

**V Starptautiskā jauno pētnieku un studentu
zinātniski praktiskā konference
“IZAICINĀJUMU UN IESPĒJU LAIKS:
PROBLĒMAS, RISINĀJUMI, PERSPEKTĪVAS”**

**V Международная научно-практическая конференция
молодых ученых и студентов
“ВРЕМЯ ВЫЗОВОВ И ВОЗМОЖНОСТЕЙ:
ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ, ПЕРСПЕКТИВЫ”**

**V International, scientific and practical conference
of young scientists and students
“TIME OF CHALLENGES AND OPPORTUNITIES:
PROBLEMS, SOLUTIONS AND PROSPECTS”**

The Baltic International Academy, Latvia
The STING, Czech Republic
St. Petersburg State University of Economics, Russia
The International University “MITSO”, Belarus
The University of Banking of the National Bank of Ukraine, Ukraine
Higher School of Social Administration in Warsaw, Poland

Rīga, 2015. gada 14.-15. maijs

V Starptautiskās jauno pētnieku un studentu zinātniski praktiskās konferences “Izaicinājumu un iespēju laiks: problēmas, risinājumi, perspektīvas” rakstu krājumā apkopoti studentu, maģistrantu, doktorantu, maģistru un doktoru konferencē nolasīties referāti. Konferencē piedalījās referenti no Latvijas, Polijas, Čehijas, Krievijas, Baltkrievijas, Ukrainas, Kazahstānas, Kirgizstānas, Azerbaidžānas, Uzbekistānas. Krājumā iekļauti 140 referentu 132 raksti, kuros iztīrāta ekonomikas, uzņēmējdarbības, finanšu, tiesību zinātnes, pedagogijas, psiholoģijas, kulturoloģijas, filoloģijas, mākslas un dizaina problemātika. – Rīga: BSA, 2015. – 589 lpp.

Konferences organizatoriskā komitēja:

Staņislavs Buka, Dr. oec., asoc. prof. – Baltijas Starptautiskā akadēmija, Latvija;
Inna Stecenko, Dr. oec., prof. – Baltijas Starptautiskā akadēmija, Latvija;
Zdenek Sadovsky, PhD in Economics, Associate Professor. – STING ACADEMY, Czech Republic;
Grygorii Khoruzhyi, Dr. phil., prof. – University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv), Ukraine;
Jacek Zieliński, professor, Dr. hab. sc. pol. – Higher School of Social administration, Polija;
Stanislav Knyazev, Dr. iur., prof. – International University "MITSO" (Republic of Belarus);
Vera Amosova, PhD in Economics. – Saint-Petersburg State University, Russia.

Zinātniskā un redakcijas kolēģija:

Inna Stecenko, Dr. oec., prof. – Baltijas Starptautiskā akadēmija, Latvija;
Irina Plotka, Dr. psych., prof. – Baltijas psiholoģijas un menedžmenta augstskola, Latvija;
Larisa Ignatjeva, Dr. paed, prof. – Baltijas Starptautiskā akadēmija, Latvija;
Marina Sumbarova, Dr. iur., asoc. prof. – Baltijas Starptautiskā akadēmija, Latvija;
Mihails Kopeikins, prof. – Baltijas Starptautiskā akadēmija, Latvija;
Vladimirs Strelčonoks, Dr. sc. ing., prof. – Baltijas Starptautiskā akadēmija, Latvija;
Ludmila Verovska, Dr. oec., asoc. prof. – Baltijas Starptautiskā akadēmija, Latvija;
Svetlana Stradiņa, Dr. oec., doc. – Baltijas Starptautiskā akadēmija, Latvija;
Marianna Drazhanova, PhD in Economics, Associate Professor. – Institute of economic studies and analyses, STING ACADEMY, Czech Republic;
Tamara Smovzhenko, Doctor of economy, Professor. – University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv), Ukraine;
Gennady Podgorny, PhD in Economics, doc. – International University "MITSO" (Republic of Belarus).
Arnold.Khizhnyak, Doctor of economy, Professor – Moscow State Regional Socio-Humanitarian Institute.
Tadeusz Okrasa, dr. prof. Higher School of Social Administration in Warsaw.

Izgatavots tipogrāfijā «Petrovskis un Ko», www.punko.lv

© Baltijas Starptautiskā akadēmija, 2015
Lomonosova iela 4, Rīga LV-1003
ISBN 978-

Par tēzu saturu atbild to autori.

SATURS / СОДЕРЖАНИЕ / CONTENTS

Ekonomika un finanses / Экономика и финансы / Economics and Finance

Julia Berezhnaya

Research of concept of financial stability of the company 11

Natalia Gross

Assessing the role of the region in the national economy 18

Roman Horák, Petr Bernatik

Growing unexpended balances the budget of the Ministry
of Defence of the Czech Republic 23

Victor Isakhanov

PESTO Analysis of Russian Meat Processing Industry 29

Jiří Křemen, Roman Horák

Responsibility and Competence of commander
to manage budget expenditures 39

Raitis Lācis

Reklāmas ietekme uz patērētāju Latvijā 46

Vera Lepinskikh

Analysis of interregional migration in Russia 49

Edvīns Medveckis

Analīze par pašreizējo situāciju piena tirgū Latvijā 53

Zdeněk Sadovský, Monika Hodinková

What Are the Key Factors Affecting Optimization
Company's Tax Liability?..... 58

Jevgeņijs Sergejevs

Pašu kapitāla rentabilitātes normatīvi Latvijā 67

Maryna Shavlak, Olena Sergienko

The synthesis of assessment and analysis models
of structural components of Ukraine'S economic security 72

Шахноза Абдуллаева

Социальная защита на пути к 2030:
как создавать возможности в условиях трансформации 79

Балаяр Алиев

Перспективы и проблемы развития отрасли
судоостроения и судоремонта Латвии 83

Вера Амосова

Студенческая наука и вызовы нового времени 89

Александра Базылева

Практические аспекты слияния Латвийских телекоммуникационных
гигантов „Latvijas Mobilais Telefons” и „Lattelecom” 94

Дана Бекниязова

Государственное регулирование инновационной
сферы в Республике Казахстан: условия, приоритеты 99

Елизавета Беляева

Хеджирование валютных рисков.
Панацея для инвестора или иллюзия безопасности? 104

Виктор Блохин

Перспективы развития транспортной политики Латвии 107

Кристина Быкодер

Особенности организации аудита в Беларуси,
проблемы и перспективы его развития 112

Геноефа Валькюнене

Улучшение маркетинговых стратегий,
как решение по обеспечению конкурентных преимуществ
предприятия «SERBENTA» на латвийском рынке 120

Дмитрий Вишняков, Сергей Орлов

Практические аспекты использования аутсорсинга
в области информационных технологий 129

Ольга Дичева

Сравнительный анализ зарубежного опыта регулирования
тарифов на продукцию естественных монополий
и его применимости в условиях российской экономики 136

Гульсара Дюсембекова

Анализ возможности контроллинга как метода
государственного планирования 141

Антон Залесовский

Венчурный бизнес как рыночный инструмент
повышения инновационной активности
предприятий малого бизнеса 145

Джулиета Каракешиян

Снижение реальной денежной массы
как первопричина экономического кризиса России 151

Аза Карасова

Гендерные и возрастные особенности
мирового рынка иностранной рабочей силы 156

Илья Кашпур

Перспективы развития торгово-экономических
отношений Республики Беларусь и Латвийской
Республики 161

Алина Ковальчук

Особенности управления системой

финансовой безопасности на предприятии	165
Игорь Косырев	
Развитие эквайринга Visa и Mastercard нерезидентов в Латвийской банковской системе (ЛБС)	170
Ольга Кочмарева	
Развитие России в долгосрочной перспективе	176
Алексей Леонтьев	
Использование методов вариантной оптимизации при определении рациональной величины налогообложения	178
Екатерина Мелешенко	
Палитра эффективных ценностей и заработка	182
Артём Можасв	
Объединение в форме слияния как инструмент решения проблем высшего образования	185
Евгения Олефир	
Оценка эффективности антикризисных адаптационных мер в банках	190
Инна Павленко	
Проблема анализа полезности при выборе среди альтернатив в условиях неопределенности и риска	197
Зденек Садовски, Марианна Дражанова, Итка Матейкова	
Экономические инструменты поддержки исследований, разработок и инноваций в ЧР	200
Виктория Семенова	
Потребительская корзина, прожиточный минимум, МРОТ в 2015 году	206
Карина Смирнова	
Оценка эффективности управления товарно-материальными запасами предприятия на примере АО «Prisma Latvija»	210
Жанна Сургунте	
Анализ финансовой устойчивости предприятия На примере SIA «LBCK»	219
Алена Тараканова	
Развитие туризма как один из путей подъема национальной экономики	223
Ольга Торшинина	
Таргетирование инфляции как метод регулирования экономики	230
Диана Трифанова	
Диагностика банкротства на примере	

транспортного предприятия SIA „TRANS-D”	234
Алина Хабилова	
Инвестиционный климат в Российской Федерации: влияние санкций на динамику инвестиционной привлекательности России	237
Юлия Химка	
Совершенствование учетно-аналитического обеспечения управления расходами предприятия	243
Алина Ширманэ, Татьяна Кубецка	
Теоретические и практические аспекты формирования конкурентных преимуществ предприятия	247

Vadība, Eiropas studijas / Управление, Европоведение / Management and European studies

Araz Askerov	
Organizational bases of labor payment forms and systems in companies in Azerbaijan	253
Anastasia Hramova	
Development of Latvian migration policy concept as part of the government's economic politics	258
Madara Ivone	
Mājrāzotāju darbības un tiesiskā regulējuma Latvijā analīze	266
Madara Krišāne	
Veiksmīgas biznesa sievietes fenomena izpēte Latvijā	275
Judīte Kulačkovska	
Invalīdu bezdarbnieku iekļaušanās darba tirgū Latvijā	285
Татьяна Боярская	
Неформальная школа как средство эффективного управления в системе работы с детьми школьного возраста	289
Екатерина Дудко	
Развитие программы добрососедства на примере Республики Беларусь	294
Жаксат Кенжин	
Проблемы управления человеческими ресурсами	299
Дария Ковтонюк, Римма Ковтонюк	
Развитие толерантности как профессионально значимого качества руководителя образовательной организации в процессе реализации ФГОС	304

Артур Минаев

Оценка конкурентоспособности компьютерной
фирмы «Capital» на Латвийском рынке 309

Валерия Рябина, Наталия Изюмцева

Инновации в управлении человеческими ресурсами 317

Мариам Саргсян

Роль руководителя в формировании корпоративной культуры 321

Екатерина Сейко

Роль комплекса маркетинга в банковской сфере 326

Ярослава Ярославцева

Управление удалённым сервисом на примере работы call центра 332

Tiesību zinātne / Правоведение / Legal science**Oksana Andrule**

Bāriņtiesas loma bērnu tiesību aizsardzības jomā 338

Natalja Filatova

Personas izdošana Latvijai 345

Anastasiya Kunets, Tatyana Maslovskaya

The right to the privacy in the information society:
the international legal experience and development
prospects of the Belarusian legislation in this field 352

Svetlana Kursīte

Adopcija Latvijas Republikā 356

Karel Marek, Edita Hajnisova

Contract for Work 363

Edvard Pilipson

Inheritance by contract complex institution
procedural issues: competent court definition 378

Эльдар Гарбузов

Социальные сети как способ манипуляции сознанием 383

Михаил Гончаров

Правовой статус общего собрания собственников квартир 389

Екатерина Короткая

Защита прав человека в рамках борьбы с терроризмом 396

Леонид Морозов

Общая характеристика принудительных мер государств,
направленных на защиту прав человека 402

Анастасия Пашинская

Позитивная дискриминация женщин в странах Европы:
практика Республики Беларусь 407

Надежда Смахтина

Право на Интернет 412

**Psiholoģija, pedagoģija, sociālais darbs / Психология, педагогика,
социальная работа / Psychology, pedagogics, social works**

Inita Gaile

Akultūrācijas stratēģiju un etniskās identitātes izpēte
latviešu ģimenēs triju paaudžu starpā 418

Diana Gavrikova

Research of relationship between strategies
of coping with stressful situations and basic personality
traits of senior school children 427

Gints Kapenieks

Emocionālais intelekts, vientulības un depresijas subjektīvo
stāvokļu izpēte 40 līdz 50 gadu vecu apsardzes darbinieku izlasē 436

Agate Kristapsone

Dzimumu atšķirības mīlestības, naida un greizsirdības
attiecībās vecuma grupā no 25 līdz 30 gadiem 445

Edgars Norietis

Audzinašanas stili un attieksme 454

Anna Semenyuk

The research of basic beliefs and socio-psychological
adaptability of high school students 457

Biruta Urbāne

Patērētāju lojalitātes izpēte pret sabiedriskā transporta
pakalpojumiem pielietojot eksplīcītās metodes (pilotpētījums) 465

Карина Остапенко

Исследование связи этнической идентичности и
аккультурационных стратегий у русских
в Латвии в трех поколениях 473

Дана Кузнецова

Связь чувства общности с личностными ориентациями,
в потребностно-мотивационной сфере, у жителей малого города 483

Юлия Лахвич

Социально-психологическая адаптация в семьях усыновителей
и биологических семьях после появления ребенка 490

Юлия Раутенберга

Психологический смысл молчания, у людей
с разным уровнем социальной активности 498

Kulturoloģija, vēsture, filoloģija, tulkotāji / Культурология, история, филология, Межкультурные коммуникации и перевод / Culturology, history, philology, Cross-cultural communication and translation

Anzhelina Koriakina

The problem of multicultural communication 500

Ieva Maņņova

Daudzvalodu tematiskās mācību vārdnīcas
veidošanas problēmas (tulkošanas aspekts) 504

Севда Назарова

Семантическое поле танца в русскоязычных
и англоязычных интернет-форумах 514

Елена Орчинская

Межкультурные коммуникации в разгар информационной
борьбы и проблема национальной идентичности в Латвии 521

Мария Сибирная

Прием „театра в театре” в пьесе Александра Мардана “Аншлаг” 526

Саодатхон Насимова

Стиль и тематика рассказов-сяошо Шэнь Цунвэна
20-30-х годов XX века 532

**Informācijas un komunikācijas zinātnes / Информационные
и коммуникационные науки / Information and communication sciences
Māksla un dizains / Искусство и дизайн / Art and design**

Natalja Losāne

Augstskolu zīmolvēstības loma izglītības telpā 542

InaVaikule

Mārketinga komunikāciju īstenošanas īpatnības tūrisma objektu 549

Kristina Viļuma

Social Media kā mūsdienu mārketinga efektīva tehnoloģija 555

Роман Васильев

Social Media Release и его актуальность в современных
маркетинговых, политических и социальных коммуникациях 560

Алевтина Фадеева, Зоя Ширина

Тенденции в дизайне корпоративной открытки 565

Милана Мажейко

Актуальность использования мерчендайзинга в торговых сетях 576

Игорь Сташкевич, Ирина Гетьман

Использование автоматизированной системы дистанционного
образования при подготовке будущих инженеров 581

Ekonomika un finances

Экономика и финансы

Economics and Finance

Research of concept of financial stability of the company

Юлия Бережная

Украина, Университет банковского дела НБУ (г. Киев)

julia_daisy@mail.ru

Научный руководитель:

кандидат экономических наук, доцент **Головко Елена**

Abstract

The study is a synthesis of the analysis of disclosure of the nature and meaning of «financial stability of the company». In this paper the actual definition of this definition. The main components of the mechanism for managing the financial stability of the company.

Key words. The mechanism of management, enterprise, financial stability.

Аннотация

Метою дослідження є проведення узагальнюючого аналізу розкриття сутності та змісту поняття «фінансова стійкість підприємства». В роботі наведено власне визначення цієї дефініції. Розглянуто основні складові механізму управління фінансовою стійкістю підприємства.

Ключевые слова. Механизм управления, предпринимательство, финансовая устойчивость.

Introduction/ Введение/ Ievads

At present unstable economic situation in the country, providing social development is possible only on the basis of positive change, in particular by strengthening the entity's financial position. The efficiency of domestic enterprises depends on how quickly they will adapt to changes in market conditions. Maintain its position in a market economy, enterprises can use financial management, whose main function is objective financial analysis, forecasting and modeling business.

Domestic enterprises to adapt to new economic conditions face significant financial difficulties due to the incorrect redistribution of assets and sources of their formation. In this context, the question of creating a unified methodology for assessment and analysis of financial condition as the foundation for effective functioning.

The main points in the theory, practice/ Основные моменты в теории, практике /Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

One of the most important components analysis and effective management is to ensure the sustainable development of the company and its financial stability. The concept of financial stability is complex and multifactor, which is caused by the economic environment in which the activities of the company, and one of the most important components analysis and effective management is to ensure the

sustainable development of the company and its financial stability. The concept of financial stability is complex and multifactor, which is caused by the economic environment in which the activities of the company, and the results of its operations, the ability to adequately respond to changing internal and external factors. Evaluation of stability of the financial condition to determine how effectively manages the financial resources of the company.

In a market environment financial stability is of vital importance. This is primarily justified by the following provisions. First, the financial stability of enterprises depends on their ability to update equipment and technology, to form a reserve production capacity, stocks of inventory and so on. That is, financial stability can provide viability of enterprises, their competitiveness and the ability of the short and long term. Second, financially stable companies have an advantage over other companies of the same sector in attracting investment, to select suppliers in the selection of qualified personnel. Thirdly, financially stable companies are not in conflict with the state to transfer tax and non-tax payments and society - on payment of wages, dividends.

In this paper, the following research methods: morphological analysis, analysis and synthesis, comparison.

Highlights to sign in theory and practice/ Важнейшие заключения в теории и практике).

Current stage of development of entrepreneurship is characterized by the negative impact of a significant number of factors, including: the instability tax laws, inflation, low innovation activity, increased competition, political action, and many others. Therefore, economic actors have to plan and carry out financial and economic activity. The emphasis thus aimed at stability and forecasting capacity growth is impossible without defining characteristic such as financial stability.

The results of its operations, the ability to adequately respond to changing internal and external factors. Evaluation of stability of the financial condition to determine how effectively manages the financial resources of the company.

The practical significance of scientific principles and practical guidelines are the basis for solving theoretical and practical problems of management of financial stability of modern domestic enterprises, and to stabilize and improve the financial and economic situation in the workplace.

A significant contribution to the assessment of the financial viability made known domestic and foreign scientists: Blank I.A. (Бланк И.А.), Brihhem E.F. (Бриггем Е.Ф.), Van Horn D.K. (Ван Хорн Д.К.), Savitskaya G.V. (Савицкая Г.В.), Sheremet A.D. (Шеремет А.Д.), Helfert E. (Хелферт Е.). The solution also reflected in the works Bazilinskoyi O.J. (Базилинская О.Я.), Hrytsiuk M.A. (Грицюк М.А.), Yermoshenko M.M. (Ермошенко М.М.), Zabrodskoho V.A. (Забродский В.А.) Korobov M.J. (Коробов М.Я.), Poddyerohina A.M.

(Поддерегин А.М.), Stecenko I.P. (Стеценко І.П.), Tereschenko A.A. (Терещенко А.А.) et al.

Results of the study and evaluation. (Результаты исследования и их оценка.)

Analysis of financial and economic literature shows that no single approach to the definition of «financial stability of the company».

Poddyerohin A.M. (Поддерегин А.М.) understands the financial stability of a state enterprise in which it is from their own sources able to provide inventory and costs, to prevent undue payable, in time to pay its liabilities [1].

That is, Poddyerohin A.M. refers, first, to those companies financially stable source of funding which have only their own funds. But companies based in the course of business only equity significantly limit its growth opportunities and increase return on equity. Therefore, it is advisable to determine the optimal ratio between own and borrowed funds.

Hrytsiuk M.A. (Грицюк М.А.) argues that financial stability - is a state of financial resources that provides enterprise development mainly at their own expense, specifying its characteristics such as solvency and creditworthiness; minimum level of business risk [2].

Chumachenko M.G. (Чумаченко М.Г.) notes that financial dependence related to the level of creditors and investors and characterized by the ratio of own and borrowed funds. But the financial stability not only affects capital structure (liability) and asset structure and in particular the ratio of fixed and working capital, the share of highly liquid assets in their total [3].

Korobov M.J. (Коробов М.Я.) stresses that financial stability - a state of the property business, which guarantees him pay. In his view, financial stability implies that financial resources invested in economic activity should be recouped by cash flows from it, and the profits should ensure the independence and self-financing enterprise from external sources of assets involved [4].

Bazilinska O.J. (Базилинская О.Я.) indicates that the financial stability of the company depends on effective management of financial resources and determined the optimal structure of assets, the optimum ratio of equity and debt, the optimum ratio of assets and sources of funding. That is, it examines financial sustainability as a concept which is primarily associated with the corresponding structure of assets and liabilities of the company and is characterized by efficient use [5].

Tarassenko N.V., Sheremet A.A. (Тарасенко Н.В., Шеремет А.А.) provide interpretation of the concept of «financial stability» because its symptoms: sufficient financial security continuity core activities; financing material circulating assets from its own sources of coverage; financial independence from external sources; ability to maneuver their own funds; state enterprise production potential [6, 7].

Savitskaya G.V. (Савицкая Г.В.) notes that financial stability - a company's

ability to function and develop, maintain balance their assets and liabilities in a changing internal and external environment that ensures its continued solvency and investment appeal within acceptable levels of risk [8].

For greater clarity, the authors will spread into groups according to the attributes for which they have been pressed in their studies.

The first group includes writers, who pay most attention to the conditions under which the state can be achieved financial stability. These include the following authors: Sheremet AA, Rodionov V. (Родионов В.), M. Miller, Blank I. disadvantage definitions of these authors may be called something other than those specified features and benefits of the company that is financially stable.

The second group includes authors note that only signs of financial stability, while not paying attention to the conditions and consequences of achieving it. To the authors of this group comprises Savitskaya G.V., Korobov M.

The third group comprises authors who equate the concept of «financial stability» with the term «solvency» and «financial independence»: Tsal-Tsalko Y.S. (Цал-Цалко Ю.С.) [9]., Izmailov K. (Измаилов К.) [10].

Based on the general opinion of economists by offering financial stability of the enterprise understand multifaceted category of the financial position of the company and is influenced by external and internal factors determine the optimal value of assets and liabilities, which in turn ensures the company's ability to perform its obligations' Liabilities and promote.

Managing financial stability of the enterprise is one of the most important functional areas of financial management, which is closely related to other management systems. Managing financial stability of companies is a system of principles and methods for developing and implementing management decisions related to the provision of such state financial resources, their formation and distribution that would allow the company to develop on the basis of profit growth and equity while maintaining solvency and creditworthiness, and to ensure and maintain financial balance of the company.

Such management of financial stability with the use of the financial mechanism can achieve the desired result only expedient combination of interference directed all its elements. To do this, it must meet the following requirements: the willingness of each element of the financial mechanism pursuant to its inherent load; action of all elements of the financial mechanism that ensures the interests of all subjects of financial relations; feedback all elements of the financial mechanism of various vertical and horizontal levels; timely response elements of the financial mechanism of higher-level changes are influenced by elements of the lower level.

Fig. 1 shows the main components of the mechanism of management of financial stability of the company [11].

The basis of the effective functioning of any financial mechanism is consis-

tent, purposeful and complementary functioning of all parts of the mechanism. The main purpose of a mechanism to ensure the financial sustainability of enterprises is to achieve financial security and stability of their operation and development in current and future periods [12].

Examining the mechanism to ensure financial stability and its structural elements, we can say that a system of forms, methods, techniques, instruments, norms and standards, and legal, information, software and hardware and staffing, in which the company achieved a state of financial resources, their formation, distribution and use, allowing the company to develop on the basis of profit growth and equity while maintaining solvency and creditworthiness in terms of the acceptable level of risk.

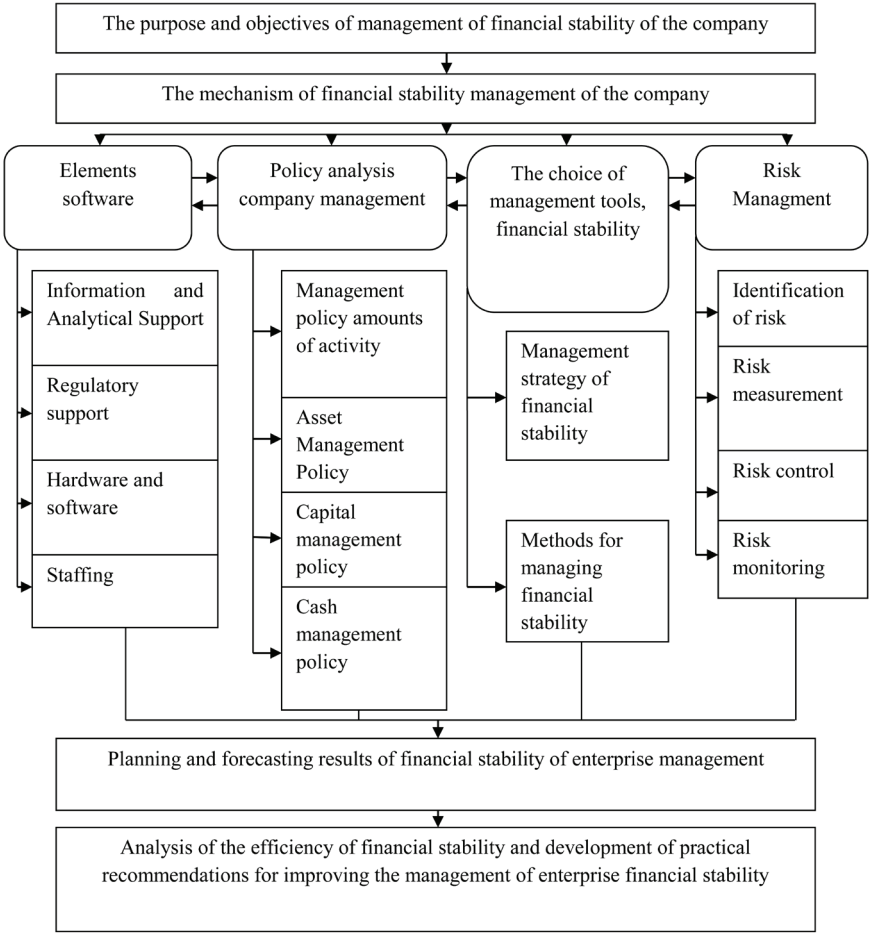


Fig. 1. The main components of the mechanism for managing the financial stability of the enterprise

Conclusion/ Заключення/Secinājums

Thus, the implementation of certain primary objective mechanism to ensure the financial stability of enterprises should be aimed at solving such basic tasks as maintaining an optimal capital structure positions to ensure the effective development opportunities in the long run; permanent solvency and liquidity of the company; maximum profitability of operational, financial and investment activities; Match of capital to be employed, the amount of assets needs generated; balance the cash flows of the company; minimum cost of debt capital to attract business.

Summary/ Резюме/Kopsavilkums

The results of the research can be concluded that financial stability - is a complex concept that is influenced by various financial and economic processes. It must be defined as a state of financial resources, the efficiency of their deployment and use, at which the development of all areas on the basis of income and asset growth while maintaining solvency and creditworthiness. Financial stability reflects the economic relations that shape the financial mechanism to ensure forward movement of social and economic development. Summing up the different approaches, we can conclude that financial stability - is the financial position at which the financial independence of the company from debt sources of financing, provided its solvency and long-term development of the company. This is a general characteristic of the financial and economic situation of the company, under the influence of internal and external factors.

References and sources/Список литературы и источников/ Literatūras un avotu saraksts

1. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: підручник / [А.М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін.]; кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – [5-те вид., перероб. та допов.]. – К.: КНЕУ. – 2004. – 546 с.
2. Грицюк М. Розробка системи показників для оцінки фінансово-економічної стійкості підприємств: Матеріали І Всеукраїнської заочної науково-практичної конференції 20-22 січня 2010 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://udau.edu.ua/library.php?pid=1033>.
3. Чумаченко М.Г. Економічний аналіз: навч. посібник / М.А. Болюх, М. Г. Чумаченко // Київський національний економічний ун-т. – К.: КНЕУ, 2003. – 555 с.
4. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: [Навч. посібн.] / Коробов М.Я. [3-тє вид.]. – К.: Т-во "Знання", КОО, 2002. – 294 с.
5. Базілінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / О.Я. Базілінська. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 328 с.
6. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства / Н. В. Тарасенко. Львів ЛБІ НБУ, 2000. – 485 с.
7. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз: навчальний посібник / О.О. Шеремет. – К.: "Кондор", 2005. – 196 с.
8. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства / Г.В. Савицька. – К.: Знання, 2004. – 654 с.

9. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз. Підручник. / Ю.С. Цал-Цалко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.
10. Ізмайлова К.В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / К.В. Ізмайлова. – К.: МАУП, 2000. – 148 с.
11. Скляр Г.П. Механізм забезпечення фінансової стійкості підприємств споживчої кооперації та його удосконалення в умовах перехідної економіки / Г.П. Скляр, О.О. Педик // Українська кооперація. – 2010. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrcoop-journal.com.ua/2010-3/num/Cskljjar.htm>
12. Азаренкова Г.М. Моделювання фінансової стійкості сучасного підприємства / Г.М. Азаренкова, О.А. Чурилова // Економічний вісник національного гірничого університету. – 2010. – № 4. – С. 44–51.

Assessing the role of the region in the national economy

Natalia Gross

Russia

Higher School of Economics, Saint-Petersburg
St. Petersburg School of Economics and Management

Department of Economics

nvgross0605@yandex.ru

Subject Area Supervisor **Olga V. Rusetskay**

Abstract

The purpose of this study is evaluating the role of the regions of the Russian Federation in the national economy. The study is particularly relevant for the Russian Federation, because of its federal state and the economy of the State is objectively divided into regions and there is a competition between them for labor and investment resources. This paper presents analysis of the region as the subject of the national economy as well as the main branch specialization of regions. All regions are classified by quantity of the specialization. The present research predicts values of the localization ratio for some sectors of economic activity. All methods are applied in order to achieve the purpose of the research to access the role of the region in the national economy.

Key words: region; national economy; specialization; coefficient of localization.

Введение/ Introduction/ Ievads

The study of the contribution of the regions to the national economy is particularly necessary in such federal states as the Russian Federation. Firstly, because the economy of our country objectively divided into regions and there is a competition between them for attraction labor and investment resources. Secondly, the allocation of public investments requires an objective assessment of the needs of the region and the investment return. Thirdly, every economic entity, in this case the region, must ensure efficient use of available resources and not produce the crisis in the economy of all country.

The spatial organization of national economy can be implemented in a different ways. As Russian Federation is a federative state its national economy structure includes such specific economic entity as region. Region is a bounded economic system, where interconnected economic processes flow. In this case the economy of the region is a part of national economy because it resemble with national economy by main characteristics. The division of national economy by regions makes national economy and national policy more efficient being that every region has its own particularity and features.

The main points in the theory, practice/

Основные моменты в теории, практике /Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

In this research all regions has been divided into 3 groups by amount of branches of specialization in region. There are three groups of regions: first group – regions with less than 3 branches of specialization; second - regions with more than 3 but less than 5 branches of specialization; third - regions with more 5 branches of specialization. The main thesis statement that in first group will be regions, which have a complex of favorable nature conditions for developing the branch. In second group will be regions with branches which are interconnected with each other and some of them appeared on the basis of key branch. In third group will be regions which include major cities that concentrated the main human and financial resources and in addition have a good transport infrastructure.

The main purpose of this study is the assessment of the role of the Russian regions in the national economy. The main goals are following:

- 1) to identify the concept of the region as a subject of national economy;
- 2) to identify the concept of the branch in the economic structure of the region;
- 3) to examine the methodologies for assessing the role of the region in the economic development of the national economy;
- 4) to calculate the coefficients of localization of branches in Russian regions in 2008-2013;
- 5) to classify regions in the number of branches of specialization;
- 6) to analyze the dynamics of the coefficients of localization of Russian regions from 2008 to 2013 and make a forecast for 2015 and 2016.

In this research paper the basic concepts are national economy, region and methods of evaluation of region. The region is stands out as one of the unit of analysis of functioning of national economies.

For assessing the role of the regions in the national economy the coefficients of localization have been calculated by following formula:

$$Kir = qir / QR \cdot qi / Q$$

Where qir – the volume of production i -branch in the region;

qi – total volume of production i -branch in the country;

QR – the volume of gross output in region R in this branch;

Q - the volume of gross output in all country in this branch.

Coefficient of localization helps to distinguish branches of the region by comparing the branch structure of the region with branch structure of the country (basic territory). Coefficient of localization indicates the degree of specialization of the region on specific branch as well as the degree of concentration of the

branch in the region. If the coefficient of localization is greater than 1 it means that this branch is branch of specialization for this region. The greater the coefficient of localization, the higher the concentration of this branch in a particular region. .

For calculations have been used data, taken from the electronic version of the collections "Regions of Russia. Socio - economic indicators "for the 2009-2014 year.

The coefficient of localization has been calculated from 14 branches in 83 regions of Russian Federation. These branches are agriculture, hunting and forestry; fishery and fish-farming; mining operations; manufacturing industries; electrical power, gas and water production and transmission; construction industry; distributive industries (wholesale and retail trade); repair of motor vehicles, motorcycles, household goods and personal items; on-trade branch; transport and communications; operations with real estate, renting and business activities; public administration and military defense; education branch; health service and social security; other community, social and personal services.

Summarize main points: one of the purposes of the current study was to determine the region as a subject of national economy. So, having analysis the different concepts of economics, in this research we determine a national economy as complex of households in the territory of distinct country and the set of industrial relations of this household which create goods for citizens of this country. The region as a subject of national economy represents a part of national economy and part of economic complex of the country. In addition, region has a boarded territory, which has a specific location and a set of resources, manufactures and branches, whereby all goods for citizens are created.

The next purpose was to identify the concept of the branch in the economic structure of the region. So, the concept « branch of specialization» means such branch, which production are demanded and popular outside the region. The main engine of branch specialization of the region is the social division of labor. This is also separation of the economic regions, the exchange of products and services across regions.

The main methods used in this project are monographic analysis, method of calculating the coefficients, dynamic analysis on the basis of the linear approximation method.

The analysis of coefficients of localization of production from 2008 to 2013 allowed us to determine the specialization of regions and highlight the main industry specialization of Federal Districts.

The next stage of the research was classification of regions by coefficients of localization. The regions have been divided into 3 groups by amount of branches of specialization in region. There are three groups of regions in following research: first group – regions with less than 3 branches of specialization; second - regions with more than 3 but less than 5 branches of specialization; third - regions

with more 5 branches of specialization. It helped us to proof the main hypothesis of research: that in first group will be regions, which have a complex of favorable nature conditions for developing the branch. In second group will be regions with branches which are interconnected with each other and some of them appeared on the basis of key branch. In third group will be regions which include major cities that concentrated the main human and financial resources and in addition have a good transport infrastructure.

Then the dynamics of the coefficients of localization of Russian regions in 2008-2013 has been considered. The dynamics was analyzed by three main branches, such as agriculture, hunting and forestry; fishery and fish-farming and mining operations and predicts for 2015, 2016 was made with method of linear approximation. In each analyzed branch we selected for 4 region, which bring in a significant contribution to the national economy in this economic activity.

These findings provide the following insights for future research. On the basis of this calculation we can find correlation between coefficients of localization and investments to certain branch during last 6 years. So, it helps us to analyze how the branch development interconnects with investments.

Summary/ Резюме/Kopsavilkums

The purpose of this study is evaluating of the role of the regions of the Russian Federation in the national economy. The study is particularly relevant for the Russian Federation, because it is a federal state and the economy of the State is objectively divided into regions and there is a competition between them for labor and investment resources. This paper presents analysis of the region as the subject of the national economy; the main industry specialization of regions. All regions classify by quantity of the specialization. Also predicts values of the localization ratio for some sectors of economic activity.

To summarize, the region as a part of the national economy is a part of country economic complex with limited area, complex resources, businesses and industries that create the necessary benefits for citizens.

Then there were defined three groups of regions by the number of specialization: 3 branches of specialization, from 3 to 5, more than 5 branches of specialization. A detailed analysis of each group led to the following conclusions: the regions with « 3 or less specializations» have a competitive advantage for the development of the industry: geographical location, climatic conditions, resource-potential. Also the regions with « 3-5 specializations» have favorable conditions for the development of the dominant industry, but in this case all industries are related. The third group includes all regions which have large cities, which involve concentration of the basic human and financial resources and has good transport infrastructure.

References /Список литературы и источников / Literatūras un avotu saraksts

- 1) All-Union Classificatory of Economy Branches (2011), from <http://www.standard.ru/classif/okonh/>
- 2) Armstrong, H W and Taylor, J (2000) Regional Economics and Policy. Blackwell, Oxford
- 3) Bakhtizin A.R., Akinfeev E.V. (2010) Comparative assessment of the innovation potential of Russian regions // Problems of Forecasting .
- 4) Baumol William J., Blinder Alan S. (2010, 11th edition). Economics: Principles and Policy. Mason,OH: South – Western Cengage Learning.
- 5) Modern Dictionary of Economics (INFRA) – 5 th edition, Moscow
- 6) Morozova T.G.,Pobedina M.P. , Shishoff S.S., Regional Economy, from <http://bibliotekar.ru/regionalnaya-economika/index.htm>
- 7) Russian State Statistics, from <http://www.gks.ru/>
- 8) Timofeev I.Y. (2013) Methods for assessing the role of the region in the national economy. Belgorod Univ BSAA

Growing unexpended balances the budget of the ministry of defence of the czech republic

Doc. Ing. Roman Horák, CSc., Ing. Petr Bernatik

University of Defence Brno, Czech republic

Student of the Doctoral program at the Department of Economics

pbernatik@seznam.cz

Information about the Supervisor – associate professor Roman Horák, is deputy of Head of the taxes and accounting department of the AKADEMIE STING, o. p. s., Brno, supervisor of the doctoral student, Jiří Křemen. Roman Horák specializes in managerial accounting and public finance management.

