет ли мир добрее, лучше и свободнее зависит от того, будет ли существовать мораль внутри каждого из нас!

ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Т.В. Котько

Научный руководитель – к.и.н., доцент *А.К. Дубовик*
Белорусский национальный технический университет

Под демографической политикой понимается воздействие государства на процессы рождаемости, смертности, миграции. Целью демографической политики является изменение или поддержка существующих в данный период времени демографических тенденций. В зависимости от демографической ситуации существуют два основных типа политики: 1) направленная на повышение рождаемости (типична для экономически развитых стран) и 2) направленная на снижение рождаемости (необходима для стран развивающихся)[1]. Для Беларуси актуальна первая задача. За период между переписями 1989 и 1999 гг. численность населения республики сократилась на 107 тыс. чел.[2]. Данная тенденция сохраняется и в начале XXI века.

Демографическая политика, как любая система регулирующих мер, может быть успешно реализована при условии достаточно четко определенной цели. В Беларуси разработана и реализуется программа социально-экономического развития на 2001-2005 гг. Эта программа станет важным этапом в достижении стратегической цели страны - повышении благосостояния народа на основе сбалансированного и устойчивого экономического роста. 5 февраля 2002 г. вступил в силу закон "О демографической безопасности Республики Беларусь", который устанавливает правовые и организационные основы защищенности социально-экономического развития государства и общества от демографических угроз, порядок государственного управления в области обеспечения демографической безопасности, а также определяет полномочия правительства, Министерства труда и социальной защиты, местных исполнительных и распорядительных органов в данной сфере. Основными формами реализации закона являются Национальная программа демографической безопасности и подобные программы, разработанные в регионах страны. Согласно закону основными задачами демографической безопасности Беларуси являются улучшение социально-экономических условий жизнедеятельности населения; поэтапное обеспечение и совершенствование государственных минимальных социальных стандартов в области оплаты труда и пенсионного обеспечения, образования, здравоохранения, культуры, жилищно-коммунального обслуживания, социальной поддержки и социального обслуживания; оптимизация внешних и внутренних иммиграционных потоков населения, противодействие нелегальной миграции, содействие добровольному возвращению белорусов на этническую родину; стимулирование, привлечение и закрепление специалистов в сельской местности; укрепление семьи и содействие "формированию высоких репродуктивных потребностей населения". Целью демографической безопасности является создание условий, достаточных для предупреждения и нейтрализации демографических угроз [3].

Демографические прогнозы сегодня у всех разные. Несмотря на то, что в Беларуси разработана концепция государственной демографической политики, вступил в силу Закон "О демографической безопасности", актуальность темы не уменьшается. Конечно, для большинства населения эта проблема слишком глобальна, чтобы принимать ее близко к сердцу. Кивают на экономику, на тяжелую жизнь, на соседние страны: таковы, мол, общемировые тенденции. Беда в том, что мы вписываемся в них весьма своеобразно, следуя только неблагоприятным.

Интересно, какой выход из положения находят страны, оказавшиеся в сходном с нами положении? Польша, как известно, с подачи католической церкви запретила аборт (хотя эксперты категорически против такой меры) и улучшила свои демографические показатели. Финны, обнаружив, что нация вымирает, немедленно поставили женщину-мать во главу национальной политики. В парламенте позади стола президиума у них теперь стоит большая скульптура беременной. Все идут своим путем, но, по большому счету, под флагом одной глобальной идеи. Ее сформулировал еще 150 лет назад Оноре де Бальзак, сказав: "Будущее нации - в руках матерей".

Литература

1. Рыбаковский Л.Л. Демографическая политика: цели, принципы, приоритеты. - М., 2000.
2. Шахотько Л.П. Некоторые итоги переписи // Белорусский экономический журнал. - 2000. - №4.
3. Закон РБ «О демографической безопасности» от 4.01.2002, № 80-3// Свод законов Республики Беларусь. - 2002. - №2/829. - С. 15-20.

СТАНОВЛЕНИЕ ПОЛИТИЧЕСКИХ ПАБЛИК РИЛЕЙШНЗ: ПРЕДПОСЫЛКИ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Ю.Л. Василевский

Научный руководитель – *Э.Г. Вайнилович*

Белорусский национальный технический университет

Одним из феноменов современной мировой политической культуры является PR, или “публик рилейшнз”. Привнесённый в современную действительность публичными политиками и рассматриваемый ими как эффективное средство легитимизации определенного статуса и формирования необходимого общественного мнения, PR представляет все больший интерес и для отечественной политической науки. Этот интерес обусловлен не только и не столько новизной данного феномена для отечественных исследователей, сколько перспективностью PR с точки зрения его научной разработки, начиная с понятийного и категориального аппарата и заканчивая методологией. Активное развитие PR в США состоялось в 30-е годы XX века, в период после великой депрессии, а в Европе после Второй мировой войны. В Восточной Европе активное распространение PR началось с либеризацией экономических и социальных отношений. Несмотря на относительно длительную и богатую историю существования практики PR, до сих пор остаются фактически открытыми вопросы институциональной трактовки PR и его социальных функций в современном обществе. Однако, на современном этапе развития PR актуализация более частных проблем практики и науки PR возможна лишь через призму самой сущности этого динамично развивающегося явления.

Несмотря на довольно серьезные традиции, официально признанную (и доказанную на богатой практике) эффективность технологий PR в построении эффективной коммуникации, до сих пор в научном мире не затихают дискуссии о праве PR на самостоятельное существование в качестве отдельного вида человеческой деятельности, не говоря уже о праве на жизнь PR как науки.

Определенные разногласия (как в отечественной, так и в западной литературе) существуют также по поводу онтологического статуса PR. Так, признанный авторитет в этой области англичанин С. Блэк дает следующее определение PR: “Это наука, искусство, совокупность методов, приемов, технологий, используемых субъектом для достижения гармонии с внешним окружением посредством взаимопонимания, основанного на достоверной и полной информации”.

Несколько отличный подход к определению PR предложил ещё в начале XX в.

Э. Бернэйз: “Публик рилейшнз— это усилия, направленные на то, чтобы убедить общественность изменить свой подход или свои действия, а также на гармонизацию деятельности организации в соответствии с интересами общественности и наоборот”.

Похожий “деятельностный” подход к определению статуса PR демонстрирует и Британский Институт общественных отношений: “Публик рилейшнз — это планируемые продолжительные усилия, направленные на создание и поддержание доброжелательных отношений и взаимопонимания между организацией и общественностью”.

Один из основателей теории PR во Франции профессор Л.Ф. Лап-Нювот считает, что применение механизмов PR повышает политическую культуру, так как государство становится заинтересованным в достижении социального консенсуса.

Следует признать, что PR как вид политической деятельности вырос из пропаганды и

агитации, поскольку изначально его субъектами были правительства и политические деятели, стремившиеся привлечь общественность на свою сторону. Однако, развиваясь PR приобретает все большую значимость как инструмент социального управления.

На заседании первой Всемирной ассамблеи ассоциаций PR, состоявшейся в Мехико в 1978 г. и объединившей представителей более чем 30 национальных и региональных ассоциаций PR отмечалось, что практика паблик рилейшинз — это искусство и социальная наука, позволяющая анализировать тенденции, предсказывать их последствия, консультировать руководство организаций и претворять в жизнь планируемые заранее программы действий, которые служат интересам как организаций, так и общественности.

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И ОБЩЕСТВЕННЫЙ ПРОГРЕСС

Т.А. Шатунова

Научный руководитель – к.ф.н., доцент *Е.Л. Крачковская*
Белорусский национальный технический университет

Представленная работа посвящена проблемам развития науки в Республике Беларусь, особенностям научно-технической политики. Вступив в XXI век, Беларусь, как и многие другие страны, столкнулась с научно-техническим вызовом. Белорусское общество подошло к такому рубежу в своем технико-экономическом, социальном и духовном развитии, когда основой основ прогресса и выхода на уровень достижений массовой цивилизации становится дальнейшее развитие национальной науки и повышение ее эффективности, практической отдачи. Как это ни прискорбно, отношение к науке и ученым в нашей стране не лучшее, несмотря на то влияние, которое сегодня оказывает наука на формирование и развитие цивилизации. Наша наука оказалась на рубеже XX и XXI веков в весьма трудном положении. Она, как и общество в целом, переживает глубокий кризис, который находит свое проявление в сокращении расходов на исследования, в оттоке ученых и в сокращении притока молодежи, в отсутствии должных материальных и моральных стимулов труда, соответствующей инфраструктуры, а также востребованности результатов труда. Человек науки сейчас не популярен. Наше общество слабо представляет себе эффективность и роль науки в развитии экономики, в улучшении качества жизни, мало информировано о новейших достижениях белорусской науки, сама наука очень скромно заявляет себя и свои технологии в реальной экономической и персональной жизни, несмело выходит на мировые рынки. Такие настроения, если их целенаправленно не менять, могут привести к еще большему разладу науки и общества, науки и производства, к необратимым процессам в образовании и культуре, к дальнейшему падению эффективности научной и преподавательской деятельности.

В докладе рассматриваются основные вопросы развития науки на современном этапе, поднимаются проблемы внутренней и внешней миграции из науки, старения научных кадров, сокращения затрат на науку и др.; представлен обзор количественных данных о предприятиях, занимающихся научно-исследовательской деятельностью, данных о научных сотрудниках, динамика затрат на науку за последнее десятилетие, также вопросы взаимодействия науки и государства, система действия научно-технической политики Республики Беларусь, рассмотрены пути улучшения работы научно-технической инфраструктуры, возможности решения проблем. Также представлены взгляды на будущее науки Беларуси, рассмотрены наиболее перспективные научные направления для развития в Беларуси.

В наших условиях самый важный ресурс – интеллектуальный. Передовые страны мира поднялись на должный уровень именно за счет интеллекта. Не следует забывать, что интеллект нации – ее основное богатство. Обращаться с ним без должного понимания значимости не только непозволительно, но даже опасно. Чтобы задействовать человеческий ресурс должным образом, нужно создать необходимые для этого условия. Определение этих условий, их реализация – сегодня основная задача науки, всех ветвей власти, общества, каждого гражданина страны. Решение этой задачи обеспечит стране достойное будущее.

МАСС-МЕДИЙНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ В РЕКЛАМЕ

М.А. Седнина

Научный руководитель – к.и.н., доцент *А.К. Дубовик*
Белорусский национальный технический университет

Современные средства массовой информации (СМИ) – газеты, журналы, телевидение, радио – предлагают разнообразные возможности для рекламы. Актуальным представляется проведение медиаисследований СМИ для размещения рекламного объявления.

Целью исследования является расчет показателей и их оценка для масс-медиа. Медиаисследования (Media Research) проводятся по следующим направлениям:

- *Статистика носителей;*
- *Количественные медиаисследования;*
- *Качественные медиаисследования.*

В рамках количественных медиаисследований необходимо проанализировать следующие показатели, охватывающие аудиторию СМИ:

- *Кумулятивная аудитория;*
- *Аудитория четверти часа;*
- *Циркуляция.*

Далее в рамках медиаисследования конкретной рекламной кампании целесообразно рассмотреть показатели, описывающие медиаплан данной рекламной кампании:

- *Gross impressions (суммарная аудитория);*
- *GRP (Gross Rating Points) – общая сумма всех рейтинговых пунктов;*
- *Reach (охваченная аудитория);*
- *Frequency (частота).*

Следующим пунктом в проведении медиаисследования рекламной кампании в СМИ является расчет и анализ индексов эффективности СМИ:

- *Cost per thousand (CPTk) – стоимость просмотра рекламного объявления одной тысячей человек целевой аудитории.*
- *Cost per Rating Point (CPRP) – метод сравнения СМИ путем соотношения стоимости размещения рекламного объявления к рейтингу аудитории СМИ, в котором размещается данное рекламное объявление.*

В процессе планирования рекламной кампании перед рекламодателем возникает задача выбора средств массовой информации таким образом, чтобы при фиксированной сумме вложенных средств обеспечить прочтение объявления максимальным числом потенциальных потребителей товаров и услуг. Поскольку издания в значительной степени отличаются друг от друга по многим показателям, необходимо ввести индекс, позволяющий вести сравнительный анализ - индекс рекламной эффективности издания.