Annotation

According to the preliminary results for the year 2014 was not used within the budget of the Ministry of Defence of the Czech republic of more than 4.1 billion CZK , which amounts to almost 10% drawdown. Although, the budget of the Ministry of Defence in the last 5 years showed a sustained, relatively significant decrease, and only last year it stabilized the current government. Setbacks MoD budget caused internal debt threatens the functionality of the ACR. Therefore, the Czech government has promised that in the future restores moderate but steady growth. You can ask the fundamental question of why it has remained almost a tenth of the budget is wasted? The subject of our research will identify causes for these adverse deviations, what relationships exist between the significant decrease of the budget increase and the remaining balances. Whether long-term decline in the budget was the cause of a high rise in under-budget in the last two years as a result of this process

Key words: the budget of The Ministry of Defence, unused source

Введение / Introduction / Ievads

Resources are always scarce. If we have a lack of resources, we need to implement these resources efficiently and in terms of drawing up. After the economic crisis in 2008, the budget of the Ministry of Defence of the Czech Republic (MOD) curtailed and had to implement austerity measures. This situation initially seemed only temporary, but in fact lasted five years, during which there was a decline in the annual budget of the MOD. Only in 2014 was to reverse the trend of decline in growth, the Czech government also promised that the MOD sources in the coming years to grow, although at a slow pace. This situation is no exception only in this country but similar trends were observed also in other European countries. It can also be noted that to a significant deterioration in the security situation in the world after the outbreak of the Arab Spring, and especially after the expansion of the Islamic state in Syria and Iraq and problems in Ukraine, forcing most of the

EU and NATO to change the security policy, which showed an increase in defense budgets. It would also be possible to assume that scarce resources are maximized and at the same time, if we increase the budget of the MOD, these resources will be utilized fully. The opposite is true, however, increase the resources of the MOD has only led to an increase in the balance of these resources at the end of the calendar year. The research will find causes for these adverse deviations, to analyze the relationship between the decline of resources MOD and increase their balances.

The main points in the theory, practice/ Основные моменты в теории, практике /Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

1. BUDGET AND HIS BALANCE

MOD budget, like the budgets of other ministries, is a part of the State budget. The State budget generates revenue through taxes and also accomplishes expenses through the budgets of individual ministries and other state bodies. One of the most important ministries is the Ministry of Defence, which receives annually resources for the year in the form of an approved budget. Although it includes the planned level of income, those are not deal with this work.

For proper and smooth functioning of the department is an important amount of approved expenses. This, however, will never reach such a level that it is possible to realize all needs. However, it is necessary that the budget was able to cover most of the major needs, such as salaries, normal operation and investment. The second important aspect is the need to implement these expenses in accordance with 3E, thus efficiently, economically and effectively. Even though this is not always observed, but it is important to every state expenditure thus assessed.

In the event that the department does not repase all the funds that the approved budget available, it can transfer it to the next year and can budget for them next year exceed. [2] The budget of the MOD also converts exhausted funds to a new yearly budget. Here it is necessary to emphasize the difference between the concepts of saving and underspend. Save means something a little cheaper than planned, underspend means not to implement. At the same time we can say that at a time when budgets are falling above, it is assumed that such limited resources will be maximized. From this it can be deduced that if the department converts any unspent funds to the following year decreases in the amount of its budget, although it is in accordance with the law on budgetary rules, but it is incorrect.

Table 1 below shows the amount of actual budget spending MoD and the amount of unused balances budgets for the years 2004 to 2014.

Tab.1 The actual budget spending and unused balances 2004 - 2014 (billions CZK)

year	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Budget spending	44,4	45,3	46,5	49,9	49,8	55,2	47,7	43,8	42,0	40,8	42,0
Unused balances	7,0	8,5	7,7	5,1	4,5	2,8	1,0	0,7	0,8	2,2	4,1

Source: own elaboration, budgets MOD [3]

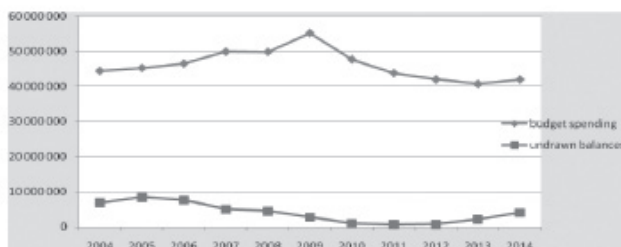
The above data show that in 2009 the MOD budgets rose slightly , which was no doubt due to accession to NATO and the promise of earmarking at least 2 % of GDP on defense. But it balances these budgets at the end of the year, mostly falling. Surely this was due to the fact that they were one of the main objectives of financial management of the MOD, to which was a big emphasis.

The economic crisis of 2008 in the Czech Republic began to show delays in 2009 and then fully in 2010. Since 2010, began the amount of the MoD budget drop dramatically. It began dramatically saving, decrease of the number of soldiers and civilian employees interference purchases of investments, limiting current expenditure. At the same time, however, to minimize the remaining balances the budget, which can be considered a positive trend.

In 2014, however, the situation changed. MoD budget increased slightly. The Czech government declared that in other years also MoD budgets grow slightly. At the same time, however, the dynamic growth of the remaining balances the budget. This occurred a paradoxical situation in which, despite the lack of resources remains an increasingly larger amount of resources wasted. If this trend continues, it could lead to a paradoxical situation in which it would increase the budget is not used and remained Outstanding.

To better illustrate the tendency of decline and growth of both variables is listed below chart first. Chart 1 below shows the relationships between of actual budget spending MoD and the amount of unused balances budgets for the years 2004 to 2014.

Chart 1 The actual budget spending and unused balances 2004 – 2014 (thousands CZK)



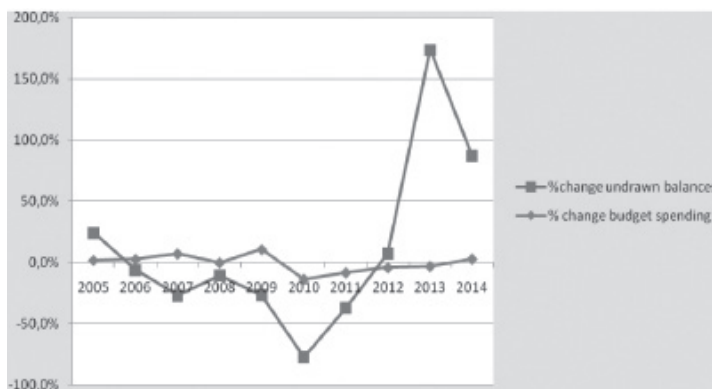
Source: own elaboration , budgets MoD [3]

An interesting fact is that in the years 2010 to 2012 is unused balance the budget on the same level and in the range of 0,7 to 1 billion CZK. Since at that time amounted budget spending 42 to 47,7 billion CZK, while the budget has declined substantially, it can be stated that the balance amount is likely to be fixed, that is no longer independent of the size of the budget. The unexpended balance of the budget was the result of the inability of suppliers to deliver by the end of the year required supply of material or services. These are mostly depend on supplies from abroad and often subject to approval by governments or their production is complex and time consuming. Another problem is that although the resort management gets information and the inability to add something or contract with suppliers during the third quarter of the year, but there has been plenty of time to buy something else.

From Figure 1, it is apparent steady decline unspent balance of the budget until 2012 in 2013. However, a trend towards turning sharp rise, which shows an annual increase of 178 %. In 2013 there was a major reorganization and reform of the ACR, which resulted in a lower number of employees MOD 402, than in 2012. As part of this reorganization was disbanded Joint Forces Command and the Joint Forces Command, reorganized General Staff and Agencies were created, to ensure service and logistics activities in favor of ACR.

Interesting are also the percentage declines and increases in comparison with the previous year. Again, the apparent tendency first decline and then a dramatic increase in the growth rate of unspent balances in 2013 and 2014. Graphic nationalization rates of growth and decline is noted in the chart second.

Chart 2 The rate of growth and decline in actual budget spending and unused budgets 2004-2014 (in%)



Source: own elaboration , budgets MoD [3]

From this graph 2, it is clear that changes in the remaining balances budgets compared to the total budget absorption greatly oscillate, thus their percentage changes are tens but also hundreds percent. Very high increase in the growth rate of the remaining balances is evident in 2013, roughly half of it in 2014. It was created a paradoxical situation where we have dramatically fewer resources than we need while we there remains an enormous amount.

Both variables, the absolute amount and rate of growth remaining balances MOD budget, however, show that the financial management of the MoD fulfilling its objectives. What are the causes of failure of financial management? Are the causes of reorganization changes the real cause massive increase in unspent balances budgets? It was the impact of the departure of experienced middle management, or it was the other factor that had an influence on it? It is the cause „pathological“ efforts at all costs to reduce costs, save at the expense of economy, efficiency and effectiveness of spending?

These are questions that, in our research we seek answers.

2. FORMAT OF RESEARCH

The aim of our research is to identify the causes of the above-mentioned negative phenomena, to ascertain the causes of failure of financial management in the defense sector. We are aware of the complexity and difficulty of research and that our findings will be particularly challenged by the competent authorities of financial management. Since we rely solely on publicly available data, many details remain inaccessible to us. We are aware that the financial management is not only the responsibility of financial institutions, but above all commanders and managers, part of the MOD.

The subject of the investigation activities of the Ministry of Defence on the reported data, as well as other information.

As a first hypothesis we set the assertion that the increase in undrawn balances is not dependent on the actual amount of budget spending. Upon verification of this hypothesis was used method of covariance and correlation. As the underlying data was used to calculate the data listed in Table 1, the value of "x" we set the budget amount and value of "y" amount of unspent balances budgets.

By calculation it was found that covariance $s_{xy} = 1.32$. This value is very close to 0, which can be interpreted so that between both experimental quantities is very small dependence. This was confirmed by calculating the Pearson correlation coefficient $r_{xy} = 0.11$, which again is very low, which means only a very weak direct dependence. [1]

Based on these calculations, we verified that this hypothesis is valid, namely that the unexpended balance of the budget does not depend on the actual amount of budget spending.

Yet we can not say that the two variables are examined interdependent, as this result only shows that this relationship is a linear function can not be expressed. The relationship of these variables, we have to explore other methods. Both quantities we need to put into historical context, ie in the course of formation of a professional army, accession to NATO, the global economic crisis, reform and reorganization of the army, etc.

Answering these questions will be part of the research within the thesis Ing. Petr Bernatik, which is focused on financial management in the Ministry of Defence in terms of the Integrated Information System of the State Treasury.

Заклучение/Conclusion/Secinājums

Increasing unexpended balances the budget are a serious problem that weighs financial management not only MOD but also MOI. MOD is built into the unenviable situation when applying for a higher budget on the one hand and on the other hand must the Treasury justify high unexpended balances the budget, which is around 10% of the total budget of the Ministry. If you are using statistical methods concluded that unspent balances the budget are virtually independent of the overall budget spending, we must look for other reasons that caused this negative trend. This raises the possibility to put these statistics into historical context, that is what is happening in the period, both within the MoD and beyond. Particularly crucial for our research will be to evaluate the impact of reorganization changes implemented in 2013 and their impact on the remaining balances the budget. Other research methods will be used questionnaire survey among managers of the supporting elements of financial management within the MoD.

Резюме/Summary/Kopsavilkums

This article aims to find relationships and links between the amount of budget spending and any unused balances at MOD. First, it was described how these balances budget arise, what is their legal basis and the possibility of their occurrence and utilization. Too high balances the budget, however, are evidence of problems in the financial management MO. In the next part of the article deals with the relationship between two variables, and using statistical methods covariance and correlation demonstrates that the two variable exists virtually nil addition. This does not mean that the level of budget spending and the balance of the unused unrelated, but it is necessary to examine this relationship in terms of the impact of the reorganization of structures MO, etc. historical framework.

Список литературы и источников/References/Literatūras un avotu saraksts

1. HRADECKÝ Pavel, FRIEDRICH Václav, Statistika B, <http://moodle.vsb.cz>, 20. 3. 2015
2. Zákon 218/2000 Sb. o rozpočtových pravidlech, ve znění pozdějších předpisů §47, <http://www.zakonyprolidi.cz/cs/2000-218>, 12. 4. 2015
3. Závěrečné účty státního rozpočtu za roky 2004 – 2013, <http://www.mocr.army.cz/scripts/detail.php?id=5146>, 12. 4. 2015

PESTO Analysis of Russian Meat Processing Industry

Victor Isakhanov

Latvia

Baltic International Academy

Master of Business Administration (MBA)

victor.isakhanov@gmail.com

Science supervisor: mg. oec. **Kristine Golubkova**

Abstract

Based on a decision taken by the Russian government, as per decree of the Russian President, Vladimir Putin, issued on 6 August 2014, to introduce sanctions on food imports [1], the importance of this paper stems from the fact that it can be used, as an input for management decision-making within the context of a particular company's (international) marketing strategy. This is specifically applicable to incumbents in the Russian meat processing industry (RMPI). This paper analyzes an impact of the external macro environmental factors on any company that operates within the RMPI. In order to attain this goal, the author of this paper established the following set of objectives: to make analysis of political, economic, social, technological, and cultural factors of the RMPI. PESTO analysis was used, as method of research. In general, the external environment within which the industry participants operate is rather turbulent and challenging. In its essence, the industry primary focus is on the increase of production volumes of food items, which is be a difficult task, taking into consideration the unstable price levels (i.e. escalation of prices) on the domestic raw materials, and restricted access to the foreign raw materials previously supplied by the countries listed in the Presidential decree. Report prepared: January 5, 2015.

Key words: Russian meat processing industry, sanctions.

Аннотация

Основываясь на решении принятом Правительством России, согласно указа Президента России В.В. Путина, изданном от 6 Августа 2014 года, относительно введения санкций на импорт продовольственных товаров [1], актуальность данной работы вытекает из факта, что может быть использована, как исходный материал для принятия решения менеджментом в контексте (международной) маркетинговой стратегии отдельно взятой компании. Данная работа применима к инкамбентам Российской мясоперерабатывающей индустрии и анализирует влияние внешних факторов макросреды на отдельно взятую компанию, работающую в вышеуказанной индустрии. В реферате был использован PESTO анализ, как метод исследования. В целом, внешняя макросреда, в которой работают участники мясоперерабатывающей индустрии – турбулентна. Основной направленностью индустрии является увеличение производственных объемов продовольственных товаров, что есть сложная задача, учитывая нестабильный ценовой уровень, а именно эскалация цен на внутреннем рынке сырья и ограниченный доступ к зарубежному рынку сырья поставляемого странами включенными в санкционный список указом Президента России. Реферат подготовлен 5 Января 2015 года.

Ключевые слова: Российская мясоперерабатывающая индустрия, санкции.

Introduction /Введение/ Ievads

Taking into account a recently taken decision by the Russian government, such as the Russian sanctions on food imports, as per decree of the Russian President, Vladimir Putin, issued on 6 August 2014 and the executive order published by the Russian Presidential Executive Office on 7 August 2014, it is possible to assume that the status quo of Russian food industries in general, in particular of the meat processing industry, will be significantly changed [1]. The importance of the research supported by the fact that the outcome of this work based on the snapshot of the external macro-environmental factors defined within the PESTO analytical framework model, which influence the market players, can be considered, as an important input for the management decision-making within the context of a particular company's (international) marketing strategy.

The main points in the theory, practice/ Основные моменты в теории, практике /Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

PESTO Analysis of RMPI (Анализ Индустрии, Nozares Analīze)

1.1 Political factor

Trade restrictions and tariffs. According to Investopedia (2014), an embargo is “a government order that restricts commerce or exchange with a specified country” [17, para. 1]. As stated by the Russian Presidential Executive Office (PPEO) (2014), on 6 August 2014, Putin signed a decree “On Special Economic Measures to Protect the Russian Federation's Security”.

In relation to that, on 7 August 2014, the government of the Russian Federation, headed by the Prime Minister of Russia, Dmitry Medvedev, developed their order. It contains 7 points including information on the entrusted commissions of the Russian government to corresponding ministries “to organize conduct daily operational monitoring and control over the status of the relevant markets of agricultural products, raw materials and food” [1, para. 9]. Moreover, the relevant ministries in cooperation with the retail trade networks and other have “to provide coordination of the work aimed at preventing escalation of prices” [1, para. 11].

The sanctions are in regards to the import of “the agricultural products, raw materials and food, which originate from the United States of America, European Union countries, Canada, Australia, and Norway Kingdom” [1, para. 2]. The list of embargo includes “beef, pork, poultry, fruits, vegetables, fish, seafood, cheese, milk and a variety of other products” [1, para. 2].

In general, the European Union total food exports to the Russian Federation

were worth 11.8 billion euros last year [4]. The United States total food exports to Russia were worth only 972 million euros [4]; the European presented a document according to which the legal barriers imposed by Russia jeopardize 5 billion euros of trade [4].

As reported by the National Union of Meat Processors [19], the RMPI was on the threshold of crisis due to price hikes on raw materials in September of 2014, because the producers raised their selling prices of pork and poultry by 10-12 percent since 6 August, and in total by 62-67 percent from the beginning of this year [18]. As the large retail networks refused to make corresponding price adjustments on their side to be in compliance with the governmental recommendation, the meat processors were exposed to risk of financial losses in the long-run [18].

1.2 Economical factor

Economic growth. As stated by the World Bank (2014) the Russian economy is close to stagnation [2]. The economy is experiencing a decrease in domestic demand amid growing geopolitical tension. Its gross domestic product (GDP) expanded 0.8 percent year-on-year in the second quarter, which indicates a slight decline in comparison with the 0.9 percent growth in the first three months of the year [2]. The Russia's economy advanced only 0.2 percent in the third quarter of 2014 from the same 2013 quarter [2]. Chart 1 that shows the GDP annual growth rate from 2013 to 2014 in the Russian Federation.

As reported by the Central Bank of Russia (CBR) (2014), the economic slowdown is conditioned mostly by a number of structural factors like a slowdown in labor productivity and a decrease in labor supply [3]. Besides these structural problems, it is prominently that the increased uncertainty in the foreign policy has a negative impact on the economic activity. Moreover, according to the forecast of the Central Bank of Russia (CBR) the economic growth rate in the fourth quarter of 2014 and the first quarter of 2015 will be close to zero [2]. The International Monetary Fund decreased its forecasted growth rate for 2015 from 1 percent to 0.5 percent referring to the negative implications in regards to the conflict in Ukraine and weaker ruble [5].

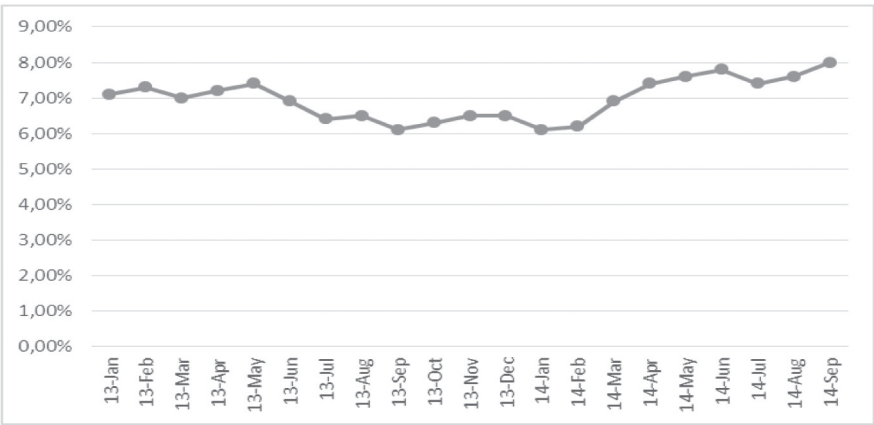
Chart 1: Gross Domestic Product Annual Growth Rate from 2013 to 2014



Source [6]

Inflation rate. The inflation rate increased to 9.4 percent from a year earlier in December after a 9.1 percent gain the previous month [7]. The inflation rate has reached its top in 3 years. Chart 2 shows the historical CPI inflation rates presented on a yearly basis for Russia from January 2013 to December 2014. Based on the CBR forecast, the inflation might be higher than 10 percent during Q1 2015 [3]. Both the Russian Ruble further weakening and the Russia’s counter-sanctions, a one-year food import ban lead to the accelerated consumer prices growth [3].

Chart 2: Historical Inflation Rates for the Russian Federation from 2013 to 2014



Source [7]

Interest rates. The key lender, CBR raised its key interest to 10.5 percent from 9.5 percent, a jump of 100 basis points from the last increase in October [3]. According to the press release of the CBR (2014), this decision has been conditioned by the continued increase in inflation rate and the inflation expectations [3]. The purpose of this increase is to bring the consumer prices growth in line with the Central Bank target level that is 4 percent and this to be achieved in the medium-run [3].

This means that in case of further rise in inflation risks, the CBR will continue to strengthen its monetary policy within the framework of the key interest rate policy, in order to affect the inflation rate.

Exchange rates. As one can discern, based on the US Dollar-Russian Ruble exchange rate stayed relatively calm from June to August, even though the sanctions war between the Russian and some Western countries reached its boiling point (see Chart 3). Many researchers including Chris Weafer, a senior partner at Macro Advisory, conclude that what causes the Russia's currency sharp decline is the falling Brent crude oil prices, not the imposed series of sanctions [8]. The ruble is behaving, as a petro-currency, it is mirroring the declines seen in the price of crude oil over the same period of time [8]. As Russia is the world's second-largest exporter of oil and its economy has a heavy dependence on export of natural resources [9]. The Russian Ruble currency, the USD/RUB Spot rate, devalued by around 45 percent against dollar from this year [10].

Chart 3: USD/RUB FX Spot rate

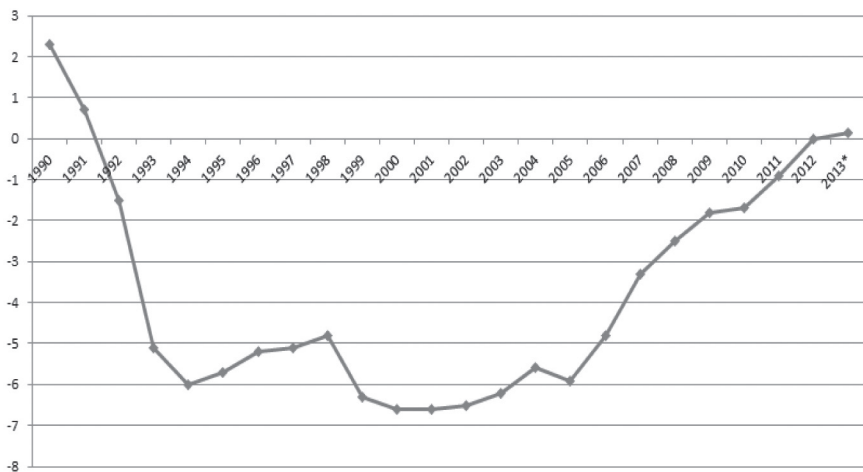


Source: [11]

1.3 Social factor

To certain extent, the slowdown of the Russia's economic growth can be attributed to some well-known structural factors, namely the utilization of production factors [3]. Meanwhile, the utilization of labor is high, the production rate of labor grows slowly [3]. This is conditioned by the negative long-term demographic trends that lead to the shrinking of labor supply [3]. Chart 4 shows the natural growth of the Russian population from 1992 to 2014, which is "the difference between the number of live births and the number of deaths during the year" [12, para 1]. As one can discern, Russia suffered from a decline in the generation born during the turbulent 1990's and the natural decrease in population that continued, as far as to 2012, accordingly exerted influence upon the formation of new generation of labor force in various categories of economy, including the meat processing industry.

Chart 4: Russian Natural Population Change Per 1,000 (1990-2013*)



Source: [13]

1.4 Technological factor

The RMPI is highly fragmented, and consists of about 3.500 companies including 2.000 processing plants [14]. However, the Russian market is largely presented by several large domestic companies, such as Cherkizovo Group that rely on a closed production cycle achieved partly due to their vertical integration strategy (e.g. an acquisition of the Dankovsky meat processing plant (MPP) in

2013) [15]. The Group is actively involved into their meat processing facilities modernization, for example, the Penza's MPP slaughtering facilities underwent modernization within the framework of long-term development strategy, leading to a 300 percent storage capacity increase of meat and raw meat by-products and a 200 percent improvement gained in their simultaneous livestock management facilities [15]. In total, the efficiency of the Penza's MPP slaughtering facilities increased by 30 percent owing to the new technological base [15]. The Dankovsky MPP will also be updated [15]. It is important to stress that these are not one-off projects. In this way, the Group invested 20 million dollars upgrading its largest Cherkizovo MPP during 2013 [15]. The modernized technological base (e.g. an installation of well-known Schaller production equipment in the Cherkizovo MPP) contributed to the meat processing percentage increase in revenue of the Group from 33 percent in 2012 to 35 percent in 2013, a year-over-year increase of 6 percent [15].

1.5 Cultural factor

When looking through the prism of cultural factor, the author of this paper believes that the efficiency of implementation of the presidential decree by the Russian government (e.g. the adaption of preventive measures towards the unreasonable escalation of prices at different levels) could be hampered by the high levels of corruption. According to Transparency International (2014) that publishes the Corruption Perceptions Index (CPI) based on "the perceived level of public sector corruption", the Russian Federation occupies 136th position out of 175 in the world [16, para. 4]. This indicates that there is "a high probability of widespread bribery, lack of punishment for corruption and public institutions that don't respond to citizens' needs" [16, para. 3].

Conclusion /Закключение/ Secinājums

In general, the external environment within which the Russian Meat Processing Industry participants operate is rather turbulent. It is conditioned, to greater extent, by the issued decree "On Special Economic Measures to Protect the Russian Federation's Security" by the Russian President, Vladimir Putin. The industry primary focus is on the increase of production volumes of food items, which could be a difficult task, taking into consideration the unstable price levels (i.e. escalation of prices) on the domestic raw materials and restricted access to the foreign raw materials previously supplied by the countries listed in the Presidential decree.

The government taken a number of steps to ensure the country's economic stability and allocated the adaption of preventive measures towards the unreasonable escalation of prices at different levels to the Governmental Committee responsible for the Changes of the Conjuncture of the Food Markets, Federal

Antimonopoly Service and others, however the efficient implementation of the governmental plan is threatened by the cultural factor, namely the high level of corruption.

At the high level, the Russian economy is close to stagnation; the economic growth rate in the first quarter of 2015 will be close to zero. There are reduced cash flows within the RMPI resulting in the industry decline. In order to trim inflation rate, the CBR hiked its benchmark interest rate to 10.5 percent. The diminishing margins of the RMPI participants caused by the lower net income might lead to some businesses' inability to pay their existing debt to lenders and create a strong need for the refinancing of debt. However, the borrowers are exposed to the refinancing risk that increases in periods of strengthening monetary policy implementation. In its turn, this could lead to a situation where the affected companies run into bankruptcy.

It is vital to offset the negative dynamics of the Russian exchange rate in order to be able to ensure the feasibility of new import contracts, as the RMPI participants are highly exposed to transactional risk driven by the large volatility of their home country currency. However, the meat processors can still employ the hedging strategy and lock the FX Forward rate, thus mitigate this risk.

The negative long-term demographic trends (i.e. the corrupted formation of the young generation of force undermined the proper labor supply) that lead to the shrinking of labor supply could be considered, as the as the capacity growth restraint.

In regards to the technological factor, there is a high probability that, in the long-run, the market share might be soundly redistributed, as the low-tech processors forced to leave the market place. The RMPI will have a lower threat of new entrants due to the high entry costs and the intensified rivalry among the existing competitors equipped with the advanced technological solutions.

References /Список используемой литературы и источников/

Literatūras un avotu saraksts/

1. USDA Foreign Agricultural Service. (7 August 2014 г.). Russia Announces Ban on Many US Agricultural Products. Retrieved from USDA Foreign Agricultural Service site: http://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Russia%20Announces%20Ban%20on%20Variety%20of%20US%20Agricultural%20Products_Moscow%20ATO_Russian%20Federation_8-7-2014.pdf (accessed January 2, 2015).
2. The World Bank Web. (2014, December 31). Russia Overview. Retrieved from The World Bank Web site: <http://www.worldbank.org/en/country/russia/overview> (accessed January 2, 2015).
3. CBR. (11 December 2014 г.). On Bank of Russia key rate. Retrieved from CBR Web site: http://www.cbr.ru/eng/press/pr.aspx?file=11122014_133017eng_dkp2014-12-11T13_26_54.htm (accessed January 2, 2015).
4. Sonne, P., & Troianovski, A. (7 August 2014 г.). Russia Bans Food Imports

- in Retaliation for Western Sanctions. Retrieved from The Wall Street Journal: <http://www.wsj.com/articles/russia-bans-food-imports-in-retaliation-to-western-sanctions-1407403035> (accessed January 2, 2015).
5. Rastello, S., & Martin, E. (2014, July 24). IMF Cuts 2014 Global Forecast After Slowdowns in China, U.S. Retrieved from Bloomberg Web site: <http://www.bloomberg.com/news/articles/2014-07-24/imf-cuts-2014-global-forecast-after-slowdowns-from-china-to-u-s-> (accessed January 2, 2015).
6. Trading Economics. (2015, January). Russia GDP Annual Growth Rate. Retrieved from Trading Economics: <http://www.tradingeconomics.com/russia/gdp-growth-annual> (accessed January 2, 2015).
7. Trading Economics. (2015, January). Russia Inflation Rate. Retrieved from Trading Economics Web site: <http://www.tradingeconomics.com/russia/inflation-cpi> (accessed January 3, 2015).
8. Pavliva, H. (2015, January 6). Gazpromneft Leads Russian ADR Drop as Crude Rout Deepens. Retrieved from Bloomberg Web site: <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-01-06/oil-stocks-lead-drop-on-energy-prices-russia-overnight> (accessed January 3, 2015).
9. U.S. Department of Energy. (23 July 2014 г.). Oil and natural gas sales accounted for 68% of Russia's total export revenues in 2013. Retrieved from U.S. Department of Energy: <http://www.eia.gov/todayinenergy/detail.cfm?id=17231> (accessed January 3, 2015).
10. Amos, H. (13 December 2014 г.). Russia's Ruble Speeds Past 58 to U.S. Dollar as Devaluation Accelerates. Retrieved from The Moscow Times Web site: <http://www.themoscowtimes.com/business/article/russias-ruble-zips-past-58-to-us-dollar-as-devaluation-accelerates/513191.html> (accessed January 3, 2015).
11. Bloomberg. (15 November 2014 г.). US DOLLAR-RUSSIAN RUBLE Exchange Rate. Retrieved from Bloomberg site: <http://www.bloomberg.com/quote/USD RUB:CUR> (accessed January 3, 2015).
12. Organisation for Economic Co-operation and Development . (7 July 2005 г.). Natural increase (in population). Retrieved from OECD Web site: <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=6637> (accessed January 4, 2015).
13. Adomanis, M. (28 August 2013 г.). Through The First Seven Months of 2013 Russia's Demographics Are Still Slowly Improving. Retrieved from Forbes Web site: <http://www.forbes.com/sites/markadomanis/2013/08/28/through-the-first-seven-months-of-2013-russias-demographics-are-still-slowly-improving/> (accessed January 4, 2015).
14. USDA Foreign Agricultural Service. (8 May 2013 г.). Update of Food Processing Sector in Russia. Retrieved from USDA Foreign Agricultural Service Web site: http://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Food%20Processing%20Ingredients_Moscow%20ATO_Russian%20Federation_07.05.2013.pdf (accessed January 4, 2015).
15. Cherkizovo Group. (2013). The Power of Diversification Annual Report 2013. Retrieved from Cherkizovo Group Web site: <http://www.cherkizovo-group.ru/en/2013reportENG.pdf> (accessed January 4, 2015).
16. Transparency International. (2014). CORRUPTION PERCEPTIONS INDEX

2014: RESULTS. Retrieved from Transparency International Web site: <http://www.transparency.org/cpi2014/results> (accessed January 4, 2015).

17. Investopedia. (2015). Embargo. Retrieved from Investopedia Web site: <http://www.investopedia.com/terms/e/embargo.asp> (accessed January 4, 2015).

18. Vorotnikov, V. (18 September 2014 г.). Russian meat processing industry on the brink of going under. Retrieved from GlobalMeatNews Web site: <http://www.globalmeatnews.com/Industry-Markets/Russian-meat-processing-industry-on-the-brink-of-going-under> (accessed January 4, 2015).

19. NUMP. (27 October 2014 г.). О Всероссийском совещании мясопереработчиков. Retrieved from NUMP Web site: <http://www.nsmrf.ru/files/covet.pdf> (accessed January 4, 2015).

Responsibility and Competence of commander to manage budget expenditures

Captain Ing. Jiří Křemen, Roman Horák

University of Defence,
Brno, Czech Republic

Student of the Doctoral program at the Department of Economics
kremen.jiri@centrum.cz

Information about the Supervisor – associate professor Roman Horák, is deputy of Head of the taxes and accounting department of the AKADEMIE STING, o. p. s., Brno, supervisor of the doctoral student, Jiří Křemen. Roman Horák specializes in management accounting and public finance management.

Annotation

The process of expenditure management remains a challenge for commanders, so called budgetary competents, of the units of the ACR. The whole process goes through longtime of development starting with different approaches to the drafting, expenditures, evidence of budgetary expenditure including commander's budgetary competencies. Development also involves cost monitoring and implementation of controlling. This article deals with the problem of whether the use of tools and methods to improve the quality of budget management on the tactical and operational level units of the ACR.

Key words: Budget, decentral budget, personal responsibility, planning, military expenditure.

Introduction / Введение / Ievads

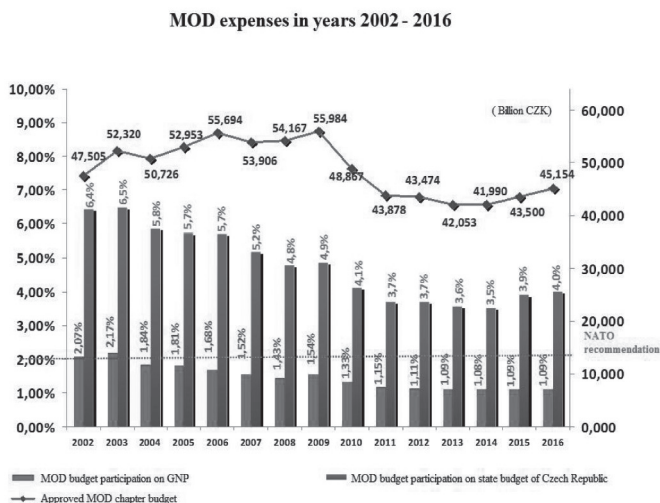
Our experience in the field of planning the budget of a military unit (cost center) in the Armed Forces of the Czech Republic (CAF) in last ten years comes into conclusion that this process is a painful task. The whole system is in permanent evolution. This evolution comes in two ways. The first is technological progress. Comparing the computer application used few years ago and today's Gordic and SharePoint environment we have to say that our possibilities are much wider than ever before. The second way is a significantly different approach in philosophy of creating objectives based budget. There is also a development in the field of developing using of controlling. With all these new methods, sophisticated software use, new philosophical approach is the commander responsible for planning the budget able to fulfill his task? Is he able to make a budget which is usable, comprehensible and functional? Does he have competencies to perform this task?

The main points in the theory, practice/ Основные моменты в теории, практике /Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

1. BUDGETS IN YEARS 2011 – 2014 AND THE YEAR 2015

In year 2011 has Ministry of Defence of Czech Republic (MOD) finished an important project which was creation a „White Paper on Defence“. This material is mentioning significant problems with budget of MOD chapter and mentioning non-stable conditions for responsible personnel to work in. Why is that so? Because when we compare the budget of the MOD in years 2002 – 2016 we can see the problem of creating a reasonable plan. According to the NATO membership rules should CAF get 2 % of GNP each year. The fact is that no country spends so much and today's average expenditure is around 1, 5 % GNP. Lowering of the average percentage of expenditures between member states the situation in our country is so severe that it required signing “Coalition parties’ treaty about ensuring the Defence of Czech Republic”. According to this material should the last ten years falling of the budget from 1,84 % GNP to 1,04 % GNP arise in six years back to 1,4% GNP which is considered by the parties as enough for fulfilling the membership tasks. [7]

Graph 1 shows the trend of the budget spending MoD in coherence on NATO recommendation budget spending for the years 2002 to 2016.



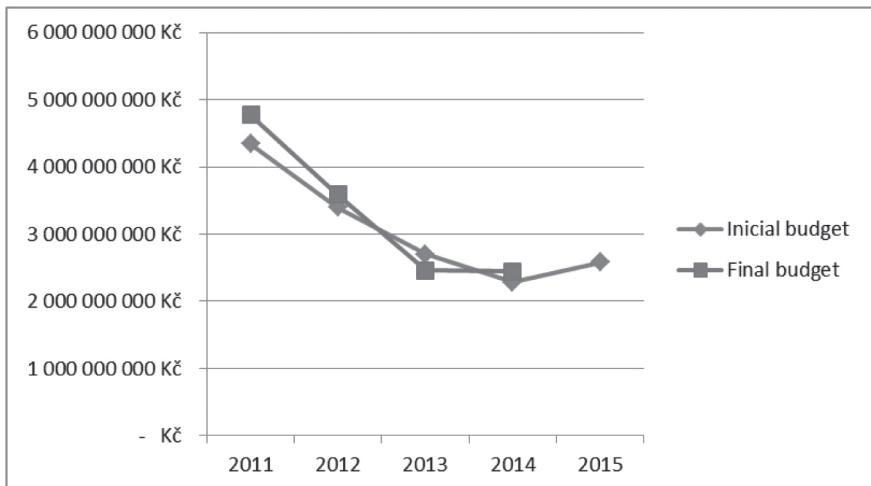
Graph 1 MOD expense in years 2002-2016

Source: Cupáková, Blanka. Příprava rozpočtu resortu Ministerstva obrany 2015-2017. Praha: Ministerstvo obrany České republiky, 2014. PPT [1]

2. POSSIBILITIES OF PLANNING A BUDGET COMPARING THE PLAN AND THE REALITY

The newly implemented system of objective based budget is speaking about objective managers and their competencies and responsibilities. It is significant for this new system that it is based on whole system of objective levels (up to 6) and on the first point of view it sounds logical. But like usually the system thinks globally and never cares about the detail. It doesn't think about every single unit itself. It is speaking about objectives of highest levels of authority. [4, 5] When reading these materials and all supporting document arises a question. Which level is a commanding officer of a military unit? Which level is commander of brigade, air base of lower? Has someone ever made a research about some significant unit - about the impact of the previously stated development of the budget on the unit itself? Let's go back to the budget and statistics. Let us think for example about an air force base. The data below have real basis and are slightly changed for the purpose of publication. When you look on the graph below you can see huge differences between the budgets of last five years. The biggest difference between years 2011 and 2013 goes almost to 90%. The budget has been almost doubled. Could someone imagine a company functioning with such a different budget in three years?