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИЗУЧЕНИЯ МОТИВАЦИИ РАБОТНИКОВ К ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

З.С. Новикова

Научный руководитель – к.ф.н., доцент *С.В. Потапенко*
Белорусский национальный технический университет

Развитие рыночных отношений предполагает поиск новых современных форм мотивации и стимулирования труда. Только зная, что движет человеком, побуждает его к деятельности, какие мотивы лежат в основе его действий, можно разработать эффективную систему форм и методов управления. Исследованию данной проблемы посвящено множество концепций.

Так, содержательные теории мотивации трудовой деятельности выходят на мотивацию через потребности работников и ориентируют руководителей предприятий на то чтобы знать

эти потребности и учитывать их значение в процессе постоянно изменяющейся ситуации в коллективе. Процессуальные теории основное внимание уделяют не потребностям, а процессу поведения людей в момент достижения определенных целей. Рассмотрев современные теории мотивации, нельзя однозначно выделить среди них наиболее эффективную и значимую. Все теории мотивации подчеркивают, что ни один стиль деятельности менеджера или какой-либо подход не являются универсальным, и выбор зависит от индивидуальных достижений работников, конкретной ситуации, менеджера, сущности организации и комплекса использованных методов стимулов мотивации.

Осуществляемый в настоящее время в Республике Беларусь переход от административно-командных методов управления к рыночной экономике, построенной на многообразии форм собственности, предполагает необходимость переосмысления методов мотивации вообще, и в частности, связанных с сущностью и содержанием оплаты труда. Разработка оптимальных соотношений в оплате труда различной сложности является наиболее важным моментом в системе дифференциации заработной платы. Оплата труда является мотивирующим фактором, только если она непосредственно связана с итогами труда. Работники должны быть убеждены в наличии устойчивой связи между получаемым материальным вознаграждением и производительностью труда. В заработной плате обязательно должна присутствовать составляющая, зависящая от достигнутых результатов (премирования и поощрение). При внедрении систем материального и морального стимулирования следует обязательно учитывать следующие важнейшие принципы: дифференциация стимулирования и ответственности в зависимости от результатов работы; обязательность поощрения за положительные результаты работы; максимум поощрения за основные обязанности; непосредственность стимулирования и ответственность; гласность и открытость.

Для белорусской ментальности характерно стремление к коллективному труду, признанию и уважению коллег. Сегодня, когда из-за сложной экономической ситуации трудно обеспечить высокую оплату труда, особое внимание следует уделять нематериальному стимулированию, создавая гибкую систему льгот для работников гуманизируя труд.

В Республике Беларусь механизм мотивации работников к эффективному труду нуждается в совершенствовании. Эффективное поведение человека в процессе его трудовой деятельности возможно при наличии трех видов заинтересованности: материальной, моральной и заинтересованности в трудовой деятельности, обеспечивающей разностороннее развитие способностей и склонностей человека, т.е. позволяющей реализовать потенциальные возможности работника.

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ КАК ОСНОВНОЙ МЕТОД СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР УПРАВЛЕНИЯ

Л.А. Галимова

Научный руководитель – к.ф.н., доцент *Е.Л. Крачковская*
Белорусский национальный технический университет

В период перехода к рыночным методам ведения производственно-хозяйственной деятельности предприятий актуальна проблема внедрения современного субъекта хозяйствования, обеспечивающего действительные внутренние стимулы для развития и побуждения работать на потребителя, экономить ресурсы в силу их ограниченности, широко применять достижения науки и техники, увязывать интересы предприятия с интересами развивающегося информационного пространства. Все это невозможно без коренного реформирования, перехода к совершенным, рациональным организационным структурам управления предприятия.

Представленный доклад является самостоятельным исследованием, выполненным на актуальную тему, ибо именно сегодня ориентация на усиление экономических методов управления по-новому ставит проблему построения и совершенствования организационных структур управления. Они должны создавать возможность для повышения производительности управленческого труда, исключая потери рабочего времени при подготовке, оформлении,

принятии и реализации управленческих решений по всем функциям управления: планированию, организации, координации, регулированию, контролю, анализу – на основе нетрадиционных подходов к формированию субъекта управления (аппарата) и объекта управления (само предприятие, его филиалы).

Последние десятилетия, ознаменовавшиеся стремительными переменами в технологии, возрастающей сложностью и наукоемкостью производства, его глобализацией и распространением современных информационных технологий, дали новый мощный толчок теоретическим обобщениям и прикладным научным исследованиям в управлении, в том числе к изучению организационных структур управления.

"Структура управления организацией", или "организационная структура управления" (ОСУ) - одно из ключевых понятий теории управления, тесно связанное с целями, функциями, процессом управления, работой менеджеров и распределением между ними полномочий. В рамках этой структуры протекает весь управленческий процесс (движение потоков информации, принятие управленческих решений), в котором участвуют менеджеры всех уровней, категорий и профессиональной специализации. Структуру можно сравнить с каркасом здания управленческой системы, построенным для того, чтобы все протекающие в ней процессы осуществлялись своевременно и качественно.

Автор ставит перед собой задачу раскрыть сущность организационных структур управления; рассмотреть их типы и виды, методы совершенствования; охарактеризовать существующую организационную структура управления ОАО «Новогрудский маслodelьный комбинат»; разработать конкретные направления ее совершенствования; и предлагает считать реструктуризацию наиболее эффективным и приемлемым методом совершенствования организационной структуры управления комбината.

МЕХАНИЗМЫ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ

В.В. Стельмахов

Научный руководитель – д.п.н., профессор ***С.В. Решетников***
Республиканский институт высшей школы БГУ

Выработка организационного механизма построения демократического правового государства требует создания адекватной системы центральных и региональных органов государственной власти и соответствующей ей целостной системы государственной службы, обеспечивающей реализацию определённых функций. Программа реализации региональной кадровой политики в переходный период предполагает создание в структуре органов власти и управления центральной несущей конструкции (иерархии субъектов), формирующих, координирующих и контролирующих кадровую деятельность на республиканском и региональном уровнях.

На региональном уровне целесообразно определить статус всех субъектов кадровой деятельности, их задачи и функции, возложить на них обязанности по прогнозированию и планированию потребности в кадрах, организации на уровне современных требований работы по формированию, использованию и профессиональному росту всех работников, их учёту и анализу качественного состава. Кроме этого, необходимо провести кардинальную перестройку системы профессиональной идентификации кадров, включая профотбор, профадаптацию, профкоррекцию, профессиональную подготовку, установление чёткого порядка должностных назначений и служебного роста, что обеспечит становление системы профессионального движения кадров всех уровней.

Организационное обеспечение реализации региональной кадровой политики немыслимо без использования современных отечественных и зарубежных методик в работе с кадрами, включая: технологии установления соответствия работников характеру исполнения должностных обязанностей, оценки эффективности их труда, профессиональных, деловых и личностных качеств персонала; регулярное проведение кадровых мониторингов в целях выявления побудительных и сдерживающих факторов служебного продвижения работников

аппарата органов государственного управления, применение таких форм кадровой работы, как ротация, кооптация, перепрофилирование, отставка, принудительная отставка, введение конкурсной и контрактной систем.

Реализация механизмов организационного обеспечения региональной кадровой политики также предполагает совершенствование технологий формирования резерва кадров и его рациональное использование; определение требований к работникам по каждому типу должностей; предварительное испытание пригодности кандидатов в ролях совместителей, заместителей, стажеров; разработка программ индивидуальной подготовки, оформление поручительства, рекомендаций, запрос характеристик и отзывов, проведение собеседований.

Организационный механизм организационного обеспечения региональной кадровой политики малоэффективен без усиления контроля за деятельностью кадров, органов власти и управления. В качестве контролирующих инстанций должны выступать конституционные органы власти всех уровней (законодательные, исполнительные, судебные), а также органы прямого народовластия в установленном законом порядке.

Всё вышеизложенное позволяет сделать вывод, что механизмы реализации региональной кадровой политики могут успешно действовать только при наличии научно обоснованной методологии — концепции современной государственной кадровой политики; законодательной, нормативной, организационной, научно-информационной и учебно-методической базы кадровой политики, эффективной системы органов и организаций республиканского, регионального, муниципального, местного уровня, занимающихся кадровыми вопросами, и кадров, способных реализовать государственную кадровую политику.

ЗАКОНЫ ГОСУДАРСТВА И ХРИСТИАНСКАЯ ЭТИКА

А.В. Дубик

Научный руководитель – к.ф.н., доцент *Е.Л. Крачковская*
Белорусский национальный технический университет

Данная работа – всего лишь несмелая попытка автора лишней раз упорядочить в своём сознании рой дерзких мыслей, отчасти могущих показаться бессмысленным вызовом устоявшейся системе современных взглядов. И в этом смысле, у читателя, понятным образом, может возникнуть справедливое желание многое подвергнуть здравому сомнению. В таком случае подобный проект можно расценивать как приглашение к дискуссии, ибо мнения, представленные в данном докладе, не претендуют быть исчерпывающими. Наша дискуссия – это, скорее, возможность осознать, насколько же мы бываем чистосердечны, справедливы в отношении с окружающей нас действительностью; насколько ясно представляем собственную роль в сложном жизненном механизме с реальными проблемами и болезнями нашего бытия или являемся всего лишь равнодушными, пассивными сторонними наблюдателями.

В работе нашли отражение позиции Православной Церкви, а также авторское отношение к проблемным моментам взаимодействия государственной, общественной и нравственной сторон современного мира. В этом ключе, глубокому анализу подверглись многие сферы жизнедеятельности человечества, равно как и в границах нашей отдельно взятой Республики Беларусь. Это злободневные вопросы, требующие к себе должного внимания со стороны каждого человека, раскрывающие, по существу, довольно искажённые сегодня понятия веками складывающихся устоев, по-настоящему, воспитывающих иное представление об истинном образе жизни, семье, труде, культуре, отношении человека к себе, к людям, к природе. Это также принципиально новый подход к трактовке и пониманию привычных сознанию слов "свобода" и "любовь", единственно способных наполнить жизнь Вселенной смыслом, воскресить в памяти цивилизации совершенное качество жизни без войн, эпидемий, экологических катастроф. Мир переживает сейчас одновременно два кризиса: экологический и духовный. В свою очередь, нравственные недуги века способны весьма негативно воздействовать на все стороны жизни человека и социума и поэтому вряд ли кто-то усомнится, что углубление проблем в экономической и социальной сферах, в международных отношениях обусловлено в том числе духовно-нравственным кризисом современного общества. Каждому

здравомыслящему и цивилизованному человеку должны быть присущи какие-то принципы - своеобразные законы совести, руководствуясь которыми он одни свои желания осуществляет, другие отвергает. Жизнь указала на необходимость закона - того единственного средства, которое способно защитить нас от наших же преступлений и полного истребления. Человек вынужден жить в соответствии с законами государства, которое их создаёт, но есть ли закон над создателями законов? Пользуясь неограниченной властью, сильные мира сего зачастую творят произвол и анархию, сеют смуту и умножают зло. Мир погрузился во тьму неверия и потому люди не хотят задумываться, откуда это зло является, не желают принимать ответственности выбора добра и зла, жить так, как велит им совесть. И всё же естественные законы природы, космоса, элементарной, всеми признаваемой морали, пусть даже полностью абстрагируясь от христианской терминологии - никто не в силах отменить, и они постоянно напоминают о себе, о своей фундаментальной, жизненно необходимой важности. Почему же по прошествии стольких веков своего существования, имея достаточно здравого смысла для возможности анализа скорбных уроков истории, опыта предшествующих поколений, человечество до сих пор безрезультатно мечется в поисках приемлемых вариантов решения своих проблем и не может дать ни одного реально действующего механизма их сокращения, когда ответ на все вопросы уже давно известен? Забвение духовно-нравственных истин сегодня многих привело к тому, о чём когда-то пророчески писал Достоевский: "Если Бога нет, всё позволено". Государство - это не безликая организация - это мы с вами.

СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ: ПОНЯТИЕ И ТИПОЛОГИЯ

П.В. Рудак

Научный руководитель – к.и.н., доцент *А.К. Дубовик*
Белорусский национальный технический университет

Взаимодействуя между собой в процессе труда, индивиды и социальные группы вступают в широкую сеть социально-трудовых отношений. В зарубежной социологии эти отношения традиционно трактуются узко, инструментально, используются термины *industrial relations* и *labor relations*. При этом под трудовыми отношениями понимается сложный комплекс отношений, возникающих между субъектами на разных уровнях: между работодателями и работниками, профсоюзами и государством и т.д. В отечественной же литературе встречаются два термина "трудовые отношения" и "социально-трудовые отношения". Первый отражает узкоспециальный подход к проблеме; использование категории "социально-трудовые отношения" присуще социально ориентированному, гуманитарному подходу, признающему большое влияние социума на трудовой процесс. Социально-трудовые отношения можно определить как отношения, которые возникают и устанавливаются между субъектами в процессе осуществления трудовой деятельности по созданию благ и услуг, необходимых для удовлетворения потребностей общества и индивидов, а также при обеспечении воспроизводства рабочей силы, включая подготовку к труду, привлечение и включение работников в трудовой процесс [1].

Среди многообразия социально-трудовых отношений выделяют их основные типы. К ним относят:

- патерналистские отношения, характеризующиеся сильно выраженной регламентацией со стороны государства или администрации предприятия;
- партнёрские отношения, основанные на договорном регулировании с учётом интересов всех участвующих сторон;
- конкурентные отношения, выражающие стремление получить односторонние преимущества без учёта интересов другой стороны;
- солидарные отношения, предполагающие общую ответственность и взаимопомощь сторон;
- субсидиарные отношения, означающие стремление субъектов к личной ответственности за свои действия и достижение своих целей;
- дискриминационные отношения, основанные на произволе, незаконном ограничении

прав субъектов социально-трудовых отношений;

- конфликтные отношения, выражающие обострение противоречий между субъектами социально-трудовых отношений [2].

В советский период господствующим типом социально-трудовых отношений был государственный патернализм. В условиях перехода к рыночной экономике складывается система социального партнерства. Однако её формирование в Беларуси происходит в условиях невысокой цены на труд, преобладания государственной формы собственности. Поэтому государство является одновременно основным работодателем и арбитром в сфере трудовых отношений [3]. Актуальным для современного этапа развития белорусского общества является переход к субсидиарной модели социально-трудовых отношений, основанной на социально-экономической ответственности трудоспособных членов общества и адресной социальной поддержке нетрудоспособных и малообеспеченных семей и граждан.

Литература

1. Морова А.П. Социальная политика в сфере трудовых отношений. – Мн., 2000.
2. Генкин Б.М. Экономика и социология труда.- М., 1999.
3. Дубовик А.К. Система социального партнерства как фактор устойчивого развития Республики Беларусь // Социально-экономические аспекты устойчивого развития Республики Беларусь. – Мн., 2000. - С. 129-133.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ МОЛОДЕЖИ НА РЫНКЕ ТРУДА И ГОСУДАРСТВЕННАЯ МОЛОДЕЖНАЯ ПОЛИТИКА

Н.Н. Капустина

Научный руководитель – к.и.н., доцент *А.К. Дубовик*
Белорусский национальный технический университет

Молодежная политика является сегодня составной частью политики государства. Без формирования целенаправленной государственной молодежной политики невозможно обеспечить устойчивое социальное развитие. Государственная молодежная политика в Республике Беларусь осуществляется на основе Конституции Республики Беларусь и других основополагающих законов, основным из которых является Закон «Об общих началах государственной молодежной политики в Республике Беларусь». На основании данного закона органы государственного и местного управления обязаны осуществлять систему социальных, экономических, политических, организационных и правовых мер, направленных на поддержку и социальную защиту молодежи, способствовать ее гражданскому и профессиональному становлению.

Государственная политика Республики Беларусь в области занятости молодежи основывается на следующих взаимосвязанных принципах: создание равных возможностей для всех категорий молодежи независимо от пола, возраста, национальности, вероисповедания, политических убеждений и социального положения в реализации конституционных прав на труд; предоставление социальных гарантий и компенсаций безработным любого трудоспособного возраста. Однако в нашей республике социально-демографическая ситуация и положение молодежи на рынке труда ухудшается. Так, по данным Министерства статистики и анализа Республики Беларусь распределение численности безработных, зарегистрированных в органах государственной службы занятости по возрасту, характеризуется устойчивым ростом числа безработных среди молодежи. Одновременно проявляется тенденция увеличения удельного веса молодежи среди безработных. В последние годы каждый второй безработный является молодым человеком. В связи с пиком демографической ситуации, увеличением выпуска школьников в 2002 - 2003 г.г. доля безработных среди данной категории молодежи выше, чем в других возрастных группах.

Проблемы занятости и повышения конкурентоспособности молодежи могут успешно решаться при обеспечении сбалансированности спроса, цены и предложения на рынке труда с учетом профессиональных и социальных интересов различных половозрастных групп населения. Государственная программа «Молодежь Беларуси» может являться залогом

успешной реализации не только социальной политики государства, но и важнейшей ее составляющей – социального развития молодежи. Успешная реализация молодежной политики может осуществляться только через формирование гражданских качеств и на основе общественной активности молодежи. Несмотря на то, что в настоящее время созданы различного рода негосударственные организации, работающие с молодежью, большинство из них не выполняют своей основной функции – воспитательной. Как правило, эти организации состоят из небольших групп управления, которые выполняют, быть может, и важные задачи (например, оздоровление детей, организация досуга молодежи и др.), но их организаторы зачастую не лишены и корыстных интересов. Весьма распространенной формой организации свободного времени молодежи (особенно студенчества) является использование ее в качестве дешевой рабочей силы за рубежом. Хотя известно, сколь необходимым и важным является сегодня привлечение молодежи к решению экономических проблем в своей стране. Но несовершенство законодательной базы и нежелание большинства руководителей брать на себя дополнительную ответственность, лишают молодых людей реальной возможности принести пользу своему отечеству.

Очевидно, что в современном белорусском обществе необходима научно-обоснованная концепция организации молодежного движения и создание правового механизма ее реализации. Работа в данном направлении уже осуществляется в рамках созданной молодежной организации – общественного объединения Белорусский Республиканский союз молодежи. В октябре 2002 г. после объединительного съезда первичная организация Белорусского республиканского союза молодежи была создана и в Белорусском национальном техническом университете. Разработана программа и план деятельности организации. Мероприятия, запланированные на 2003 г., выполняются. Эффективная деятельность молодежной организации будет способствовать приобретению молодыми людьми столь необходимых в настоящее время навыков и умений организаторской и управленческой работы, повышению ее конкурентоспособности на рынке труда и, соответственно, реализации задач государственной молодежной политики.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ МИГРАЦИЯ И ЕЕ ОСОБЕННОСТИ В БЕЛАРУСИ

Д.С. Березюк

Научный руководитель – к.и.н., доцент *А.К. Дубовик*
Белорусский национальный технический университет

В данной работе систематизируются фактические и статистические данные, расширяется теоретическое знание об интеллектуальной миграции, ее причинах и особенностях в Республике Беларусь, анализируются возможности влияния на процесс “утечки умов”.

Внешняя интеллектуальная миграция может быть постоянной и временной. Первая равнозначна эмиграции, наносит урон науке и экономическому развитию страны, порождает утечку за рубеж результатов научно-технических разработок, ослабляет интеллектуальный потенциал общества. Временный же выезд специалистов и ученых за рубеж способствует повышению их квалификации и обогащению опытом, представляет собой одну из форм международного научного сотрудничества. При государственном регулировании временной внешней трудовой миграции страна может получить определенный экономический эффект за счет освоения новых технологий и передовых методов организации трудового процесса, повышения квалификации и улучшения профессиональной подготовки своих специалистов за рубежом.

Анализ статистических данных показывает, что образовательный потенциал эмиграции из Беларуси достаточно высок. Доля лиц с высшим образованием в общей численности эмигрантов составила: в 1994 г. - 32,7 % (2,3 тыс. человек), 1997 г. - 27,6 % (2,3 тыс. человек), в 1999 г. - 27,2 % (2,1 тыс. человек). Наиболее значительный интеллектуальный потенциал имеют эмиграционные потоки в Израиль и США [1, с.47].

Для Беларуси можно спрогнозировать, что внешняя интеллектуальная миграция будет увеличиваться. Со временем она приобретет вид односторонней внешней трудовой миграции. Причем основой внешней интеллектуальной миграции все больше становятся молодые

научные работники, аспиранты и студенты. Это происходит потому, что в последнее время изменилось миграционное поведение, установки, приоритеты представителей молодого поколения, формируется новый тип ментальности. И если не будут приняты разумные меры, то в будущем республика может лишиться заметной части научных кадров.

Существует возможность в определенных пределах воздействовать на процесс внешней интеллектуальной миграции и существенно уменьшить ее отрицательные последствия при помощи государственного регулирования.

Постоянной эмиграции научных кадров должна быть противопоставлена определенная совокупность механизмов, стимулирующих работу на Родине и возвращение из-за рубежа. В этой связи необходимо активизировать деятельность государственных и других заинтересованных в развитии научно-технических связей с зарубежными странами органов, в рамках которых осуществляется выезд научных и научно-педагогических работников за границу. Результативность программы регулирования внешней интеллектуальной миграции зависит от сплоченности государственных органов, служб и организаций, способных содействовать решению ее проблем, и от целенаправленности и согласованности их усилий [2,3].

Литература

1. Артюхин М.И. Интеллектуальная миграция как объект государственного регулирования // Социология. 2000. №2.
2. Дубовик А.К. Внешняя трудовая миграция в Беларуси: история и современность // Этнонациональные и конфессиональные процессы в Республике Беларусь. Гродно, 2003.
3. Дымкова Р.В. Государственное регулирование процессов внешней трудовой миграции в Республике Беларусь // Белорусский экономический журнал. 2002. №4.

СЕМЬЯ И АЛКОГОЛЬНЫЕ ПРИВЯЗАННОСТИ ПОДРОСТКОВ

В.Н. Скородумова

Научный руководитель – к.с.н., доцент ***Н.В. Якшевич***
Белорусский национальный технический университет

На протяжении столетий семья является одним из самых важных компонентов структуры общества. Она прямо или косвенно отражает в себе основные изменения, происходящие в жизни общества, государства. Через различные каналы семья оказывается связанной со всеми сферами жизнедеятельности человека и общества, активно влияет на них. Важнейшая социальная функция семьи – реализация потребности общества в физическом и духовном воспроизводстве населения. Одновременно семья занимает главенствующее место в жизни каждого человека и ценна для него с точки зрения удовлетворения естественных потребностей: материнства, отцовства, потребности в любви, дружбе, уважении, необходимости интимного, эмоционального общения и других.

Семья – это основанное на кровном родстве, браке или усыновлении объединение людей, связанных общностью быта и взаимной ответственностью. Как первичная форма общности людей семья непосредственно сочетает в себе индивидуальное и коллективное начало. С этой точки зрения она является звеном, связующим не только биологическую, но и социальную жизнь людей, служит для них первым источником гуманистических идеалов и критериев поведения. В семье происходит первичная социализация личности, реализуется обязанность заботы о старых и нетрудоспособных членах общества. Семья представляет также элемент организации быта и важную потребительскую единицу. Функциональное значение семьи определяется выполнением ею функции посредника между отдельным человеком и социальной структурой общества.