Graph 2 below shows the development of the whole budget of an air force base during 2011 and 2015.



Graph 2: Development of the whole budget of an air force base in years 2011 - 2015

Source: Own creation from the FIS data

It is a significant character of our military planning system that it is centralized. We don't offer much pace to the units to make their own decisions. This can be for multiple reasons: we either don't trust them to be able to do their job properly or we think we can do better from the higher position from the bigger perspective or we just don't want to argue with the subordinates. That is probably the reason for making a system so controlled and centralized that it doesn't offer any space to make any changes. This is interesting because on one hand we want the commander to be able to deal with the task of his unit during the year. We want him to be the "head" of his budget. We want him to be able to control his budget. Coming back to the question of objective based management and budgeting, there is coming a surprising answer. The commander who is in charge of a cost center like a brigade or air force base who is in place knowing the necessary tasks to be made and knowing what he needs to get is in the best case on the fourth level of hierarchy of objectives. And this is the first level where you practically don't have any authority. You are there to help the higher authorized objective managers to perform their tasks. The lowest level of factual authority is third. This is the level of force commanders like Commander of Ground Forces, Commander of Air Forces. This means people working from center. In our country this means from Prague, our capital city. So we want the commander to be responsible for planning, managing the budget of his unit. But anytime he wants something to perform higher tasks he has to ask his superior. Let's go back to our example of air base commander. What is he directly managing in the field of planning the budget?

The budget consists of different parts made by different persons. We can start directly with personal expenditures which are not made by the commander. He just gets the numbers in the beginning of the year without the possibility to make a comment. That could be fine if the situation was ideal - all the personnel in place, no long term courses, training, no abroad assignment into operations. I started with the example of an air force base. I will continue on the same example. This unit is now filled on 87 % of personnel. The base is allowed to fill 92% of approved personnel because of the financial restrictions (so called "yellow rows"). For example if the air base would consist of 1.000 employees it would be missing 130 persons. So almost every unit or department is short of at least every tenth person but has to fulfill all the tasks as usual. According to our personal experience is the creation of the budget used for personal expenses made without any consultation. The commander has no option to request additional funding for paying extra benefits to personnel making more work than it should do. This is no problem in short time period but if this situation continues there is no motivation for people making job for two with no extra money. This can have a significant impact on motivation of the personnel.

Another part of the planning process is the central part of the year's budget. When the commander gets the instructions for planning his budget for next three

years he also receives a plan of central contracts made on his behalf. These expected contracts usually include the housing infrastructure and bigger purchases and services. There is no negotiation because all acquisition centers act almost like superiors even if in the instructions is mentioned that cost center (unit) and the acquisition center should negotiate the amount. The reason for this behavior is that commander makes during the year requests for the material and services he cannot legally provide himself. But when it comes to the priorities he is almost never asked (definitely not during the planning process) which activity is more important according his point of view. Now are we back in the beginning. Someone on higher position makes these priorities.

Table 1 shows percentage of directly planned budget of an air force base in years 2011 – 2015

Description/Year	2011	2012	2013	2014	2015
Directly planed budget comparing whole plan	0,82%	1,95%	0,74%	1,12%	1,47%
Final budget - decentralized comparing whole	1,10%	1,83%	1,68%	2,86%	
Decentralized budget - planned comparing final	148%	99%	208%	274%	

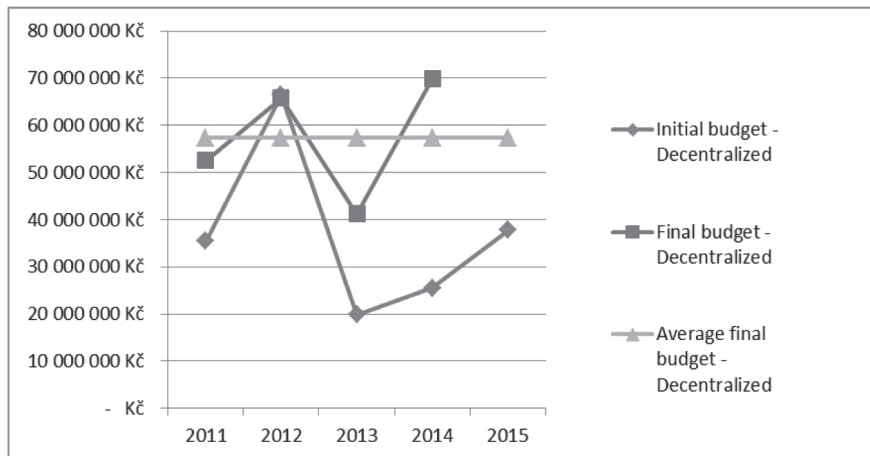
Source: Own creation from the Financial Information System (FIS) data

So what is left to the commander to plan? How much is he really calculating? How impressive is his influence on next year's budget? According to the data from the FIS is the commander direct planner of 1-2% of his annual budget. This is definitely not an impressive number. According to my opinion is this number so small that the commander is not very much interested in making the plan of the budget. And there is a second issue. According to the same data has the budget been more than doubled during the year's period in last two years.

During the year are the acquisition centers cancelling the projects which are they not able to finalize that particular year. The money sent on behalf of the commander during the acquisition process to the acquisition centers is now offered back to the units as free money to cover their expenses. This process is not very much predictable but it has the following impact.

When the unit is planning the budget for next year (and the other years to the future) it usually has less money than it needs to perform all necessary services and purchases to maintain all the functions to fill its objectives. It usually has one half or two thirds of the money needed. People preparing the plan for the commander to approve are usually aware of this fact and so is the commander.

Graph 3 below shows development of the decentralized budget of an air force base in years 2011 – 2015



Graph 3: Development of the decentralized budget of an air force base in years 2011 - 2015

Source: Own creation from the FIS data

Conclusion/ Заключение/ Secinājums

On the side of expenditures is the commander responsible for using his budget efficiently and effectively. But there is no clue how he should achieve this goal. Many materials are speaking about his responsibilities but in the white Paper on Defence is written that responsible managers should get some tool to perform this task. A controlling implementation project started two years ago as a result of this doctrine. This year should the controlling be implemented into whole army but the project is still not finalized. We don't even have the basis for this system. We don't have the evidence of cost. We still see only expenses. The commander has no simple way to look on his last budget. He has no tool or software to compare his plan with the reality. The personnel preparing the budget usually use the data from last year's budget to perform qualified estimation instead of using some kind of accounting software supporting their decisions. In civilian companies is unthinkable to make ex-ante analysis without cost estimation. Even if we would accept this kind of rough estimations it's strange that we don't care how much mistakes have we made. Were our calculations right or wrong? The commander has many responsibilities but few competencies and almost no support to manage his budget and expenses. We should start with small steps using cost accounting and ex-post analysis to find our weak spots and then try to make some additional systems like

controlling. We have sophisticated system on paper but in fact we are still in the beginning.

Summary / Резюме / Kopsavilkums

We've tried to explain difficult process of making a budget. The general question is: „Do we want the commander to be responsible for his own budget and expenses?” We should than provide commander with the authority to perform his task. When we take this authority from him than this proclamation is empty. The system is changing and we don't give the personnel enough time or training to get used on it. We should care more about the reasonable content than the sophisticated form.

References / Список литературы и источников / Literatūras un avotu saraksts

1. CUPÁKOVÁ, Blanka. Příprava rozpočtu resortu Ministerstva obrany 2015-2017. Praha: Ministerstvo obrany České republiky, 2014. PPT
2. MIČÁNEK, František, HOLCNER, Vladan, ODEHNAL, Jakub, OLEJNÍČEK, Aleš, ŠULC, František, Zdrojové zajištění obrany České republiky: Perspektivy a možnosti, Vojenské rozhledy, 2014, roč. 23 (55), č. 3, s. 9-21, ISSN 1210-3292 (tištěná verze), ISSN 2336-2995 (on line), dostupné z www.vojenskerozhledy.cz.
3. MUSIL, Petr. Možnosti zkvalitnění systému plánování rozpočtových prostředků jako předpoklad zvyšování efektivnosti ekonomického řízení na brigádním stupni velení a řízení. Brno, 2014. Disertační práce. Univerzita obrany. Fakulta ekonomiky a managementu.
4. Metodické a organizační pokyny ke zpracování Plánu činnosti resortu MO na rok 2015. Praha: Generální štáb Armády České republiky, 2014, 29 s. Čj. 629-1/2014-1122
5. Odborné nařízení pro zpracování návrhu státního rozpočtu na rok 2015 a střednědobého výhledu na roky 2016 a 2017 za kapitoly 307 – Ministerstvo obrany. Praha: Ministerstvo obrany České republiky, 2014, 46 s. Čj. 130-1/2014-8201
6. Směrnice ministra obrany pro plánování činnosti a rozvoje rezortu MO na roky 2016-2020 s upřesněním na rok 2015. Praha: Ministerstvo obrany České republiky, 2014, 11 s. Čj. 72-10/2014-3691
7. Smlouva koaličních stran o zajištění obrany České republiky. Praha, 2014
8. Bílá kniha o obraně. 1. vyd. Praha: Ministerstvo obrany České republiky – odbor komunikace a propagace, 2011, 167 s. ISBN 978-80-7278-564-3.

Reklāmas ietekme uz patērētāju Latvijā

Raitis Lācis

Latvija, Baltijas Starptautiskā akadēmija, Rēzeknes filiāle
programma „Uzņēmējdarbība”, raitis.lacis@inbox.lv

Zinātniskais vadītājs:

Dr. oec., asoc. prof. BSA., **Sergejs Ignatjevs**
stranik7@inbox.lv

Аннотация

Reklāma-visas ekonomikas attīstības dzinējs. Reklāmai ir spēcīga ietekme uz dažādu cilvēku grupām, tā ir spēcīga propaganda. Tā attīstās ar katru dienu, gala robežas tai nav. Īsumā, pētījumā ir aprakstītas būtiskākās reklāma ietekmes funkcijas, tā nozīme Latvijas sabiedrībā, kā arī daži piemēri par reklāmas ietekmi Latvijā.

Atslēgas vārdi: reklāma, reklāmas efektivitāte, reklāma Latvijā.

Abstract

Advertising is all economic development engine. It have a strong impact on different groups of people, it have a strong effect. Advertising developing day by day, it is not the final frontier. Summary, the study describes the most significant impact of advertising features, its role in Latvian society, as well as some examples of the impact of advertising in Latvia.

Key words: advertising, advertising effectiveness, advertising Latvian.

Введение / Introduction / Ievads

Mūsdienās reklāmai ir ļoti liela nozīme tirgus ekonomikas attīstībā, nav iespējams iztēloties kādu svarīgu preci, bez reklāmas. Gala rezultātā reklāma izraisa potenciālā pircēja interesi un reklāmas mērķis ir palielināt pieprasījumu pēc preces. Kā zināms, no latīņu valodas, vārds reklāma nozīmē „skaļi saukt, izkliegt”

The main points in the theory, practice/ Основные моменты в теории, практике /Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

Parasti reklāmas mērķis ir radīt pieprasījumu; citi mērķi var būt tēla uzlabošana, informācijas sniegšana par produktu utt. Reklāmas bieži sastopamas plašsaziņas līdzekļos (televīzijā, radio, laikrakstos un žurnālos), kā arī dažādās publiskās vietās — reklāmu standos, uz transporta līdzekļiem, veikalu skatlogos utt. Nozīmīga loma reklāmu biznesā ir arī Internetam. Reklāmas uzdevums ir radīt pieprasījumu pēc kādas preces, tāpēc reklāmām raksturīga produkta pozitīvo īpašību izcelšana vai pārspīlēšana un negatīvo īpašību noklusēšana. [1]

Reklāma uz kopējā fona ir viena no būtiskākajām sastāvdaļām, ekonomikas dzinējs, kam nepieciešama regulāra apkope, jo šobrīd 21. gadsimtā sabiedrība

ātrāk adaptējas jebkuram jauninājumam, nekā tas bija agrāk.

Latvijā 2015. gada sākumā tika veikts pētījums, par to kāda vecuma cilvēkus reklāmas ietekme vairāk ietekmē.

Latvijā interneta lietotāji uz reklāmas kampaņu baneriem klikšķina salīdzinoši maz, lielākā aktivitāte - vīriešu un vecāka gadagājuma lietotāju vidū - , liecina interneta pētījumu un konsultāciju uzņēmuma «Gemius» jaunākais «Ad-Monitor» pētījums. Kā informēja «Gemius» pārstāve Elīna Platonova, Latvijā ir viens no zemākajiem CTR (click-through rate) rādītājiem - tas apzīmē reklāmas klikšķu skaitu uz 1000 baneru ekspozīcijas reizēm. Latvijā CTR ir 0,27%, un tas nozīmē, ka vidēji no katriem parādītajiem 1000 reklāmas baneriem uz 27 no tiem tiek izdarīti klikšķi. Saskaņā ar datiem Latvijā skaitliski vairāk klikšķinātāju vidū ir sievietes, taču aktīvāki tomēr ir vīrieši. «Lai gan sieviešu internetā ir procentuāli vairāk (54%) un līdz ar to arī visu uz reklāmas baneriem veikto klikšķu daļa, ko veikušas sievietes, attiecīgi ir lielāka - 51% -, aktīvāki klikšķinātāji tomēr ir vīrieši. Par to liecina CTR rādītājs, kas parāda, ka no katrām 1000 banera ekspozīcijām, kas parādītas vīriešiem, tie veikuši vidēji 30 klikšķus, kamēr sievietes tikai 25,» skaidro «Gemius Latvia» vadītāja Linda Egle. Visvairāk tādu interneta lietotāju, kas klikšķina uz reklāmām Latvijā, ir vecuma grupā no 25 līdz 34 gadiem (26%), kā arī interneta lietotāji vecumā no 35 līdz 44 gadiem (25%). Nedaudz mazāku grupu veido lietotāji vecumā no 45 līdz 54 gadiem (19%) un no 16 līdz 24 gadiem (16%). Lai arī vismazāko daļu (15%) no visiem lietotājiem, kas Latvijā aplūko reklāmas, veido vecāka gada gājuma cilvēki (no 55 līdz 69 gadiem), šos lietotājus interneta reklāmas piesaista visvairāk. Uz 1000 parādītajām reklāmām lietotāji šajā vecumā reklāmas klikšķina vidēji 31 reizi, kas ir augstākais rādītājs starp visām vecuma grupām. Kopā Latvijā interneta reklāmas klikšķina 16% no visiem interneta lietotājiem, kamēr Lietuvā tie ir 12%, bet Igaunijā - tikai 7% no visas interneta auditorijas. Vislielākā daļa tādu interneta lietotāju, kas veic klikšķus uz reklāmām, ir Polijā (32%), Ungārijā un Slovākijā (abās - 21%). Aplūkojot reklāmu klikšķinātāju izglītības līmeni, struktūra visās valstīs ir līdzīga. Latvijā, gluži tāpat kā citās valstīs, vairāk nekā puse no lietotājiem ir ar vidējo vai nepabeigtu vidējo izglītību. Apskatītie dati iegūti no «gemiusAdMonitor» pētījuma par populārākajiem un biežāk izmantotajiem reklāmas formātiem, biežāk reklamētajām industrijām un mobilās reklāmas tendencēm. Pārskats ir balstīts uz interneta kampaņu analīzi, kā arī datiem, kas iegūti no reklāmas servēšanas rīka. Pārskats aptver 13 Centrāleiropas un Austrumeiropas valstis, tostarp Latviju, Lietuvu, Igauniju, Poliju, Čehiju, Slovākiju, Ungāriju, Slovēniju, Horvātiju, Rumāniju, Bulgāriju, Serbiju un Ukrainu. [2]

Runājot par sabiedrības uzticēšanos sociālajiem medijiem, Latvijā, vairumam iedzīvotāju kā uzticamākais medijs valstī šķiet radio, aptuveni 80% radio klausītāju uzticas vai drīzāk uzticas radio. Žurnāliem uzticas vai drīzāk uzticas 73% to lasītāju, avīzēm - 72% lasītāju, internetam - 71% interneta lietotāju, bet

televīzijai – 65% televīzijas skatītāju. Savukārt visvairāk no reklāmas ietekmējušies tieši interneta lietotāji – 66% interneta lietotāju reklāma internetā kaut reizi ir pamudinājusi iegādāties kādu produktu vai pakalpojumu. Reklāma drukātajā presē – avīzēs un žurnālos - pirkumu ir pamudinājusi veikt 65% šo izdevumu lasītāju, bet televīzijas reklāma pirkumu pamudinājusi veikt 54% TV skatītāju, vides reklāma – 37% Latvijas iedzīvotāju, savukārt radio reklāma – 34% radio klausītāju [3]

Lai kāda būtu reklāma, tā nepastāv pati par sevi, reklāma ir vienīgi tirgus instruments tam, kas tiek tirgots, tas arī tiek atspoguļots reklāmā. Reklāmas pamatā ir informācijas sniegšana un pārliecināšana. Tas tiek panākts, iepērkot laukumus vai laikus masu mēdijos. Reklāma masu mēdijos veicina noieta preču tirgus attīstību, rezultātā uzņēmēja ieguldījumi reklāma atmaksājās un tiek iegūta lielāka peļņa pēc produkta reklamēšanas. Reklāmas vērtība slēpjas tanī, ka tiek piesaistīti daudz talantīgi cilvēki – mākslinieki, rakstnieki, režisori, aktieri, dziedātāji u.c., kuri pārvērš reklāmu par mākslu, savukārt reklāma nodrošina viņiem savu spēju izkopšanu un iztiku.

Ir pamatots apgalvojums, ka reklāma ir labākā garantija preces kvalitātei. Aizdomīga vai ar nepatiesiem faktiem atspoguļota reklāma pazudina precī. Pateicoties apmierinātiem pircējiem precei izdodas noturēties tirgū, neviens uzņēmējs neies riskēt tērēt naudu uz reklāmu, ja precei ir negatīvas īpašības. Protams, reizēm gadās reklāmas ar nepatiesu informāciju, bet tādā gadījumā pircēju izdodas apmānīt tikai vienu reizi.

Kopsavilkums / Резюме / Summary

Pēc autora domām var secināt, ka attīstoties reklāmas un mārketinga sfērai, ļoti krasi palielinās un attīstās tirgus ekonomika, tai ir ļoti liela nozīme jebkurā laikmetā, arī antireklāma reizēm ir ļoti laba reklāma. Veidojot dažāda reklāmas kampaņas ir ļoti viegli spekulēt uz dažādām pozīcijām, it īpaši Latvijā, reklāmas ietekme balstās uz patērētāju vecumu, mentalitāti un dzimumu un uz ko ir vērsta reklāma.

Literatūras un avotu saraksts / Список литературы и источников / References

1. Reklāma <http://lv.wikipedia.org/wiki/Rekl%C4%81ma> (skatīts 01.04.2015)
2. Pētījums http://www.tvnet.lv/tehnologijas/internets/553430-petijums_latvija_reklamas_interneta_visaktivak_klikskina_viriesi_un_vecaka_gadagajuma_lietotaji (skatīts 26.03.2015)
3. Pētījums: cilvēkiem visvairāk nepatīk reklāmas televīzijā http://financenet.tvnet.lv/viedokli/350032-petijums_cilvekiem_visvairak_nepatik_reklamas_televizija (skatīts 28.03.2015)

Analysis of interregional migration in Russia

Lepinskikh Vera

Russia

Higher School of Economics, Saint-Petersburg
St. Petersburg School of Economics and Management

Department of Economics

dessacro@gmail.com

Subject Area Supervisor **Elizaveta E. Kolchinskaya**

Abstract

In order to ensure sustainable socio-economic development of the country, to meet the needs in the labour force it is necessary to analyze the magnitude and directions of the migration flows, based on the regions particular characteristics and the migration determinants. This paper presents analysis of migration flow in regions of Russia. The purpose of this study is to identify the factors, to evaluate the sensitivity of migration to a particular index, rank them in order of impact on migration, as well as making predictions about the future dynamics.

Key words: region; migration; migration model.

Introduction / Введение / Ievads

In economically developed countries, internal migration affects significantly the formation and functioning of the national labor market. The internal migration acts as the main mechanism for redistribution of the population among the regions in response to changing economic, social, demographic, political and other conditions of life. Internal migration is a prerequisite for improving the level and quality of life, provided the proper conduct of public policy.

To provide a sustainable social-economic development of the country and to satisfy the needs in the labor force it is necessary to analyze the quantity and the direction of the migrations flows, taking into account the specific of the regions and factors, which determine the migration.

Knowing the direction of migration flows, as well as the factors that motivate people to change their place of residence, it is advisable to construct models of migration. Recently, there has been growing interest in the econometric approach to migration modeling. It allows to identify the factors that determine interregional migration, estimate the dependence of migration flows on different parameters, rank them according to the impact on migration and make a prediction about the future dynamics.

The main points in the theory, practice/ Основные моменты в теории, практике /Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

There is a large volume of published studies describing the migration and its modeling. This problem involved researchers such as E. Lee. (1960), J. Greenwood (1969), L. Korel and I. Korel (1999), Gerber (2000, 2006) and Andrienko and Guriev S. (2006). A number of studies have found the existence of linear dependence of the migration growth in the subjects of the Russian Federation on the individual socio-economic indicators such as unemployment, income, poverty, accessibility of housing. However, in modern Russia relationship between migration and the economy, migration factors remain largely unexplored, especially internal Russian migration. It is necessary to note, this situation has arisen due to the imperfection of Russian statistics.

Consequently, it is important to investigate the factors that determine migration flows and to estimate their influence. The aim of this research is an empirical analysis of migration flows in the Russian Federation. In the other words, the purpose is to identify the factors that determine migration flows and to estimate their influence.

On the assumption on this aim, the main tasks of this investigation are the studying of the concept of migration, secondly its features and factors of migration, then the review of existing migration models and classification of them. Finally, the assessment of contemporary situation in Russian Federation and construction of regression model.

Despite the wide variety of models, and their modifications, the predominant method of modeling used to detect dependence of the migration on certain factors determining it is the regression analysis. The main base foundation of the concepts being developed in this direction is the assumption that differences in the population life economic, environmental and social conditions act as the migration causes.

For assessing the impact of the factors that determine interregional migration have been used the descriptive analysis and various types of regression such as logistic, linear models which take regional interdependence into account. Descriptive analysis represents the contemporary migration situation in regions of Russia as well as trends of migration.

Main stages of model construction were addressing issues such as:

1. Description of data
2. The choice of variables
3. The choice of analysis factors of migration
4. The choice of model form
5. Testing

Description of the Data

For regression model, the migration data 2005-2012 were taken from "Demographic Yearbook of Russia." The data on demographic and socio-economic indicators of Russian regions are taken from "Regions of Russia. Socio-economic indicators." The Chechen Republic is excluded from the data analysis due to incomplete data. Thus, in this research 82 subjects of the Russian Federation are explored.

The coefficient of migration gain is taken as the dependent variable, which shows the intensity of migration. This coefficient means the ratio of migration gain to the average annual number of resident population at the current valuation.

There are also four groups of independent variables in data analysis, such as indicators of population trends, indicators of labour market, indicators of residential property market and indicators of life quality.

Factors are selected based on the nature of the possible impact: i.e. social, economic, demographic, macroeconomic and microeconomic, environmental factors. This approach to the selection of factors is aimed at obtaining the most complete picture.

Analysis was conducted using the statistical package STATA and SPSS.

The factors selected by stepwise selection that consistently eliminates the least important factors. This method is effective when the variables are highly correlated, and it is most frequently used.

Thus, the baseline equation represents a linear model with fixed effects and taking into regional interdependence. In addition, logarithmic and semi-logarithmic models with random effect were constructed, where variables are in logarithms. But research has shown that the linear model shape is better than others. In addition, a spatial Hausman test showed that the fixed effects model is more appropriate.

Predictors in the model are (intercept) apartments, medical staff, unemployment rate, income, mortality rate, morbidity rate, the number of loss-making enterprises, the CPI.

Analysis of research papers on internal migration also shows that the most important variables that must be considered in the model are indicators of the labor market and housing affordability.

Summary / Резюме / Kopsavilkums

The problem of the internal migration today is the most important problems in the world. In order to ensure sustainable socio-economic development of the country, to meet the needs in the labour force it is necessary to analyze the magnitude and directions of the migration flows, based on the region's characteristics and the migration determinants.

As a result, the analysis of the migration growth index dependence in the subjects of the Russian Federation on the peculiar socio-economic indicators confirms the existence of a regional interdependence of indicators due to the high quality of the model constructed. It can be concluded that in the 2005-2012 taking into account the development characteristics of the Russian Federation subjects, the migration rate was significantly influenced by such factors as quantity of apartments, morbidity, the share of unprofitable enterprises and organizations, the unemployment rate, per capita income, the CPI, the number of hospital beds per capita, the number of doctors per capita, infant mortality rate, housing.

Moscow, the Moscow region, St. Petersburg, Belgorod, Yaroslavl region, Krasnodar territory, Republic of Tatarstan, are considered the most attractive areas for resettlement. More than a half - 54% , of internal migrants – choose Moscow and the Moscow region.

Constructed model can be used to predict the quantitative characteristics of the population in the regions, to identify the factors affecting the attractiveness for arriving, as well as to identify the factors that make to people leave the region.

References / Список литературы и источников / Literatūras un avotu saraksts

- 1) Andrienko, Y. Guriev, S. (2003). Understanding Migration in Russia: A policy note. World Bank Moscow Office, (551).
- 2) Champion, A. G., Fotheringham, a S., Rees, P., Boyle, P., & Stillwell, J. (1998). The Determinants of Migration Flows in England: A Review of Existing Data and Evidence, (July). Retrieved from <http://www.opengrey.eu/item/display/10068/375865>
- 3) Dreher, A., & Poutvaara, P. (2005). Student flows and migration: An empirical analysis. IZA Discussion Paper No. 1612, CESifo ..., (1612). Retrieved from http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=731765
- 4) Gerber, T. P. (2005). Individual and Contextual Determinants of Internal Migration in Russia, 1985-2001* Theodore P. Gerber, (January), 1985–2001.
- 5) Greenwood, M. J., & Hunt, G. L. (2003). The Early History Of Migration Research. International Regional Science Review, 26, 3–37. doi:10.1177/0160017602238983
- 6) Inha, S. (2005). Human migration : concepts and approaches, 403–414.
- 7) Lee, E. S. (1966). A Theory of Migration. Demography, 3(1), 47. doi:10.2307/2060063

Analīze par pašreizējo situāciju piena tirgū Latvijā

Edvīns Medveckis

Latvija, Baltijas Starptautiskā akadēmija, Latvija
Rēzeknes filiāle, programma „Uzņēmējdarbība”

edvins1992@inbox.lv

Zinātniskais vadītājs:

Dr. oec., asoc. prof. BSA., **Sergejs Ignatjevs**
stranik7@inbox.lv

Abstract

Purpose – short description of the food industry. Describe the problems and causes which distorts or threatens to further development of the food industry. Studies to explain the dynamics of prices for dairy products and weaknesses in the sector of Latvia.

Key words: Food industry, sanctions, dairying.

Аннотация

В данной статье кратко описана ситуация на рынке молочной продукции Латвии. Цель исследования – рассмотреть тенденции и проблемы, характерные для молочной отрасли. Автор проанализировал статистические данные по производству и потреблению молочной продукции в Латвии, при этом уделил внимание динамике цен на молочные продукты.

Ключевые слова: молочная продукция, продукция, санкции.

Введение / Introduction / Ievads

Pārtikas un dzērienu rūpniecības nozare (turpmāk pārtikas nozare) ir viena no svarīgākajām un dinamiskākajām rūpniecības nozarēm. Ar šo nozari ikdienā saskaras ikviens iedzīvotājs. Pārtikas nozare ir vitāli svarīga nozare katrai valstij un ir lielākā Latvijas apstrādes rūpniecības nozare, kas veido 23,6% no kopējās apstrādes rūpniecības pievienotās vērtības. Kopējā IKP pārtikas nozare veido 2% jeb Eiro 363 milj. Pārtikas nozarē Latvijā bija nodarbināti 21,4% no apstrādes rūpniecībā strādājošajiem. Šī daudzpusīgā nozare ir nozīmīga eksportētāja, un tās ražošanas gala produkti ir konkurētspējīgi gan pašmāju, gan starptautiskajos tirgos.

Nozare pamatā ir orientēta uz iekšējo tirgu, tāpēc ekonomiskās krīzes laikā, samazinoties iekšējam pieprasījumam, nozares apgrozījums samazinājās. Tomēr pēdējās tendences liecina, ka nozare sākusi vairāk orientēties uz eksporta tirgiem, kas savukārt ir ļāvis nozarei lēnām atkopties.

Nozares attīstības tendences ir saistītas gan ar eksporta tirgu paplašināšanos, gan ar iekšējā pieprasījuma palielināšanos, ņemot vērā to, ka ražošanas jaudas 2012.gadā tika izmantotas aptuveni 65% apmērā, salīdzinot ar 72% 2008. gadā.

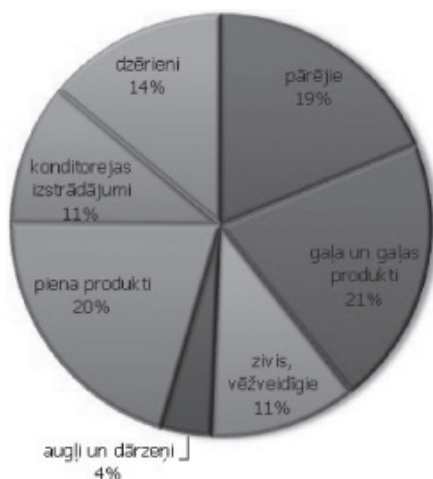
The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

Nozīme tautsaimniecībā

Pārtika un dzērienu rūpniecība ir ļoti svarīga mūsu tautsaimniecībā.[1]. Pārtikas rūpniecība ir otra lielākā apstrādes rūpniecības apakšnozare un veido 19.8% no apstrādes rūpniecības izlaides, bet dzērieni – 3.2%. Visa apstrādes rūpniecībā pievienotā vērtība 2012. gadā veidoja 13% no iekšzemes kopprodukta (IKP), bet pievienotā vērtība lauksaimniecībā, kas ir ar pārtikas ražošanu ļoti saistīta nozare, veidoja 4.5% no IKP. Pārtikas un dzērienu nozarē 2012. gadā darbojās ap 840 uzņēmumu, kas ir 10% no visiem apstrādes rūpniecības uzņēmumiem. Tie nodarbināja vairāk nekā 25 500 cilvēku, kas savukārt ir 22% no visiem apstrādes rūpniecībā nodarbinātajiem.

Ko un cik ražojam?

1. attēlā var redzēt pārtikas un dzērienu ražošanā 2012. gadā lielākās apakšnozares, kas katra veido aptuveni piektdaļu no pārtikas un dzērienu izlaides, bija gaļas un gaļas produktu ražošana un piena produktu ražošana. Tām sekoja dzērieni, zivis un vēžveidīgie un konditorejas izstrādājumi. Šis sadalījums pēdējo gadu laikā ir tikai nedaudz mainījies, dzērienu īpatsvaram nedaudz sarūkot.



1. attēls. Pārtikas un dzērienu nozares 2012.gada izlaides sadalījums pa pārtikas veidiem, %

Cēloņi un problēmas Latvijā

Pēdējo gadu laikā sabiedrībā aktīvi tiek aicināts cilvēkus iegādāties Latvijā ražotus produktus, tomēr, kaut iedzīvotāji pauž viedokli, ka vēlas atbalstīt vietējos ražotājus, situācija nav spīdoša un reāls atbalsts ražotājiem netiek sniegts. Daudzi cilvēki joprojām domā, ka ražotājam nav nozīmes un vienīgais, kas ir svarīgs ir produkta cena, lielveikali un cilvēki ir nostiprinājušies patēriņa paradumos uz importa preču rēķina. Tomēr, ja aizdomājas, pērkot importa produktus, iztērētā nauda nonāk pie to ārzemju ražotājiem. Protams, bez importa precēm, kā, piemēram, banāni, kafija, rīsi, kas mūsu klimatā vienkārši nav efektīvi audzējami, preču piedāvājums būtu nepietiekams un neapmierinātu iedzīvotāju prasības, tomēr mūsu valstī esam nonākuši līdz situācijai, ka ārzemju ražotāji importē Latvijā pilnīgi visu, aizņemot vairākas nišas un traucējot vietējiem ražotājiem attīstīties. Situācija sāk kļūt bīstama, jo šādas konkurences apstākļos mūsu ražotājiem draud nopietnas briesmas.

Sankcijas:

Krievijas-Ukrainas konflikts ietekmē Latvijas tautsaimniecību. Pirmkārt, ES sankciju rezultātā noteiktie Krievijas importa ierobežojumi ir apturējuši konkrētu Latvijas preču eksportu uz Krieviju. Otrkārt, jau kopš šī gada sākuma Krievijas ekonomikas izaugsme būtiski ietekmē kopējo Latvijas eksportu uz šo reģionu.

Preces, kas iekļautas Krievijas importa embargo sarakstā, 2013.gadā sastādīja 4,5% no Latvijas kopēja preču eksporta, t.i., 0,2% līmenī no Latvijas IKP. Tas ir tiešās ietekmes iespējamais mērogs uz Latvijas preču ražotājiem, kuri eksportē savu produkciju uz Krieviju. Ņemot vērā arī netiešo ietekmi (piemēram, lauksaimniecības produkcijas kā izejvielas piegāde pārstrādes uzņēmumiem ES) kopējā ietekme no pašreizējām Krievijas pret sankcijām varētu sasniegt 0,25% no IKP (t.sk. lauksaimniecībā 1,5% no nozares pievienotās vērtības, apstrādes rūpniecībā – 0,3%, bet tirdzniecībā un transporta pakalpojumos – 0,1%).

Līdz šim Ekonomikas ministrijas prognozētā Latvijas tautsaimniecības izaugsme 2014.gadam bija 3,5%, bet 2015.gadam – 4% apmērā. Ekonomikas ministrija pārskata izaugsmes prognozes, ņemot vērā Rietumvalstu ieviestās sankcijas, Krievijas īstenotās pret sankcijas un Krievijas ekonomikas attīstības perspektīvas. 2014.gada Latvijas IKP prognoze var tikt samazināta 1 procentpunkta robežās, un arī 2015. gadam par aptuveni 1 procentpunktu.

Piemēram, tika veikti pētījumi par piensaimniecības nozari. Kur tika veikta analīze par piena cenu iepirkumiem un tirgus cenu pārmaiņās. Un tas ietekmē visus piensaimniecības nozares Latvijā. Krievijas embargo dēļ piensaimniekiem 9 miljonu eiro zaudējumi ik mēnesi.

Var raksturot vairākās piena nozares, jo tas skar visus, bet tika izpētīts Piena

pārstrādes uzņēmuma "Rīgas piensaimnieks". Apgrozījums pērn salīdzinājumā ar 2013. gadu samazinājās par 2,7% - līdz 32,917 miljoniem eiro, savukārt kompānijas peļņa bija 680,2 tūkstoši eiro, kas ir par 8,6% mazāk nekā gadu iepriekš. ka pagājušajā gadā kompānija no zemnieku saimniecībām un individuālajiem piena piegādātājiem iepirka un pārstrādāja 28 549 tonnas piena, kas ir par 4,9% mazāk nekā gadu iepriekš. 2013. gadā "Rīgas piensaimnieks" strādāja ar 33,823 miljonu eiro apgrozījumu un 744,3 tūkstošu eiro peļņu.



2. attēls. Piena produkti, EUR/100 kg

2. attēlā var redzēt, ka piena produktu cena nokrita uz 30%. [2]. LLKC aprēķini liecina, ka Latvijā piena ražošanas pašizmaksa ir vidēji 27 eiro centu par vienu kilogramu piena. Piena pašizmaksa katrā saimniecībā ir atšķirīga un svārstās no 22 līdz 35 eiro centiem par piena kilogramu atkarībā no saimniecības lieluma un darba efektivitātes. Kopumā piena iepirkuma cenas kritums no vidēji 27 eiro centiem augustā uz vidēji 22 eiro centiem oktobra sākumā iespaido katras piena saimniecības ekonomisko dzīvotspēju, norāda LLKC.

Bet ir citi faktori, kas ietekmē tālāko attīstību, un tie ir trūkumi Latvijas sektorā[3]:

1. Izejvielu un resursu trūkums;
2. Nepilnīga iespēju izmantošana vietējā tirgū;
3. Darbaspēka trūkums;
4. Spēcīgu globālo zīmolu trūkums;
5. Globālā mērogā neliels uzņēmumu vidējais lielums;
6. Problēmas nodrošināt lielus pasūtījuma apjomus;
7. Zema pirkjspēja;
8. Valsts nodokļu politika, kas vērsta uz nepamatotu nodokļu sloga palielinājumu;
9. Iedzīvotāju skaita samazinājums – to tikai daļēji kompensē ienākumu pieaugums.

Выводы, предложения / Conclusions and propositions /

Secinājumi un priekšlikumi

Pārtikas nozare spēlē lielu lomu ne tikai pasaulē, bet pašā Latvijā, kas ļauj veidot jaunas perspektīvas un iespējas turpmākai attīstībai. Tāpēc ir spēcīgas puses kā: Pieaugošs eksporta īpatsvars no kopējā pārdošanas apjoma, tirdzniecības bilances uzlabošana, vairāki spēcīgi zīmoli, kopumā laba ražošanas kompetence, šīs stiprās puses ļauj virzīt nozari tālā un noturēt savas pozīcijas tirgū.