Сегодня наблюдается кризис семьи, семейных ценностей. Одно из самых серьезных свидетельств этого кризиса – пьянство родителей, что напрямую сказывается на поведенческих установках детей. Как свидетельствуют результаты исследований, алкогольные традиции завоевали прочное место в большинстве наших семей. Почти половина опрошенных подростков (44%) первую рюмку получили из рук родителей или близких родственников. К 16

– летнему возрасту 71% подростков более или менее регулярно («по праздникам») употребляют спиртные напитки, а 6,8% употребляют алкоголь «при любой возможности», что свидетельствует о формировании у них алкогольной зависимости. Согласно данным наркологов, у подростка, начавшего регулярно употреблять алкоголь в возрасте 13 – 15 лет, психологическая зависимость от него развивается менее чем за год; у начинающих употреблять алкоголь в 15 – 17 лет – в течение 2 – 3 лет; у начавших употреблять его в 22 – 25 лет – в течение 5 – 7 лет.

Что же касается неблагоприятных семей, то здесь ситуация более драматичная. Среди тех, кто впервые попробовал спиртное уже в дошкольном возрасте, 15% имеют сильно пьющего отца и 13% - мать – алкоголичку.

Чтобы семья не становилась основным источником продуцирования алкоголизма, государство должно гарантировать ей реальную помощь. Ведь здоровье и благополучие общества может быть обеспечено только крепостью и здоровьем его основы – семьи.

РУССКО-ПОЛЬСКИЕ ОТНОШЕНИЯ В ТВОРЧЕСТВЕ А.С. ПУШКИНА

И.В. Бородич

Научный руководитель – к.ф.н., доцент *Л.И. Зарембо*
Белорусский государственный университет

Взаимоотношения России и Польши издавна осуществлялись не только в сфере политики, экономики, военной стратегии. Это было и контактирование двух различных ментальностей, осложненное рядом факторов, таких как: разная конфессиональная принадлежность, существенная разница между шляхетской демократией в Польше и самодержавно-монархической властью в России, участие России в разделах Польши.

А.С. Пушкин в суждениях о вопросах политики всегда обнаруживал редкую глубину, самостоятельность и вдумчивость. Так, за польским восстанием 1830-1831 гг. он следил пристально, не только по газетам. Оно всколыхнуло в поэте и гражданине память о 1812 г. («Перед гробницею святой», май-июнь 1831 г.) и обострило его внимание не только к характеру, фактам и силам движения в Польше, но и ко всей сфере политических, военных и дипломатических отношений России со странами Европы и прежде всего с Францией. Пушкин в тех конкретных условиях опасался новой общеевропейской войны, ведь радикальные французские депутаты выступили в палате с призывом поддержать Польшу, если нужно – то и силой оружия [1].

Как патриот поэт незамедлительно отреагировал на данное заявление стихотворением «Клеветникам России» (1831 г.), в котором достаточно резко отказал европейскому обществу в праве разрешать сложные русско-польские отношения, найти компромисс в которых под силу только самим русским и полякам: «Оставьте, это спор славян между собою». При этом акцент делается именно на то, что перед лицом общего врага бессмысленная вражда уходит в прошлое, а Польше предстоит возрождение.

Важно отметить, что по Пушкину «кичливые ляхи» восстали не против «верного росса», а против той российской государственности и деспотичности, которой пять лет до этого противостояли друзья поэта на Сенатской площади. Подтверждением этого может послужить символическое погребальное шествие: в освобожденной Варшаве были пронесены пять гробов в память казненных декабристов. А само восстание прошло под знаменем «За Вашу и нашу свободу», причем «Вашу» повстанцы поставили перед «нашу», ибо это отражает широту их мысли и глубину их чувства, когда польская свобода видится как часть общего дела. Таким образом, Польша не только внешняя, но и внутренняя составляющая российской истории. Поэтому для россиян понимание поляков – это понимание себя.

Вопрос о границах России является важным для польских событий 1830-1831 гг. Пушкин осмыслил его в стихотворении «Бородинская годовщина» (1831 г.): «Куда отвинем строй твердынь?... Признав мятежные права, от нас отторгнется ль Литва? Наш Киев... сроднит ли с буйною Варшавой святыню всех своих гробов?». Позицию поэта можно понять только в

контексте конкретных целей руководителей восстания, которые намеревались вернуть границы старой Польши, включавшей в себя значительную часть Украины, Белоруссии и Литву. Польский исследователь Вацлав Ледницкий в 1926 г. писал в этой связи: «В понимании Пушкина (впрочем, в определенной мере это соответствовало действительности) борьба шла за историческое наследие Великого Княжества Литовского, которое прежде разделяло Польшу и Россию. Дело заключалось в том, что Пушкин, с одной стороны, недооценивал исторического значения польско-литовской Унии, а с другой – придавал огромное значение разрешению этого спора – отрыв России и присоединение к Польше земель бывшего Княжества Литовского было бы, по его убеждению, для России катастрофой, необратимым поражением» [2].

Особенностью пушкинского отношения к Польше и польскому вопросу было убеждение в том, что область русско-польских отношений, как и сама история польского и русского народа – органическая часть истории Европы. Всегда глубоко осознавая исторически обусловленную сложность русско-польских государственных, общественных и культурных отношений, Пушкин верил в возможность дружбы и братства русского и польского народов.

Литература

1. Городецкий Б.П. Лирика Пушкина – М.-Л.: Издательство Академии наук СССР, 1962.
2. Поляки и русские: взаимопонимание и взаимонепонимание. Сост. Липатов А.В., Шайтанов И.О. – М., 2000.

ВНЕШНЯЯ ПОЛИТИКА ФРГ В 1982-1990 ГГ.: ОСНОВНЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ, ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ

М.М. Свиридов

Научный руководитель – д.и.н, профессор *А.В. Шарано*
Белорусский государственный университет

Изучение внешней политики ФРГ в 1980-е годы представляет особый интерес для современных исследователей в связи с тем, что этот период деятельности западногерманских политиков и дипломатов завершился объединением Германии, которое без преувеличения можно рассматривать в качестве одного из наиболее значимых событий европейской и мировой истории второй половины XX в. Более того, именно в этот период были выработаны ключевые направления нынешнего внешнеполитического курса ФРГ, основой которого является стремление укрепить позиции этого государства как в европейской, так и в мировой политике, использовать преимущества его экономического потенциала для усиления политического влияния.

Отсчет правления коалиции ХДС-ХСС и СВДП начался 1 октября 1982 г., когда было сформировано новое правительство во главе с лидером христианских демократов Г. Колем. Основным направлением ее внешней политики с первых же дней стала нормализация отношений с США и другими западными партнерами, поскольку, по мнению канцлера Г. Коля и его коллег по правительству, предыдущее социал-демократическое правительство слишком много внимания уделяло уступкам СССР и его союзникам. Федеральное правительство также приложило значительные усилия для развития и дальнейшего углубления западноевропейской интеграции.

С осени 1983 г. началось размещение на западногерманской территории новых ядерных ракет средней дальности в качестве ответа странам ОВД в рамках так называемого «двойного решения» на размещение советских ракет аналогичного типа в Восточной Европе. 27 марта 1986 г. Бонн включился в осуществление программы «звездных войн». В дальнейшем именно тесное сотрудничество с США во многом помогло Г. Колю заручиться поддержкой западных союзников в ходе объединения Германии.

В отношении восточных соседей оно первоначально стало проводить политику «малых шагов». Бонн предложил Восточному Берлину формулу: непрерывное расширение и углубление гуманитарных связей в обмен на оказание экономической поддержки. Вместе с тем, к концу 1980-х годов стало очевидно, что та система ценностей, которая составляла доминанту западногерманской действительности, привлекала все более значительное количество восточных немцев. Летом 1989 г. началось массовое бегство восточных немцев на Запад, которое вскоре

превратилось в неразрешимую проблему для восточногерманского руководства, которое все еще пыталось управлять страной с помощью традиционных командно-административных методов.

В октябре 1989 г. недовольство жителей ГДР переросло в массовые демонстрации, митинги и другие акции протеста. В результате одной из наиболее многочисленных из них руководство Восточной Германии было вынуждено разрешить свободное передвижение жителей обеих частей Берлина через пограничные переходы. Берлинская стена пала. Это событие явилось знакомым для дальнейшей судьбы Германии. 28 ноября 1989 г. Г.Коль выступил с программой воссоздания немецкого государства, которая получила название «десять пунктов» и предусматривала постепенное слияние двух частей единого народа. Однако события в ГДР начали развиваться гораздо быстрее, чем первоначально рассчитывали в Бонне.

И уже в марте 1990 г. в Восточном Берлине было сформировано новое правительство, которое стремилось к скорейшему включению Восточной Германии в состав ФРГ. Г. Коль оставалось лишь заручиться поддержкой Москвы. Это согласие было получено в июле 1990 г. на встрече советского президента и германского канцлера в Арцыхе. В результате 31 августа 1990 г. Г. Коль и Л. де Мезьер подписали договор, который предусматривал включение новых восточных земель в состав ФРГ на основе 23-й статьи Основного закона ФРГ. Это произошло 3 октября 1990 г. Эти события продемонстрировали, что избранный правительством Г. Коля внешнеполитический курс является залогом не только выгодного для Бонна решения германского вопроса, но и усиления позиций Германии в мировой политике в дальнейшем.

ГЕНДЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ВОСПРИЯТИЯ РЕБЕНКА В СЕМЬЕ

А.О. Дубровская

Научный руководитель – *Е.В. Костюченко*

Гродненский государственный университет имени Янки Купалы

Часто, воспринимая какого-либо человека, мы исходим из предположений о том, каким он должен быть, несмотря на то, что он из себя представляет на самом деле. Этому способствуют устоявшиеся в обществе стереотипы, в частности гендерные стереотипы, основанные на различиях между полами. Результаты многочисленных исследований указывают на то, что гендер является важным социальным критерием, влияющим на восприятие человека. Этот термин отражает социально обусловленную природу мужского и женского. На биологически основанные гендерные различия часто ссылаются как на «половые различия», но психологи предпочитают употреблять термин «гендер», подчеркивая тем самым, что многие различия между мужчинами и женщинами создаются культурой.

В последнее время вопросы, связанные с гендерными особенностями восприятия человека, входят в число наиболее активно обсуждаемых в обществе проблем. Результаты исследований в области гендерной социализации показывают, что особенности мужской и женской гендерной идентификации специфически отражаются на положении человека в обществе, его личной и профессиональной судьбе. Важным институтом гендерной социализации является семья. Именно в семье ребенок первоначально усваивает социальные нормы поведения, соответствующие его полу. Трансляторами этих норм, так называемых гендерных стереотипов, выступают родители: отец и мать. Родители имеют различные ожидания и разные требования к ребенку в зависимости от его пола. Исходя из своих представлений о качествах, характерных для мужчин и женщин, родители поощряют детей проявлять типичные для их гендера формы поведения.

Большую часть времени ребенок проводит с матерью, поэтому первичной и для девочки, и для мальчика является идентификация с ней, то есть феминная. Таким образом, мальчику для становления половой идентичности предстоит изменить первоначальную женскую идентификацию на мужскую по образцу культурных стандартов маскулинности. Таким образом для него в первую очередь является отец. Отец помогает сыну усвоить типичные для его пола модели поведения, ориентируя мальчика на проявление доминантных форм поведения, что обусловлено желанием увидеть себя—сильного, активного, смелого,

мужественного—в сыне. Но это грозит возможным конфликтом, и отсюда желание видеть и подчинительное поведение. Мать также поощряет в сыне следование гендерным стереотипам маскулинности, выдвигая притязания по доминированию, ориентируя мальчика на достижения, на преодоление трудностей.

В отличие от мальчика, девочке не приходится отказываться от первичной идентификации, но в отношениях с матерью у нее есть свои проблемы. Мать более склонна воспринимать дочь как свое продолжение, поэтому к девочке выдвигается больше требований по подчинению, чем к сыну. В отношении дочери мать проявляет доминантные тенденции. Стремясь во всем брать инициативу в свои руки, она тем самым ограничивает девочку рамками стереотипа, в котором женщина—слабая, пассивная, эмоциональная, зависимая. В этом ей помогает отец девочки, также обнаруживающий притязания по подчинению дочери согласно устоявшемуся стереотипу.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что не столько сам пол ребенка влияет на то, как его воспринимают, сколько гендер родителей и их представления о том, каким гендерным моделям поведения, сложившимся в обществе, должен следовать ребенок.

ПРЕДСТАВЛЕНИЯ МОЛОДЫХ ЛЮДЕЙ О ФАКТОРАХ, ОКАЗЫВАЮЩИХ ВЛИЯНИЕ НА ИХ ГОТОВНОСТЬ К БРАЧНО-СЕМЕЙНЫМ ОТНОШЕНИЯМ

С.В. Демиденко

Научный руководитель – *В.С. Богословская*

Гродненский государственный университет имени Янки Купалы

Именно в семье дети усваивают роли мужчины и женщины, получают представления о своей будущей семье. Поэтому среди факторов, обуславливающих формирование готовности к брачно-семейным отношениям, именно родительской семье мы отдали предпочтение, поставив своей целью изучить представления молодых людей о значимости тех или иных факторов. Нами была разработана опросная методика, включающая 32 фактора и 5 вариантов оценки (от очень сильного влияния данного фактора на готовность к браку до полного отсутствия его влияния). Все факторы были разбиты на 4 группы. В первую группу, определенную нами как «семейные факторы» вошли: «пример родительской семьи», «отношение родителей между собой». К «морально-этическим» мы отнесли: «любовь к будущему супругу», «одиночество» и другие. Такие факторы как, «ваш уровень образования», «наличие постоянного партнера» и другие - составили группу «социально-экономических факторов». В четвертую группу - «другие факторы» были объединены: «опыт жизни в «гражданском браке», «наличие достаточных жилищных условий». В качестве испытуемых выступили молодые люди в возрасте 16-18 лет (32 девушки и 16 юношей). Анализ названных юношами и девушками факторов первой группы свидетельствует, что девушки выделяют такие значимые для них факторы как: «желание жить отдельно от родителей», «отношение родителей к Вашему браку, к Вашему избраннику/избраннице», в то время как для юношей значимы: «отношение родителей между собой», «уровень образование родителей». Анализ ответов по второй группе факторов обнаружил, что у девушек среди наиболее значимых оказались следующие факторы: «точное представление о семье, своей роли в ней», «готовность выполнять роли мужа/жены, родителей». У юношей – «любовь к будущему супругу», «осознание ответственности друг за друга, за семью». Факторы третьей группы нашими респондентами распределились следующим образом: девушки к наиболее значимым факторам отнесли: «начало самостоятельной трудовой деятельности, возможность материально обеспечить семью», «частое общение с женатыми/замужними друзьями». Юноши из данной группы факторов назвали такие как: «наличие постоянного партнёра», «начало самостоятельной трудовой деятельности, возможность материально обеспечить семью». Среди значимых четвертой группы т.е. «другие факторы» у девушек: «наступление возраста наиболее благоприятного для брака», «наличие определенного уровня хозяйственно-бытовых знаний, умений»; у юношей: наступление возраста наиболее благоприятного для брака,

«половая зрелость». Поскольку оказалось, что для девушек наиболее значимыми факторами являются вошедшие в группу «другие факторы», а для юношей «морально-этические», то можно говорить о том, что девушки более рационально и прагматично подходят к вопросам семьи и брака. Представления же юношей о брачно-семейных отношениях являются несколько оторванными от реальности. Вопреки нашим ожиданиям «семейные факторы», указанные как юношами, так и девушками, занимают последнее место по степени значимости. Возможно, в данном возрасте влияние такого фактора как семья недооценивается молодыми людьми, что в ряде случаев может быть причиной возникающих в молодых семьях конфликтов, столкновения абсолютно разных взглядов на семейную жизнь. Данный вывод подтверждается еще и тем, что испытуемые относят к числу факторов, вызывающих разногласия, именно «семейные факторы». Нами выявлены существенные различия в представлениях о факторах готовности к браку и семье у девушек и юношей. Считаем что, это обстоятельство оказывает значительное влияние на готовность к брачно-семейным отношениям в целом, а затем и на протекание процесса адаптации в первый год супружества, в частности, может быть важной причиной кризиса первого года брака, описанного в литературе. Встает задача – не только знать о различиях, но в предбрачный период помочь молодым людям достичь близости в представлениях; вторая задача – обратить внимание на те факторы, которые доминируют в представлениях обоих полов.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ КЛИМАТ В СТУДЕНЧЕСКОЙ ГРУППЕ

Е.А. Зайцева

Научный руководитель – к.п.н., доцент *Л.А. Семчук*

Гродненский государственный университет

Поступив в ВУЗ, студент сталкивается с необходимостью выстраивать отношения не только с однокурсниками. Многие начинают жить в общежитии, а студенческая комната – это особая среда, в которой ребята вынуждены жить вместе независимо от личных предпочтений. Люди, живущие в одной комнате, не только «сосуществуют», но и взаимодействуют. Проводя рядом почти все время, невозможно безэмоционально относиться друг к другу. Эмоциональные отношения являются определяющим в межличностном общении и создают эмоциональный настрой в комнате или психологический климат.

Данной проблемой занимались Аникеева Н.П., Макаренко А.С., Байко В.В., Ковалев А.Г., Панферов В.Н. и др. Аникеева Н.П. определяет психологический климат, как эмоционально-психологический настрой, в котором на эмоциональном уровне отражаются взаимоотношения членов группы, определяемые их ценностными ориентациями, моральными нормами и интересами» [1].

Проблема психологического климата рассматривалась с разных сторон. Мы же решили исследовать психологический климат в студенческой комнате общежития, в частности, связь психологического климата и ценностных ориентаций участников взаимодействия. В исследовании приняли участие 60 студентов 2-5 курсов ГрГУ, проживающих в общежитии.

Для изучения ценностных ориентаций использовалась методика «Ценностные ориентации» М.Рокича [2], для изучения психологического климата – метод полярных профилей. Далее определялась степень совпадения ценностных ориентаций в каждой комнате (отдельно по ценностям-целям и ценностям-средствам). Полученные степени распределялись по трем уровням (высокий – В, средний – С, низкий – Н). Результаты, полученные при изучении психологического климата, распределялись по четырем уровням (наиболее благоприятный климат – НБ, среднеблагоприятный – СБ, малоблагоприятный – МБ и неблагоприятный – Н).

Таблица 1

Уровень	НБ	СБ	МБ	Н
Показатель				
Психологический климат	10%	30%	30%	30%

Уровни совп.	В	С	Н
Показатели			
Ценности-цели	50%	30%	20%
Ценности-	40%	50%	10%

Из таблиц 1 и 2 видно, что лишь в 20% случаев наблюдается совпадение уровней по всем трем показателям. В 30% случаев неблагоприятному климату соответствует высокий или средний уровень совпадения ценностных ориентаций. В 20% случаев малоблагоприятному климату соответствует средний уровень совпадения ценностных ориентаций, в 30% - среднеблагоприятному климату – высокая степень совпадения ценностных ориентаций.

Выводы:

1. Наиболее распространены в общежитии среднеблагоприятный, малоблагоприятный и неблагоприятный климаты, а наиболее благоприятный почти не встречается.
2. Чаще всего определяется высокая и средняя степени совпадения ценностных ориентаций, причем ценности-цели совпадают больше и чаще, чем ценности-средства.
3. Тесной зависимости между уровнем благоприятности климата в комнате и степенью совпадения ценностных ориентаций не выявлено.

СОДЕРЖАНИЕ ВНУТРИЛИЧНОСТНЫХ КОНФЛИКТОВ У СТУДЕНТОВ ВУЗА

Е.А. Левитто

Научный руководитель – к.п.н., доцент *Л.А. Семчук*
Гродненский государственный университет имени Янки Купалы

Внутриличностный конфликт один из самых сложных психологических конфликтов, которые разыгрываются во внутреннем мире личности.

Цель исследования - изучить содержание внутриличностного конфликта у лиц юношеского возраста.

Методы исследования: система методик «Диагностика внутриличностных конфликтов», разработанная Фонталовой Е.А, включает в себя четыре взаимосвязанные методики:

1. «Уровень соотношения «Ценности» и «Доступности»».
2. «Семь состояний».
3. «Шкала оценки дискомфорта».
4. «Свободный выбор ценностей».

Анализ результатов исследования внутриличностных конфликтов у студентов 1-го и 5-го курса (две возрастные группы: 17,18 лет – студенты 1-го курса и 22,23 года - студенты 5-го курса), позволил сделать следующие выводы:

- особенности внутриличностных конфликтов у студентов на этапе вузовской подготовки зависят от возрастных характеристик респондентов, а, следовательно, от ведущих психических функций и деятельности на этом возрастном этапе;

- наибольшее число случаев возникновения внутриличностного конфликта студенты 1-го курса показали в сферах «Счастливая семейная жизнь», «Любовь», «Здоровье»;

- наибольшее число случаев возникновения внутриличностных конфликтов у студенты 5-го курса показали в сферах «Счастливая семейная жизнь», «Материально-обеспеченная жизнь», «Здоровье», «Уверенность в себе»;

- у обеих групп испытуемых внутриличностные конфликты присутствуют в таких сферах как «Свобода...» и «Наличие хороших и верных друзей», «Уверенность в себе», «Счастливая семейная жизнь», «Материально - обеспеченная жизнь», «Здоровье», «Любовь»;

- у студентов 1-го курса, в отличие от студентов 5-го курса, внутриличностные

конфликты выявлены также в сфере «Познание»;

- у студентов 5-го курса, в отличие от студентов 1-го курса, расхождение между «значимым» и «доступным», отражающее блокировку потребностей, обнаружено в сфере «Интересная работа»;

- установлено, что внутриличностные конфликты в сфере «Материально-обеспеченная жизнь» чаще обнаруживаются у студентов 5-го курса;

- внутриличностные конфликты в сферах «Любовь», «Наличие хороших и верных друзей» чаще возникают у студентов 1-го курса;

- наибольшее количество случаев внутреннего вакуума студенты 1-го курса обнаруживают в сферах «Познание», «Творчество», «Активная и деятельная жизнь»;

- наибольшее количество случаев внутреннего вакуума студенты 5-го курса обнаруживают в сферах «Красота природы и искусства», «Активная и деятельная жизнь», «Познание», «Свобода...»;

- различия в уровнях рассогласования в ценностно-мотивационной сфере у студентов 1-го и 5-го курса не значительны;

- эмоциональное реагирование на внутренние конфликты в различных сферах жизнедеятельности у испытуемых обеих групп связано с преобладанием эмоционально-отрицательных состояний над эмоционально-положительными;

- для студентов 5-го курса, в отличие от студентов 1-го курса, характерна большая дифференцированность эмоциональных реакций и способов выражения эмоциональных состояний.

ИЗУЧЕНИЕ ФЕНОМЕНА ПЕРЕЖИВАНИЯ СЧАСТЬЯ В ЗРЕЛОМ ВОЗРАСТЕ

О.И. Стефанович

Научный руководитель – ***А.И. Янчий***

Гродненский государственный университет имени Янки Купалы

Счастье – одна из вечных тем гуманитарного знания, со времени античности служившая предметом философских изысканий. Но в психологии феномен переживания счастья изучен недостаточно. В отечественной социологии и социальной психологии до недавнего времени счастье не становилось предметом социального изучения. В последние годы в психологической литературе появились труды отечественных и зарубежных ученых по изучению феномена счастья (М.Аргайл, В.Татаркевич, П.Вацлавик, И.А.Джидарьян, Л.Ю.Субботина и др.).

С целью изучения феномена переживания счастья в зрелом возрасте мы провели эмпирическое исследование. Главной задачей нашего исследования было выявления понятия счастья испытуемыми на разных возрастных этапах. Объектом нашего исследования стали взрослые люди в возрасте от 20 до 60 лет (81 человек). В ходе исследования использовали метод незаконченных предложений. Для выявления понимания счастья испытуемыми предлагалось продолжить суждение: «счастье», для меня, это - ...