Bet problēmas parādās ne tāpēc, ka tikai ievests embargo, bet arī nenovērsti trūkumi, kas noved pārtikas nozari grūtībās. Lai nepieļautu nozares lejupslīdi tiek piedāvāti risinājumi:

- Vietējo ražotāju aizsardzība – iepirkumi, skaidra nodokļu stratēģija.
- Jāpalielina pievienotās vērtības produktu īpatsvars pārtikas eksportā.
- Jāveicina investīciju piesaiste vidējos uzņēmumos, kā arī tādos, kas pārsniedz MVU lielumu, lai attīstītu eksportu. (Piemēram, investīcijas eksporta zīmolu produktu ražošanā).
- Iniciatīvas pētniecības jomā, kas virzītas uz esošo produktu pievienotās vērtības palielināšanu. Uzlabos iesaistīto uzņēmumu konkurētspēju starptautiskajā tirgū.
- Ražošanas efektivitātes paaugstināšanai un augstas pievienotās vērtības produktu ražošana un attīstība.
- Investīcijas jaunās tehnoloģijās un speciālistu izglītošanā. Pārtikas ražotājiem būtu aktīvi jāmeklē pieeja Eiropas Savienības fondu līdzekļiem ražošanas vides uzlabošanai.

Резюме / Summary / Kopsavilkums

Based on the above, we can conclude. The food industry is one of the most important and dynamic industries. Industry focused mainly on the domestic market and yet, recent trends show that the industry began to pay more attention to export market. And sanctions that affect the economy of Latvia and their further development.

Literatūras un avotu saraksts/References/Список литературы и источников

1. Aktualitātes un problēmjautājumi pārtikas nozarē – <http://www.bigevent.lv/upload/documents/inara.sure.pdf>
2. Embargo – http://financenet.tvnet.lv/zinas/532803-krievijas_embargo_del_pien-saimniekiem_9_miljonu_eiro_zaudejumi_ik_menesi_bridina_par_saimniecibu_bankrotiem.
3. konkurētspējas rādītāji – https://www.zm.gov.lv/public/ck/files/ZM/TP%20petijumi/pet_partikas_konkurets.pdf

What Are the Key Factors Affecting Optimization Company's Tax Liability?

Doc. Ing. **Zdeněk Sadovský**, CSc., rector
Akademie STING, o.p.s., Stromovka 1, 637 00 Brno, Czech Republic,
email: sadovsky@sting.cz.

Ing. **Monika Hodinková**, Ph.D., postdoctorand, area: Economics and Finance,
Akademie STING, o.p.s., Stromovka 1, 637 00 Brno, Czech Republic,
email: hodinkova@post.sting.cz

Abstract

Tax management can be described as a set of activities that lead to the optimization of the tax liability of the taxpayer. The aim of this paper was to identify the key factors that most influence the optimization of company's tax liability. The conclusions of the research allow defining the main factors and at the same time highlighted the possibility of their division into three main areas, namely: need of tax liability management, professionalism of the people responsible for company's tax planning and cooperation with external tax professionals. The key factors, including their impact on the company's tax liability, are further discussed from many aspects.

Key words: tax advisor, tax heaven, tax planning, professionalism, tax management.

Introduction / Введение / Ievads

Tax management represents a significant and lately also, when entrepreneurs are hardly trying to find ways to minimize their costs, increasingly debated and in business practice used optimizing instrument. Optimizing of tax liability can be according to Hoffman (2002) described as rational activity of taxpayer, who is able to manage his financial affairs in such a way as to optimize his tax costs. Only a taxpayer, who knows and uses the legislation allowed methods of optimization his tax liability, realizes the tax savings. Fallan et al. (1995) also emphasize that tax planning is a legal activity, which is aimed at reducing the company's tax burden.

The main points in the theory, practice/ Основные моменты в теории, практике /Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

Tax management .Management of taxes in a company Fallan et al. (1995) summarizes below the term "tax management". It can be defined as a set of measures that allow the company to create a comprehensive strategy for the management of company's tax liability. The authors emphasize that it is necessary to first select, and then in an appropriate manner to implement the optimal tax planning instruments while respecting the currently valid legislation. In this area is absolutely essential, a taxpayer, who knows the tax planning instruments and realizes

how to use them in practice, can substantially better manage his own tax liability by reducing his tax burden, thereby gaining the financial means for his further development.

Tax planning according to Lymer and Oats (2013) includes strategic use of tax advantages offered by legislation, which are applied to minimize tax obligations of the enterprise. The authors also discuss the differences between tax planning, tax avoidance and tax evasion. The boundaries between these three types of activities are usually not clearly defined. Tax planning imposed by Lymer and Oats (2013) is related to the use of tax advantages, which are contained in the laws. It is therefore completely legal and acceptable activity. Tax evasion, the opposite extreme, at the very least certain elements of fraud or non-detection efforts of hiding incomes that are subject of taxation, but in fact were not taxed. This activity is illegal. The authors note that the determination of the boundaries of the “grey zone” – the reduction of tax base – is very problematic in practice.

Verina (2010) defines the tax management as a process, which is linked to optimization of tax planning and tax flows. She stresses that this process must be understood as a comprehensive strategy that leads to the optimal management of tax flows in the company, and that takes into account the significantly more variables than mere effort to minimize the taxpayer tax liability. Research findings point to the fact that tax payer must not be limited only to the tactics to minimize his current tax liability, but must create a tax strategy that optimize the management of company’s tax flows as a whole. The research, which realized Verina (2010), the main focus, was the new system of management of the company, which would be in an appropriate way able to optimize company’s tax costs. As the most efficient way, which leads to increase rates of profits, is not only a mechanical reduction of company tax liability, but to build up a comprehensive system of tax management and adoption of such decisions that will lead to long term optimization.

The authors (Bierman, 1970; Djankov et al., 2010) dedicated to examining the impact of tax laws and their impact on investment decisions. Bierman (1970) points to the fact that the tax laws have a significant impact of the investment decisions of firms and that the policy of taxation (in terms of income tax) by the Government heavily influences the type and level of investments carried out by business entities. Djankov et al. (2010) in the framework of their research focused on the examination of the relations between the taxes, investment and business.

A number of authors (Lister, 1987; Torvik, 2009; Roposo a Mourao, 2013) are interested in jurisdictions that offer interesting schemes of taxation and a variety of other attractive incentives. These jurisdictions are commonly so-called “tax havens”. According to Lister (1987) the issue of tax management should pay attention especially internationally operating companies. The conclusion of the research pointed to the fact that tax managers (persons responsible for the management of the company’s tax liability) must pay the greatest attention to the fol-

lowing areas: regularly monitoring the changes of the tax laws in states, where the company is located or has its own branch (including tax havens); keep track of indirect taxes and non-tax incentives offered in these countries; always take into account when making different rules for the payment of taxes; the amount of the required tax returns, statements, etc. in various states and examine the existence of tax conventions in different jurisdictions.

Hasseldine et al. (2011) focused research on the elucidation of the development of the tax legislation, the identification of its impact on individual companies and its subsequent incorporation into the company's tax knowledge. The authors believe that the increasing attention to the issue of company tax liability planning probably lead the global financial crisis. Research findings show that currently is typical for companies the use of sophisticated tax planning techniques, among which it is possible to include, for example, to move the company headquarters abroad, and increasing attention is devoted to the comparison of the different tax systems throughout the world, which according to the authors may be a threat to the public finances in the future.

As present Torvik (2009) the first and the main consequence of tax havens is the increase in inequality of income redistribution and stresses it is quite typical that the top incomes are also the most mobile. The second negative consequence is the growth of inequality, which is associated with the distribution of social rights, since small and medium producers facing increased taxation of their income are forced to work more and accept bad working conditions.

Raposo and Mourao (2013) point to the fact that tax havens are not exclusively and only current phenomenon. However, in contrast with the historical precedents tax havens at the time of mobile capital and non-consensual transfers are not profitable for every citizen. The authors discuss the historical development of tax havens, describe their considerable diversity and at the same time stress that they are a significant problem for the management of public finances. While some Governments get benefits from the existence of tax havens, others can feel the loss.

The question of professionalism of person responsible for company tax planning is discussed by a wide range of authors (Hall, 1968; Fallan et al., 1995; Kalbers a Fogarty, 1995; Minnick a Noga, 2010; Araugo a Beal, 2013). Kalbers a Fogarty (1995) in their research devote to the issue of professionalism, with the main attention is focused on defining the relationship between the dimensions of professionalism and level of education, certification and status. According to the authors, the concept of professionalism includes professional certification, visit the specialized courses, knowledge, and last but not least also the moral code. According to the authors, it is the professionalism of certain historical way Western society uses to determine the expertise and professionalism as such but it substantially beyond the basic eligibility and rhetorical appeal.

The present studies addressed the issue of professionalism to a large extent use Hall Professionalism Scale (Hall, 1968), which is most commonly associated with the five following characteristics of professionals: professional community affiliation, social obligation, belief in self-regulation, professional dedication, and autonomy demands.

According to Araugo and Beal (2013) must professionalism include the following points: current professional knowledge, knowledge based on experience, personally-defined morality, responsibility, mutual respect in relationships with clients, altruism, and constant development of professional identity. Minnick and Noga (2010) focused their research on the identification of role played by the management in company's tax management. It was found the company's management plays in company's tax management a very important role, and the different company's management structures use various tax strategies.

Some authors (Boone et al., 2013; Hill et al. 2013) are interested in the issue of tax risks, methods of their management and diverse access of responsible persons. Boone et al. (2013) followed up their previous research, which confirmed that religious people have a greater aversion to risk and their tax strategies have a tendency towards maximum caution. Subsequent research was focused on the confirmation of their hypothesis that the higher level of worship is associated with less aggressive (i.e. less risky) decisions in matters of taxation. The conclusion of the research clearly demonstrates (for both legal entities and natural persons), that a greater level of worship is very consistently associated with lower effort of taxpayers to avoid paying their taxes.

Hill et al. (2013) focused their research on the determination of whether lobbying in the area of corporate taxes is one of the methods that companies control their final tax liability. They also try to find out whether the strategy for these politically active companies, their shareholders actually valued. The research was focused on the period from 1999 to 2009, and its results show that companies actually use lobbying in the area of taxes as one of the methods to optimize their tax liability and that is this was, at the same time a way to manage the risks associated with the selected aggressive tax strategies. The active lobbying firm in the area of taxes brings a reduction in their tax burden and allows them to report a lower final tax liability, which has a positive response from the company's shareholders.

A number of authors (Bonner, 1992; Cook, 2009; Combs et al., 2013; Free-land, 2013; Jurinski a Zwick, 2013; Sikka a Willmott, 2013) stress the issue of tax management and the creation of tax strategy is very difficult and complex area that entrepreneurs are generally not able to full cover themselves, and therefore, they recommend to use the services of external tax professionals. Bonner et al. (1992) point out for tax planning is necessary to take advantage of using tax experts, who are able to identify possible future tax problems and at the same time they are able to make optimal use of the existing opportunities for their clients, in the form of

the selection of the optimal tax solutions. The research was focused on the ability of entrepreneurs to orient in the issue of taxes, with an emphasis on corporate income tax. According to Freeland (2013) should be in the process of tax planning in an ideal situation involved both the financial and tax advisors. The tax planning imposes: combination of minimizing tax liability, reducing the tax base and the use of all sorts of delays. The combination of these basic elements, the author refers to as “Tax Management”.

Cook (2009) considers the tax planning as a legitimate and important service provided by tax advisors to their clients. This service is primarily in the creation of a well thought-out and formally reliable tax strategies and the design of the whole series of measures that allow legal minimization of tax liabilities of their clients.

Sikka and Willmott (2013) focused their research on testing the involvement of international accounting firms to create proposals and the subsequent sale of the created schema, which allow a reduction of the tax base (the so-called “tax planning”). The study mainly informs and debates about the payments of taxes, with an emphasis on the role of large consulting (auditing) companies and their efforts to create and aggressive schemes, which will allow the reduction of the tax base. Combs et al. (2013) characterize the tax planning as an effort to achieve the “best result” (i.e. the optimal amount of paid tax) in compliance with the actual legislation. The “best result” can be described as the smallest possible amount, the taxpayer have to pay on taxes. So far, there is no universal solution, how to manage a tax liability, which means it is necessary to pay attention to the tax laws across the entire spectrum of taxation. According to the authors of the tax planning involves the following steps: identify the specific problems which need special attention, identify the relevant portion of tax laws that apply to the problems, apply the tax rules for each of the identified problems, take into account different expert opinions in order to minimize taxation, to identify and test other legal, commercial or financial factors. Jurinski and Zwick (2013) present that taxes are only a cost that must be minimized. It is therefore necessary to focus on the basic aims and with the help of tax advisors pay attention not only to minimizing current tax liability, but also focus on its planning for the future.

Identification of the key factors

A detailed definition of the main factors for each partial area and authors dealing with relevant issues is shown in table 1.

Table 1:

The key factors in tax management

Area	Factor	References
The need to manage tax liability	Tax strategy	Fallan et al. (1995), Hoffman (2002), Verina (2010), Lymer and Oats (2013)
	Impact of tax laws on investment	Bierman (1970), Djankov et al. (2010)
	Tax havens	Lister (1987), Torvik (2009), Hasseldine et al. (2011), Roposo and Mourao (2013)
Professionalism	Education	Fallan et al. (1995), Kalbers and Fogarty (1995)
	Experience	Hall (1968), Minnick and Noga (2010), Araugo and Beal (2013)
	Risk	Boone (2013), Hill et al. (2013)
Cooperation with external tax advisors	Use of cooperation	Bonner (1992), Freeland (2013)
	Results of the cooperation	Bonner (1992), Cook (2009), Sikka and Willmott (2013), Combs et al. (2013), Jurinski and Zwick (2013)
	Other non-cash benefits	Cook (2009)

Source: authors

Based on the literature research, it is possible to conclude that the authors dealing with the issue of tax optimization focus on three main areas, namely:

- The need to manage tax liability. The main attention of authors is focused in appreciation of the fact that tax management and the creation of tax strategy is legal activity that allows entrepreneurs to optimize their tax liability. The authors also examine the impact of tax laws on the investment decisions and the impact of tax laws on the decision-making of entrepreneurs to move their headquarters to some of the jurisdiction so-called “tax havens”.
- Professionalism of the people responsible for tax planning. A significant impact on the company’s tax strategy also has the professionalism and expertise of the people who are responsible for the tax planning in the company. It is necessary for enterprise to pay attention to the highest achieved education and experience of the people, and their ability to manage tax risks to which the company is exposed to.
- Cooperation with external tax advisors. Taxes represent a significant annual expense that companies seek to optimize (minimize). The desired aim, the reduction of tax liability, but in the vast majority of cases, despite all of the efforts

of very difficult to achieve on its own, and therefore entrepreneurs take advantage of the services of external tax professionals, tax or financial advisors. Companies put great emphasis on the results of this cooperation and other non-cash benefits resulting from the cooperation.

Discussion

The issue of tax management is important and in recent years, when entrepreneurs are trying to find various ways to reduce their costs, increasingly discussed topic in a variety of contexts. Therefore, the question arises, which many authors discuss, if there is any causal link with the global economic crisis or not.

Entrepreneurs, of course, also in the past managed their tax liability, but the approach (or stress), imposed on this area is gaining in importance. Companies have been getting to faster-changing tax environment in which they are in context of globalization opens up a whole range of other opportunities which are unconditionally obliged to promptly respond to changes in the legislation in various jurisdictions to actually fully use the offered options, and optimize their tax liability.

According to a global survey, which realized KPMG in 2012 in the 22 countries of the world, participated 1 150 heads of tax department, it was found, it is also possible to observe a significant increase of controls interested in the correctness of entrepreneur's tax matters. A total of 2/3 of the respondents said they are part of a whole series of tax disputes and they have noticed a significant increase in comparison with previous periods. The fact, of course, increase the demands placed on the company's tax departments, or a person responsible for tax planning that not only must have appropriate training and experience in the tax area, but also must be able to actively work with the tax risks. It is important that the person responsible is able to take such a decision, which would help to eliminate or at least mitigate the risks, which can be dangerous for the company and its tax strategy.

Because of the high cost and difficult orientation in the issue of taxes the authors across different approaches recommend using the services of external tax professionals, external tax or financial advisers, who can help considerably with the creation of entrepreneur's tax strategy, its implementation and subsequent control of the fulfilment of the tax goals. The main aim of the company's tax strategy would be the creation of such strategies, which would support company's goals, takes into account the currently valid legislation, and which would correspond to the specific need of the enterprise.

Conclusion / Заключение / Secinājums

Tax management previously involved exclusively only large and internationally active companies. This approach is already past and most likely as a result

of the global economic crisis has undergone significant changes, when it became an indispensable part of the financial management for all business entities. Tax management should, after its implementation to the corporate practice of entrepreneurs bring the improvement of the economic situation and help to maintain (or even strengthen) their competitiveness while respecting current legislation in the jurisdiction in which entrepreneur operate.

The main aim of the further research will, on the basis of the identified areas and key factors to create a standardized approach to tax management, which would respond to the needs of small and medium-sized enterprises in the Czech Republic and which would be applicable in the context of the financial management of these specific business entities. The newly proposed methodology will help to include tax management to financial management and will help to use it for the purpose of optimizing tax liability in small and medium-sized enterprises operating in the Czech Republic, which will contribute to the improvement of their current economic situation and maintain their competitiveness.

Список литературы и источников / References / Literatūras un avotu saraksts

1. ARAUGO, J., BEAL, R., 2013. Professionalism as reputation capital: The moral imperative in the global financial crisis. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. 2013. vol. 99, pp. 351-362.
2. BIERMAN, H., 1970. Investment Decisions and Taxes. *The Accounting Review*. 1970. vol. 45, no. 4, pp. 690-687.
3. BONNER, S. E. et al., 1992. Expertise in Corporate Tax Planning: The Issue Identifikacion Stage. *Journal of Accounting Research*. 1992. vol. 30, no. 3, pp. 1-29.
4. BOONE, J., 2013. Religiosity and Tax Avoidance. *Journal of the American Taxation Association*. 2013. vol. 35, no. 1, pp. 53-84.
5. COMBS, A. et al., 2013. *Taxation: Incorporating the Finance Act 2013*. 32nd Ed. Birmingham: Fiscal Publications, 2013. 519 s. ISBN 978-1-906201-21-0.
6. COOK, J., 2009. Tax planning. *CPA Journal*. 2009. vol. 79, no. 3, pp. 68-69.
7. FALLAN, L. et al. 1995. Adoption of Tax Planning Instruments in Business Organizations: a Structural
8. Equation Modelling Approach. *Scand. J. Mgmt.* 1995. vol. 11, no. 2, pp. 177-190.
9. FREELAND, B., 2013. A road less Taxing. *Business in Calgary*. 2013. vol. 23, no. 2, pp. 81-84.
10. HALL, R. 1968. Professionalization and bureaucratization. *American Sociological Review*. 1968. vol. 33, no. 1., pp. 92-104.
11. HASSELDINE, J. et al., 2011. The market of corporate tax knowledge. *Critical Perspective on Accounting*. 2011. vol. 22, no. 1, pp. 39–52.
12. HILL, M. et al., 2013. The effectiveness and valuation of political tax minimization. *Journal of Banking and Finance*. 2013. vol. 37, no. 8, pp. 2836-2849.
13. HODINKOVÁ, M. Tax management v malých a středních podnicích. Dizertační práce. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2014. 185 s. Vedoucí dizertační práce: doc. Ing. Zdeněk Sadovský, CSc.

14. HOFFMAN, W. H. 2002. The Theory of Tax Planning. *The Accounting Review*. 2002. vol. 36, no. 2, pp. 274-281.
15. JURINSKI, J. J., ZWICK, G. A., 2013. Why Tax Minimization Is Overrated in Estate Planning. *Journal of financial service professionals*, 2013. vol. 67, no. 2, pp. 53-61.
16. KALBERS, L. P., FOGARTY, T. J., 1995. Professionalism and Internal Auditors. *Mid-American Journal of Business*. 1995. vol. 10, no. 1, pp. 13-20.
17. KPMG. Good, Better, Best: The race to set standards in global tax management. [online]. [citováno 2014b-05-23]. Dostupné z: <<http://www.kpmg.com/Global/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/good-better-best/Pages/good-better-best.aspx>>
18. LISTER, R., 1987. J. Managing Corporate Tax. The International dimension of corporate tax management. *Managerial Finance*. 1987. vol. 13, no. 3-4, pp. 1-7.
19. LYMER, A., OATS, L., 2013. *Taxation: Policy and Practice*. 20th ed. Birmingham: Fiscal Publications, 2013. 530 s. ISBN 978-1-906201-20-3.
20. MINNICK, K., NOGA, T., 2010. Do corporate governance characteristics influence tax management?. *Journal of Corporate Finance*. 2010. vol. 16, pp. 703-718.
21. RAPOSO, A. M., MOURAO, P. R., 2013. Tax havens or tax hells? A discussion of the historical roots and present consequences of tax havens. *Financial theory and practice*. 2013, vol. 37, no. 3, pp. 311-330.
22. SIKKA, P., WILLMOTT, H., 2013. The tax avoidance industry: accountancy firms on the make. *Critical Perspective on International Business*. 2013. vol. 9, no. 4, pp. 415-443.
23. TORVIK, R., 2009. Why are tax havens more harmful to developing countries than to other countries? Memorandum written for the Commission to the Government Commission on Tax Havens. Department of Economics, 2009. NTNU.
24. VERINA, N., 2010. Introduction of tax management as one of conditions of maintenance of a sustainable development of the organization. *Human Resources: The Main Factor of Regional Development*. 2010. vol. 3, no. 1, pp. 183-187.

Pašu kapitāla rentabilitātes normatīvi Latvijā

Jevgeņijs Sergejevs

Latvija, Daugavpils Universitāte, Sociālo zinātņu fakultāte,
programmas „Ekonomika” doktorants, zenjaser@yandex.ru

Zinātniskā vadītāja:

Dr. oec., docente **Aina Čaplinska**

Abstract

The purpose of the article – the determination of the Latvian branch norms of the return on equity. The problem of the study is that in Latvia branch norms of the return on equity are not still defined. The novelty of the study is the solution of this problem.

Key words: norm, return, equity, branch, range.

Аннотация

Цель статьи – определение латвийских отраслевых нормативов рентабельности собственного капитала. Проблема исследования заключается в том, что до сих пор в Латвии не определены отраслевые нормативы рентабельности собственного капитала. Новизна работы – разрешение этой проблемы.

Ключевые слова: норматив, рентабельность, капитал, отрасль, диапазон.

Introduction / Ievads / Введение

Problemātiskās situācijas būtība – līdz pat šim laikam Latvijā nav noteikti pašu kapitāla rentabilitātes nozaru normatīvi. Pētījuma aktualitāte tika izraisa ar iemeslu virkni. Pirmkārt, lietotājam ne vienmēr ir prasme, laiks un finanšu iespēja veikt padziļinātu ekonomisko analīzi. Otrkārt, no īpašnieku viedokļa, šis ir pats svarīgākais uzņēmuma darbības rādītājs, jo parāda cik īpašnieks spēj nopelnīt. Neto peļņa, tiek atspoguļota bilancē pašu kapitāla sadaļā, palielinot īpašnieku investīcijas biznesā vai samazinot tās, ja uzņēmuma saimnieciskās darbības rezultāts ir zaudējumi. Un normatīvu uzdevums – palīdzēt organizācijas vadībai operatīvi reaģēt uz negatīvam finansiālā stāvokļa izmaiņām uzņēmumā. Raksta mērķis – pašu kapitāla rentabilitātes nozaru normatīvu noteikšana Latvijā. Darba uzdevumi: aprēķināt pašu kapitāla rentabilitātes nozaru vidējās vērtības, vidējo kvadrātisko noviržu diapazonus no nozaru vidējām vērtībām un noteikt normatīvās nozaru vērtības Latvijā. Kā pētījuma metode tiek izmantota Trīs sigmu metode. Nepieciešamība izmantot Trīs sigmu metodi saistīta ar to, ka tā ļauj noteikt intervālu „±viena sigma”, kurā atrodas 68,3% visoptimālāk strādājošo nozares uzņēmumu.

The key conclusions in the theory and practice / Svarīgākie slēdzieni teorijā un praksē / Важнейшие заключения в теории и практике

Zinātnieku sabiedrībā norisinās diskusija par finanšu koeficientu nozaru normatīvu noteikšanas metodoloģiju. Dažās valstīs pastāv likumdošanas normatīvi. Viena daļa zinātnieku, tai skaitā A. Safonovs [6, 50], piedāvā noteikt nozaru normatīvus vadoties pēc etalonuzņēmumiem. Cita daļa zinātnieku, tai skaitā I. Kolcova [4], piedāvā noteikt uzņēmuma iekšējās normatīvās vērtības. Bet vairākums ekspertu, tai skaitā V. Galushka un V. Antonenko [2], kā normatīvās vērtības izsaka izmantot nozaru vidējās vērtības. Raksta autors piekrīt vairākuma viedoklim, jo nozaru vidējie normatīvi parasti ir vistuvākie ekonomikas realijām.

Kā nozaru vidējās vērtības autors piedāvā izmantot vidējās ģeometriskās vērtības, jo vidējais ģeometriskais lielums sniedz visprecīzāko vidējošanas rezultātu. Taču, ja vērtības ir negatīvas, vidējo ģeometrisko vērtību aprēķināšana nav iespējama. Tādēļ rindām ar negatīvām vērtībām kā nozaru vidējās vērtības ir lietderīgi izmantot mediānas.

Autors piedāvā lietot arī normatīvo ekspertu ierobežojumu, kas ir viens no svarīgākajiem biznesa drošības garantiem.

Results of the study / Pētījuma rezultāti / Результаты исследования

Ir zināms, ka pašu kapitāla rentabilitāte atspoguļo pašu kapitāla izmantošanas efektivitāti [3, 184], tiek aprēķināta kā tīrās peļņas vai zaudējumu pēc nodokļiem attiecība pret pašu kapitāla gada vidējo vērtību un tiek izteikta procentos.

Autors piedāvā Latvijas nozarēm vidējo kvadrātisko noviržu diapazonu no nozaru vidējo pašu kapitāla rentabilitātes vērtībām aplēses rezultātus, kas balstīti uz Trīs sigma metodi, un jaunākajiem pašu kapitāla rentabilitātes koeficientiem 2009.–2013. gadā, kas ir publiski pieejami Latvijas Republikas Centrālās statistikas pārvaldes mājas lapā [1]. Diapazona apakšējā un augšējā robeža noteikta kā novirze no vidējās ģeometriskās vērtības vidējās kvadrātiskās novirzes robežās. Šos diapazonus var izmantot visi finanšu pārskatu lietotāji konkrēta uzņēmuma rādītāja salīdzināšanai ar reālu nozares diapazonu.

Šķiet lietderīgi kā pašu kapitāla rentabilitātes normatīvās nozaru vērtības Latvijā izmantot nozaru vidējās vērtības, pieņemot par tām aprēķinātās vidējās ģeometriskās vērtības, jo vidējais ģeometriskais lielums sniedz visprecīzāko vidējošanas rezultātu. Rindām ar negatīvām vērtībām kā nozaru vidējās vērtības ir lietderīgi izmantot mediānas.

Taču dažām nozarēm vidējās ģeometriskās vērtības un mediānas ir zemākas nekā normatīvais eksperta ierobežojums. Kā pašu kapitāla rentabilitātes normatīvo eksperta ierobežojumu attiecīgām Latvijas nozarēm būtu lietderīgi noteikt V. Krivoboka ieteikto vērtību –10% [5]. Ja nozares vidējā vērtība ir zemāka nekā 10%, tad nozares normatīvā vērtība ir pacelta līdz 10%.

Tabulā zemāk (skat. 1. tab.) norādītas pašu kapitāla rentabilitātes vidējās

ģeometriskās vērtības (VĢV), mediānas (M), vidējo kvadrātisko noviržu diapazoni (VKND) no nozaru vidējām vērtībām ar apakšējām robežām (ApR) un augšējām robežām (AuR), kā arī pašu kapitāla rentabilitātes normatīvās nozaru vērtības (NNV) Latvijā.

1.tabula

**Pašu kapitāla rentabilitātes vidējo kvadrātisko noviržu diapazoni
no nozaru vidējām vērtībām un normatīvās nozaru vērtības Latvijā**

Nozare	VĢV/M	VKND		NNV
		ApR	AuR	
1	2	3	4	5
Augkopība, lopkopība un medniecība	6,489	0,33	12,65	≥10,00
Mežsaimniecība un mežizstrāde	12,717	7,17	18,27	≥12,72
Zivsaimniecība	19,780	7,58	31,98	≥19,78
Ieguves rūpniecība	13,955	11,98	15,93	≥13,96
Pārtikas produktu ražošana	2,230	-3,30	7,76	≥10,00
Dzērienu ražošana	2,676	1,21	4,15	≥10,00
Tekstilizstrādājumu ražošana	3,158	-11,64	17,96	≥10,00
Apģērbu ražošana	2,434	-7,36	12,22	≥10,00
Ādas izstrādājumu ražošana	36,102	10,68	61,52	≥36,10
Koka izstrādājumu ražošana	16,146	3,85	28,44	≥16,15
Papīra izstrādājumu ražošana	11,610	3,39	19,83	≥11,61
Ķīmisko vielu ražošana	-10,625	-21,90	0,65	≥10,00
Farmaceutisko preparātu ražošana	13,330	9,71	16,95	≥13,33
Gumijas un plastmasas ražošana	6,478	-25,81	38,77	≥10,00
Mīnērālu izstrādājumu ražošana	-12,920	-38,47	12,63	≥10,00
Metālu ražošana	-7,211	-233,99	219,57	≥10,00
Metālizstrādājumu ražošana	11,702	-3,49	26,90	≥11,70
Elektronisko iekārtu ražošana	30,906	23,65	38,16	≥30,91
Elektrisko iekārtu ražošana	16,740	1,74	31,74	≥16,74
Citru iekārtu ražošana	7,474	2,20	12,75	≥10,00
Automobiļu un piekabju ražošana	16,012	5,10	26,92	≥16,01
Cita transporta ražošana	-5,125	-12,14	1,89	≥10,00
Mēbeļu ražošana	-1,247	-45,92	43,43	≥10,00
Cita vieda ražošana	19,443	17,77	21,11	≥19,44
Iekārtu remonts un uzstādīšana	16,978	8,85	25,10	≥16,98
Elektroenerģijas, gāzes apgāde un siltumapgāde	4,905	-6,37	16,18	≥10,00
Ūdens ieguve, attīrīšana un apgāde	-0,136	-1,78	1,51	≥10,00
Kanalizācija	0,145	-0,64	0,93	≥10,00
Atkritumu savākšana, apstrāde un izvietošana	4,686	-0,49	9,86	≥10,00
Inženierbūvniecība	9,710	-0,89	20,31	≥10,00
Specializētie būvdarbi	2,586	-20,01	25,18	≥10,00
Automobiļu vairumtirdzniecība un mazumtirdzniecība	5,816	-16,80	28,43	≥10,00
Vairumtirdzniecība	19,014	4,59	33,44	≥19,01
Mazumtirdzniecība	3,067	-11,65	17,78	≥10,00
Sauszemes transports	6,790	-2,69	16,27	≥10,00

Ūdens transports	-13,534	-28,27	1,20	≥10,00
Transporta palīgdarbības	11,102	8,51	13,70	≥11,10
Izmitināšana un ēdināšanas pakalpojumi	-32,035	-51,98	-12,09	≥10,00
Izdevējdarbība	-3,177	-14,76	8,40	≥10,00
Filmu un skaņu ierakstu producēšana	19,730	1,95	37,51	≥19,73
Radio un televīzijas programmu apraide	-21,606	-31,38	-11,83	≥10,00
Telekomunikācija	13,539	11,88	15,20	≥13,54
Datorprogrammēšana	24,761	9,55	39,97	≥24,76
Informācijas pakalpojumi	52,548	42,45	62,64	≥52,55
Finanšu pakalpojumu darbības	2,208	-9,02	13,43	≥10,00
Apdrošināšanas darbības	9,453	2,38	16,53	≥10,00
Operācijas ar nekustamo īpašumu	-19,016	-29,61	-8,42	≥10,00
Juridiskie un grāmatvedības pakalpojumi	19,256	9,54	28,97	≥19,26
Konsultēšana komercdarbībā	1,682	0,69	2,67	≥10,00
Tehniskā pārbaude	15,668	12,16	19,18	≥15,67
Zinātniskās pētniecības darbs	8,847	-4,91	22,60	≥10,00
Reklāmas un tirgus izpētes pakalpojumi	9,971	0,03	19,91	≥10,00
Citi profesionālie pakalpojumi	11,167	5,45	16,88	≥11,17
Iznomāšana un līzings	11,782	-25,78	49,35	≥11,78
Ceļojumu biroju pakalpojumi	13,160	-7,29	33,61	≥13,16
Apsardzes un izmeklēšanas pakalpojumi	7,727	4,21	11,24	≥10,00
Arhitektu pakalpojumi	7,763	2,55	12,98	≥10,00
Izglītība	14,760	11,09	18,43	≥14,76
Veselības aizsardzība	4,629	0,31	8,95	≥10,00
Sociālā aprūpe	0,099	-24,46	24,66	≥10,00
Radošas un mākslinieciskas darbības	4,512	-8,70	17,72	≥10,00
Bibliotēku, arhīvu un muzeju darbība	-0,261	-5,76	5,23	≥10,00
Azartspēles un derības	27,906	-0,17	55,98	≥27,91
Sporta, izklaides un atpūtas darbība	-7,917	-14,58	-1,25	≥10,00

Avots: autora veidotā tabula, datu avots: Latvijas Republikas Centrālās statistikas pārvaldes dati, http://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/ekfin/ekfin_ikgad_uznemfin/?tablelist=true&rxid=073f5e9f-0c35-49b3-8288-f030e2e1580a

Conclusions / Secinājumi / Выводы

Analizējot iepriekš minētos normatīvu aplēses rezultātus, ir jāatzīmē, ka pašu kapitāla rentabilitātes vislielākās vērtības noteiktas nozarēs „ādas izstrādājumu ražošana”, „elektronisko iekārtu ražošana”, „datorprogrammēšana”, „informācijas pakalpojumi” un „azartspēles un derības”, turpretim viszemākās vērtības – nozarēs „minerālu izstrādājumu ražošana”, „ūdens transports”, „izmitināšana un ēdināšanas pakalpojumi”, „radio un televīzijas programmu apraide” un „operācijas ar nekustamo īpašumu”. Kapitālietilpīgās nozarēs, piemēram, izejvielu nozarēs vai nozarēs, kas saistītas ar augstu konkurenci, ieskaitot mazumtirdzniecību, pašu kapitāla rentabilitātes līmenis kopumā tradicionāli ir zemāks.

Tādējādi, pašu kapitāla rentabilitātes vidējo kvadrātisko noviržu diapazonus

no nozaru vidējām vērtībām var izmantot organizācijas vadība un finanšu pārskatu lietotāji konkrēta uzņēmuma rādītāja salīdzināšanai ar reālu nozares diapazonu. Pašu kapitāla rentabilitātes noteiktās normatīvās nozaru vērtības ņem vērā Latvijas ekonomikas nozaru īpatnības. To uzdevums ir palīdzēt organizācijas vadībai finanšu pārvaldē.

Summary / Kopsavilkums / Резюме

Raksta mērķis – pašu kapitāla rentabilitātes nozaru normatīvu noteikšana Latvijā. Piedāvāto Latvijas nozaru pašu kapitāla rentabilitātes normatīvu uzdevums ir palīdzēt uzņēmumu vadībai finansiālās darbības vadībā, kā arī visu finanšu pārskatu lietotājiem – savu ekonomisko interešu apmierināšanā.

References/Literatūras un avotu saraksts/Список литературы и источников

1. Statistikas datubāzes. Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde. // [Elektroniskais resurss] – Pieejams: http://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/ekfin/ekfin_ikgad_uznemfin/?tablelist=true&rxid=073f5e9f-0c35-49b3-8288-f030e2e1580a – Piekļūšanas datums: 10.02.2015.
2. Галушка В. В., Антоненко В. Н. Обоснование рекомендуемых значений аналитических финансовых показателей предприятий. // Электронная библиотека «Информационные ресурсы / Научные труды ДонНТУ» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.donntu.edu.ua>. – Дата доступа: 10.02.2015.
3. Донцова Л. В., Никифорова Н. А. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие. – Москва: «Дело и Сервис», 2003. – 336 с.
4. Кольцова И. Нормативы ликвидности, финансовой устойчивости и независимости для вашей компании. // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.audit-it.ru/articles/finance/p307098.html> – Дата доступа: 11.02.2015.
5. Кривобок В. Отчет «Финансовые показатели» в бухгалтерии для Казахстана // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://infostart.applix.ru/public/286575/> – Дата доступа: 12.02.2015.
6. Сафонов А. А. Теория экономического анализа: Учебное пособие. // Сайт цифровых учебно-методических материалов ВГУЭС [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://abc.vvsu.ru/Books/u_ekon_an/page0050.asp?p=1 – Дата доступа: 12.02.2015.

The synthesis of assessment and analysis models of structural components of ukraine's economic security

Maryna Shavlak, student
Ukraine, Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the
National Bank of Ukraine
Faculty of Banking, specialization "Finance and Credit"
shavlakmarina@mail.ru
Sergienko Olena, PhD in Economics, Associate professor
Ukraine, Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the
National Bank of Ukraine
Department of Higher Mathematics
ser_helen@mail.ru

Abstract

The article offers methodical tools for assessing economic of Ukraine. The place of Ukraine in the international index and rating system has been analyzed. Socio-economic inequality and regional disproportions of the country's development have been studied. We suggest a set of models for evaluating competitiveness and strategic management of country's economic security.

Key words: country's economic security (CES), components of economic security, integral index, indicators of economic security.

Аннотация

В статье предлагается методологический инструментарий оценки экономической безопасности Украины. Проанализированы позиции Украины в системе международных индексов и рейтингов. Исследованы социально-экономическое неравенство и региональные диспропорции развития государства. Предлагается комплекс моделей оценки конкурентоспособности и стратегического управления экономической безопасностью государства.