В результате качественного анализа полученных данных мы выделили 8 блоков понимания счастья взрослыми людьми:

1. «Целе-смысловой» блок включает такие ценностные установки в понимание счастья, как «самоактуализация», «путь к достижению цели», «когда есть к чему стремиться», «самореализация себя».

2. Блок «эмоционально межличностных отношений» базируется на «взаимной любви», «духовное единение с любимым человеком», «взаимодействие», «уважение», «взаимопонимании», «потребности быть любимой».

3. Блок «семейное благополучие» определяется пониманием счастья личностью, как «благополучие в семье и у родных», «счастье детей», «счастье близких», «взаимопонимание в семье».

4. Блок «здоровья» включает определения счастья как «личное здоровье», «здоровье близких», «ведение здорового образа жизни».

5. Блок «материально прагматической направленности» представляет собой

объединение двух позиций. Это, во-первых, «карьера», «престижная работа», «положение в обществе», а во-вторых, «материальный достаток», соответствие возможностей потребностям».

6. Понимание «душевного равновесия» предполагает «гармонию с окружающим миром», «согласие с близким человеком», «душевный комфорт», «покой», «комфорт и уют».

7. Блок «фаталистического понимания счастья» – склонность полагаться на чудо, везение, благосклонность судьбы и удачного случая в вопросах счастья.

8. Блок «всеобщего благополучия» предполагает определение счастья как «мир на Земле», «благополучие в стране», «все люди здоровы, имеют работу», «когда у всех и везде все хорошо».

В зрелом возрасте абсолютным авторитетом в понимании счастья является категория семейного благополучия. С возрастом ценность семьи имеет тенденцию к увеличению значимости. Эмоционально межличностные отношения, здоровье играют важную роль в переживании счастья в зрелом возрасте. Но полученные нами данные свидетельствуют о том, что молодые не придают критерии здоровья существенного значения.

Материально прагматическая направленность понимания счастья выражена в большей степени у испытуемых третьей возрастной группы (35-60 лет). Фаталистическое понимание присуще молодым людям. В наше время люди склонны связывать свое счастье с благополучием других.

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ БАРЬЕРЫ САМОРЕАЛИЗАЦИИ ЖЕНЩИНЫ-ЛИДЕРА

М.В. Богословская

Научный руководитель – к.п.н., доцент *К.В. Вербова*

Гродненский государственный университет имени Янки Купалы

Стремление к самореализации как наиболее полному раскрытию индивидуальных возможностей является одной из ведущих, движущих сил развития личности и одной из основных характеристик современной женщины. Самореализация сопровождается принятием жизни, удовлетворением собой, подъемом сил, состоянием гармонии с собой и окружающим миром. Сегодня женщина находится в ситуации, когда ей достаточно непросто найти пути самореализации; например, нет соответствия между потребностями и возможностями или же поставленная цель не соответствует тому, чего в действительности хотелось бы достичь.

Одним из главных препятствий, с которыми сталкивается женщина, являются гендерные стереотипы. Они проявляются на трех уровнях:

1. Психологические барьеры: внутренние переживания страха, «утраты женственности», ролевые конфликты, чувство вины перед семьей и т.д.

2. Социально-психологические барьеры: в частности, представление о том, что мужчине свойственно стремление к самореализации в общественной сфере, а удел женщины – сфера межличностных отношений и т.п.

3. Социальные барьеры: предполагается, что в обществе существуют «мужская» и «женская» работы с соответствующими оплатой, трудностями карьерного роста и т.п.

Женщины в основном обращены на неудачу из-за существующих в обществе, в первую очередь, в представлении «работодателей» гендерных стереотипов и тенденций самих женщин вести себя соответственно этим представлениям.

В исследовании, проведенном на факультете психологии Гродненского университета, было выявлено, что женщины в качестве препятствий их активности, уверенности и счастью называют: 53% – постоянные мысли о хлебе насущном; 35% – постоянные тревоги и страх; 32% – недостаток экономических знаний; 20% – недостаток образования; 10% – разрушение прежних ценностей и идеалов; 3% – наличие новых ценностей и т.д.

Среди объективных факторов, препятствующих самореализации, были названы: лишение доступа к информации; отношение окружающих: непригодность женских качеств для лидерской роли; скептицизм мужчин-администраторов по отношению к женщинам-лидерам.

Эти и другие факторы вынуждают женщин прибегать к защитным реакциям, как: сверхфункциональные по времени и усилиям на работе; прибегание к специфически женским способам ведения переговоров (принижение своих способностей); попытки скрыть свою эмоциональную и личную жизнь.

Знание и преодоление имеющихся социально-психологических барьеров, для чего нужна целенаправленная работа: консультирование, формирование нового мышления; работа средств массовой информации, специальные тренинги и т.п., позволит женщинам успешнее и быстрее самореализоваться, а окружающим – поддержать их усилия в этом направлении.

СОДЕРЖАТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ГЕНДЕРНЫХ СТЕРЕОТИПОВ

О.А. Осюк

Научный руководитель – *Е.В. Костюченко*

Гродненский государственный университет имени Янки Купалы

Общеизвестно, что деление людей по признаку пола является одной из постоянных, фундаментальных характеристик человеческого общества. Проблема влияния половой принадлежности индивида на развитие личности рассматривалась представителями как зарубежной (З. Фрейд, А.А. Ehrhardt, L.A. Kohlberg, W. Mertens, J.Money, E.E. Maccoby и многие другие), так и отечественной психологии (А.Г. Асмолов, А.И. Белкин, И.С. Кон, В.Е. Каган, Ю.Е. Алешина и многие другие).

Исследования в области гендерных различий опровергают тот факт, что мужчины и женщины существенно отличаются друг от друга, но, несмотря на это, мы упорно продолжаем видеть их совершенно разными. Осознание причины механизмов стереотипизации, а также содержательный анализ стереотипов может оказать существенное влияние не только на процесс общения мужчин и женщин, но и на принципах организации деятельности. Следовательно, изменения произойдут на всех уровнях гендерных отношений: бытовом, образовательном, социальном и даже политическом.

Психологические исследования показывают, что не существует чисто мужских и женских личностей. Поэтому идеалы маскулинности и феминности сегодня как никогда противоречивы. Это обусловлено тем, что:

1. традиционные черты в них переплетены с современными;
2. они значительно полнее учитывают многообразие индивидуальных вариаций;
3. они отражают не только мужскую, но и женскую точку зрения.

Сегодня в сознании большинства мужчин и женщин социальная значимость женщины сводится к семейным ролям, а ориентация женщины на профессиональную деятельность оценивается многими как неженственная.

Типично мужской образ – это образ активного, независимого, ориентированного на движение человека. Влиятельными остаются взгляды на отношения мужчин и женщин как на иерархические, где мужчине принадлежит главенствующая позиция, тогда как женская роль выглядит второстепенной. Таким образом, можно выделить личностные качества, входящие в представление о маскулинности и феминности. Так, к традиционно женским качествам относят склонность к концентрации на чувствах, проявление эмоций (экспрессивность), стремление разделить их с другими. Представление о мужественности включает такие личностные особенности, как быть неземotionalным, не проявлять признаков слабости, желание отгородиться от негативных переживаний, концентрируясь на чем-то другом. Мужской образ в большей степени характеризует экстрверсия, включающая поиск ощущений и доминирование, а женский – дружелюбие и отзывчивость.

Исследовать содержательную структуру полоролевых стереотипов наиболее эффективно и достоверно можно используя психосемантические методы (семантический дифференциал и метод множественной идентификации).

Гендерные стереотипы и связанные с ними социальные установки регулируются на глубинном, ментальном уровне общественного сознания и сами влияют на него, как наиболее

стабильные, передающиеся из поколения в поколение. Этот ментальный уровень формируется в ходе долгого исторического развития общества. Поэтому исследования гендерных стереотипов являются мощными проективными методами, позволяющими описать и понять глубинную природу установок конкретного человека или определенной страны и тем самым способствовать разрешению многих проблем.

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЕ: ПОЛЕЗНЫЙ ОПЫТ ДЛЯ СОЮЗА БЕЛАРУСИ И РОССИИ

М.В. Соболевская

Научный руководитель – к.э.н., доцент *Е.Л. Давыденко*
Белорусский государственный университет

Европейский союз (ЕС) на данный момент является наиболее развитым интеграционным объединением. Опыт его создания и развития уникален для всех интеграционных группировок, и особенно для Союза Беларуси и России (СБР). Известно, что в рамках Союза Беларуси и России планируется перейти на использование российского рубля к 2005 г., а с 2008 г. на территории Союза будет обращаться единая денежная единица. Очевидно, что данные государства стремятся форсировать процессы интеграции и перейти к экономическому и валютному союзу к 2008 г.

В первую очередь, значение имеет последовательность этапов интеграции. Переход к единой валюте означает, что СБР подошел к созданию валютного и экономического союза, в то время как образование таможенного союза еще не завершено. Национальные таможенные тарифы еще не отменены, а также не установлен общий таможенный тариф в отношении третьих стран. А в марте 2003 года Государственный таможенный комитет России сократил количество таможенных постов, оформляющих грузы белорусских автоперевозчиков в Центральном регионе. Такое недопустимо в рамках таможенного союза, так как это скрытый метод регулирования внешней торговли.

В рамках перехода к единой валюте хочется отметить, что это потребует установления единой процентной ставки. Вопрос состоит в следующем: может ли Беларусь отказаться от такого эффективного средства регулирования экономической политики как процентная ставка? С другой стороны, как установить такую процентную ставку, которая соответствовала бы состоянию экономической конъюнктуры всех стран, входящих в союз? Например, в 1998 году процентные ставки в Ирландии были снижены до уровня еврозоны, не смотря на рост в ирландской экономике. В самом ближайшем будущем это потребовало более высоких процентных ставок. Но низкий уровень показателя полностью соответствовал интересам Германии. С другой стороны, до введения единой валюты практически все страны ЕС были в зоне влияния немецкой марки. Т.е. Германия устанавливала свои процентные ставки, а остальным оставалось лишь приспособиться. Теперь малые страны, такие как Беларусь в СБР, имеют возможность влиять на процесс установления данного показателя.

Одним из недостатков интеграции является то, что она создает условия для «переноса кризисов». Этот фактор важен для государств, стремящихся вступить в ЕС. В случае с СБР надо принять во внимание то, что более 50% белорусского экспорта направляется в Россию. Кризис в данной стране в любом случае скажется на состоянии белорусской экономики. К тому же согласно теории экономической интеграции, чем больше объем торговли между интегрирующимися странами до создания интеграционного объединения, тем выше вероятность преобладания эффекта создания торговли.

По аналогии с ЕС, прежде чем перейти к введению единой валюты необходимо сделать следующее: ввести параллельное обращение в Беларуси российского рубля; перейти в расчеты на национальных валютах между предприятиями двух стран; обеспечить жесткую привязку белорусского рубля к российскому; определить местонахождение и полномочия единого эмиссионного центра; установить механизм взимания косвенных налогов и унифицировать налоговую политику; координировать политику в области приватизации и роль

государственного сектора в экономике и т.д.

В целом интеграционные процессы с Российской Федерацией будут способствовать реструктуризации белорусской экономики и послужат дополнительным стимулом для ее реформирования. В частности, в условиях вступления России во Всемирную торговую организацию ускорятся данные процессы и в Беларуси (это безусловно нельзя расценивать как абсолютно положительное явление), усилится конкуренция на общем рынке, увеличится приток российского капитала.

ШВЕЦИЯ, ФИНЛЯНДИЯ И ПОЛИТИКА БЕЗОПАСНОСТИ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

И.В. Шуленкова

Научный руководитель – д.и.н., профессор *А.В. Шарано*

Белорусский государственный университет

Доклад посвящён проблеме участия Швеции и Финляндии в процессах европейской интеграции, в частности общей внешней политике и политике безопасности (ОВПБ), с учётом их внешнеполитического статуса. Как два нейтральных государства смогли оправдать своё вступление в ЕС и ОВПБ? Какова позиция двух государств по поводу развития ОВПБ?

При подготовке данного доклада использовались два вида источников: официальная документация обоих государств и европейского союза, и научные работы исследователей процессов европейской интеграции и политики безопасности Швеции и Финляндии.

Швеция и Финляндия, традиционно нейтральные страны, учитывая перемены в структуре европейской безопасности, произошедшие после окончания холодной войны, пересмотрели свою роль и место в этой структуре. Они осознали важность международного сотрудничества в деле поддержания мира, и теперь интерпретируют понятие безопасности в более широком смысле, чем это было ранее: наряду с политическими и военными аспектами приобрели важность экономическая, экологическая составляющая, гуманитарные миссии.

В ответ на новые тенденции в сфере безопасности Финляндия и Швеция пересмотрели свои политики безопасности. Оба государства пришли к выводу, что политика военного неприсоединения будет лучше соответствовать государственным интересам, чем статус нейтралитета, и приняли новые доктрины безопасности, которые позволили им стать членами европейского союза и участвовать в ОВПБ. Мотивы для вступления в ЕС у двух государств были различны. Главной причиной для Швеции были экономические преимущества, а Финляндия больше руководствовалась соображениями безопасности.

В Маастрихтском договоре была закреплена новая область развития ЕС - ОВПБ. Во время переговоров официальные лица ЕС опасались, что статус неприсоединения этих государств может внести сложности в развитие ОВПБ. Финляндия и Швеция в свою очередь заверили ЕС, что в новых условиях их особый статус не противоречит принципам ОВПБ, и в результате не было сделано никаких оговорок во вступительных документах по этому поводу.

Финляндия и Швеция проявили себя активными участниками ОВПБ. Самым известным примером их активности является совместное предложение по включению Петербургских задач в Амстердамский договор, которое было принято. Они согласились предоставить войска для участия в силах быстрого реагирования для разрешения конфликтов ЕС. Они ответили и поддержали другие действия ЕС в сфере безопасности, в тоже время стараясь обеспечить соблюдение своих интересов. Эти государства высказывают свою определённую позицию по некоторым вопросам ОВПБ, и это даёт возможность некоторым силам в Европе обвинять эти государства в использовании усилий других стран в этой сфере.

Обе страны рассматривали разрешение конфликтов как часть операций по поддержанию мира, области, в которой у них имеется длительный опыт. Они постарались разграничить разрешение конфликтов и оборону (которая для них неприемлема) в рамках ЕС. Однако, некоторые члены ЕС не разделяют такую позицию, и сейчас, с введением общей политики безопасности и обороны, статус неприсоединения опять стоит под вопросом, что в будущем может привести к изменению доктрин безопасности Финляндии и Швеции.

Несмотря на совместные предложения по вопросам развития ОВПБ/ОПБО, Финляндия и Швеция по разному ведут себя в ЕС. Финляндия кажется более гибкой, пытаясь находиться в центре событий, а Швеция остаётся более нейтральной и занимает дистанционную позицию.

ФОРМИРОВАНИЕ НОВОЙ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В РЕГИОНЕ ПЕРСИДСКОГО ЗАЛИВА НА РУБЕЖЕ XX-XXI ВВ.

Ю.В. Коваленя

Научный руководитель – к.и.н. *В.В. Фрольцов*
Белорусский государственный университет

Регион Персидского залива еще до появления нефтяного фактора играл весьма важную роль в мировой политике. Это было обусловлено как прохождением через него основных торговых путей между Западом и Востоком, так и выгодным геополитическим положением этого региона. С началом освоения нефтяных месторождений Залива и ростом мирового потребления нефти значение Персидского залива в международных отношениях еще более возросло. К началу XXI в. оно достигло такого уровня, при котором уже невозможно говорить о полноценном развитии государств всей нашей планеты без учета ситуации в этом регионе. Как бы не возрастала роль высоких технологий, нефть была и остается основным источником энергии (около 46% от объема мирового потребления), кроме того, она является необходимой для производства многих товаров: от автомобильных шин и синтетических волокон до искусственной черной икры.

Таким образом, влияние нефтяного фактора на развитие человечества в настоящее время неоспоримо. В этом контексте наиболее ярким подтверждением значимости Персидского залива для мировой политике представляются следующие факты:

- более 63% разведанных запасов нефти находятся именно в этом регионе;
- более 30% потребляемой нефти поступает на мировой рынок из Залива;
- запасы нефти на планете иссякают, а наиболее значительным ее источником будет именно регион Персидского залива.

Все это характеризует потенциал влияния изменяющейся обстановки в этом регионе на общемировую политическую ситуацию, что подчеркивает актуальность проведения исследований, направленных на изучение особенностей политики стран Залива. В качестве ключевых особенностей, характерных для процесса формирования новой геополитической ситуации в регионе Персидского залива необходимо выделить следующие:

Основным препятствием на пути к сближению государств региона являются противоречия, вызванные длительным вмешательством внешних сил в процесс формирования системы региональной безопасности.

Наиболее влиятельными странами региона на рубеже XX-XXI в. продолжают оставаться Иран, Саудовская Аравия и, безусловно, Ирак. Западные государства и Россия вынуждены считаться с их демографическим, ресурсным и экономическим потенциалом, и поэтому будут стремиться заручиться поддержкой этих трех стран в борьбе за влияние в регионе и, в первую очередь, за контроль над нефтяными ресурсами.

Существующая напряженность вокруг Ирака может быть снята прежде всего путем тесной и конструктивной интеграции стран Персидского залива, поскольку любое иностранное присутствие на территории этой страны будет восприниматься как стремление контролировать иракские запасы нефти и тем самым ослаблять позиции других стран этого региона. По этой причине можно утверждать, что обеспечение реальной стабильности в Заливе возможно при условии взаимодействия всех без исключения государств этого региона без вмешательства сторонних сил.

Исходя из этого, можно констатировать, что только продвижение государств региона в направлении достижения стабильности и безопасности, а именно включение этих стран в интеграционный процесс и их модернизация способны содействовать формированию новой геополитической ситуации в регионе Персидского залива. Ее основой будут являться мирное разделение сфер влияния и конструктивный диалог между ведущими и второстепенными государствами региона.

РОЛЬ СРЕДИЗЕМНОМОРСКОГО РЕГИОНА В ИСТОРИИ И СОВРЕМЕННОСТИ

В.В. Васильков

Научный руководитель – к.и.н, доцент *Л.М. Хухлындина*

Белорусский государственный университет

Сегодня, не отрицая многообразия регионов планеты, всё-таки можно утверждать, что для всемирной цивилизации нашего времени свойственен определенный набор глобальных характеристик, тенденций и приоритетов. В экономике подобными универсалиями является рынок и стремление к экономическому и технологическому росту; приоритетом в политике декларируется обеспечение и сохранение мира; в социально-культурной сфере – концепция прав человека. Где же следует искать культурно-мировоззренческие истоки менталитета и идеалов современной мировой цивилизации, пришедшей на смену локальным культурам аграрной и ранней индустриальной эпох? Какие факторы повлияли на формирование психологии, именуемой европейской, ставящей во главу угла человеческую личность и ее творчество и труд? Где такая психология, давшая толчок всемирному прогрессу во многих сферах, зародилась?

По мнению автора, ответ нужно искать в истории Средиземноморья. Данный регион имеет уникальное географическое положение. Расположенный на стыке трех континентов, он содержит внутри себя море, обеспечивающее развитие выгодных путей сообщения. Народы, обитавшие в разных частях региона, благодаря этому фактору были отделены друг от друга естественными барьерами (помимо моря играла роль и гористая местность), что препятствовало частым завоеваниям и ассимиляции этносов, которые в то же время не являлись изолированными друг от друга по причине развития мореплавания и морской торговли. Именно необходимость развития ремесла, торговли и судоходства в жизни первых средиземноморских стран сыграла значительную роль в стимулировании новой модели общества, где порядок основывался не на единоличной воле деспота, а на своде четко определенных законов, норм и обычаев.

Характеристика данного региона на современном этапе неоднозначна по причине различия в уровне развития разных его стран. В регионе постепенно ускоряются интеграционные процессы. Мощнейшей международной организацией является Европейский Союз. Четыре средиземноморские страны (Италия, Греция, Испания и Португалия) являются членами ЕС. Кипр, Мальта и Словения станут полноправными участниками Союза с 2004 г. Таким образом, страны Южной Европы являются ядром средиземноморской интеграции.

Развивается и интеграция Евросоюза с остальными странами региона, базирующаяся на так называемой «новой средиземноморской стратегии», которая была окончательно сформулирована на Барселонской конференции 1995 г. Ассоциированными членами ЕС являются Мальта, Кипр и Турция. Они фактически входят в единое европейское таможенное пространство. Таким же статусом обладает Государство Израиль. Барселонская декларация 1995 г. ставит целью создание к 2010-15 гг. аналогичной зоны в общерегиональном масштабе. Соглашение об этом подписано с Тунисом, Марокко, Египтом и Иорданией (для этих стран предусматривается переходная 12-летняя фаза).

В военно-стратегическом плане ряд наиболее значимых стран региона относят себя к т.н. «атлантической солидарности», т.е. координируют свою позицию по военным вопросам с НАТО и непосредственно с США. Насущной проблемой региона остается безопасность. По-прежнему далеки от разрешения такие конфликты как кипрский и арабо-израильский. Таким образом, задачи Европейского Союза по средиземноморскому вопросу сегодня имеют экономический, социальный, политический и военный характер. ЕС нуждается в обеспечении безопасности южных рубежей и расширении собственных рынков. Средиземноморские страны имеют богатый природно-ресурсный и гуманитарный потенциалы, и, следовательно, задатки успешного социально-экономического развития при условии выгодно и продуманно спланированных для них параметров и механизмов экономической интеграции с Евросоюзом.

КОНЦЕПЦИЯ «ИСЛАМСКОГО ЕДИНСТВА»

Е.А. Жардецкая

Научный руководитель – к.и.н., доцент *Р.М. Турарбекова*

Белорусский государственный университет

Исходным положением традиционного представления о мусульманском мире является идея о его единстве не только в собственно религиозном смысле (единобожие), но и в социально-политическом и иных отношениях. Эта идея сыграла значительную роль в формировании политического сознания народов мусульманского мира. Разработка данной концепции стала важным направлением развития мусульманских течений в общественной мысли стран Востока. На протяжении столетий идея «исламского единства», выполнявшая интеграционную функцию, не раз являлась знаменем политических движений, ставивших объединительные цели. Вместе с тем эта идея нередко питала и сепаратистские выступления, с ней тесно связаны становление и развитие религиозного национализма во многих странах Востока. В XX в. она приобрела особенно острый политический смысл, наполняясь различным социальным содержанием в тех или иных конкретных ситуациях. Единство мусульман нередко противопоставлялось (как показала история, не всегда обосновательно) светским концепциям национализма.

Концепция о единстве всех мусульман независимо от национальных и социальных различий является одной из основополагающих в догматике и социальной доктрине ислама. Во многих аятах Корана говорится о единстве и братстве верующих. Понятие таухида (единобожия, единения), на котором зиждется исламское богословие, подразумевает не только догмат о единственности бога и отрицании многобожия, выраженный в формуле «Нет божества, кроме Аллаха», но и мысль о единстве всех верующих перед этим Богом. В свою очередь, единство мусульман выражено и в отношении к ним Аллаха: поскольку божественная справедливость (адль) распространяется равным образом на всех членов общины (уммы), постольку все мусульмане рассматриваются как равные перед лицом Аллаха. Отсюда и вывод об абсолютном единстве всей уммы.

Уже в начальный период истории ислама (при жизни Мухаммада) сложилось понимание уммы, подразумевавшее не только духовную, но также и социальную общность, определяемую отношениями зависимости между ее членами и покровительством Аллаха. После смерти пророка Мухаммада в ходе арабских завоеваний складывается представление об умме как о территории, населенной мусульманами, включая места обитания локальных общин или даже отдельных мусульман за пределами дар ал-ислам. Умма на сегодняшний день – это общность, основанная не только на духовных связях, но и на единстве образа жизни, деятельности и доходов.