Ключевые слова: экономическая безопасность страны (ЭБД), составляющие экономической безопасности, интегральный показатель, индикаторы экономической безопасности.

Введение / Introduction / Ievads

Under modern conditions of socio-economic and political transformation of Ukraine the problem of ensuring an appropriate level of economic security is ever more acute. The solution of this problem requires intensive attention of authorities, political parties, scientists and general public, since economic security is a guarantee of Ukraine's independence and is a prerequisite for its progressive development and growth of citizen's welfare in future. The modern dynamics social

processes in Ukraine as well as in the whole provides for establishing an adequate and economically effective national security management system [4]. Since productive forces are the material basis of the society, the national security of any country in the strategic sense is primarily based on its economic potential and is considered as economic security.

The aim of the research is to develop the complex of economic and mathematical models for the assessment of competitiveness and socio-economic development of the country and its regions to ensure an effective strategic management of the economic security.

In the course of the study a variety of methods has been used: scientific generalization (analysis and synthesis), multidimensional comparative analysis, discriminate and cluster analysis, reduction methods and decision – making.

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

Today there are many studies on the improvement economic security management on all hierarchy levels. Among Ukrainian and foreign scientists who have dedicated their work to this problem, we should note the following: Heyets V. M., Baranovskyi A. I., Vitlynskyi V. V., Yermoshenko M. O., Pasternak - Taranushchenko G. A. and others. However, despite a large number of scientific works, we still don't have a universal effective scientific method of solving problems related to the development of approaches complex to the comprehensive assessment and analysis of the country's economic security structural components, particularly approaches complex to a comparative spatial assessment and analysis of the CES in the international arena and the level of competitiveness subject to the uneven regional development.

Volatility, rapid dynamics, external environment aggressiveness and tension provide for the development of an effective set of tools for managing economic security on all hierarchy levels. Modern econometric tools enable to carry out a comprehensive assessment of the CES, its main components and indicators, to estimate quantitative and qualitative changes in time and space and finally to obtain the results for making managerial decisions aimed at maintaining an appropriate level of the CES. The basic economic rating systems testify the crisis of Ukraine's development at the international level. According to the Global Competitiveness Index (GCI), which shows the level of a country's integration into the global community, Ukraine takes the 76th place among 144 countries, according to Index of Economic Freedom (IEF) – the 162th among of 178 [5].

Therefore, it is essential to develop a set of assessment and analysis models of the CES, which will enable to make adequate managerial decisions in the course of formation and implementation of the country's development strategy for increasing and strengthening Ukraine's position in international rating sunder

conditions of external and internal environment evolution. With the purpose to improve a multilevel CES management system we have developed conceptual system for making decisions on managing the CES (Fig. 1).

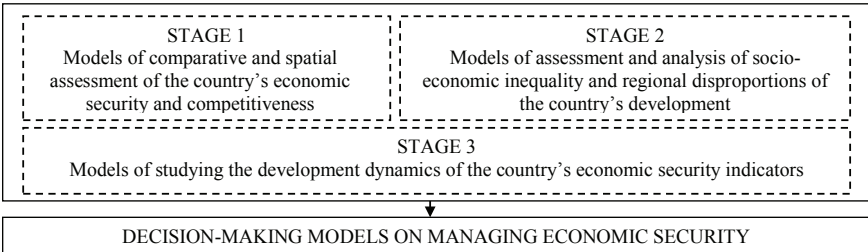


Fig. 1.The conceptual scheme for making decisions on managing the CES

On the first stage the development of models of spatial-dynamics assessment of the country's economic security level and its competitiveness in the international rating system is offered. The article contains a set of econometric models for studying the country's competitiveness investigation based on the comparison and correlation of international indices and the world-known rankings. The suggested set of models for studying the country's competitiveness provides for a set of multivariate statistical analysis methods (Fig. 2).

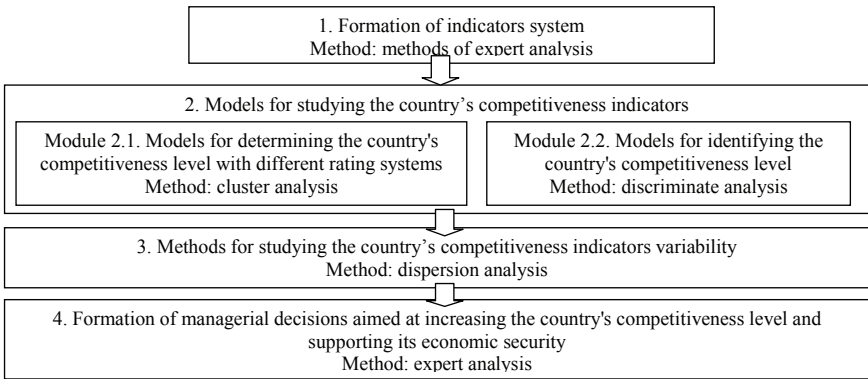


Fig. 2. The algorithm of implementing the model of spatial-dynamics assessment of the country's economic security and competitiveness

The research proves that the biggest disproportions in the comparison of European and CIS countries are observed in terms of average wages, that is the difference in income and GDP levels per capita are the most significant macro-

economic indicators. The estimation of Ukraine’s competitiveness level in the international arena has been made on the base of GDP and the following indices: Global Competitiveness Index (GCI), Corruption Perception Index (CPI), Index of Economic Freedom (IEF), Index of Internal and External Threats (IIET), Human Potential Index (HPI), Index of International Influence (III) [5].

The complication of macroeconomic situation has become one of the factors that significantly worsened Ukraine’s place in the international ratings. Problems in public finances sphere (budget deficit - deterioration by 66 points and the national debt - deterioration by 25 points) and national savings rate (deterioration by 24 points) have also had a negative impact [4].

The correlation and regression analysis of indices provides evidence for a close relationship between different aspects of the country. The constructed models confirm that a high economic potential, which influences the country’s economic security level and its prosperity, depends on the level economic freedom and competitiveness in the country. Thus, the study of Ukraine's place in the world corroborates the hypothesis about Ukraine as one of the countries with a low global competitiveness level, and according to IEF one of economically depressed countries.

Stage 2. Models of assessment and analysis of socio-economic inequality and regional disproportions of the country’s development provide for identifying the most vulnerable regions of Ukraine in different spheres of activity to improve regional adjustment policy. The algorithm for the construction of a suggested set of models of Ukraine’s regional development is presented in Fig. 3.

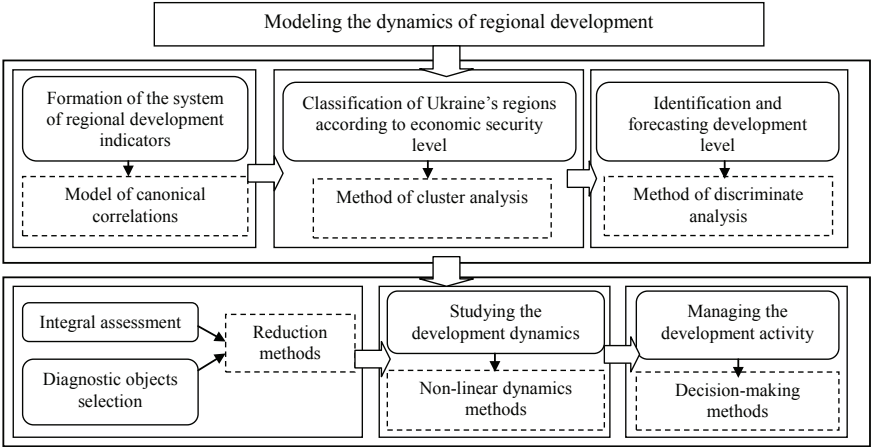


Fig. 3. The algorithm for the construction of a set of models for the assessment of socio-economic inequality and Ukraine’s regional security development.

The suggested algorithm enables to specify and detail the assessment of regional development and to carry out analysis of economic security. The disproportions of regional development in Ukraine are detected by main macroeconomic indicators which prove significant regional differences in socio-economic regional development of Ukraine.

The analysis of the main factors contributing the enhancement of regions' readiness for effective transformation has shown that Ternopol region was the least prepared one. The uneven regional development has a significant impact on the country's performance, economic structure and efficiency and socio-economic policy. This results in the increase in the number of depressed regions and inter-regional conflicts. A significant variance of rating Ukrainian regions indicates a considerable difference in economic security levels in different regions of the country, and correspondingly stipulates the need for a coordinated policy on regional development.

Stage 3. Models studying the development dynamics of the country's economic security indicators are proposed. The paper presents a set of models for studying of the CES indicators based on ECM modeling. Co-integration (long-term cooperation) models of main CES components and indicators enable to estimate the interaction force of these indicators and to compare their dynamics, as well as to identify the most correlated economic spheres. These models are a convenient tool of short- and medium- term forecasting of separate CES indicators and components [1].

A set of models for studying non-stationary dynamics development of macroeconomic CES indicators and components based on ECM – modeling is presented in Fig. 4.

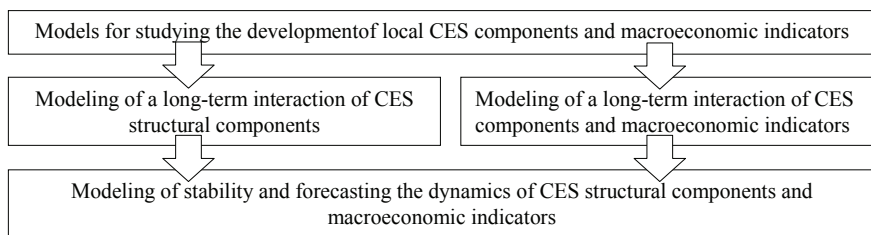


Fig.4. A set of models for studying the CES structural components and macroeconomic indicators based on ECM – modeling

The research has shown that the closest relation exists between the following pairs of components: Scientific and Technological – Macroeconomic, Energetic – Social, External Economic – Financial, External Economic – Social. The scheme of cause and effect relationships between the main CES components is presented in Fig. 5.

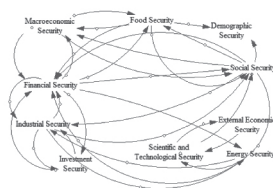


Fig. 5. The scheme of cause and effect relationships between CES components

Conclusion / Заключение / Secinājums

When designing and implementing the programs of primary and long-term measures to ensure a sufficient level of economic security it is necessary to clarify the relevance and significance of the threats. The permanent monitoring and identification of main threats to economic security greatly facilitate its maintenance at the proper level, as well as enables timely development and implementation of the practical measures to reduce the negative impact of threats or their complete elimination [3]. The novelty of obtained results is the development of a set of models for the assessment and analysis of the country's economic security and its regions based on the synthesis of modern tools. The implementation of these tools will enable to improve quality of decision making in CES management and to create a policy of ensuring a proper level of economic security both in dynamic and spatial sense.

The implementation of the suggested approach will not only enable to evaluate a current level of the country's competitiveness and attractiveness, but also to analyze the future state, using scenario planning to assess management effectiveness and to prevent inadequate solutions and crisis situations.

Summary / Резюме / Kopsavilkums

The country's economic security (CES) has a crucial role in achieving its economic sovereignty, sustainable economic development of regions, in the growth of national competitiveness and international recognition. The conceptual interrelation scheme complex models of CES assessing, analyzing and forecasting has been suggested. Results of the study can be used to improve reasonableness of managerial decisions concerning strategic alternatives in an unstable external environment for raising CES management on all levels.

References / Список литературы и источников / Literatūras un avotu saraksts

1. Models and methods of social and economic forecasting / Heyets V.M., Klebanova T., Chernyak E.I., Ivanov V.V., Dubrovina N.A., Stavytsky A.V.,: Tutorial. Inzhnek, 2005, 396p.
2. Sergienko O.A., Maznyak, M.G. (2012) Models of Multivariate Statistical Analysis in the Study of the Competitive Positions of the State. Business Inform 7, 2012, p. 114 – 121.
3. The theoretical principles and mechanisms to ensure economic security of Ukraine / Pasternak -Taranuschenko G.A. // Problems Provision of consumer security and economic stable development of Ukraine, 2000, 34 p.
4. State Statistics Service of Ukraine [Electronic resource]. – Access mode: www.ukrstat.gov.ua
5. Information – Analytical Centre [Electronic resource]. – Access mode: www.infolight.org.ua

Социальная защита на пути к 2030: как создавать возможности в условиях трансформации

Абдуллева Шахноза Еркиновна

Ташкентский государственный институт востоковедения,
преподаватель

E-mail: shakhnozaeconomics@mail.ru

Аннотация

В статье раскрыта новая модель социальной защиты для трансформирующейся экономики и общества Узбекистана. А также, была разработана программа в рамках новой модели соцзащиты, чтобы создать возможности населению реализовать свои социальные права и обеспечить социальную устойчивость в условиях трансформации экономики и общества. Обоснованы преимущества эффективного инструмента стимулирования процессов трансформации экономики, общества, институтов на новом этапе развития страны система социальной защиты.

Ключевые слова: социальная защита, процесс трансформации, Узбекистан.

Abstract

The article deals a new model of social protection for transforming the economy and society in Uzbekistan. Also, the program has been developed in the framework of a new model of social protection. The advantages of effective tools to stimulate the processes of transformation of the economy, society, institutions of the new stage of development of the country's social security system.

Key words: social protection, the process of transformation, Uzbekistan.

Introduction / Введение / Ievads

Главная задача, возложенная на социальную защиту в переходный период – защитить уязвимые группы населения путем предоставления гарантированных доходов, была с успехом выполнена. Сегодня, с завершением переходного периода, включением Узбекистана в группу государств со средним уровнем дохода, перед страной стоят новые задачи по трансформации экономики и общества. Реализация этих трансформационных процессов будет оказывать значительное влияние на благополучие людей, возможности выбора, возможности реализации социальных прав каждого человека. В результате изменится спрос на параметры и качество предоставляемых социальных услуг. В соответствии с этим потребует пересмотра действующая модель социальной политики и социальной защиты.

The main points in the theory, practice/ Основные моменты в теории, практике /Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

Для того чтобы создать возможности населению реализовать свои социальные права и обеспечить социальную устойчивость в условиях трансформации экономики и общества, необходимо в рамках новой модели соцзащиты предпринять следующее.

Организовать масштабные программы по переобучению и переподготовке специалистов в целях обеспечения соответствия имеющихся навыков с требованиями рынка труда. Учитывая, что в экономике будут ускоренными темпами создаваться продуктивные рабочие места, программы переобучения необходимы для того, чтобы подготовить людей к работе по этим специальностям. Принимая во внимание тот факт, что навыки 50% специалистов в среднем не соответствуют требованиям рынка труда, следует вовлекать в программы переобучения в среднем ежегодно не менее 100 тыс. человек.

Социальная защита должна не только защищать, но и создавать возможности для вовлечения населения в активную деятельность, менять ценности и стереотипы людей. Ежегодные суммарные расходы на финансирование указанных программ составят 104 млрд. сумов в год [2] Целесообразно обеспечить 50% из этой суммы за счет работодателей, а другую половину — за счет средств целевого Фонда содействия занятости.

Оптимизировать структуру образования с учетом изменения структуры экономики и трансформации общества. Структурные реформы и соответствующий рост доли отраслей более высокой степени сложности изменят спрос на квалификацию работников. Для того, чтобы создать возможности для населения быть вовлеченными на рынок труда в новых условиях, необходимо будет изменить охват, качество и структуру образования на всех этапах. Так, следует увеличить ежегодный выпуск высших учебных заведений с 62,9 тыс. чел. в 2014-м до 160 тыс. чел. в 2030 году и повысить охват высшим образованием с 12 до 25%.[3]

Структуру высшего образования по специальностям также необходимо будет реформировать. Исходя из того, что в структуре занятости преобладающая роль будет принадлежать обрабатывающим отраслям промышленности и сложным отраслям в сфере услуг, необходимо увеличивать количество выпускников по этим специальностям (инженеров, химиков-технологов, специалистов нефте- и газохимии и т.д.).

Создать условия для вовлечения инвалидов и пенсионеров, желающих работать, в активную деятельность. Сегодня в рамках гарантированных программ социальной помощи этим группам предоставляются соответствующие пособия и пенсии. В то же время в ходе опроса, проведенного Центром экономических исследований, было

выявлено, что 30% пенсионеров по возрасту и по инвалидности имеют желание и считают себя способными работать, тогда как вовлечены в трудовую деятельность не более 5–6% инвалидов и пенсионеров. Для того, чтобы эти группы населения могли реализовать свои социальные права, нужно предоставить им возможность работать.

Способствовать росту мотивации, изменению ценностей, образа жизни людей для того, чтобы люди могли выйти из категории уязвимых групп. Меры социальной защиты должны содействовать выходу из малообеспеченности и трансформации образа мышления людей, жизни, качества их трудовой деятельности. Важно, чтобы меры способствовали таким изменениям, а меры, которые могут иметь демотивирующий эффект, сокращались [1].

В перспективе целесообразно расширять охват указанных программ и увеличить финансирование с 2 до 3% госбюджета за счет постепенного сокращения численности получателей социальных пособий с 977 тыс. в 2012-м до 709 тыс. в 2030 году, при этом осуществляя поиск новых форм целенаправленной поддержки, отражающих уникальность узбекской модели соцзащиты [4].

Модели социальной защиты в разных странах можно разделить на две большие группы. В первой группе стран модель социальной защиты фокусируется на защитных функциях. Она нацелена на максимизацию доступа к социальным услугам и равномерное распределение дохода и в этой связи сопряжена с высоким налоговым бременем в экономике. Самый яркий пример стран, использующих эту модель — скандинавские страны.

Во второй группе стран модель социальной защиты делает упор на создание возможностей и стимулов для развития экономики, создания занятости и соответствующего повышения доходов населения. Такой подход позволяет минимизировать расходы на социальную сферу и, соответственно, налоговое бремя. Эта модель характерна для азиатских стран, стремящихся поддерживать высокие темпы экономического роста.

Модель социальной защиты Узбекистана не вписывается ни в одну из этих групп. Это связано с условиями, в которых республика начинала экономические реформы на заре 90-х. С одной стороны, реальный сектор экономики, прежде являвшийся частью одного большого механизма и ставший де-юре самостоятельным, не был рассчитан на высокие налоговые и социальные нагрузки. С другой стороны республика имела развитую систему институтов социальной сферы на уровне, сопоставимом с богатыми странами. В начале 90-х Узбекистан предоставлял полностью бесплатные услуги здравоохранения, начального, общего среднего, среднего специального и высшего образования. Резкое снижение финансирования социальной сферы означало бы еще большее сокращение доходов населения,

поскольку на социальную сферу приходилось более 18% занятого населения в 1991 году[5].

С точки зрения уровня цивилизации, качества человеческого капитала и приверженности общества гуманистическим ценностям Узбекистан также был близок к странам с развитой экономикой. В таких условиях резкое снижение социальных расходов, даже во благо экономического роста, в принципе, не рассматривалось. Доля затрат на социальную сферу и социальную защиту в расходной части государственного бюджета Узбекистана за все время, начиная с 1991 года, никогда не опускалась ниже 50%.

Summary / Резюме / Kopsavilkums

Сегодня узбекская модель социальной защиты сохраняет свои основные черты, а доля расходов государственного бюджета, направляемых на социальную сферу, достигает 60%. По уровню нагрузки налогов и социальных отчислений на экономику, расходов госбюджета к ВВП, равномерности распределения доходов Узбекистан ближе к странам с развитой экономикой. Но по темпам экономического роста, размерам ВВП на душу населения – к азиатским странам. Главная задача заключается в том, что на новом этапе развития страны система социальной защиты должна стать эффективным инструментом стимулирования процессов трансформации экономики, общества, институтов.

References / Список литературы и источников / Literatūras un avotu saraksts

1. К. Мухамедханова, Социальная защита: на пороге нового этапа, // «Экономическое обозрение», № 1, январь 2014 г., с. 18.
2. <http://review.uz/2014.09>
3. <http://review.uz/2014.09>
4. www.undp.uz - Center for Economic Research, 2013
5. Программы развития ООН (г.Нью-Йорк), «Трансформация социальной защиты в трансформирующемся обществе и трансформирующейся экономике», Нью-Йорк 2012, с.44

Перспективы и проблемы развития отрасли судостроения и судоремонта Латвии

Балаяр Алиев

Латвия, Балтийская Международная академия

Докторская программа Региональная экономика и экономическая политика

e-mail: boris@albjs.lv

Научный руководитель: докт. экон., асс. проф. **Б. Хейманис**

Консультант: докт. инж. наук, проф. **Ю. Кочетков**

Аннотация

Объект исследования: Латвийская отрасль строительства, обслуживания и ремонта судов. Цель-выработка рекомендаций для успешного развития отрасли в условиях глобальной конкуренции. Проблема-необходимость выявления и обеспечения предпосылок для успешного развития отрасли. Новизна в том, что определены и проанализированы главные препятствия, тормозящие развитие отрасли. Предложены способы решения этих проблем. Только инновации при участии высококвалифицированных специалистов смогут обеспечить повышение конкурентоспособности и устойчивое развитие отрасли. Необходимо разработать Государственную программу по инновационному развитию традиционной латвийской отрасли судостроения.

Ключевые слова: государство, инновации, капитал, отрасль, судостроение.

Abstract

Object of study: Latvian branch of construction, maintenance and repair of marine vessels. The aim - to develop recommendations for a successful development of the industry in a global competition. The problem - the need to identify and provide the prerequisites for a successful development of the industry. The novelty is that the main obstacles, which hinder the development of the industry, are identified and analyzed. Furthermore, this paper offers methods of solving these problems. Innovation with the participation of highly qualified professionals is regarded as the main solution, which will ensure competitiveness and sustainable development of the industry. It is necessary to develop a state program for innovative development of Latvian traditional shipbuilding industry.

Introduction / Ievads / Введение

Люди, живущие на берегу Балтийского моря, с давних пор строили лодки для рыбной ловли и крупные суда для торговли по морским путям с другими странами. И в настоящее время судостроение: строительство, ремонт, обслуживание судов и различных плавсредств, по-прежнему представляет собой важное звено промышленности страны. Число постоянных работников, занятых в этой отрасли, составляет больше 2 тыс человек, число фирм - несколько десятков. В сезонные периоды (теплое время года) численность

работающих в судостроительной промышленности увеличивается в 3-4 раза. В настоящее время увеличивается потребность в судах с новыми эксплуатационными характеристиками по экономичности, экологической безопасности, производственным возможностям и т.д. Выдвигаются повышенные требования к новым судам: многофункциональность конструктивной схемы в соответствии с требованиями заказчиков; отсутствие капитального ремонта судна в течение всего срока эксплуатации; значительное снижение стоимости как строительства судна, так и дальнейшей его эксплуатации в течение всей „жизни” и др. В настоящее время постоянно ужесточаются требования со стороны национальных и международных организаций, морских регистров к безопасности судоходства, защите окружающей среды, квалификации экипажей и т.д. Быстрыми темпами развиваются смежные с судостроением отрасли: создаются новые материалы для судостроения, электроника, электротехнические устройства, компьютерные системы и др. В области материаловедения разрабатываются новые технологии и материалы для использования в морской технике.

The main points in the theory, practice / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē / Основные моменты в теории, практике

В мировой экономике идет процесс глобализации, в котором участвует и Латвия. Глобализация характеризуется рядом особенностей: производство некоторых товаров и отдельных их узлов в странах с дешевой рабочей силой, перенос в эти страны всего производства, рост прямых иностранных инвестиций, ужесточение конкуренции на мировых рынках и др. Конкуренция между компаниями в сфере судостроения и судоремонта происходит на региональном уровне между соседними странами и на глобальном уровне в мировом масштабе, когда конкуренты находятся на разных континентах. Конкуренция судостроительных компаний достаточно интенсивная, принимает разные формы, используется широкий спектр методов (ценовые, неценовые, интегральные). Отдельные фирмы допускают запрещенные способы конкурентной борьбы, например, переманивают специалистов. В этих условиях существенно возрастает значение человеческого капитала, людей, которые могут воспринимать новые идеи и умеют воплощать их в жизнь в виде инноваций [1]. Передовые, высокоразвитые страны мира развиваются и достигают успехов на базе активной инновационной деятельности, которая обеспечивает им конкурентные преимущества [2]. Инновации являются основой развития и успешной работы в современных условиях любой компании или отрасли. Передовые достижения научно-технического прогресса реализуются в виде инноваций [3]. Разработка и внедрение в производство новшеств, превращение их в инновации с последующим получением положительных эффектов требуют как финансовых инвестиций,

так и участия высококвалифицированных специалистов[4]. Только инновации в связке с высокоинтеллектуальным человеческим капиталом смогут обеспечить высокий уровень конкурентоспособности и успешное развитие отрасли судостроения Латвии.

В отрасли судостроения Латвии представлены главным образом мелкие и средние фирмы. Есть только два крупных судостроительных предприятия: Рижский судостроительный завод и Лиепайский Тосмарский судостроительный завод. Больше всего фирм имеется по строительству спортивных лодок и небольших судов для отдыха. Их число колебалось в разные годы от 70% до 85% от общего числа фирм в отрасли, занимающихся строительством судов и лодок. Общее число фирм в отрасли постепенно увеличивалось (Таблица 1) [5]. Однако, численность работающих на предприятиях уменьшалась, особенно существенно в период финансово-экономического кризиса 2008-2010 годов.

Таблица 1

**Изменения числа фирм и численности работающих
в судостроительной отрасли Латвии**

Годы	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Число фирм	20	24	24	31	32	37	33
Число работн.	1269	1206	1037	1047	963	849	866

Объемы реализации продукции отрасли в период с 2000 года по 2008 год в основном росли, но в 2009-2010 годах из-за кризиса упали более чем в два раза (Таблица 2) [5]. Однако, после кризиса в 2012 году объемы реализации снова увеличились.

Таблица 2

**Изменение объемов реализации продукции судостроительной
отрасли Латвии, М€**

Годы	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Реал. прод.	39	37,8	46,2	42,7	52,4	71	57,6	68,9	97,9	54,8	49,5	47,2	81,5

В Латвии наблюдается острая нехватка высококвалифицированных специалистов во многих отраслях народного хозяйства, в том числе и в судостроительной отрасли. Не хватает как рабочих кадров высокой квалификации, так и инженерно-технического персонала. Дефицитными являются высококвалифицированные специалисты в области металлообработки: резчики, сварщики, корпусники и др. Это объясняется и тем, что работники должны пройти специальное обучение, получить международные сертификаты для работы в судостроении, подтверждающие квалификацию, иметь опыт работы. В стране большая разница в доходах между богатыми и основной частью населения, невысокий уровень оплаты труда большей части работающих [6]. При относительной дороговизне жизни Латвия по уровню оплаты труда находится на одном из последних мест в ЕС. Поэтому, хотя оплата труда в судостроении является достаточно конкурентоспособной по сравнению с другими отраслями в Латвии, многие молодые люди, получившие хорошую квалификацию, проработав некоторое время, увольняются и уезжают за границу на заработки, где платят больше за аналогичную работу. Необходимо разработать программу мероприятий по совершенствованию человеческого капитала. Совместно с Министерством образования Латвии должна быть разработана система подготовки и переподготовки квалифицированных кадров. Обучение может быть организовано в существующих в Латвии высших и средних специальных учебных заведениях по нужным специальностям путем заключения с ними соответствующих договоров. Только высококвалифицированные и мотивированные специалисты способны будут осваивать новую технику, технологии, совершенствовать производство, осуществлять инновации.

Ситуация с инновативными предприятиями в Латвии находится на низком уровне, страна занимает одно из последних мест в ЕС по инвестициям в исследования. Инновационные предприятия в Латвии составляют только несколько больше 20%, в Литве более 25% и в Эстонии более 35%. В среднем же в ЕС инновационных фирм больше 50%. Инновации являются главным условием успешного экономического развития любой отрасли, в том числе и судостроения Латвии. В отрасли судостроения остро стоит вопрос обновления устаревших основных фондов: оборудования и производственных зданий.

По данным Всемирного банка, только крупные предприятия с числом работников более 250 человек являются успешными в области инноваций. Малые фирмы с числом работающих меньше 50 человек, составляющие наибольшую долю всех предприятий страны (~95%), в отношении инноваций гораздо менее активны. В высокоразвитых странах крупные компании обеспечивают основной вклад в финансирование и поддержку науки и высоких технологий, являющихся основой для инноваций. В Латвии даже крупные компании, включая судостроительные, часто просто не имеют финансовых средств для внедрения новшеств, осуществления инноваций.

Все успешные случаи быстрого преодоления отсталости развивающихся стран, рывка в экономике происходили тогда, когда стране удавалось найти свои оригинальные меры, удачные решения по преодолению проблем и повышению конкурентоспособности [7]. Мировая практика показывает, что наибольших успехов достигают компании и страны, в которых используются модели развития, опирающиеся на человеческий капитал. Количество больших предприятий в Латвии ограничено, к ним относятся два судостроительных завода в Риге и Лиепае. Инновационное развитие этих компаний и в целом латвийской отрасли судостроения может стать одним из основных ключевых аспектов в решении проблемы перехода Латвии к постиндустриальной, высокоразвитой экономике. Государство должно всячески содействовать этому процессу перехода судостроительной отрасли на инновационный путь развития. Для этого необходимо привлекать структурные фонды ЕС, увеличивать гарантии предпринимательской деятельности, вводить налоговые льготы.

Назрела необходимость в разработке специальной Государственной программы по инновационному развитию традиционной латвийской отрасли судостроения и судоремонта. В разработке такой программы должны участвовать как соответствующие государственные институты, включая Министерство экономики, так и представители ведущих предприятий отрасли судостроения. Мировой опыт свидетельствует, что главными условиями инвестиционно-инновационной активности государства и компаний являются:

- высокий уровень развития науки и ее практического применения, большая доля расходов на исследования в общем бюджете государства – до 5%;
- разработка конкурентоспособных на мировом уровне инновационных проектов при поддержке государства;
- благоприятная законодательная база, обеспечивающая финансирование и кредитование масштабных национальных проектов;
- формирование и использование значительных по объемам инвестиционных фондов, которые могут стать базой инноваций.

Summary / Резюме / Kopsavilkums

Перед судостроительной отраслью стоят те же задачи, что и перед другими отраслями экономики Латвии. Остро стоит проблема развития и совершенствования человеческого капитала, не хватает специалистов, способных практически использовать достижения науки, техники и осуществлять инновативное развитие компаний. Только инновации при участии высококвалифицированных и мотивированных специалистов смогут обеспечить надежное повышение конкурентоспособности и устойчивое развитие фирм в условиях глобальной конкуренции. Весьма важным является обновление основных фондов отрасли (оборудования, зданий и сооружений), внедрение современных высоких технологий. Большие судостроительные предприятия Латвии в Риге и Лиепае могут и должны стать лидерами инновационного развития отрасли. В перспективе отрасль может стать одним из „локомотивов” экономики страны. Это будет способствовать переходу экономики Латвии на постиндустриальный путь развития, повысит конкурентоспособность страны. Государство должно создавать благоприятные условия, способствовать инновативному развитию отрасли: в налоговой, банковской сфере, выделять средства на научные исследования, внедрение их результатов в практику и др. Настало время разработать Государственную программу по инновационному развитию традиционной латвийской отрасли судостроения и судоремонта.

References / Literatūras un avotu saraksts / Список литературы и источников

1. Truch E. (2001). Knowledge Management: Auditing and Reporting Intellectual Capital. Journal of General Management. № 3.
2. Porter, Michael E. (1998). The Competitive Advantage of Nations. New York: Free Press.
3. Nelson R. (1993). National Innovation Systems: a Comparative Analyses. New York.
4. Hudson W. (1993). Intellectual Capital: How to Build It, Enhance It, Use It. New York.
5. Central Statistical Bureau of Latvia. (2014). Statistics Database. [revised 2014.04.23], <http://www.data.csb.gov.lv/lv/Table>.
6. Central Statistical Bureau of Latvia. (2013). Statistics Database. [revised 2013.10.15.], <http://www.data.csb.gov.lv/Table>.
7. Rodrik D. (2007). One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions, and Economic Growth. Princeton University Press. USA.

Студенческая наука и вызовы нового времени

Вера Амосова

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
к.э.н., доцент кафедры ОЭТ, Россия
amosova@hotmail.ru

Аннотация

В данном исследовании рассматривается мотивация студентов к научной работе в модели профессионального роста от курса к курсу, выделяются новые аспекты познавательного поведения. Анализируются изменения актуальности студенческой науки в рамках современных веяний развития российского образования, предлагаются перспективные формы и методы деятельности студенческих научных дискуссионных клубов.

Ключевые слова: мотивация, научно-исследовательская деятельность, студенческая научная лаборатория, дискуссионные научные клубы.

Abstract

This study examines students motivation for scientific work in the model of professional development from course to course and highlights some new aspects of cognitive behavior. Changes in the relevance of students' science within the modern trends of of Russian education development were analized as well. As the result this research offers promising forms and methods of student scientific discussion clubs.

Key words: motivation, research activities, student research laboratory, scientific discussion clubs.

Введение / Introduction / Ievads

Проблемам повышения качества образования уделялось внимание многих специалистов, занимающихся вопросами совершенствования развития высшей школы. В число первостепенной важности выдвигались различные аспекты организации учебного процесса и научной – исследовательской деятельности студентов. Приоритетность каждой из проблем менялась в зависимости от общей концепции развития высшего образования в России и специфики ее реализации в конкретном вузе. Модель современного выпускника ВУЗа предполагает не только подготовку высококвалифицированного специалиста в профессиональной сфере, но и личности с широким кругозором, способным проводить самостоятельные научные исследования на всех уровнях ответственности. Приобретение навыков научного восприятия информации и научного мышления, научного предвидения различных процессов и явлений невозможно без серьезной школы научно-исследовательской подготовки в ВУЗе.

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

Новые информационные технологии, широкий спектр интернет ресурсов, с одной стороны, расширили возможности студентов научного общения и получения информации, но, с другой стороны, сузили потребности и мотивацию в самостоятельной научной деятельности, отработки навыков постановки и решения научных проблем. В этой связи поиск новых современных форм, структур, видов научной деятельности студентов становится задачей первостепенной важности для многих высших школ. От того, насколько своевременно будет найдена наиболее интересная форма научного роста студентов, зависит не только конкурентоспособность выпускников, но и привлекательность данного вуза для будущих абитуриентов.

У современных студентов постоянно меняются мотивационные аспекты к занятию научно-исследовательской деятельностью, что отчетливо наблюдается от курса к курсу (Рис.1).



Рис.1. Динамика мотивации студентов к занятиям научной деятельностью

Мотивация к занятиям научной деятельностью на первом и втором курсах достаточно высока, что связано с включением результатов научных выступлений и публикаций в рейтинг распределения по факультетам, а также поиском собственной ниши самообразования и самоутверждения. Однако, следует обратить внимание, что студенты младших курсов сталкиваются с целым рядом трудностей, вступая в студенческий научный мир. Проведенный опрос студентов по стимулам к занятию научными исследованиями показал, что значительная часть студентов не знает, с чего начать работу, что существует потребность в преподавании методики студенческой научной деятельности.

Данная проблема частично может быть решена за счет «пассивной работы студентов» – чтения спецкурсов по «Методике научно-исследовательской деятельности студентов», «Маркетингу вузовской науки» и т.д. Но никакая вышеуказанная деятельность не может сравниться с активным участием студентов в различных реальных разработках. Научную деятельность следует рассматривать как отражение степени самообразования, умения пользоваться знаниями, полученными в ходе учебного процесса для научных исследований. Студенты старших курсов, занимаясь научной деятельностью, накапливают опыт и материал для дальнейших исследований при продолжении образования в магистратуре и аспирантуре. Количество студентов, участвующих в научных конференциях, несколько сокращается по сравнению с первым, вторым курсами, но уровень научных изысканий существенно возрастает, что непосредственно сказывается на качестве получения профессионального мастерства (Рис.2).



Рис.2. Куб деятельности

Современное студенчество при всей своей прагматичности и торопливости заинтересовано в получении такого багажа в студенческие годы, которым можно пользоваться достаточно продолжительное время. В этой связи студенты – первокурсники, переступая порог вуза, попадают в зону неопределенности, размышления. Выбор дальнейшего пути: зона риска или зона абстрактности – во многом зависит от профессорско- преподавательского корпуса, поскольку именно преподаватель своим личным мастерством, компетентностью, методикой преподнесения информации, спецификой проведения занятий может не только увлечь, но и пробудить интерес к научной, исследовательской деятельности и дальнейшему самообразованию.

На данной ступени студенту важно чувствовать себя сопричастным к изучаемому процессу или явлению, увеличивая свою соорганизованность, тренируя научную дисциплину, успешно входя в научную среду. Для студентов младших курсов наиболее приемлемым и безболезненным форматом общения может стать проект «Диаверситет», как непрерывная система обучения во имя духовно наполненной жизни¹. Умение вести диалог, участие в дискуссиях, аргументированное выступление по обсуждаемым проблемам – лишь малый перечень умений, которые приобретают студенты, обсуждая вопросы о профессионализме, таланте, искусстве и пути к себе.

Опыт и навыки диалогового общения позволяют студентам в рамках различных коммуникаций разрешать многовариантные проблемные ситуации с наименьшими негативными последствиями. Лучшим форматом научного роста на данной ступени является Студенческий научный дискуссионный клуб (СНДК). Участники клуба не только и не столько обсуждают всевозможные проблемы экономики, культуры, образования, но и разрабатывают пока виртуальные проекты, беря на себя ответственность по их реализации. Результаты данных проектов представляются на научных конференциях, конкурсах, олимпиадах, экономических форумах, интеллектуальных играх.

Студентов старших курсов, прошедших все ступени научного мотивированного роста, уже не устраивают теоретические и виртуальные проекты, и они начинают участвовать в реальной деятельности. Наиболее перспективной формой научной деятельности может стать создание Студенческих научных лабораторий, ведущих разработки по заказам различных фирм. Данный вид научной деятельности позволяет повысить образовательный уровень студентов по отработке навыков сценарного проектирования новых моделей развития. Студенческие научные лабораторий набирают обороты во многих вузах и дают уже существенные результаты, позволяющие осуществлять отбор талантливой молодежи, представляющей потенциальный кадровый резерв как для перспективных сфер деятельности внутри страны, так и в рамках международного научного студенческого сотрудничества.

Резюме / Summary / Kopsavilkums

Изменение мотивационных аспектов к занятию научно-исследовательской работой студентов в современных условиях предопределило поиск новых форматов и форм их научной деятельности. Значительный опыт работы в вузе с талантливой молодежью позволяет заключить, что наиболее перспективными студенческими научными организациями становятся: диаверситет, студенческий научный дискуссионный клуб, студенческая научная лаборатория.

1 Автором проекта является с.н.с. Института востоковедения РАН Немчинов В.М.

Summary

Changing of the aspects of motivation for research work of students in modern conditions determined the search for new formats and forms of their scientific activities. Considerable experience of working with talented young people in a high school helps to conclude that diaversitet, student scientific debate club and student research laboratory are the most promising student research organizations for now.

Практические аспекты слияния Латвийских телекоммуникационных гигантов „Latvijas Mobilais Telefons” и „Lattelecom”

Александра Базылева,

Латвия, Балтийская Международная Академия,

Резекненский филиал, программа «Предпринимательство»

aleksandra_bazileva@inbox.lv

Научный руководитель: Dr. оес., asoc. prof. **Сергей Игнатьев**

stranik7@inbox.lv

Abstract

This work considers the mobile telecommunications industry in Latvia. Practical aspects and projected benefits of the merger of giants in the industry.

Key words: telecommunications, mobile communications operator, internet communications operator.

Аннотация

В работе рассматривается отрасль мобильной и интернет телекоммуникации в Латвии. Практические аспекты и прогнозируемая выгода от слияния гигантов в данной отрасли.

Ключевые слова: телекоммуникация, оператор связи, оператор интернет связи.

Введение / Introduction / Ievads

Ввиду развития технологических решений, становится явным тот факт, что оператор связи, ради успешной конкуренции на рынке, должен предоставлять клиентам полный спектр услуг, включающий в себя не только непрерывную мобильную связь, но и высокоскоростную передачу данных. Существующая на данный момент, строго разделяющая черта между мобильным оператором и оператором интернет услуг, имеет существенный недостаток в развитии технологического развития. Ради разрешения данного вопроса, необходимо совмещение или слияние главенствующих компании, таких как Latvijas Mobilais Telefons (оператор мобильной связи) и Lattelecom (оператор телевидения и интернет услуг).

На данный момент в работе данных компаний, финансовых отчетах и инвестиционной, политике наблюдается стагнация. По отчетам об оборотах и прибыли также можно судить о снижении показателей.

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

Оборот и прибыль компании LMT за последние несколько лет можно видеть на Рис.1. [Разработан автором на основе данных на сайте компании www.lmt.lv]



Рис.1. **Оборот и прибыль компании LMT**

По данным мобильных операторов, на конец 2014 года число клиентов LMT достигло 1 113 197 клиентов.

В 2012 году оборот концерна LMT составил 192 млн евро, а чистая прибыль – 40.4 млн евро.

Оборот оператора мобильной связи (LMT) в 2013 уменьшился на 5% – до 183,5 млн евро, а прибыль - на 10%, до 36,9 млн евро.

В 2014 году оборот концерна LMT составил 161,3 млн. евро, прибыль – 31,3 млн. евро.

По данным операторов, на конец 2014 года число клиентов Lattelecom составляло 448 000 клиентов.

В 2012 году оборот концерна Lattelecom составил 209 млн евро, а чистая прибыль – 31.3 млн евро.

Оборот оператора (Lattelecom) в 2013 уменьшился - до 188.2 млн евро, а прибыль – до 28.5 млн евро.

В 2014 году оборот концерна Lattelecom составил 191 млн. евро, прибыль – 30.1 млн. евро.

Оборот и прибыль компании Lattelecom за последние несколько лет можно видеть на Рис.2. [Разработан автором на основе данных на сайте компании www.lattelecom.lv]

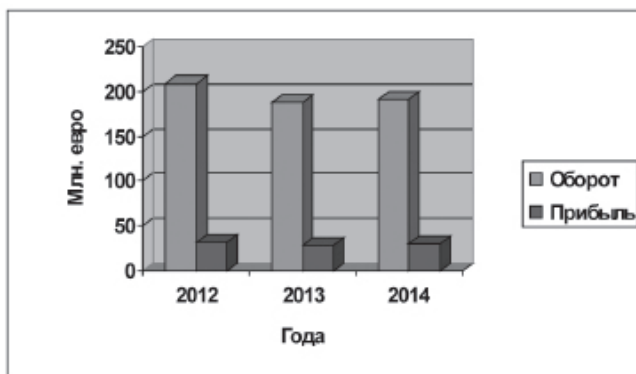


Рис.2. **Оборот и прибыль компании Lattelecom**

В условиях конкуренции на Европейском рынке операторам становится сложнее находить решения к развитию. За счет снижения прибыли уменьшается доступный капитал для инвестиций. В данном случае рассматриваются варианты к консолидации компаний мобильных и телекоммуникационных услуг.

Неоспоримо то, что слияние двух компании всегда нуждается в серьезном рассмотрении. Рассматривая иные случаи слияния операторов связи в ЕС, наблюдается позитивная тенденция. Одно из успешных слияний – оператор телекоммуникаций British Telecom и самый крупный оператор мобильных услуг в Великобритании EE. И тенденции к слиянию сохраняются и увеличиваются за счет того, что с технологическим развитием, все большую нагрузку испытывают техническая инфраструктура. Клиенты с нарастающим интересом используют не только возможности мобильной связи, но и интернет-связи. В связи с этим нарастает необходимость в изменении и улучшении технической инфраструктуры и производимых инвестиций в данный процесс.

Наблюдается ужесточение различных правил со стороны государственных институций по расширению границ и уменьшению расходов на роуминг со стороны клиентов. В данном случае выигрывает клиент, но не компания телекоммуникаций. Клиент становится заинтересованным в том, чтобы получать полный спектр услуг как мобильной, так и интернет-, и телевизионной связи в одном пакете, на что указывает нарастающий интерес к представителям прямого стриминга как Youtube и Netflix. И за счет этого, даже крупнейшие игроки телекоммуникаций в Латвии, как LMT и Lattelecom не способны предоставить требуемые услуги в полном спектре, работая раздельно. И это может стать серьезными потерями как для государства, так и для оператора и клиентов.

При консолидации компаний телекоммуникации в Европе уменьшается эффект „потери клиента”, становятся более эффективными инвестиции в развитие инфраструктуры, уменьшается эффект дублирования услуг, повышается конкурентоспособность, увеличение числа клиентов. С уверенностью такой же эффект можно прогнозировать и в слиянии операторов Латвии.

Так как LMT и Lattelecom являются доминирующими компаниями, их консолидация станет новым этапом развития в данном секторе услуг для всей страны и начнет стимулировать развитие технологических решений. По теоретическим расчетам экономистов латвийского государства, синергия может достичь 70 миллионов евро, поэтому слияние компаний станет выгодным не только для самих операторов, но и для клиентов, когда их выбор будет более сконцентрирован на единого оператора для всего спектра услуг.

По возрастанию требований со стороны клиента наблюдается тенденция к наибольшему использованию интернет-услуг как для мобильной коммуникации, так и для телекоммуникаций. В таблице 1 представлены данные использования жителями Латвии интернета [Составлена автором на основе статистических данных].

Таблица 1.

Количество жителей, регулярно пользующихся интернетом, %

Количество жителей, регулярно пользующихся компьютером / интернетом,% от общей численности населения соответствующей группы						
По возрастным группам	Используется на регулярной основе (по крайней мере, один раз в неделю)					
	2012		2013		2014	
	Компьютер	Интернет	Компьютер	Интернет	Компьютер	Интернет
Всего	70.4	70.3	71.1	71.2	71.7	71.8
16-24	98.4	98.0	97.6	98.1	96.8	96.8
25-34	93.1	93.6	95.7	96.4	95.3	95.8
35-44	86.7	86.4	85.9	86.2	87.2	87.4
45-54	66.7	66.7	72.3	72.6	70.7	70.5
55-64	47.6	47.1	50.4	50.3	52.7	52.3
65-74	42,1	42,1	42,05	42,1	42,1	42,1

Клиентам необходим доступный и скоростной интернет, что не в силах предоставить пока ни один из операторов в Латвии. Исходя из этого требования, можно предположить, что мобильная связь уже не будет иметь высокой стоимости и основная часть прибыли оператора будет складываться за счет интернет-обеспечения клиента. С данной точки зрения, операторам

необходимо адаптироваться к новой реальности, отказавшись от разделения фиксированных и мобильных услуг.

Резюме / Summary / Kopsavilkums

В качестве общего вывода автор отмечает, что слияние двух телекоммуникационных гигантов принесёт больше пользы в плане стратегического развития телекоммуникационной сферы.

Список использованных источников / Literatūras un avotu saraksts / References

1. <http://www.ir.lv:889/2015/3/11/vai-lattelecom-un-lmt-lidzaspastavesana-ir-il-gtspejiga/>/(просм. 15.04.2015)
2. <http://www.lsm.lv/lv/raksts/ekonomika/zinas/lattelecom-un-lmt-cieshaka-sadarbiiba-vai-apvienoshana-nakamas-v.a88073/>/(просм. 15.04.2015)
3. <http://www.csb.gov.lv/statistikas-temas/informacijas-tehnologijas-galvenie-raditaji-30332.html/>/(просм. 15.04.2015)
4. База данных www.lursoft.lv /(просм. 15.04.2015)

Государственное регулирование инновационной сферы в Республике Казахстан: условия, приоритеты

Дана Бекниязова

докторант PhD «Экономика»

Международный университет Кыргызстана

dana_bekniyazova.26@mail.ru

Аннотация

На современном этапе динамичное развитие рыночной экономики в Республике Казахстан невозможно без создания государственного механизма по поддержке и стимулированию инновационной деятельности в научно-технической сфере. В связи с этим в статье представлены условия, создаваемые государством для инновационной деятельности, а также приоритеты поддержки индустриально-инновационного пути развития Республики Казахстан.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационная инфраструктура.

Abstract

At the present stage dynamical development of market economy in Republic Kazakhstan is impossible without creation of government mechanism on support and stimulation of innovative activity in scientific and technical sphere. In this connection in paper there are presented the conditions created by the state for innovative activity, and also priorities of support of an industrially-innovative way of the Republic Kazakhstan development.

Key words: innovative activity, innovative infrastructure.

Введение / Introduction / Ievads

В индустриально развитых странах государство является главным стимулирующим, поддерживающим началом и даже в некоторых случаях вектором, определяющим направление инновационного развития национальной экономики. Необходимо отметить, что государственное регулирование инновационной сферы связано с инвестиционной политикой государства, финансирующей фундаментальные научные исследования и высокорисковые инновационные проекты.

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

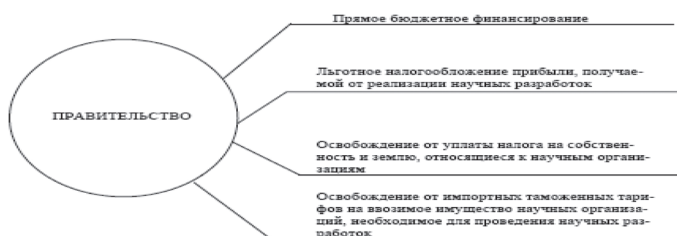
Основные формы государственной поддержки научной и инновационной деятельности в развитых странах мира представлены на рисунке [1, 34]. По уровню и формам поддержки в мировой практике принято выделять государственные стратегии активного вмешательства, децентрализованного регулирования и смешанные [2].

Выделяют экономические, организационные, финансовые и правовые условия, создаваемые государством для инновационной деятельности [3, 64].

Экономические формы государственного регулирования, способствующие созданию, освоению и распространению инноваций:

- развитие рыночных отношений;
- проведение политики ценообразования, способствующих росту предложения на рынке инноваций;
- обеспечение занятости в инновационной сфере;
- расширение спроса на инновации;
- предоставление финансовой поддержки и налоговых льгот отечественным предприятиям, осваивающим и распространяющим инновации;
- содействие модернизации техники;
- развитие лизинга наукоемкой продукции;
- активизация предпринимательства;
- пресечение недобросовестной конкуренции;
- поддержка отечественной инновационной продукции на международном рынке;
- развитие экспортного потенциала страны;
- развитие внешнеэкономических связей в инновационной сфере;
- внешнеэкономическая поддержка.

А. Формы государственной поддержки научной деятельности



Б. Формы государственной поддержки инновационной деятельности

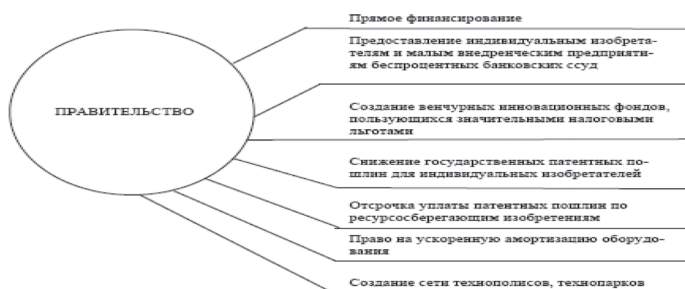


Рисунок 1 – Формы государственной поддержки научной и инновационной деятельности

Организационные формы государственного регулирования инновационной деятельности:

- государственная поддержка инновационных проектов, включенных в региональные инновационные программы;
- содействие развитию инновационной инфраструктуры;
- содействие подготовке, переподготовке и повышению квалификации кадров, осуществляющих инновационную деятельность;
- информационная поддержка инновационной деятельности (обеспечение свободы доступа к информации о приоритетах государственной политики в инновационной сфере, к данным о выполняемых и завершенных инновационных проектах и программах и т.п.);
- содействие интеграционным процессам, развитию международного сотрудничества в этой сфере.

Финансовые формы государственного регулирования инновационной деятельности:

- проведение бюджетной политики, обеспечивающей финансирование инновационной деятельности;
- направление государственных ресурсов в инновационную сферу и повышение эффективности их использования;
- создание благоприятного инвестиционного климата в инновационной сфере;
- предоставление дотаций, льготных кредитов, гарантий инвесторам, принимающим участие в инновационной деятельности.

Нормативно-правовые формы государственного регулирования инновационной деятельности:

- установление правовых основ взаимоотношений субъектов инновационной деятельности;
- гарантирование охраны прав интеллектуальной собственности и интересов субъектов инновационной деятельности.

Функции государственных органов в сфере инноваций состоят, прежде всего, в аккумулировании средств на научные исследования и инновации, координация инновационной деятельности и формировании научно-инновационной инфраструктуры.

В улучшении структуры национальной экономики, повышении ее устойчивости к внешним вызовам большое значение имеет улучшение бизнес-климата. Предпринимательство – это движущая сила экономики, которое должно быть поддержано адекватным законодательством. В части совершенствования правовой базы по поддержке бизнеса необходимо

уделить внимание вопросам дальнейшего сокращения операционных издержек, связанных с регистрацией и ведением бизнеса, субсидированием процентной ставки, сервисной поддержкой ведения бизнеса, подготовкой кадров.

В дальнейшем успешная реализация индустриально-инновационной политики в Казахстане немыслима без увеличения производительности труда. Так, в среднем на одного человека производительность труда составляет в Казахстане 27 тыс. долларов, в то время как в развитых странах этот показатель равен 200 тыс. долларов. Самая низкая производительность труда наблюдается в сельском хозяйстве - около 3 тыс. долларов на одного занятого в год, в развитых странах - 50-70 тыс. долларов США [4].

В связи с этим особую актуальность приобретает реализация начатой в 2011 г. Программы «Производительность-2020», нацеленной на модернизацию действующих и создание новых производств и предусматривающей такие механизмы, как поддержка разработки плана модернизации, внедрения современных управленческих технологий, предоставление долгосрочного лизинга на поставку современного оборудования, возмещение затрат на привлечение высококвалифицированных кадров, инновационные гранты. Особое внимание уделяется внедрению управленческих и производственных технологий, обеспечивающих увеличение производительности, снижение себестоимости.

В этом же контексте следует рассматривать Проект модернизации профессионально-технического образования. Он представляет интерес, прежде всего, для бизнеса, так как подготовка кадров осуществляется через решение проблем рынка труда с активным участием работодателей. В рамках проекта вырабатываются стандартизированные требования к работникам. На этой основе будут обновлены образовательные программы, база учебных заведений, что позволит готовить кадры, способные внедрять современные технологии и обеспечивать высокую производительность труда. Проект включен в Государственную программу развития образования и индустриально-инновационную программу. На его реализацию предусмотрено 33,2 млн. долларов: за счет займа Всемирного банка - 29,23 млн., и республиканского бюджета - 4 млн. долларов [5]. Способствуя повышению качества и эффективности технического и профессионального образования, он повлечет за собой совершенствование концепции образования и ее институциональных составляющих, что позволит решить проблему дефицита квалифицированных кадров.

Abstract

The analysis of development of world economy confirms the thesis about necessity of transition of domestic economy on an innovative way of development. Underestimation of this condition threatens with country backlog in development of modern technologies

and as consequence in a population standard of living. Therefore the accurate innovative strategy presented in Republic Kazakhstan by the industrially-innovative program is necessary. Its successful realization and timely legislative maintenance will allow concentrating efforts to improvement of quality of formation, realization of personnel strategy, increase in investments into human capital, and as a whole - increase of competitiveness of the country.

Резюме

Анализ развития мировой экономики подтверждает тезис о необходимости перехода отечественной экономики на инновационный путь развития. Недооценка этого обстоятельства грозит отставанием страны в развитии современных технологий и как следствие в уровне жизни населения. Поэтому необходима четкая инновационная стратегия, представленная в Республике Казахстан индустриально-инновационной программой. Ее успешная реализация и своевременное законодательное обеспечение позволят сосредоточить усилия на улучшении качества образования, реализации кадровой стратегии, увеличении инвестиций в человеческий капитал, и в целом - на повышении конкурентоспособности страны.

Список использованной литературы и источников / References / Literatūras un avotu saraksts

1. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика: Учеб. пособие / Под ред. П.Н.Завлина и др. - М.: ОАО «НПО «Издательство «Экономика», 2000. — 475 с.
2. Ермаков С.В., Ермакова Н.Б. Инновационный менеджмент: Учебник. - М.: Высш. образование, 2007. - 505 с.
3. Коноплев С.П. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие. - М.: ТК Велби, Изд-во «Проспект», 2008. — 128 с.
4. Жолдасбаева Н. Причинно-следственные связи инноваций // Казахстанская правда. - 2011. - 17 сент. - С. 4.
5. Акмаева Р.И. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие. - Ростов н/Д.: Феникс, 2009. - 347 с.

Хеджирование валютных рисков. Панацея для инвестора или иллюзия безопасности?

Беляева Елизавета,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
Россия,

Факультет экономики и финансов
snev_ok@mail.ru

Научный руководитель: к.э.н., доц. кафедры ОЭТ **Амосова В.В.**

Аннотация

Цель данной работы: выявление практической полезности хеджирования валютных фондов. Анализ эффективности хедж-стратегии позволяет оценить степень риска инвестирования в хедж-фонды и выбрать альтернативные средства снижения финансового риска.

Ключевые слова: валютные риски; хеджирование.

Abstract

The target of this paper is to identify the practical utility of foreign currency hedging. The hedging strategy efficiency analysis allows us to estimate the risk of investing into hedge funds and choose alternative methods of financial risk reduction.

Key words: hedging; foreign exchange risks.

Введение / Introduction / Ievads

Современной экономике свойственны значительные колебания цен на многие виды товаров. Производители и потребители заинтересованы в создании эффективных механизмов, способных защитить их от неожиданных изменений цен и минимизировать неблагоприятные экономические последствия. Деятельность любых компаний сопряжена с финансовыми рисками. В вышесказанном заключается актуальность моей научной работы. Объектом исследования является хеджирование валютных рисков. Используемым методом исследования является анализ. Цель работы – выявление эффективности применения хедж-стратегий и поиск альтернативных способов минимизации валютных рисков.

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

Валютный риск является разновидностью финансового риска. Одним из методов стабилизации и гарантии валютной деятельности является хеджирование валютных рисков. Оно осуществляется в виде заключения

срочных сделок, направленных на избежание нежелательного колебания цен на валюты и снижение риска потерь. Страхование валютных рисков предполагает фиксированную стоимость сделки и исключает возможность заработать на благоприятном изменении курса валют.

Механизм хеджирования заключается в балансировании обязательств на наличном рынке (товаров, ценных бумаг, валюты) и противоположных по направлению на фьючерсном рынке [4]. Хедж - это специфическое денежное вложение, направленное на защиту своего капитала от инфляционных потрясений. Операции по снижению риска осуществляются через использование финансовых инструментов (форварды, фьючерсы, опционы и др.), через СВОП или вложения в активы, стоимость которых должна изменяться по мере изменения цен.

Преимущества хедж-стратегии:

1. Облегчение привлечения кредитных ресурсов;
2. Минимизация рисков и стабилизация доходов организации;
3. Обеспечение постоянной защиты без необходимости менять политику запасов в связи с тем, что хедж не пересекается с обычными хозяйственными операциями;
4. Доступность организованного рынка – выход на биржевой рынок реален для небольшой компании или частного инвестора;
5. Обеспечивает большую гибкость в планировании;
6. Облегчает финансирование операций и др.
7. Недостатки хедж-стратегии:
8. Вероятность снижения потенциальной прибыли, поскольку прибыль находится в обратной зависимости с риском;
9. Высокие затраты на исполнение сделок и транзакционные издержки;
10. Неблагоприятное воздействие хедж-стратегии на внутрифирменное управление.

Анализ эффективности хеджирования, приведенный выше, показывает, что данный метод не всегда является оптимальным. Рассмотрим альтернативные методы снижения финансового риска:

1. Покупка в нужном объеме денежных единиц, с которыми работает фирма, для закрытия ее валютной позиции.
2. Включение валютной оговорки в экспортно-импортные контракты. Выделяют два вида валютной оговорки:

2.1 расчет суммы сделки в устойчивой валюте, не зависящей от изменений.

2.2 включение в контракт условия об изменении его стоимости в той же пропорции, в какой произойдет колебание курса валюты

- платежа, согласованной сторонами.
3. Компенсация (корректировка рублевых цен в соответствии с ростом валюты).
 4. Диверсификация (разделение рисков, в целях избежания их концентрации). Применение диверсификации валютного портфеля («валютной корзины») предприятия предусматривает выбор для проведения внешнеэкономических операций нескольких видов валют.

Резюме

В настоящее время целью хеджирования выступает не снятие рисков, а их оптимизация. Целесообразность применения хеджирования определяется длительностью периода, ситуацией и оптимальной пропорцией между валютным риском и расходами на управление риском. В случае отсутствия оптимального соотношения, следует применять альтернативные способы минимизации валютных рисков.

Summary

Nowadays the target of hedging is not elimination of risk but optimization thereof. Expedience of hedge strategy application depends on the length of the period, situation and proper correlation between the currency risk and risk management costs. In the absence of the optimal correlation one should apply alternative currency risk minimization methods.

Список литературы и источников / References / Literatūras un avotu saraksts

1. Буренин А.Н. Фьючерсные, форвардные и опционные рынки: учеб. пособие / А.Н. Буренин. – 2-е изд. – М.: Науч.-техн. об-во им. акад. С.И. Вавилова, 2002.
2. Галанов В.А. Производные инструменты срочного рынка: учеб. / В.А. Галанов. – М.: Финансы и статистика, 2002.
3. Фельдман А.Б. Производные финансовые и товарные инструменты/ А.Б. Фельдман. – М.: Финансы и статистика, 2003
4. Интернет ресурс: [Методы хеджирования] <http://enc.fxclub.ru/365/> 22.04.2015
5. Интернет ресурс: [Хеджирование валютных рисков] <http://www.fxclub.org/khedzhirovanie-valyutnykh-riskov/> 22.04.2015
6. Интернет ресурс: [Методы управления валютными рисками] <http://www.riskovik.com/riski/rynochnye/full/113/> 22.04.2015

Перспективы развития транспортной политики Латвии

Mg. оес. Виктор Блохин

Латвия, Балтийская международная академия,

Докторская программа

«Региональная экономика и экономическая политика»

Аннотация

В представленной статье автор показал направления развития транспортной политики Латвии. Автор уделит внимание программе стратегического развития Латвии на период до 2030 года. Рассмотрены основные направления развития транспортной политики страны и индикаторы пространственного развития страны, что отражает в целом развитие транспортной политике Латвии.

Ключевые слова: транспорт, транспортная политика ЕС и Латвии.

Введение / Introduction / Ievads

Летом 2006 года Европейская Комиссия одобрила пересмотр среднесрочных перспектив развития транспорта в ЕС и представила Белую книгу, в которой сделан акцент на общие для всех стран ЕС подходы и совместный диалог по проблемам транспорта. Документ также содержит план развития отрасли до 2020 года. По мнению Еврокомиссии, основной задачей развития является оптимизация работы всех видов транспорта. В этой связи большое значение приобретает развитие интермодальных перевозок. Транспортная система должна стать более технологичной, для чего следует интенсивнее применять достижения логистики и инновационных технологий, уделяя при этом повышенное внимание различным аспектам безопасности на транспорте и охране окружающей среды.

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

Развитие отдельных секторов транспорта в ЕС идет неравномерно. Это зависит и от степени вовлеченности национальных государств в транспортные отрасли, и во многом от финансирования со стороны Сообщества. Одним из приоритетов транспортной политики ЕС в настоящее время является развитие трансъевропейских сетей. Следует отметить, что в Евросоюз рассматривает возможности их продления за границы ЕС и, в сотрудничестве с другими странами, создание глобальных транспортных коридоров.

Как известно, транспортная политика Европейского Союза включает в себя:

Общий транспортный рынок, на котором транспортные объединения ЕС могут неограниченно предоставлять свои услуги и на котором установлен порядок взаимного признания дипломов, сертификатов и прочих документов свидетельствующих о квалификации,

- единые требования в сфере государственной поддержки и по отношению к обязательствам оказания услуг общественного транспорта;
- меры по повышению безопасности автодорог, авиационного транспорта и судоходства;
- меры по улучшению инфраструктуры автодорог, железных дорог, аэропортов и портов, а также направленные на создание единой транспортной сети.

Как известно, в Латвии транспортная отрасль включает в себя подотрасли железнодорожного транспорта, автодорожного транспорта, морского транспорта и авиационного транспорта, а также сферы пассажирских и транзитных перевозок. Подотрасль автодорожного транспорта состоит из сфер автотранспорта, автодорог и дорожной безопасности. К отрасли связи относятся подотрасли электронной связи и почты.

По определению законов Латвийской Республики, правил Кабинета Министров и положения «О Министерстве сообщений», Министерство сообщения является основным учреждением государственного управления в отрасли транспорта и связи, разрабатывающим проекты регламентирующих отрасль правовых актов и документов планирования политики, обеспечивающим осуществление политики в подчиненных министерству учреждениях государственного управления и предпринимательских обществах, в которых министерство является держателем долей капитала.

Первостепенная цель Министерства сообщения – в рамках своей компетенции разрабатывать и осуществлять политику Латвийской Республики в отрасли транспорта и связи:

1. Поддерживать и развивать в Латвии эффективную, надежную, конкурентоспособную, экологичную, гибкую транспортную систему, которая предлагает широкий выбор возможностей пользователям этой системы.
2. Создать в отрасли связи либерализованную и гармонизированную согласно требованиям ЕС правовую и экономическую среду, которая обеспечивала бы эффективное и рациональное использование ограниченных национальных ресурсов, поощряла конкуренцию и привлекала инвестиции.

Разработка политики Латвии в области транспорта и связи происходит с принятием во внимание тенденции развития в регионе, политики ЕС в соответствующих областях, а также деятельность других международных организаций.

При проведении анализа развития транспортной отрасли Латвии, необходимо рассмотреть стратегический план развития „Латвия 2030”¹.

Разработка Стратегии устойчивого развития Латвии до 2030 года, или «Латвия - 2030», представляет собой более чем двухлетнюю работу экспертов и широкое участие общества. Проект явился серьезным вызовом как для редакционной группы под руководством ассоц. проф. Роберта Килиса, так и для его движущей силы – Министерства по делам регионального развития и самоуправлений и его партнеров по сотрудничеству, поскольку впервые в планировании развития государства принимали участие не только ученые и эксперты, но и несколько тысяч человек разного возраста и различных профессий по всей Латвии. Разработка «Латвия -2030» была уникальной практикой как в отношении содержания, так и в отношении формы и целей – активное использование общественной мысли, широкие дискуссии экспертов и заинтересованных лиц, активное участие молодежи.

Они широко обсуждались в обществе на региональных форумах «Латвия – 2030». Твой выбор», в молодежных дискуссиях, а также в Интернете и средствах массовой информации. Выбор общества и разнообразие точек зрения послужили основой для создания четырех возможных сценариев развития Латвии, которые также широко обсуждались.

Задача перспективы пространственного развития Латвии заключается в определении направлений политики устойчивого и сбалансированного развития территорий страны, в стремлении к полноценному использованию экономического потенциала регионов, к повышению качества жизни населения, к сохранению и умелому использованию природных и культурно-исторических ценностей. На основе этой установки в перспективе пространственного развития выделено три главных аспекта:

- а) достигаемость и возможность мобильности;
- б) расселение как среда для экономического развития, жизни и труда людей;
- в) пространства национальных интересов – уникальные специфические территории, значимые для развития всей страны.

Основные цели представленного плана включают в себя следующие положения:

- Создавать для всех жителей Латвии, независимо от их места жительства, равноценные условия жизни и труда, благоприятствовать предпринимательству в регионах, развивать качественную транспортную и коммуникационную инфраструктуру и общественные услуги.

¹ http://www.cbs.nl/NR/rdonlyres/B7A5865F-0D1B-42AE-A838-FBA4CA31674D/0/Latvia_2010.pdf

- Укреплять международную конкурентоспособность Латвии и ее регионов, увеличивая международную роль не только Риги как Северо-европейской метрополии, но и других больших городов страны.
- Сохранять самобытность Латвии – разнообразное природное и культурное наследие, типичные и уникальные ландшафты.

Транспорт и логистика вносят значительный вклад в ВВП Латвии (10% в 2013 году). 83% оборота в латвийских портах, более 80% оборота на железных дорогах и все перевозки нефти и нефтепродуктов, осуществляемые через систему магистральных трубопроводов, являются транзитом. Более 8% работающего населения в Латвии вовлечено в деятельность по обеспечению транспортных перевозок и обслуживанию транзитных грузов².

Общий грузооборот в латвийских портах в 2013 году составил более 70 млн. тонн. С каждым годом продолжает увеличиваться перевалка контейнеров через латвийские порты: в 2013 году было обработано грузов в контейнерах на 8,9% больше, чем в 2012 году (3,8 млн. тонн).

Заклучение / Conclusion / Secinājums

Грузооборот в портах Латвии к 2030 году ожидается в размере 130 миллион тонн в год, что почти на 52 процента больше чем в 2008 году. Тогда как, пассажирооборот в общественном автотранспорте (милл. пассажиро-километров в год автобусов регулярного сообщения) планируется увеличить только на 12%.

Количество обслуженных пассажиров в порту Риги к 2030 году планируется достичь более 1 500 тысяч пассажиров в год, что в три раза превышает показатель 2008 года. Оданко при проведение исследования, программы пространственного развития автор предлагает отдельным пунктом выделить контейнерные перевозки. Так, рассмотреть хотел бы предложить раз

Резюме / Summary / Kopsavilkums

Итак, проведя анализ стратегии развития Латвии до 2030 году – „Латвия – 2030”, автор пришел к выводу о необходимости детализации шестого пункта плана – „Перспектива пространственного развития”. Особое внимание следует уделить развитию морского транспорта и детализировать план развития контейнерных перевозок.

Список литературы и источников/References/Literatūras un avotu saraksts

1. Ансофф И. Стратегическое управление / Пер. с англ. - М.: Экономика, 2005. - 285 с.

² www.csb.gov.lv

2. Саймон Г.А., Смитбург Д.У., Томпсон В.А. Менеджмент в организациях. Пер. с англ. - М.: Экономика, 2006. - 315с.
3. Складрук И. Транспортная политика ЕС: помочь речному флоту! // Судоходство. 2000. №4.
4. Шалденкова Т.Ю. Транспортная система ЕС: современные тенденции развития // Вестник СПбГУ: научно-теоретический журнал. Серия 5, Экономика / Гл. ред. Л.А. Вербицкая. СПб.: Изд-во С.-Петерб. ун-та, 2003. Вып. 3 (№ 21).

Интернет источники:

1. <http://www.pkc.gov.lv/latvija2030> – сайт плана национального развития Латвии
2. <http://www.ror.lv/ru/> - Сайт Рижского Свободного Порта
3. www.csb.gov.lv – сайт центрального статистического бюро Латвии.

Особенности организации аудита в Беларуси, проблемы и перспективы его развития

Кристина Быкодер

Балтийская Международная Академия, г. Рига
Магистратура «Международные финансы», Рига, Латвия
kristina.bykoder@gmail.com

Научный руководитель:

Dr. oec., asoc. prof. **Л.М.Веровская**

Аннотация

Контроль является одной из важнейших функций управления и организации предприятия, что в той или иной степени способствует производству более качественной продукции и услуг, которые будут способны не только конкурировать, но и быть востребованными. Поэтому грамотная организация аудиторской деятельности в стране во многом определяет дальнейшие перспективы экономических и финансовых успехов как государственных, так и частных структур.

Таким образом, проблема проводимого автором исследования заключается в следующем: неразвитость и недостаточность использования в Республике Беларусь такой необходимой деятельности как «аудит», приводит к неэффективности системы контроля в стране в целом.

Целью реферата является выработка основополагающих рекомендаций для успешного развития аудита как полноправной системы контроля в Республике Беларусь. А для достижения поставленной цели следует выполнить определенные задачи исследования – выявить проблемы организации аудиторского контроля в Беларуси, а также, определить основные направления развития и разработать актуальные предложения для эффективного прогресса системы аудита в республике.

Ключевые слова: аудит; аудиторская деятельность; международные стандарты аудита (МСА).

Abstract

Control is one of the most important functions of management and organization of the company, which promotes the production of higher quality products and services that will be able to not only compete, but also to be in demand. Therefore, prosperous organization of audit activities in the country determines the future prospects for economic and financial success of both public and private entities.

Thus, the problem conducted by the author of the study is following: underdevelopment and lack of use in the Republic of Belarus such a necessary activity as "audit" leads to inefficiency of the system of control in the country overall.

The purpose of this study is to develop policy recommendations for the successful development of audit system in the Republic of Belarus. And to achieve this goal should be certain objectives of the study - to identify the problems of the organization of audit in Belarus, as well as to determine the main directions of development and relevant proposals

for the effective progress of the audit system in the country.

Key words: audit; audit activities; international standards of audit.

Введение / Introduction / Ievads

Не секрет, что без качественного контроля не может обойтись ни одна система организации, поэтому именно контроль является краеугольным камнем эффективного и успешного развития и управления. По мере того, как формировался экономический рынок в Беларуси, все большее значение приобрела новая для финансового контроля форма – аудит. Аудит представляет собой контроль за состоянием бухгалтерской и финансовой отчетности предприятия. На территории Республики Беларусь аудит осуществляется независимыми аудиторскими организациями или аудиторами – индивидуальными предпринимателями.

Таким образом, актуальность и значимость данного исследования определяется в следующем: неразвитость и недостаточность использования в Республике Беларусь такой необходимой деятельности как «аудит», приводит к неэффективности системы контроля в стране целом.

Целью исследования является выработка основополагающих рекомендаций для успешного развития аудита как полноправной системы контроля в Республике Беларусь. А для достижения поставленной цели следует выполнить определенные задачи исследования – выявить проблемы организации аудиторского контроля в Беларуси, а также, определить основные направления развития и разработать актуальные предложения для эффективного прогресса системы аудита в республике.

Автором были использованы следующие методы исследования: теоретический анализ, сравнение и изучение специализированной литературы.

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

1. Система аудита в Беларуси / Audit system in Belarus / Revīzijas sistēma Baltkrievijā

Международный Комитет по аудиторской практике, ответственный за установление стандартов аудита, дает определение аудита следующим образом:

Аудит – это независимое рассмотрение специально назначенным аудитором финансовых отчетов предприятия и выражение мнения о них при соблюдении правил, установленных законом. [2]

Определение закрепляет два основных положения: цель аудита - подтвердить достоверность финансовой отчетности и соответствие порядка ведения бухгалтерского учета определенным правилам; объективность аудита - проверку должен осуществлять независимый эксперт, а критерием объективности результатов являются общепринятые стандарты.

Как отмечает в своей работе «Аудит» Веровская Л.М., необходимость аудита объясняется несколькими причинами:

1. Необходимостью объективной информации пользователям отчетностью (собственникам, инвесторам, кредиторам и т.д.).
2. Необходимостью точной и достоверной информации для принятия правильных экономических решений, прогнозирования.
3. Отсутствием доступа и специальных знаний у пользователей для самостоятельного качественного анализа экономической информации. [2]

Из вышеизложенного следует, что аудиторская деятельность, безусловно, должна быть одной из наиболее значимых и ценных не только для предприятия (и заинтересованных в нем лицах), но и для обеспечения качественных и высококвалифицированных продуктов услуг в государстве в целом.

Аудиторская деятельность в Республике Беларусь осуществляется в соответствии с Законом Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. № 56-З «Об аудиторской деятельности» [3] и национальными правилами аудита, разрабатываемыми Министерством финансов Республики Беларусь. Закон «Об аудиторской деятельности» принят Палатой представителей 19 июня 2013 года, одобрен Советом Республики 28 июня 2013 года и вступил в силу 1 января 2014 года (содержит изменения и дополнения от 5 января 2015 г.).