Мусульманские богословы подчеркивают, что уже первоначальная община носила «наднациональный характер», поскольку среди первых последователей пророка были не только арабы, но и представители других народов. Вместе с тем именно «моноэтнический» облик общины Мухаммада (и раннего Халифата), видимо, обусловил раннеисламское представление об абсолютном единстве уммы. Однако с расширением границ арабо-мусульманского государства это представление наполнилось новым содержанием, поскольку этнический состав мусульманской общины вскоре стал весьма пестрым, так что, среди создателей арабо-мусульманской культуры арабы составляли меньшинство, хотя им принадлежали инициатива и господствующее положение, по крайней мере на раннем этапе. В этих условиях идея «единства мусульман» приобретала особую роль, обеспечив еще большее значение интегративной функции ислама как государственной идеологии.

Интегративная функция ислама имеет специфический характер в связи с кораническим положением о делении человечества на мусульман и неверных. По этому же принципу мир делится на дар ал-ислам (земля ислама) — территорию полного господства ислама, дар асульх (земля договора), где мусульмане пользуются религиозной свободой, но не обладают политической властью и, наконец, дар ал-харб (земля войны) — неисламские районы; причем последние две «зоны» теоретически со временем должны быть превращены в дар ал-ислам.

РАЗВИТИЕ СЕРВИСОВ INTERNET

Е.В. Иванюшко

Научный руководитель – *Т.Р. Разоренова*

Белорусский национальный технический университет

Сегодня множество людей неожиданно для себя открывают для себя существование глобальных сетей, объединяющих компьютеры во всем мире в единое информационное пространство, которое называется Internet. Что это такое, определить непросто. С технической точки зрения Internet - это объединение транснациональных компьютерных сетей, работающих по различным протоколам, связывающих всевозможные типы компьютеров, физически передающих данные по всем доступным типам линий - от витой пары и телефонных проводов до оптоволокна и спутниковых каналов. Большая часть компьютеров в Internet связано по протоколу TCP/IP. Можно сказать, что Internet- это сеть сетей, опутывающая весь земной шар. Протокол TCP/IP позволяет передавать информацию, а его используют разнообразные сетевые сервисы, по-разному обращающиеся с этой информацией. Internet не решила проблемы хранения и упорядочения информации, но решила проблему её передачи, дав возможность получать её когда и где угодно.

Как уже упоминалось, в Сети существует большое число сервисов. Нас в дальнейшем будет интересовать WWW или просто Web (Word-Wide Web- всемирная паутина). Это самый популярный сервис Сети и удобный способ работы с информацией. Сегодня существует по меньшей мере 30 тыс. серверов WWW. Именно за счет WWW Сеть растёт так стремительно. Пользуясь несложным языком описания, можно составлять гипермедийные документы для их последующей публикации в Сети. Чтобы увидеть содержание документа так, как его представляет себе его автор нужно иметь на компьютере- клиенте программу просмотра- браузер. Наиболее популярен сегодня Netscape Navigator, поддерживающий многие расширения HTML (Hyper Text Markup Language- язык гипертекстовой разметки документов - именно с его помощью оформляется информация в WWW).

Теперь немного информации о технологии «клиент- сервер». Она известна уже довольно длительное время, но раньше чаще всего использовалась в крупных сетях масштаба предприятия. Сегодня, с развитием Internet, эта технология все чаще привлекает взоры разработчиков программного обеспечения. В мире накоплено огромное количество информации по различным вопросам. Чаще всего эта информация хранится в базах данных (БД). Чтобы опубликовать её в Сети приходилось экспортировать БД в HTML- документы, что требовало больших затрат и усложняло поиск информации. Сегодня имеется большой опыт подобных работ. Практически любой пользователь Сети не раз сталкивался с подобными БД. Например, главное в работе популярного поискового сервера Yahoo (адрес- <http://www.yahoo.com>)- это запросы к базе данных WWW- сервера по ключевым словам. Ответ сервера- список гипертекстовых ссылок на найденные в Сети страницы, содержащие нужную информацию. Именно сегодня проблема Web- интерфейса к БД как никогда актуальна.

В данной работе рассматриваются технология «Клиент-сервер», типы СУБД, используемых в Сети, работы пользователя с БД в Internet через WWW.

АВТОРСКИЙ УКАЗАТЕЛЬ

Адинцова А.Д.	78	Жадинец У.В.	83	Окунович И.С.	140	Шатунова Т.А.	176
Акопян М.Л.	109	Жардецкая Е.А.	198	Олесик А.И.	149	Шевелев А.С.	67
Анохин Е.В.	144	Жуковская Ю.С.	171	Опарин А.Ю.	159	Шевченко О.В.	69
Артюшеня А.Н.	4	Заборовский А.М.	137	Орлова И.И.	126	Шевченко С.В.	68
Бабаян О.А.	5	Зайцева Е.А.	189	Осияк О.А.	193	Шекрота Р.Г.	106
Баранова А.И.	89	Затогина Н.М.	28	Островский В.Л.	43	Шимановский С.А.	108
Баранова Т.К.	145	Захарик В.А.	170	Павлюк Н.А.	118	Шиманская А.С.	94
Барановская В.Д.	67	Зезелюк Е.Н.	138	Павлюкевич В.В.	160	Шиманский Д.Б.	95
Бахун Е.П.	169	Зленко Д.С.	29	Пархименко В.А.	136	Шкура В.Г.	70
Бельчицкий А.В.	120	Зноско П.К.	84	Пахомов С.А.	43	Штанюк Н.В.	163
Бендик О.Н.	97	Иванов С.С.	164	Пенязь О.С.	150	Шуленкова И.В.	195
Березюк Д.С.	183	Иванюшко Е.В.	199	Перепёлкин П.В.	146	Шумский Е.А.	140
Бершвицли О.А.	118	Ивлев Ю.П.	161	Пилецкая А.И.	158	Юрковец В.С.	151
Богословская М.В.	192	Казакова С.И.	101	Плотников Д.И.	151	Юцевич А.Г.	121
Бодрова С.А.	8	Каляцкая О.М.	154	Поддерезин Е.В.	103	Якубовская Н.С.	72
Бойко Н.Р.	92	Капитанова И.В.	100	Похилая И.А.	131	Янковский А.Р.	107
Борисевич Н.Р.	74	Капустина Н.Н.	182	Привалова О.В.	45	Яролович Е.И.	126
Борисова А.В.	9	Караченцев К.И.	112	Пташук О.Л.	46	Ярошевич Д.И.	73
Бородич И.В.	185	Кишов Е.В.	154	Путьято И.А.	96		
Бурдашкин Д.А.	10	Клебанович О.И.	31	Пытко Д.О.	47		
Былынка А.А.	11	Климкович Н.И.	128	Ритвинский Д.А.	104		
Ваганов С.С.	79	Ковалева А.В.	157	Роговцова В.Н.	173		
Ванцовская А.Ю.	12	Коваленя Ю.В.	196	Романчикова М.Н.	48		
Василевская А.Н.	140	Коган А.А.	32	Романчикова С.Н.	49		
Василевский Ю.Л.	175	Козакевич Н.Ф.	33	Рудак П.В.	181		
Васильков В.В.	197	Колотуша В.И.	162	Рудой А.А.	88		
Вербицкая А.Л.	98	Кондратенко Е.С.	101	Русина О.Л.	152		
Верешня С.В.	16	Корнегов Д.И.	34	Рутковская О.В.	89		
Верещазина А.Л.	13	Королюк И.В.	75,139	Свиридов М.М.	186		
Вискуб М.А.	119	Костикова Г.Д.	155	Седина М.А.	177		
Власенко О.В.	14	Котько Т.В.	174	Семак С.В.	90		
Водолазкина Н.А.	80	Кравчук Т.Б.	165	Сериков Д.А.	93		
Войтехович Н.В.	110	Кругликова А.И.	129	Сидорова Н.А.	134		
Войтик Н.А.	151718	Круглова А.В.	113	Скоринко В.В.	50		
Врублевская Е.А.	122	Круговец А.М.	35	Скородумова В.Н.	184		
Гайнанова А.А.	76	Крыштафович Т.А.	36	Соболевская М.В.	194		
Галимова Л.А.	178	Куришко О.Н.	104	Сороко Е.В.	168		
Гамзунов А.Г.	19	Курляндчик А.А.	88	Старикова Н.Н.	91		
Гапиенко Е.В.	57	Ладудо А.А.	146	Стельмахов В.В.	179		
Голота Д.А.	140	Левитто Е.А.	190	Стефанович О.И.	191		
Голубева И.Н.	166	Лешкевич М.М.	85	Стожарова Е.Л.	51		
Гордейчик Н.О.	172	Лис И.П.	86	Строк В.М.	52		
Горелова Н.А.	111	Логачева Н.С.	102	Сугрей И.Н.	167		
Гриб А.А.	20	Логвинова Ж.И.	74	Судник О.Л.	124		
Гришкина И.В.	21	Лозовская Е.В.	37	Сулимчик З.В.	53		
Губич А.И.	22	Лютаревич А.К.	156	Табала Д.Ч.	54		
Гулянич Г.М.	145	Ляшенко В.В.	143	Тесля С.П.	114		
Гучко И.М.	24	Майсюк О.Н.	87	Тихонов С.А.	56		
Данилов В.А.	112	Максимова Е.В.	146	Тихоновец А.А.	57		
Данилович А.М.	25	Маляренко Т.А.	38	Ткаченко О.С.	58		
Демиденко С.В.	188	Мануков А.А.	39	Третьякович Н.В.	125		
Длугая Е.С.	81	Маркович Е.Л.	147	Трифонов Ю.Д.	105		
Довнар Ю.В.	141	Матвеев Д.Г.	130	Трофимович Н.А.	60		
Домашнева Е.А.	26	Мещенкова Г.И.	115	Трусова О.С.	92,132,133		
Дробышевский С.А.	159	Мишина Н.Н.	78	Федюкович И.А.	61		
Дроздовская О.Г.	128	Минчукова О.П.	40	Фомичёнок И.И.	61		
Дубик А.В.	180	Минюк О.С.	42	Харлан С.С.	168		
Дубровская А.О.	187	Мурадов Ф.К.	117	Ходан Д.Г.	62		
Дудкина Е.В.	99	Науменко С.Д.	142	Ходанович Г.В.	63		
Духовник А.К.	82	Новикова З.С.	177	Ходоркин Ф.Н.	64		
Егорова М.А.	27	Новикова О.В.	148	Чапкович Т.Р.	65		
Еленевич В.И.	123	Новосельцева М.В.	149	Чернявская Ю.Н.	127		
Ефимова Н.А.	41	Овчинникова О.Э.	135	Чубрик О.Г.	66		

Научное издание

«НИРС–2003»

VIII Республиканская научно-техническая конференция
студентов и аспирантов

9 – 10 декабря 2003 г.
г. Минск

Тезисы докладов

В 7-ми частях

Часть 5

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА
И БИЗНЕС-АДМИНИСТРИРОВАНИЕ. ЭКОНОМИКА,
МАРКЕТИНГ, МЕНЕДЖМЕНТ, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО.
ФИЛОСОФИЯ, ПОЛИТОЛОГИЯ, СОЦИОЛОГИЯ,
СОЦИАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Ответственный за выпуск А.В. Матюшко

Компьютерная верстка Л.Э. Ляшенко

Подписано в печать 10.11.2003.

Формат 60x84 1/8. Бумага типографская № 2.

Печать офсетная. Гарнитура Таймс.

Усл. печ. л. 11,6. Уч.-изд. л. 9,1. Тираж 320. Заказ 778.

Издатель и полиграфическое исполнение:

Белорусский национальный технический университет.

Лицензия ЛВ №155 от 30.01.2003. 220013, Минск, проспект Ф.Скорины, 65.