В соответствии с действующим законодательством аудиторской деятельностью в республике могут заниматься физические и юридические лица, т.е. аудиторы – индивидуальные предприниматели и аудиторские организации. Для занятия аудиторской деятельностью физические лица должны пройти аттестацию и получить лицензию. Соответствующую лицензию должна получить и аудиторская организация.

2. Проблемы организации аудиторской деятельности в РБ / Problems of audit activity in Republic of Belarus/ Problēmas organizācijas revīzijas Baltkrievijā

На данный момент белорусский аудит все еще находится на стадии своего развития. Именно по этой причине и существуют некоторые проблемы, которые стоят перед организациями и финансовыми структурами.

Основными из них являются:

1. Отсутствует единый порядок регулирования аудиторской деятельности и области развития аудиторов [4]. Аудиторская деятельность в Республике Беларусь сопровождается отсутствием единой системы регулирования и контроля, а значит снижением профессионального уровня аудиторов и консультантов, так как этой профессиональной специализации не уделяется должного внимания и поддержки со стороны государства.

2. Нет достаточной практики международного аудита. Именно поэтому аудиторские заключения, принятые национальными организациями, на территории Республики Беларусь, не признаются за ее границей. Если профессиональные общественные организации вступят в международную федерацию бухгалтеров (IFAC), только тогда произойдет признание белорусского аудита международными организациями.

3. Аудит не распространен среди отечественных предприятий. Из-за этого довольно большое количество предприятий уделяют мало внимания проверкам над ошибками, которые могут возникать в бухгалтерской и финансовой отчетности [1]. Отношение к аудиторской деятельности со стороны многих пользователей не соответствует той роли, которую аудит призван выполнять в развивающейся экономической системе. Значительная часть организаций обращается к аудиторам только потому, что они подлежат обязательному аудиту. Аудиторский отчет ими используется не для оптимизации и улучшения своей финансово-хозяйственной деятельности или финансовой отчетности, а для того чтобы избежать административного взыскания за уклонение от обязательного аудита.

4. Отсутствие либо очень малое количество привлеченных внешних займов. По этой причине и замедлилось развитие аудиторского рынка. Именно поэтому на счету каждый клиент, который обратился за аудиторскими услугами, да и в то же время качество услуг и их диверсификация имеют немаленькое значение для рынка. И из-за этого многие аудиторские компании вынуждены закрываться либо объединяться с более крупными, что очень скоро может привести к еще большему сужению рынка данных услуг.

5. Ценовые барьеры стоимости услуг аудиторов. Аудиторская работа предоставляет широкий набор предложений для клиента. Однако средняя стоимость одного человеко-дня работы аудитора – 100-150 долларов США, что является достаточно высоким ценовым барьером для белорусского предприятия.

Международные Стандарты Аудита, как правило, используются в качестве рекомендательных документов, но не в качестве официальных документов, регламентирующих порядок проведения аудита в целях подтверждения достоверности финансовой отчетности организаций. Соответственно, все аудиторские заключения и отчеты, выполненные аудиторскими организациями и оформленные в соответствии с правилами МСА, не имеют

юридической силы и могут быть признаны недействительными в любой момент срока исковой давности.

Ситуация усложняется тем, что в случае возникновения конфликтов, касающихся качества аудита или правильности ведения бухгалтерского учета, ни организация, составляющая отчетность по МСФО, ни аудитор, подтверждающий ее по методикам МСА, не смогут доказать в судебных инстанциях Республики Беларусь правомерность использования норм МСА, а система учета и аудиторские отчеты могут быть признаны недействительными.

Таким образом, аудирование финансовой отчетности согласно требованиям МСА в Республике Беларусь осуществлялось и осуществляется вне правового поля, и в любой момент результаты этой работы могут быть оспорены третьими лицами.

3. Внедрение МСА, как основополагающей политики в развитии аудита в Беларуси / The introduction of ISA, as a fundamental policy in the development of audit in Belarus / Starptautisko revīzijas standartu ieviešana, kā fundamentālu politikas attīstībā audita Baltkrievijā

Международные стандарты аудита (МСА) разрабатываются Международной Федерацией Бухгалтеров (IFAC) – всемирной организацией для бухгалтерских профессий. Эта организация основана в 1977 году на 11 Всемирном Конгрессе бухгалтеров 63 организациями из 51 страны. Сегодня в МФБ входят уже 173 организации из 129 стран мира. Миссией Международной федерации является, в том числе адаптация и внедрение качественных международных стандартов и распространение ценности бухгалтерской профессии по всему миру. [5]

Беларуси нет среди этих 129 стран, принявших участие в программе МФБ, однако, в национальных стандартах страны действуют 35 правил аудиторской деятельности, в которых учтены все основные области, регулируемые МСА (ряд существенных отличий и несовпадений, конечно, присутствует).

Основная цель аудиторских стандартов – обеспечить всех аудиторов и пользователей аудиторских услуг однообразным пониманием основных принципов и целей аудита, прав и обязанностей аудитора, методов и приемов формирования и выражения независимого аудиторского мнения. Поэтому внедрение МСА в настоящее время является необходимым условием активного вхождения Республики Беларусь в мировое бизнес-сообщество. Создавшаяся ситуация требует принятия ряда мер по устранению вышеперечисленных препятствий в реформировании системы учета и ускорению перехода Беларуси на международные стандарты аудита.

Основные предложения, которые выдвигает автор для решения проблем, связанных с развитием аудита в стране, следующие:

1. Создание единой системы оценки качества аудита, которая будет состоять из системы внутреннего и внешнего контроля качества со стороны общественного объединения и третьих лиц. Объединение аудиторов в единую общественную организацию, которая должна установить единые правила и нормы, регулирующие весь аудиторский рынок, а также обеспечить методическую базу и механизмы оценки качества.

2. Введение новых технологий, которые должны повысить производительность и качество аудита. Для успешной реализации концепции многопланового развития аудиторской деятельности в Беларуси, необходимо использование уже разработанных технологий, которые позволяют оценивать качество аудита, определять критерии проведения тендеров и построения аудиторского рейтинга. А внедрение новых мировых электронных технологий управления, контроля и автоматизации учета позволит сделать аудит более быстрым и качественным, что позволит успешно конкурировать с западными компаниями.

3. Повышение конкурентоспособности субъектов хозяйствования как на национальном, так и на внешнем рынках, изменение критериев оценки стоимости аудиторских услуг в соответствии с трудоемкостью аудита.

4. Повышение качества предоставляемых аудиторских услуг. Следует обратить внимание на подготовку и переподготовку квалифицированных кадров, к примеру, через создание аккредитованных профессиональных аудиторских организаций, которые могут обеспечить систему практического консалтинга по направлениям деятельности аудиторов и организаций. Также рациональным было бы решение о создании профилирующих специальностей в белорусских высших учебных заведениях.

5. Законодательно закрепить на государственном уровне новые подходы к регулированию аудиторской деятельности, перейти и признать международные стандарты аудита документами прямого действия, придать им статус нормативного акта, и принять их в качестве официальных стандартов Республике Беларусь по аудиту финансовой отчетности.

6. Развитие сотрудничества на международном уровне. Переход на МСФО качественно повысит необходимый уровень эффективности аудита и потребует наличия высокой профессиональной подготовки аудиторов, позволяющей соответствовать требованиям аудиторских стандартов, что, несомненно, положительно скажется и на международном сотрудничестве национальных аудиторских организаций с их зарубежными коллегами и потенциальными иностранными клиентами.

Повышение качества аудиторской деятельности должно обеспечиваться в пределах методологии, которая должна позволить осуществить выполнение

как национальных правил аудиторской деятельности, так и международных стандартов аудита. К сожалению, развитие и повышение уровня и качества системы аудита в стране требует серьезных финансовых, временных и интеллектуальных вложений.

Заклучение / Conclusion / Secinājums

Сегодня, повышение конкурентоспособности субъектов хозяйствования на национальном и внешнем рынках является для аудиторов одной из основных задач. Поэтому повышение качества аудиторских услуг должно быть важнейшим направлением совершенствования не только любой организации, но и государства в целом. Для этого требуется принять ряд необходимых мер и решений, основные из которых были перечислены автором в третьем параграфе данного реферата. При их соблюдении и тщательной проработке, присутствующие проблемы в организации аудиторской деятельности перестанут быть актуальными, что поможет данной системе выйти на совершенно новый, благополучный и успешный уровень. Обязательно, в процессе своей деятельности, аудиторы должны иметь возможность реализовать свою потребность в своевременном получении качественной информации и непрерывном повышении уровня их знаний и квалификаций, иметь доступ к последним технологиям и специализированным программным разработкам, понимать необходимость международного сотрудничества с потенциальными клиентами и коллегами. Международному признанию белорусского аудита будет способствовать вступление профессиональных общественных организаций в международную федерацию бухгалтеров (IFAC), и, конечно, принятие на законодательном уровне международных стандартов финансовой отчетности и международных стандартов аудита.

Резюме / Summary / Kopsavilkums

Неразвитость и недостаточность использования в Республике Беларусь такой необходимой деятельности как «аудит», приводит к неэффективности системы контроля в стране в целом. Автором данного исследования были выявлены проблемы организации аудиторской деятельности в РБ, определены основные направления ее развития и разработаны рекомендации и предложения для успешного становления аудита как полноправной системы контроля в республике. Они включают в себя:

1. Создание единой системы оценки качества аудита, которая будет состоять из системы внутреннего и внешнего контроля качества со стороны общественного объединения и третьих лиц.
2. Введение новых технологий, которые должны повысить производительность и качество аудита.

3. Повышение конкурентоспособности субъектов хозяйствования как на национальном, так и на внешнем рынках, изменение критериев оценки стоимости аудиторских услуг в соответствии с трудоемкостью аудита.

4. Повышение качества предоставляемых аудиторских услуг, подготовка и переподготовка квалифицированных кадров, создание профилирующих специальностей в белорусских высших учебных заведениях.

5. Законодательно закрепить на государственном уровне новые подходы к регулированию аудиторской деятельности, перейти и признать международные стандарты аудита документами прямого действия, придать им статус нормативного акта, и принять их в качестве официальных стандартов Республике Беларусь по аудиту финансовой отчетности.

6. Развитие сотрудничества на международном уровне.

Повышение качества аудиторской деятельности должно обеспечиваться в пределах методологии, которая должна позволить осуществить выполнение как национальных правил аудиторской деятельности, так и международных стандартов аудита. В свою очередь, грамотное развитие и своевременное успешное становление данной деятельности в стране позволит рассматривать систему контроля на новом, международном уровне.

Список литературы и источников / References / Literatūras un avotu saraksts

1. Акулич, Ю. Соотношение цены и качества аудиторских услуг / Ю. Акулич // Главный бухгалтер. – 2012. – №13. – С. 82.
2. Веровская Л. Аудит / Л. Веровская – Балтийская Международная Академия. – С. 89.
3. Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p2=2/2054> – Дата просмотра ресурса [11.03.2015].
4. Ассоциация аудиторских организаций. Новости аудита [Электронный ресурс]. – http://audit-rb.by/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=36&Itemid=146 – Дата просмотра ресурса [09.03.2015].
5. Официальный веб-сайт Международной Ассоциации Бухгалтеров <http://www.ifac.org> – Дата просмотра ресурса [21.03.2015].

Улучшение маркетинговых стратегий, как решение по обеспечению конкурентных преимуществ предприятия «SERBENTA» на латвийском рынке

Валькюнене Геноефа

genya25@gmail.com,

Магистратура «Предпринимательская деятельность и
администрирование»

Балтийская международная академия,

Рига, Латвия

Руководитель: док. эк. н., профессор **Т.В.Голубкова**

Annotation

In a market economy, the competitiveness of any enterprise takes the central place in the business development. The main and decisive factor defining the competitiveness of the company is its ability to make competitive production and to create conditions for its advance in the market.

In order to be successful in a competitive market enterprises, should not only update their technologies and the equipment, study foreign and domestic markets and reveal opportunities, weaknesses and weak spots of competitors, but also to create a leverage on their own competitiveness by constantly improving marketing strategy. This thesis defines relevance of the work. Following methods were used in order to implement object set in this work which has to establish the connection between competitiveness of the enterprise in the market, and improvement of marketing strategy, on the example of the SERBENTA enterprise and an objective assessment of its competitiveness in the Latvian market: comparison, group, integrated assessment, McKinsey matrix, SWOT-analysis, 5 Michael Porter's competitive forces.

The purpose of the work is: To establish connection between competitiveness of the enterprise in the Latvian market and improvement of marketing strategy, on the example of the SERBENTA enterprise.

Key words: competitiveness, the competition, communication policy, marketing strategy, commodity policy, a pricing policy, policy is sold.

Аннотация

В условиях рыночной экономики, конкурентоспособность любого предприятия занимает центральное место в развитии бизнеса. Основным и определяющим конкурентоспособность предприятия, является ее способность производить конкурентоспособную продукцию и создавать условия для ее продвижения на рынке.

Для успешной конкурентной борьбы предприятиям необходимо не только обновлять технологии и оборудования, изучать внешний и внутренний рынок, выявлять свои возможности, слабые стороны, уязвимые места конкурентов, но и оказывать воздействия на собственную конкурентоспособность за счет постоянно действующей программы улучшения маркетинговых стратегий. Данный тезис

определяет актуальность реферата. Для осуществления поставленной в реферате цели, которая должна установить связь между конкурентоспособностью предприятия на рынке и улучшением маркетинговых стратегий, на примере предприятия «SERBENTA» и объективной оценки ее конкурентоспособности на латвийском рынке, использовались методы: сравнение, группировка, интегральная оценка, матрица McKinsey, SWOT- анализ, 5 конкурентных сил Майкла Портера.

Целью настоящего реферата является: Установить связь между конкурентоспособностью предприятия на латвийском рынке и улучшением маркетинговых стратегий, на примере предприятия «SERBENTA».

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкуренция, коммуникационная политика, маркетинговые стратегии, товарная политика, политика ценообразования, политика сбыта.

Введение / Introduction / Ievads

Конкуренция является важнейшим условием существования рынка и именно конкуренция заставляет товаропроизводителей постоянно внедрять наиболее эффективные способы производства, обновлять номенклатуру изделий, формировать спрос за счет качества товара, цены, обеспечивать надежный рынок сбыта. В свою очередь, успешно продвигая свой товар на рынок, поиск новых и сохранение постоянных покупателей, предприятие обеспечивает успешные позиции на рынке, внося свою лепту в конкурентоспособность отрасли и экономики страны в целом. Добиться желаемых результатов возможно при условии постоянно действующих программ по совершенствованию маркетинговых стратегий на основе комплекса маркетинга, включающих улучшение товарной политики, политики ценообразования, сбыта и продвижения. Постоянная работа в этом направлении, позволит предприятию добиться желаемых результатов и улучшить свою конкурентоспособность. А конкурентоспособность - это прежде всего, способность конкурировать или соперничать.

The main points in the theory, practice/ Основные моменты в теории, практике /Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

Рассмотрим, как теоретические аспекты конкуренции, конкурентоспособности в условиях улучшения маркетинговых стратегий, реализуются на практике, на примере предприятия «SERBENTA».

В 2013 году предприятие «SERBENTA» начало работать в новом направлении и пополнила ассортимент мороженными и охлажденными продуктами. В ассортименте появились: - морепродукты; - молочные и кисломолочные продукты; - полуфабрикаты. Предприятие «SERBENTA» занимается фасовкой различных видов круп. Фасовочные цеха оборудованы современной техникой и станками. Постоянно в цеху работает 6 фасовочных станков. Следует отметить, что предприятие большое внимание уделяет

упаковочному материалу, который подвергается тщательной разработки в соответствии с последними технологиями и тенденциями рынка.

К ценовой политике предприятие подходит особенно трепетно и формируется с учетом начальной цены на товар, внешних и внутренних факторов, влияющих на ценообразование, характера спроса, издержек производства, реальной стоимости товара и политики конкурентов.

Предприятие «SERBENTA» в своей деятельности по сбыту продукции стремится влиять на потребителя не только через ценовую политику, но и коммуникационную.

Главной целью системы коммуникаций предприятия «SERBENTA» является обеспечение устойчивого его положения на рынке за счет получения максимальной прибыли. Поэтому, основной задачей является напоминание постоянному потребителю о товаре и привлечение нового покупателя, который предпочтение отдает товару конкурентов. Для этой цели предприятие «SERBENTA» использует все инструменты коммуникационной политики: рекламу, личные продажи, стимулирование и связи с общественностью. Ежегодно, предприятие тратит немало средств на оплату рекламы и в среднем составляет около 65000 евро в год. В целом, на мероприятия по продвижению продукта, предприятие выделяет немалые суммы средств. В условиях конкурентной среды, это вполне обосновано. В таблице 1. отражено распределение средств на продвижение.

Таблица 1

**Распределение средств предприятия «SERBENTA»
на продвижение продукта**

Раздел бюджета продвижения		Распределение в процентах
1.	Выставочная и ярмарочная деятельность	50%
2.	Рекламные сувениры	20%
3.	Полиграфия	10%
4.	Публикации, рекламные объявления в СМИ	15%
5	Официальный сайт фирмы	5%

Сбытовая стратегия всегда определяет сбытовую политику предприятия, то есть ту систему конкретных решений в области управления сбытом, которая идеально вписывается в рамки выбранной ранее стратегии.

Предприятие «SERBENTA» использует два метода сбыта: - прямой, когда производитель непосредственно продает товар потребителю; -

косвенный, когда сбыт проводится через независимых посредников (См. табл.2) [3.357]

Таблица 2

Основные клиенты предприятия «SERBENTA»

Прямые потребители	Посредники
Предприятия общественного питания	Розничные торговые предприятия
Школы	Оптовики
Детские сады	Производственные фирмы

При выборе фирмой канала для распределения ее товаров, предприятие рассматривает экономические, контрольные и адаптивные критерии.

Товар предприятия реализуется, как на внутреннем рынке в любые точки Латвии, так и экспортируется в Эстонию, Литву, Германию, Австрию, США, Англию и др. В настоящее время количество постоянных клиентов приблизилось к 4000 и продолжает расти.

В целом, благодаря программам по улучшению маркетинговых стратегий, предприятие «SERBENTA», является доходным и работает с прибылью. Только в 2013 году, нетто оборот предприятия составил 15541506, 59 Евро, а чистый доход 272008, 98 Евро, что на 173,6 % больше предыдущего года. Данные цифры подчеркивают тенденцию положительного развития предприятия.

Для полноты определения конкурентоспособности предприятия и влияние его на рынок в условиях конкуренции, проанализируем конкурентную среду «SERBENTA».

Анализ рынка оптовой торговли продуктов питания в Риге, выявил больше ста фирм данной отрасли. Основное количество - это мелкие фирмы и только 5 фирм можно отнести к прямым конкурентам объекта исследования. К ним относятся: «SANITEX», «JUNGENT», «DEKŠŅI», «EUGESTA», «SERBENTA».

Проведение объективной оценки конкурентоспособности предприятия «SERBENTA» среди определившихся конкурентов, возможно с использованием разных методов. Используем основные, наиболее популярные, это: – интегральная оценка маркетинговых стратегий конкурентов, SWOT- анализ, 5 конкурентных сил Майкла Портера, матрица McKinsey.

Результаты проведенного анализа маркетинговых стратегий конкурентов по методу интегральной оценки в итоге, предприятие «SERBENTA» набрало 1805 баллов. Что определило его лидирующие позиции предприятия.

Итоговые результаты совокупных интегральных оценок маркетинговых стратегий конкурентов отражены в таблице 3.

Таблица 3

	Маркетинговые стратегии	DEKŠNI	EUGESTA	SANITEX	JUNGENT	«SERBENTA»
1.	Товарная политика	380	465	430	465	465
2.	Ценовая политика	410	440	435	440	440
3.	Сбытовая политика	345	485	450	455	455
4.	Коммуникационная политика	355	410	400	400	445
	Совокупная интегральная оценка	1490	1800	1715	1760	1805

Однако, несмотря на указанные результаты, самым сильным конкурентом является компания «EUGESTA», которая отстает лишь на 5 пунктов (1800 баллов) по сравнению с предприятием «SERBENTA». Данные обстоятельства говорят о жесткой конкурентной борьбе.

Итоговая матрица SWOT-анализа позволила отделить малозначимые и маловероятные факторы, определяя приоритетность учета того или иного фактора при формировании стратегий. (Таблица 4.)

Итоговая матрица вероятности и значимости SWOT.

Таблица 4

S		Вероятность					W		Вероятность				
		5	4	3	2	1			5	4	3	2	1
Значимость	5	S1, S4, S5, S6, S8, S9, S10	S2, S3, S7				Значимость	5	W1, W2, W3, W5, W6, W7	W4			
	4							4					
	3							3					
	2							2					
	1							1					
O		Вероятность					T		Вероятность				
		5	4	3	2	1			5	4	3	2	1
Значимость	5	O5, O6	O1, O2, O3				Значимость	5	T5, T6	T1, T2, T3, T4, T7			
	4							4					
	3							3					
	2							2					
	1							1					

Исходя из данных, полученных при построении матрицы по факторам вероятности и значимости, была построена итоговая таблица SWOT с присвоением каждому фактору соответствующего рейтинга.

Важно помнить, что достигнутые конкурентные преимущества обеспечивающие прочное положение фирмы «SERBENTA» на рынке, не являются постоянными, они завоевываются и удерживаются только при постоянном совершенствовании всех сфер деятельности, что в свою очередь являются трудоемким и дорогостоящим процессом.

Для идентификации благоприятных возможностей и опасностей, с которыми может столкнуться предприятие «SERBENTA» в отрасли, проводится анализ конкурентных сил («Пять сил Портера») предприятия: конкурентная борьба внутри отрасли; угроза появления товаров и услуг-

субститутов; способность поставщиков диктовать свои условия; угроза появления новых конкурентов; способность покупателей диктовать свои условия.

Все пять конкурентных сил совместно определяют интенсивность отраслевой конкуренции и прибыльность, при этом наиболее мощная сила или силы приобретают решающее значение с точки зрения формирования стратегии [3.40] Потер М.Е. Конкуренция преимущества ст. 40

Сводная таблица оценки параметров пяти конкурентных сил для предприятия «SERBENTA» представлена в таблице 5.

Таблица 5

Параметр	Значение	Описание
Угроза внутриотраслевой конкуренции	средний	Предприятие предлагает на рынок стандартный товар, высокого качества
Угроза со стороны товаров заменителей	высокий	Предприятие не обладает уникальным предложением на рынке, аналогов которому не существует
Угроза со стороны новых игроков	средний	Возможен риск входа новых игроков. Невысокая угроза выхода на рынок из-за высоких барьеров входа и высокого уровня первоначальных инвестиций.
Угроза ухода покупателей	Средний	Существуют менее качественные товары по меньшей цене.
Угроза нестабильности поставщиков	Средний	Отсутствие гарантии на объемы со стороны некоторых поставщиков

Проведенный конкурентный анализ отрасли по Майклу Портеру помогает определить интенсивность и выраженность конкурентных сил в отрасли, найти такую позицию, в которой предприятие будет максимально защищено от влияния конкурентных сил и сможет со своей стороны оказывать влияние на них.

Для определения положения на рынке предприятия «SERBENTA» относительно конкурентов используем матрицы McKinsey. Результаты оценки привлекательности отрасли, позволили построить матрицу «привлекательности отрасли/конкурентной позиции» предприятия «SERBENTA» (См. Рис. 1) .

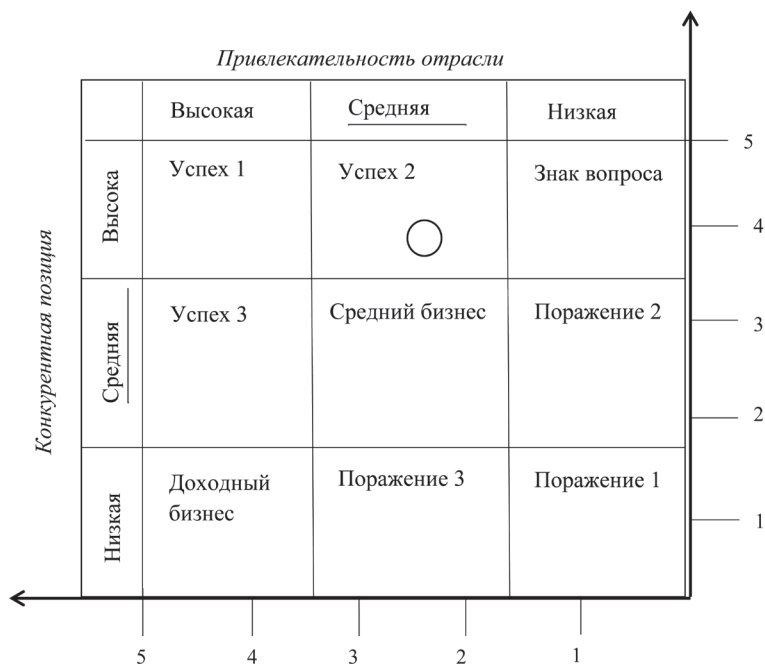


Рис.1. Матрица «привлекательность отрасли конкурентная позиция» для предприятия «SERBENTA».

Представленный анализ показал, что предприятие «SERBENTA» попадает в средний квадрат «привлекательности отрасли и высокий «конкурентной позиции».

Для позиции «успех 2» характерны высокая степень привлекательности рынка и относительно сильные преимущества на нём. Предприятие, очевидно, будет одним из лидеров на данном рынке, а угрозой для него может быть только усиление некоторых позиций отдельных конкурентов. А, эта позиция – сбытовая политика, как показала интегральная оценка, представленная выше (См. Табл.)

Поэтому, зная слабую сторону/позицию, в котором пребывает предприятие «SERBENTA», появляется ясность в каком направлении необходимо проявлять усилия.

Таким образом, можно подчеркнуть справедливость утверждения, что оценка конкурентоспособности предприятия, с использованием различных

методов, позволяет определить необходимость улучшить маркетинговые стратегии, в нашем случае одну из комплекса маркетинга – сбытовую политику. А, это в свою очередь доказывает наличие связи между улучшением конкурентоспособности за счет улучшения маркетинговых стратегий на основе комплекса маркетинга.

Резюме / Summary / Kopsavilkums

Проведенный анализ маркетинговых стратегий на базе комплекса маркетинга предприятия «SERBENTA» показал, что предприятие предлагает своим клиентам большой и качественный ассортимент разнообразных наименований продуктов питания. Политика ценообразования строится с учетом ориентации на спрос потребителей, конкурентов, основанной на затратном методе. Предприятие «SERBENTA» успешно использует все инструменты коммуникационной политики и проводит бюджетирование затрат на мероприятия по продвижению. На предприятии хорошо налажена политика сбыта, используется два метода сбыта: прямой и косвенный. Однако, как показали анализы конкурентоспособности на базе интегральной оценки маркетинговых стратегий конкурентов, SWOT- анализ, 5 конкурентных сил Майкла Портера, матрицы McKinsey по сравнению с конкурентами, политика сбыта предприятия «SERBENTA» требует улучшения.

Проведенный анализ маркетинговых стратегий на основе комплекса маркетинга предприятия «SERBENTA» и оценки конкурентоспособности на основе популярных методов: – интегральной оценки маркетинговых стратегий конкурентов, SWOT- анализ, 5 конкурентных сил Майкла Портера, матрицы McKinsey, была достигнута поставленная цель реферата. А, именно, между конкурентоспособностью предприятия на латвийском рынке и улучшением маркетинговых стратегий существует связь. Улучшая маркетинговые стратегии, предприятие обеспечивает свои конкурентные преимущества.

Список литературы и источников / References / Literatūras un avotu saraksts

1. Doyle P. Marketing Management and strategy. 3 ed./trans. English ed. Kopturevskogo Yn-Spb.: Piter, 2002. -544 p.
2. Krevens, David B. strategic marketing. Lane. from English. A. Ganievoj. - 6-Ed. -Moscow: Williams, 2003. -752 p.
3. Rubbed M.E. Competition advantages/lane. n. Engl. -M.: Phaidon, 2005. - 454 p with.
4. Fathutdinov R.A. strategic marketing: tutorial. – M.: CJSC "business school" APC-synthesis ", 2000. -640 p.
5. <http://www.sanitex.lv/preces/?lang=0&plid=611>
6. <http://www.rusnauka.com/15/APS/N/2011/Economics/88134/dos6.Lashin'sM.V.,Kildushkin I.N.>

Практические аспекты использования аутсорсинга в области информационных технологий

Дмитрий Вишняков,

Латвия, БМА, Резекненский филиал, магистратура Управление
предпринимательской деятельностью и администрирование,
vimaster@inbox.lv

Сергей Орлов,

Латвия, БМА, Резекненский филиал, магистратура Управление
предпринимательской деятельностью и администрирование,
s_orlovs@inbox.lv

Научный руководитель:

Доктор экономики, ас. профессор БМА **Сергей Игнатьев**

Аннотация

В современном мире компании сталкиваются с беспрецедентным давлением со стороны рынка. Выживают и добиваются успеха лишь те организации, которые ведут бизнес наиболее эффективным способом, добиваясь снижения операционных издержек при сохранении высокого качества товаров и услуг. Одной из наиболее современных и успешных бизнес – моделей, позволяющих добиться реальных конкурентных преимуществ, является аутсорсинг. Целью данной статьи, является формирование знаний и умений по организации использования ресурсов сторонних организаций для ведения взаимовыгодной хозяйственной деятельности, подготовка высококвалифицированных специалистов в области информационных технологий.

Ключевые слова: Аутсорсинг, снижение издержек, конкурентные преимущества.

Abstract

Nowadays most of business organization faces to business challenges as consciousness of market competition, as well as every organization try to reduce operation cost without reducing quality of the good. On the other hand helps to those companies professional service institution have invented new supporting business method call as out sourcing. The purpose of this article is to develop knowledge and skills in organizing the use of resources from third-party institutions to conduct mutually beneficial economic activities, training of highly qualified specialists in the field of information technology.

Keywords: Outsourcing, cost reduction, competitive advantages.

Введение / Introduction / Ievads

Аутсорсинг информационных технологий (ИТ-аутсорсинг) – это передача специализированной компании полностью или частично функций, связанных с информационными технологиями, а именно обслуживание сетевой инфраструктуры; проектирование и планирование

автоматизированных бизнес-систем с последующим постоянным развитием и сопровождением; системная интеграция; размещение корпоративных баз данных на серверах специализированных компаний; создание и поддержка публичных web-серверов; управление информационными системами; приобретение в лизинг компьютерного оборудования, оффшорное программирование.

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

Активное развитие ИТ-аутсорсинга во всем мире объясняется тем, что в связи со стремительным развитием технологий компаниям сложно самостоятельно отслеживать появление технологических новшеств и своевременно внедрять их, не имея большого штата технических специалистов. Оказывается, что компаниям, как правило, выгоднее привлекать опытные организации со штатом высококвалифицированных специалистов в области информационных технологий, чем создавать и расширять собственные специальные подразделения.

Основная отдача от ИТ-аутсорсинга состоит в значительном повышении эффективности финансового менеджмента, причем средством получения этой отдачи являются богатые технические возможности аутсорсеров и высокая квалификация персонала; кроме того, наблюдается тенденция роста числа контрактов, заключаемых сразу с несколькими поставщиками с целью дополнительного снижения издержек.[1]

Аутсорсинг – это передача части функций по обслуживанию деятельности Вашей фирмы другой организации исполнителю.

Суть аутсорсинга заключается в разделении всех бизнес-процессов на основные и вспомогательные и реализации вспомогательных, а иногда и основных бизнес-процессов, силами сторонних организаций-аутсорсеров.

Принцип аутсорсинга: «оставляю себе только то, что могу делать лучше других, передаю внешнему исполнителю то, что он делает лучше других».

Мировые расходы на ИТ в 2013 году достигнут 3,8 трлн долл. Мировой рынок ИТ-сервисов увеличится на 5,2% в 2013 году и продолжит уверенно расти вплоть до 2016 года.[2]

Такая тенденция сохранится и в будущем, поскольку наблюдается все больший спрос на call-data-центры, решения для электронной коммерции и т.п. Заказчик и клиент при этом несут транзакционные издержки, от которых и зависит выгодность аутсорсинга: если стоимость приобретения некой услуги на рынке высока, то соответствующие подразделения необходимо создавать на предприятии. Значительную часть транзакционных издержек (до 80%) по продаже, сбыту программного обеспечения, хранению или

доставке информации по сетям при использовании аутсорсинга несет владелец ИТ-инфраструктуры.

Предлагаемые ИТ-аутсорсинговыми компаниями (системными интеграторами, операторами связи и т.п.) услуги и решения можно разделить на три группы:

1. поставка и внедрение бизнес-продуктов;
2. аппаратные, телекоммуникационные и системные средства для поддержания инфраструктуры в работоспособном состоянии;
3. сопровождение готовых информационных систем.

Важнейшая форма ИТ-аутсорсинга – оффшорное программирование, осуществляемое специализированными компаниями. Аутсорсинг широко используется и в индустрии компьютерных игр. [3]

Эффективность работы любой организации сегодня во многом зависит от уровня развития ее ИТ-инфраструктуры. В условиях работы с огромными объемами разнородной информации, усиления конкуренции практически в любой сфере деятельности, дефицита квалифицированных кадров надежная и качественная работа ИТ систем предприятия позволяет быстро принимать правильные управленческие решения, контролировать деятельность организации в режиме реального времени. ИТ-составляющая является весьма специфичной частью современного производства, требующей регулярных инвестиций и в то же время трудно поддающейся внутреннему аудиту. Каким образом организовать и контролировать деятельность ИТ подразделений наиболее рациональным способом?

Западные компании давно дали однозначный ответ – использовать услуги сторонних организаций, специализирующихся на предоставлении ИТ-услуг – аутсорсинг информационных технологий. Этому в немалой степени способствуют бурный рост производительности вычислительной техники, увеличение емкости запоминающих устройств и пропускной способности телекоммуникационных линий, возможность интеграции географически распределенных информационных систем.

Сводные данные IDC, озаглавленные – «Собственными ресурсами или путем аутсорсинга: Системные динамические исследования», - исследуют преимущества аутсорсинга с использованием комплексного программного обеспечения по сравнению с использованием собственных ресурсов. Во время исследований IDC были разработаны различные модели для оценки времени, расходов и рисков, связанных с каждым подходом. В каждой из трех областей исследования показали, что модель аутсорсинга лучше, чем модель собственных ресурсов.

Время – Обычно метод внедрения программного обеспечения собственными силами компании занимает примерно на 43% дольше, чем использование сторонних организаций. Причины в основном лежат в

стоимости, затраченной на такие аспекты как набор персонала, обучение и адаптация, а также в связи с необходимостью переделать части решения при установке и исправить ошибки в программном обеспечении. Уже имея необходимые навыки у персонала и используя опыт, полученный в процессе внедрения систем для других клиентов, использование компании аутсосера является более эффективным.

Стоимость – По истечении года после внедрения стоимость развертывания собственными силами будет примерно на 159 % выше, чем использование сторонней компании из-за менее стабильной и более непредсказуемой природы методов решения собственными ресурсами.

Риск – Потенциальный риск, связанный с внедрением метода собственными ресурсами, выше из-за того, что расходы на поддержку системы на предприятии могут разниться во времени – увеличенная стоимость погрешности равняется увеличенному риску. Например, при внедрении собственными силами, расходы, связанные с нехваткой опыта служащего, долгим принятием решения и недостаточным количеством ресурсов, связанным с непредвиденными обстоятельствами, могут начать сильно увеличиваться, в то время как использование аутсорсинга предполагает отсутствие подобных рисков.

Отчет “The Yankee Group” названный “Hosted Versus Premised-Based Sales Solutions: Total Cost of Ownership (TCO) and Trade-Offs” оценивает два варианта внедрения решения с помощью модели, созданной чтобы ответить на вопрос: “Сколько будет это стоить и сколько времени займет прежде чем я увижу результат и полезность от внедрения IT решения на предприятии?” В отчете исследуется TCO (Общая стоимость собственности), связанная с закупкой, внедрением и использованием серверного решения собственными ресурсами против использования решения на основании оказания услуг сторонней организации в течение пяти лет. Сравнительная модель базируется на 200 пользователях и включает расходы на оборудование, программное обеспечение, профессиональные услуги, обслуживание приложения, обучение и постоянную поддержку конечного пользователя.

В ходе сравнения обнаружено, что TCO на предприятии при использовании собственных ресурсов за пятилетний период на \$ 500,000 превышает TCO при аутсорсинге. “The Yankee Group” отмечает, что разница может быть отнесена на скрытые расходы, связанные с внедрением решения на предприятии. Например, в отчете приходят к заключению, что, хотя первоначальные платежи за лицензирование и ниже при внедрении метода собственными ресурсами, такие факторы как использование профессиональных услуг и дополнительные расходы, поддержка конечного пользователя и затраты на администрирование, все же более существенны.

Сегодня общая концепция информационной инфраструктуры

предприятия переживает значительные трансформации, которые связаны как с появлением новых устройств (смартфоны, iPad, планшетные устройства, встроенные устройства), обеспечивающих доступ к информации, развитием беспроводной связи, так и с существенным усилением роли ИТ в деятельности компаний. Необходимость происходящих в последние годы изменений технологий хранения, обработки и доступа к информации вызвана стремительным ростом объемов корпоративной и внешней информации, усилением ее влияния на принимаемые решения.

Меняется сам подход к созданию современной ИТ-среды на базе существующих в компании приложений и инфраструктур, изменяется роль персонального компьютера, как точки доступа к информационным ресурсам и средства автоматизации основных операций. Поэтому трансформация ИТ-инфраструктуры предприятия сегодня связана не с заменой «старых» технологий на новые, но требует целостного, ориентированного на нужды бизнеса подхода к модернизации приложений и унаследованных систем, в основе которого лежит извлечение экономической выгоды.

Расходы на информационные технологии составляют существенную долю капитальных затрат компании. Практически все бизнес-приложения и бизнес-процессы построены на базе информационных технологий, и такие проблемы, как неконтролируемый рост объемов данных и растущая потребность в доступе к информации в режиме реального времени, делают необходимым поиск новых эффективных решений.

В настоящее время большинство крупных компаний, специализирующихся в области ИТ-аутсорсинга, предлагают клиенту широкий спектр услуг, начиная с организации и обработки внутренних и внешних информационных потоков, проектирования и внедрения корпоративных информационных систем и сетей и заканчивая специальным обучением персонала организации-клиента. Клиентами ИТ-аутсорсеров во всём мире являются транснациональные промышленные корпорации, крупные банки, государственные учреждения. Большинство поставщиков услуг ИТ-аутсорсинга и аутсорсинга бизнес-процессов (БПО) мирового уровня активно занимаются сбором и высококачественным анализом бизнес-информации, широкие публикации специализированных отчётов и обзоров рынка оказывают значительное влияние на формирование и развитие информационной среды международного бизнеса.

Рассмотрим возможности аутсорсинга на примере: Американской корпорации Other Opinion International Inc.

Корпорация занимается созданием web start-ups. В 2015 году развиваются 4 направления:

1. финансовый стартап

2. образовательный стартап
3. транспортный стартап
4. спортивный стартап

Корпорация зарегистрирована в США, как C корпорация. Для каждого проекта нужна команда. Полный состав команды на первом этапе проекта (момент запуска и первых продаж) 20 человек. 4 команды заполнены от 3 до 18 человек на направление. 3 проекта на стадии сдачи-выпуска (от 1 до 2х месяцев до момента первых продаж). Все специалисты находятся на аутсорсинге и получают % от оборота продаж, проекта в котором они участвуют. Все специалисты находятся в разных странах. Когда проект запущен и начинает приносить деньги у специалистов есть выбор стать совладельцем, оставаться на % или уйти на зарплату.

Корпорация экономит миллионы долларов ежемесячно, что позволяет создавать продукты и услуги способные конкурировать на международном рынке. Специалисты, которые являются исполнителями могут стать совладельцами успешных международных стартапов.

Корпорация экономит на первых этапах:

1. создание и поддержка офисов;
2. зарплаты сотрудникам;
3. иные расходы в создании продукта или услуги.

Достаточно этих 3х позиций чтобы израсходовать любой бюджет.

Основная задача корпорации и инвесторов создать успешные стартапы, которые могут быть проданы крупной корпорацией как Google, Microsoft, Uber и другим.

Наблюдения:

Facebook покупает мобильный мессенджер WhatsApp за \$19 млрд, сообщили вчера компании. Сеть заплатит всем акционерам WhatsApp \$4 млрд наличными и \$12 млрд в виде акций, а также еще \$3 млрд акциями основателям компании и сотрудникам, проработавшим к моменту сделки больше четырех лет. Соучредитель и гендиректор WhatsApp Ян Кум войдет в состав совета директоров Facebook.

Это самая крупная сделка в истории сети. Предыдущий рекорд Facebook поставил при покупке фотоприложения Instagram, тогда он заплатил около \$1 млрд. Также покупка WhatsApp - крупнейшая сделка на интернет-рынке с 2001 г., когда было объявлено о «слиянии века» на \$124 млрд телекоммуникационных гигантов Time Warner и AOL, указывает Bloomberg. Наконец, это крупнейшая в истории покупка стартапа с венчурным капиталом. Предыдущий рекорд, согласно Dow Jones VentureSource, был поставлен почти 20 лет назад, когда US West Media купила за \$11,8 млрд провайдера Continental Cablevision. «Facebook явно покупает одного из своих главных конкурентов. Сеть получит 450 млн лояльных пользователей

и удивительную историю успеха, но за ошеломительную стоимость», – говорит аналитик Bloomberg Industries Пол Суини. [5]

Резюме / Summary / Kopsavilkums

Идет борьба между крупнейшими корпорациями мира, готовыми платить огромные суммы денег за удачные стартапы. Крупные корпорации каждый год покупают и будут покупать новые успешные стартапы.

Авторы считают, что вокруг компании, фирмы или организации есть различные варианты и возможности, как управленец предприятия может повлиять и улучшить ситуацию в организации. Грамотное использование модели аутсорсинга может помочь сократить затраты и увеличить доходы предприятия, взять опыт и навыки у специалистов-компаний аутсорсеров.

В качестве рекомендации авторы считают необходимым применять модель аутсорсинга на предприятиях, как возможность получения качественных благ от других аутсорсеров, или повышение личных доходов от сдачи своих ресурсов на условиях аутсорсинга.

Список литературы и источников / References / Literatūras un avotu saraksts

1. Call-центр для банка: мода или необходимость? Банковские технологии, № 3, 2003. С. 59
2. Магистрант Баканович Р.Ю. Международный рынок услуг в сфере информационных технологий: формы и особенности функционирования в Республике Беларусь.
3. Бордо А. Не только ИТ. Сетевой журнал. <http://www.silicontaiga.ru/home.asp?artId=3362> (24.04.15.)
4. Высшая школа экономики национально исследовательский университет. Аутсорсинг информационных технологий. <https://drive.google.com/file/d/0BxezVxkSJDi-cDY2WWVFbU9GY3c/view> (24.04.15.)
5. Facebook отправил сообщение <http://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2014/02/21/facebook-otpravil-soobschenie> (24.04.15.)

Сравнительный анализ зарубежного опыта регулирования тарифов на продукцию естественных монополий и его применимости в условиях российской экономики

Ольга Дичева, Россия

ИНП РАН, аспирант

diolga@front.ru

Научный руководитель:

к. э. н., Александр Александрович Широв

Аннотация

В статье рассматриваются альтернативные методы регулирования цен (тарифов) на товары и услуги естественных монополий, изучаются факторы, стимулирующие рост цен в инфраструктурных отраслях, особое внимание уделяется проблеме влияния тарифов на инфляцию и уровень жизни населения в России, а также возможности привязки уровня тарифов к темпу экономического роста.

Ключевые слова: тариф, тарифная политика, инфляция, естественная монополия, государственное регулирование.

Abstract

The abstract is dedicated to alternative methods of regulation of prices (tariffs) for goods and services of natural monopolies, examines the factors that stimulate the growth of prices in the infrastructure sectors, special attention is paid to the impact of tariffs on inflation and the standard of living in Russia, as well as the possibility of binding tariffs to rate economic growth.

Key words: tariff, tariff policy, inflation, natural monopoly, state regulation.

Введение / Introduction / Ievads

В условиях замедления темпов экономического роста, появления признаков усиления и углубления кризисных процессов как внутри страны, так и за ее пределами, особую актуальность приобретают вопросы, связанные с оценкой влияния действующей тарифной политики государства на основные макроэкономические пропорции реального сектора экономики и развитие отраслевых рынков. Тариф как инструмент государственного регулирования оказывает влияние как на основные показатели развития экономики (экономический рост, объемы совокупного спроса и предложения, инфляции и безработицы, уровень заработной платы, уровень и качество жизни населения и т.д.), так и на поведение экономических субъектов в целом, определяя уровень инвестиционной активности предпринимательского сектора, текущего потребления, сбережений и доходов домохозяйств.

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

К главным отрицательным результатам деятельности естественных монополий можно отнести рост издержек производства, износ основных фондов, недостаток инвестиционных ресурсов, значительный рост цен на их товары и услуги, раскручивающий инфляционные процессы. Фактический рост тарифов в среднем по основным регулируемым отраслям (электроэнергия, газ, тепловая энергия, ж/д перевозки) в 2008, 2010, 2013 гг. превышал уровень инфляции, создавая определенные инфраструктурные ограничения для экономического роста в целом (таблица 1). В данной связи корректировка действующей тарифной политики на среднесрочную и долгосрочную перспективу становится одной из приоритетных задач государственного управления.

Таблица 1

Динамика изменения регулируемых цен (тарифов) на продукцию естественных монополий и основные параметры развития экономики РФ в 2006-2014 гг., в % к пред. году [2, 3, 4]

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<i>Тариф (в среднем)</i>	109,5	111,3	119,0	118,3	116,6	112,0	105,6	112,3	105,3
<i>ИПЦ</i>	109,1	111,9	113,3	108,8	108,8	106,1	106,6	106,5	111,4
<i>Эк. рост</i>	108,2	108,5	105,2	92,2	104,5	104,3	103,4	101,3	100,5
<i>(соотн. тарифа к ИПЦ)</i>	1,04	0,95	1,59	1,37	1,88	1,36	0,92	1,86	0,81

На современном этапе развития национальной экономики очевидно, что область государственного регулирования деятельности естественных монополий выходит за рамки теоретических вопросов ценообразования и включает целый спектр задач, связанных с созданием условий для снижения издержек производства, оптимизацией работы отраслевых рынков, совершенствованием системы управления предприятием, наращивания инвестиционного потенциала и развития инфраструктурных отраслей в целом. При корректировке политики в области регулирования тарифов также необходимо учитывать региональные особенности, социальные ограничения и последствия проводимых реформ, что, в свою очередь, порождает конфликт целей между социальной справедливостью в обществе и рыночной эффективностью предприятий-монополистов, интерес которых, в конечном счете, сводится к максимизации прибыли.

Таким образом, государственное регулирование цен на товары и услуги естественных монополий должно быть построено так, чтобы обеспечить, с одной стороны, учет интересов отрасли или конкретного

предприятия (с микроэкономических позиций) и, с другой стороны, интересов экономического развития в целом (на основе макроэкономических показателей).

Микроэкономический подход к регулированию тарифов предполагает регулирование нормы прибыли предприятия-монополиста («издержки плюс»). Данный принцип основан на ограничении нормы прибыли на капитал, осуществляемом на основе прибавления определенной суммы к затратам на производство продукции. Такой принцип регулирования тарифов естественных монополий долгое время применялся в США [5, с.8] и фактически (с некоторыми поправками) применяется сейчас в ряде инфраструктурных отраслей России.

К основным преимуществам данного подхода можно отнести возможность безубыточного функционирования регулируемого предприятия, получение «справедливого» дохода для инвесторов. Кроме того, регулятор устанавливает цену исходя из оценки экономических издержек, а пересмотр тарифа, как следствие, позволяет избавиться от ошибок прошлого периода, особенно в условиях нестабильности.

К недостаткам данного принципа регулирования можно отнести недостаточное внимание к эффективности капиталовложений, перенос фактических издержек на потребителя, значительный затрат финансовых средств и времени на процедуру регулирования, возникновение временного лага между изменением экономических условий и пересмотром тарифа. Кроме того, сложность применения данного вида регулирования заключается в том, что у предприятия-монополиста возникает явный стимул завышать уровень своих средних затрат в попытке получить более высокую прибыль (эффект Аверча-Джонсона)[1]. Проверить истинность значения издержек для крупной фирмы со сложной организацией и разветвленной сетью производств является очень трудной, если вообще выполнимой, задачей.

Макроэкономический подход к ценовому регулированию деятельности естественных монополий заключается в установлении верхнего предела тарифа на согласованный срок (4-5 лет) на основе формулы расчета ежегодного тарифа, которая содержит дефлятор, выражающий зависимость установленных тарифов от макроэкономических показателей, и фактор повышения производительности (X).

Модель получила название «дефлятор минус X» и использовалась как в Великобритании[6], так и в США в 80-90-е годы XX века. В условиях инфляции фиксирование абсолютной величины тарифа нецелесообразно, поэтому в качестве дефлятора в США используется индекс-дефлятор, а в Великобритании – индекс потребительских цен. В свою очередь величина X определяется на основе оценок перспективного спроса, объема капиталовложений, величины прибылей от нерегулируемой деятельности,

вероятности снижения издержек и роста производительности труда, потребностей в инвестициях.

В отличие от модели регулирования тарифов естественных монополий, основанных на регулировании нормы прибыли, модель «дефлятор-Х» стимулирует эффективность производства, поскольку предприятие-монополист получает (по крайней мере, в краткосрочном периоде) всю экономию на издержках в качестве прибыли. К положительным чертам данной модели регулирования также необходимо отнести прямую привязку к фактическим макроэкономическим показателям.

К основным недостаткам модели регулирования верхнего предела тарифа можно отнести неопределенность критериев вычисления величины Х, а при расчете на практике наблюдаются манипуляции с издержками со стороны предприятий-монополистов при приближении сроков пересмотра тарифа.

Отметим, что, несмотря на относительно короткий срок проведения тарифной политики, в России сменилось несколько принципов тарифного регулирования: использование различных методов, основанных на принципе регулирования нормы доходности, в том числе методов, учитывающих доходность альтернативных проектов и доходность инвестированного капитала, использование практики перекрестного субсидирования; на основе макроэкономического подхода применение метода «инфляция минус» и сдерживание тарифов; дерегулирование или уход от прямого вмешательства на основе формирования конкурентных рынков.

Учитывая, что до текущего момента индексация тарифов в РФ осуществлялась с использованием уровня инфляции, отметим и обратный факт: инфляция способствует росту тарифов. Из многих источников следует, например, что опережающий инфляцию рост цен на продукцию естественных монополий связан с также опережающим инфляцию ростом заработной платы и цен на топливо. Таким образом получается своего рода замкнутый круг, когда чем больше уровень инфляции, тем и выше рост тарифов, а чем выше уровень тарифов, тем выше последующая инфляция. Однако при этом в ходе принятия решения об уровне тарифов отсутствует связь с другими плановыми показателями развития экономики, а именно темпом прироста ВВП, или же ВРП, если говорить о регионах с «ручным» регулированием тарифов.

С нашей точки зрения перспективным выглядит идея привязать регулирование цен на продукцию естественных монополий в России не только к инфляции, но и к динамике экономического роста по следующей схеме: если наблюдается экономический рост выше средне установленных значений, то рост тарифов осуществляется с повышающим поправочным коэффициентом к уровню инфляции; если динамика ВВП соответствует

средним значениям – то рост тарифов приравнивается к уровню инфляции; и если динамика ВВП ниже средне установленных значений – происходит индексация с понижающим поправочным коэффициентом. Таким образом, применение данного механизма при проведении тарифной политики в фазе перегрева экономики будет замедлять опасную деловую активность, а при экономическом росте ниже средне установленных значений – стимулировать экономику.

Заключение / Conclusion / Secinājums

По нашему мнению, текущие практики регулирования тарифов на продукцию естественных монополий так или иначе носят проинфляционный характер, и не являются инструментом, стабилизирующим развитие отечественной экономики. Привязка изменения тарифов к темпу прироста реального ВВП позволила бы создать на их основе дополнительный параметр автоматической стабилизации.

Список литературы и источников / References / Literatūras un avotu saraksts

1. Averch H., Johnson L. Behavior of the firm under regulatory constraint – American Economic Review, December, 1962. P. 1052-1069.
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения 12.04.2015).
3. Официальный сайт Федеральной службы по тарифам (ФСТ России). URL: www.fstrf.ru (дата обращения 12.02.2015).
4. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации (Минэкономразвития России). URL: <http://www.economy.gov.ru> (дата обращения 12.02.2015).
5. Изменения в структуре электроэнергетики США (Краткое изложение доклада Департамента энергетики США) // Энергетик – 2001. - №10-12.
6. Малкин П.А. Рыночные преобразования в электроэнергетике стран Западной Европы // Энергетическое строительство. – 1995. - № 4. - С. 8-13.
7. Кутернин А. М. Совершенствование государственного регулирования естественных монополий в современных условиях. Дис. к.э.н.- М., 2009. – 176 с.

Анализ возможности контроллинга как метода государственного планирования

Гульсара Дюсембекова

докторант PhD «Экономика»

Международный университет Кыргызстана

E-mail: gulsara.dyusembekova@mail.ru

Аннотация

Статья посвящена анализу возможности контроллинга как метода государственного планирования. Предложены специальные механизмы государственного контроллинга, предлагается комплекс типовых функций государственного контроллинга.

Ключевые слова: государственное планирование, контроллинг, механизмы государственного контроллинга, система государственного управления.

Abstract

This article analyzes the possibilities of controlling as a method of state planning. Offered special mechanisms controlling the state, proposed a set of standard functions of the state controlling.

Key words: controlling, public administration, public mechanisms controlling, state planning.

Введение / Introduction / Ievads

Государственное управление как социальный институт имеет сложную структуру. Элементы системы государственного управления связаны вертикальными и горизонтальными связями, ранжированными по своей приоритетной значимости. Механизмы обратных связей придают устойчивость системе государственного управления.

Система государственного контроллинга предполагает его присутствие на всех этапах и во всех сферах государственного управления. Степень участия государственного контроллинга в информационно-аналитическом сопровождении управленческого процесса будет зависеть от достигнутых в целом масштабов государственного регулирования экономических систем. В такой же мере последовательное распространение государственного регулирования на разные отрасли и сектора экономики определяет потенциальные возможности и перспективы административно-правового и организационного оформления системы государственного контроллинга. Наличие официального оформления и реального внедрения контроллинга будет определять уровень реализации механизмов обратных связей между институтами государственного управления и регулируемыми экономическими системами. [1].

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

Взаимодействие всех структурных элементов системы государственного управления оказывается отраженным во взаимосвязях отдельных составляющих государственного контроллинга. Таким образом, обеспечиваются единство и целостность системы государственного контроллинга. Связи отдельных составляющих государственного контроллинга не являются прямыми связями иерархии соподчиненности. Все составляющие государственного контроллинга должны быть организационно взаимно обособленными структурами, так как каждая из них непосредственно «обслуживает» только «свой» государственный орган, структурной составляющей которого она является.

Все государственные органы, решая частные задачи, обеспечивают достижение общих целей государства. Эта общность целей составляет основу единства института государственного управления. Соответственно, такова же внутренняя природа единства государственного контроллинга вытекающая, в конечном счете, из его институциональной природы. [2].

Единство государственного контроллинга по целям не реализуется автоматически, а должно быть обеспечено специальными механизмами. В качестве таких механизмов должны выступать:

- согласование принципов контроллинговой деятельности;
- выработка единых методологических основ контроллинга;
- гармонизация используемых классификаторов, стандартов, нормативов;
- создание единого научно-координационного центра.

Принципиальное значение имеет обеспечение государственным контроллингом обратных связей между управляющей и управляемой системами, то есть между государственными органами и субъектами экономической деятельности. Контроллинг как элемент института государственной власти позволит через механизмы обратных связей «замкнуть» контур управления социально-экономической системой, обеспечивая тем самым повышение эффективности государственного регулирования экономических систем и достижение более устойчивого и эффективного развития национальной экономики. Конкретными формами получения таких результатов могли бы стать выработанные рекомендации и корректирующие воздействия контроллинга. Основными функциями контроллинга при этом могли бы быть: сетевой выборочный мониторинг, оперативная диагностика, моделирование причинно-следственных связей, определение сценариев реализации мер государственной политики и др.:

Реагируя на получаемые через контроллинг сигналы обратных связей, органы государственной власти в оперативном и в упреждающем режиме могут корректировать принимаемые решения и ход реализации

социально-экономических программ. Это способствовало бы продвижению в направлении гармонизации экономических отношений и создания единого экономического пространства на территории страны.

Конкретные функции контроллинга должны быть дифференцированы в зависимости от принадлежности службы государственного контроллинга к определенному органу исполнительной власти, от функций и полномочий контроллеров. [3].

Предлагается выделить комплекс типовых функций государственного контроллинга, которые в разобщином виде в той или иной мере представлены в практике функционирования органов исполнительной власти:

1. контроль, основным содержанием которого является сравнение фактических параметров с официально установленными стандартами;
2. оценка эффективности функционирования объектов государственного регулирования;
3. информационно-аналитическая функция, включающая формирование информации для подготовки проекта решения, оценку проектов управленческих решений и разработку предложений по их корректировке, оценку результатов реализации управленческих решений.

Система государственного управления может быть ориентирована на реализацию только первой функции, что соответствует модели государственного регулирования в традиционной постановке, где есть только управленческие воздействия, но отсутствуют оценка результатов этих воздействий и информационно-аналитическое обеспечение принятия решений. Введение государственного контроллинга, включающего все три функции в рациональном их сочетании, позволяет ликвидировать ограниченность в использовании потенциального ресурса государственной власти в области совершенствования регулирования развития национальной экономики в условиях рыночных отношений. [4].

Заключение / Conclusion / Secinājums

Оценивая систему государственного регулирования национальной экономики Казахстана, можно сделать следующие выводы:

Во-первых, в силу практической потребности спонтанно возникают и уже по существу сформировались отдельные элементы модели управления, в структуре которой представлен государственный контроллинг, хотя сам термин «контроллинг» при этом не используется. [5]. Примером таких уже реализованных элементов информационно-аналитической деятельности, которые соответствуют целям и задачам государственного контроллинга, может служить опыт разработки Министерством экономического развития и торговли прогноза социально-экономического развития Казахстана.

Во-вторых, в стране объективно сложилась база для разработки и внедрения системы государственного контроллинга. Это выражается в том, что: а) существует реальная потребность в совершенствовании механизмов государственного регулирования экономики; б) государство располагает финансовыми средствами, часть которых могла бы быть направлена на создание системы государственного контроллинга; в) научный потенциал казахстанских ученых-экономистов и опытных практиков-экономистов может быть использован для разработки проекта системы государственного контроллинга и проведения пилотных исследований по его внедрению. [6].

Список использованной литературы и источников / References /

Literatūras un avotu saraksts

1. Особенности проведения контрольных мероприятий счетной палаты РФ. – Финансовый справочник бюджетной организации, Тюрин А.В. – 2010. - № 4
2. Доклад МВФ по стране № 14/242. Республика Казахстан. Август 2014 года – Официальный портал Международного Валютного Фонда <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/scr/2014/cr14242r.pdf> (07.04.2015г.)
3. Международный валютный фонд. Кавказ и Центральная Азия: повышение рисков требует усиления реформ// Официальный сайт МВФ <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/reo/mcd/2014/ccs1014r.pdf> (07.04.2015г.)
4. Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана. 11 ноября 2014 г. Официальный интернет-ресурс Министерства национальной экономики Республики Казахстан <http://www.minplan.gov.kz/about/9516/60079> (07.04.2015г.)
5. Перспективный план Счетного комитета на 2015-2019 годы. Астана, 2014//Официальный сайт Счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета <http://esep.kz/rus/show1/article/177> (07.04.2015 г.)
6. Закон Республики Казахстан № 465-IV от 21 июля 2011 года «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам совершенствования внешнего государственного финансового контроля». – Ведомости Парламента РК, 2011 г., № 13 (2590), ст. 115
7. Система государственного финансового контроля за рубежом // Молодой ученый, Кожанова А. О. — 2013. — №4. — С. 225-227.

Венчурный бизнес как рыночный инструмент повышения инновационной активности предприятий малого бизнеса

Залесовский Антон Сергеевич

Республика Беларусь

Международный Университет «МИТСО»

Преподаватель

Zalesovsky@yandex.ru

Abstract

There are various organizational forms of the enterprises in market economy, which focused on the solution of scientific and technical problems and specific objectives with accurately designated resulting effect. One of such forms are the venture companies. In this article venture, business is considered as the market instrument of increase of innovative activity of small enterprises. The special attention is paid to commercialization of innovative projects and system of venture financing.

Key words: small business, innovative policy, innovative process, business angels, venture capital, venture enterprise, innovations, business stimulation, venture fund.

Аннотация

В рыночной экономике существуют разнообразные организационные формы предприятий, ориентированных на решение научно-технических проблем и конкретных задач с четко обозначенным конечным результатом. Одна из таких форм - венчурные компании. В данной статье рассматривается венчурный бизнес как рыночный инструмент повышения инновационной активности малых предприятий. Особое внимание уделяется коммерциализации инновационных проектов и системе венчурного финансирования.

Ключевые слова: малый бизнес, инновационная политика, инновационный процесс, бизнес-ангелы, венчурный капитал, венчурное предприятие, инновации, стимулирование бизнеса, венчурный фонд.

Введение / Introduction / Ievads

Эффективной и распространенной в последние десятилетия за рубежом формой инновационной деятельности, направленной на интенсификацию процесса использования изобретений и других научно-технических новаций, является венчурная деятельность, или венчурный бизнес, связанный с большим риском (venture – риск). Суть венчурного бизнеса состоит во временном объединении капиталов нескольких юридических и (или) физических лиц и создании на добровольной основе небольших, но весьма мобильных предприятий по доведению до коммерциализации отдельных инновационных проектов, изобретений. После доводки до коммерческой

кондиции эти предприятия либо поглощаются более крупными фирмами, либо путем продажи лицензий укрепляют свои финансовые позиции и на базе изобретений разворачивают активную предпринимательскую деятельность по созданию собственного производства.

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

Венчурное предприятие – это обычно предприятие малого бизнеса, занимающееся опытно-конструкторскими разработками или другими наукоемкими работами, благодаря которым осуществляются рискованные проекты. Венчурное финансирование – рискованное предпринимательство, направленное на использование технических и технологических новшеств, научных достижений, еще не используемых на практике. Такой вид финансирования связан с большим риском неполучения доходов по инвестициям. Венчурным бизнесом чаще всего занимаются малые предприятия, организованные, в основном, при наукоемких областях производства, разработчиках новых технологий, научных исследований [1].

Под венчурным капиталом понимается долгосрочный, рискованный капитал, инвестируемый в акции новых и быстрорастущих компаний с целью получения высокой прибыли после регистрации акций этих компаний на фондовой бирже. Термины «венчурный капитал» и «венчурный бизнес» берут начало от английского слова *venture*, которое переводится в известном словаре В. К. Мюллера как «рискованное предприятие или начинание», «спекуляция», «сумма, подвергаемая риску».

Венчурный капитал обычно представлен формальным и неформальным секторами. В формальном секторе (венчурные фонды, институциональные инвесторы и т. д.) преобладают «фирмы (или фонды) венчурного капитала» (*venture capital firms*, далее – ФВК), являющиеся по организационно-правовой форме партнерствами (*private partnership*) и объединяющие ресурсы ряда инвесторов: частных и государственных пенсионных фондов (на них в Европе приходится свыше 50% всех инвестиций венчурного капитала), благотворительных фондов, корпораций, частных лиц и самих венчурных капиталистов – владельцев ФВК. Как правило, институциональные инвесторы распределяют 2-3% своего инвестиционного портфеля в альтернативные активы, такие как венчурный капитал. ФВК инвестируют привлеченные средства в новые фирмы, которые могут принести высокий доход в течение 5-7 лет. Кроме ФВК, участниками формального сектора являются специальные подразделения или дочерние предприятия коммерческих банков или нефинансовых промышленных корпораций (*corporate venturing*), а также государственные инвестиционные программы [2].

Венчурный фонд – инвестиционная компания, работающая исключительно

с инновационными предприятиями и проектами (стартапами). Венчурные фонды осуществляют инвестиции в ценные бумаги или предприятия с высокой или относительно высокой степенью риска в ожидании чрезвычайно высокой прибыли. Обычно такие вложения осуществляются в сфере новейших научных разработок, высоких технологий. Как правило, 70-80% проектов не приносят отдачи, но прибыль от оставшихся 20-30% окупает все убытки.

В отличие от неформального сектора, здесь инвестирование осуществляют профессиональные менеджеры, которые распоряжаются не принадлежащими им деньгами, поэтому обоснованию инвестиций уделяется особое внимание, и, следовательно, формальные документы приобретают первостепенное значение. В этом секторе без тщательного обоснования проекта сложно получить инвестиции даже в самый перспективный проект [3].

Участниками неформального сектора (физические лица, бизнес-ангелы, частные компании и т. д.) являются частные инвесторы венчурного капитала. Неформальные инвесторы обладают значительными финансовыми накоплениями, полученными благодаря их собственному труду. Многие «бизнес-ангелы» инвестируют напрямую в новые и растущие фирмы, входя в состав синдиката, объединяющего друзей и партнеров по бизнесу, и это позволяет реципиентам инвестиций получать более крупные финансовые средства. «Бизнес-ангелы» активно действуют в США и многих европейских странах, в том числе в Восточной Европе. В Европе и США объем инвестиций неформального сектора венчурного капитала в несколько раз превышает объем инвестиций формального сектора.

«Бизнес-ангелы» — это, как правило, профессионалы с опытом работы в бизнесе: одни являются удачливыми предпринимателями, другие — высокооплачиваемыми специалистами в области бизнеса (бухгалтеры, консультанты, юристы и т. д.) и занимают высшие должности в крупных компаниях. Они являются высокообразованными профессионалами, главным образом, в области делового администрирования или инженерных и естественнонаучных дисциплин. У подавляющего большинства из них есть опыт работы в бизнесе [4].

При оценке объемов инвестиций неформального рынка венчурного капитала результаты исследований позволяют сделать однозначный вывод о том, что неформальный венчурный капитал представляет собой крупнейший источник рискованного финансирования для новых и растущих малых и средних предприятий. Исследования, проведенные в Великобритании и Финляндии, показывают, что объем инвестиций неформального венчурного капитала превышает объем финансирования из венчурных фондов в два или более раз.

Важной особенностью деятельности «бизнес-ангелов» является то, что все документы, необходимые для предоставления инвестиций новой

компании, они оформляют с незначительными накладными расходами, ограничиваясь не слишком глубокой экспертизой идей и проектов, менее тщательным бухгалтерским и юридическим аудитом, что существенно уменьшает затраты, хотя и повышает собственный риск инвестирования.

Таким образом, можно сказать, что там, где требуется повышенный риск, но есть вероятность высокой прибыли при вложении относительно небольших средств, находится зона действия «бизнес-ангелов», которых не случайно называют основой неформального рынка венчурного капитала.

Формальный и неформальный секторы играют взаимодополняющую роль. Инвестиции неформального сектора особенно важны на самых ранних стадиях развития «стартовых» фирм, когда эти фирмы нуждаются в «посевном капитале» (seed finance) для разработки концепции продукта и опытного образца, в то время как формальный сектор более активен на стадии быстрого роста фирмы, когда требуются средства на расширение производства и объема продаж.

Действительно важно в отношении «бизнес-ангела» и разработчика – инноватора обоюдный комфорт, который должен сложиться с самого начала. Ведь им предстоит вместе работать в проекте не один год, а потому договариваться о деталях и балансировать интересы сторон нужно еще на берегу.

Венчурные инвесторы обычно получают прибыль от инвестирования, предусматривая обратную покупку акций самим предприятием, продажей акций на бирже, продажей самого предприятия или слиянием его с другим предприятием. Большинство инвестиционных договоров включают условия, гарантирующие, что фирма венчурного капитала может участвовать и иметь решающее слово в любой продаже акций или согласовывать, например, любое слияние компаний. Иногда договор прямо устанавливает, чтобы управление работало на последующую продажу акций или слияние компаний. Поэтому естественно, что владелец предприятия, обращаясь за инвестициями, должен рассмотреть будущее воздействие на его права собственности [5].

Таким образом, залогом дохода инвестора служит доля акций, выделяемая инвестору предприятием. Если эти акции котируются на венчурной бирже, то величина прибыли определяется разностью между курсовой стоимостью акций, дисконтированной на момент их покупки, и суммой вложенных в проект средств.

При отсутствии в стране венчурных бирж венчурные инвесторы могут продать бизнес после его становления. В подобном случае их прибыль будет определяться разностью между стоимостью бизнеса и суммой вложенных в проект средств. Для организации продажи и покупки венчурного бизнеса должен существовать соответствующий рынок.

Одной из важнейших функций венчурного финансирования является

поддержка малых инновационных предприятий на начальном этапе их деятельности. Венчурное финансирование заключается в долгосрочных (на 5-7 лет) инвестициях в акционерный капитал вновь создаваемых или действующих малых инновационных предприятий. Все такие операции таят высокую степень риска, поэтому венчурные капиталисты тщательно отбирают объекты для инвестирования и проводят одновременно несколько венчурных операций, создавая новые компании и работая с уже существующими.

Венчурные капиталисты (фонды, компании или частные лица) предпочитают вкладывать капитал в фирмы, чьи акции не обращаются в свободной продаже на фондовом рынке, а полностью распределены между акционерами – физическими или юридическими лицами. Инвестиции направляются либо в акционерный капитал закрытых или открытых акционерных обществ в обмен на долю или пакет акций, либо предоставляются в форме инвестиционного кредита на срок от 3 до 7 лет. На практике чаще встречается комбинированная форма венчурного инвестирования, при которой часть средств вносится в акционерный капитал, а другая предоставляется в форме инвестиционного кредита. Процентная ставка по таким кредитам либо не устанавливается, либо устанавливается на 2-4% выше средней лондонской межбанковской ставки предложения (London Interbank Offered Rate — LIBOR + 2-4%), по которой лондонские банки предоставляют ссуды под размещенные у них депозиты [6].

Таким образом, для коммерциализации большинства инновационных проектов в наибольшей степени подходит весьма гибкая и избирательная система венчурного финансирования, которая побуждает всех участников реализации таких проектов принимать активное и творческое участие в достижении рыночного успеха.

Резюме

1. Венчурный капитал направляется в действующие и новые малые высокотехнологичные компании, ориентированные на разработку инновационных проектов по выпуску наукоемкой продукции, что связано с перспективой получения очень высокой прибыли при удачной реализации проекта. При возможной неудаче существует риск потери вложенного капитала.

2. Инвестиции осуществляются в компании, акции которых еще не котируются на фондовой бирже. В связи с этим банки не решаются вкладывать свои средства в подобные проекты развивающихся компаний.

3. Венчурное финансирование предоставляется преимущественно инновационным компаниям на срок до 5-7 лет с потенциальной возможностью роста и ныне не приносящим пока высокую прибыль.

4. Взаимный интерес учредителей компании и инвесторов в успешном и динамичном развитии нового бизнеса связан не только с вероятностью получения высоких доходов, но и с возможностью стать участником создания новой прогрессивной технологии, стимулирующей научно-технический прогресс.

5. Роль инвестора в успешном развитии венчурной компании включает передачу своего опыта и деловых связей, способствующих расширению деятельности компании, появлению новых контактов, партнеров и рынков сбыта.

Summary / Kopsavilkums

1. The venture capital goes to the operating and new small hi-tech companies, which focused on development of innovative projects on release of the knowledge-intensive production.

2. Investments are carried out in the company which shares are not quoted at stock exchange yet. In this regard, banks do not decide to make the investments in similar projects of the developing companies.

3. Venture financing is provided to the innovative companies for a period of up to 5-7 years with potential possibility of growth and not making high profit now.

4. Mutual interest of founders of the company and investors in successful and dynamic development of new business is connected not only with probability of obtaining the high income, but also with opportunity to become the participant of creation of the new progressive technology stimulating scientific and technical progress.

5. The role of the investor in successful development of the venture company includes transfer of the experience and the business connections promoting expansion of activity of the company, emergence of new contacts, partners and sales markets.

Список литературы и источников/References/ Literatūras un avotu saraksts

1. Антонец В. А., Нечаева Н. В., Хомкин К. А., Шведова В. В. Инновационный бизнес: формирование моделей коммерциализации перспективных разработок / под ред. К. А. Хомкина. – М.: Изд-во «Дело» АНХ, 2009.
2. Валдайцев В. А. Управление инновационным бизнесом. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2001. – 366 с.
3. Вишняков Я. Д. Инновационный менеджмент. – М.: КНОРУС, 2011.
4. Гунин Л. Г., Баранчев В. П., Устинов В. А., Ляпина С. Ю. Управление инновациями: Модуль 7. – М.: ИНФРА – М, 2000.
5. Медынский В. Г. Инновационный менеджмент. – М.: ИНФРА – М, 2004.
6. Хотяшева О. М. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2005

Снижение реальной денежной массы как первопричина экономического кризиса России

Джулиета Каракешишян,

Россия, Санкт-Петербургский Государственный Экономический

Университет

Факультет экономики и финансов,

kjuliaaa@mail.ru

Науч. рук. к. э. н., доц., **В.В Амосова**

Аннотация

В реферате исследуются причины экономических кризисов, выдвигается гипотеза о том, что именно сокращение реальной денежной массы является причиной возникновения кризисов. Выдвинутая гипотеза рассматривается сквозь историческую призму экономических кризисов, произошедших как в России, так и в мире. Также предложены пути решения затронутой проблемы.

Ключевые слова: валютный рынок, инфляция, фондовый рынок, экономика, экономический кризис.

Abstract

This paper investigates the causes of economic crises, hypothesis is put forward which states that reduction in the real money supply is the cause of crises. This hypothesis is viewed through the prism of historical economic crises that have occurred in Russia and in the world. The paper also proposed ways of solving of the problem.

Key words: foreign exchange market, inflation, stock market, economics, economic crisis.

Введение / Introduction / Ievads

Сегодня экономические прогнозы России ушли в отрицательную зону. Каковы же причины экономического спада, и что можно считать предвестником нового кризиса? Опираясь на опыт прошлого можно сформулировать гипотезу: одной из причин, контролируя которую можно не только избежать очередного кризиса, но и наоборот повысить основные макроэкономические показатели, является динамика показателя реальной денежной массы.

Актуальность. Экономика России сейчас переживает не самый благополучный период своего развития, и именно в связи с этим важно изучить экономические закономерности, которые повторяются при каждом экономическом кризисе, которое настигало Россию. Опираясь на опыт прошлого, можно избежать очередного экономического кризиса и выстроить необходимые для экономического роста показатели.

Исследование ставит своей целью: на основе изучения статистических

данных, литературы по проблеме исследования проанализировать инвестиционный климат России, выявить причины снижения инвестиционной привлекательности Российской Федерации и проанализировать произошедшие изменения в структуре инвестиционной политики.

Методы: метод теоретического анализа литературы по проблеме исследования, методы статистического анализа.

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

Действительно, если изучить экономическую историю России, то можно сделать такой вывод: все кризисы в России были связаны с замедлением темпов роста денежной массы и её падением.

Главным актуальным вопросом является: можно ли провести параллель между сегодняшним экономическим положением России и экономическими кризисами, которые мы наблюдали ранее?

Можно предположить, что к текущему кризису в экономике привело продолжительное замедление темпов реальной денежной массы, которое началось еще с конца 2010 года. Причиной такой тенденции послужили изменения политики Минфина в конце 2010-начале 2011 годов: Минфин начал концентрировать всё больше рублевых средств на счетах (расширенного) правительства в ЦБ, что приводит к выбытию рублей из экономики. Суммарное изъятие к ноябрю 2012 года составило 3,5 трлн. руб. Как раз это вызвало замедление темпов прироста денежной массы. [3]

Замедление темпов прироста денежной массы вызвало в свою очередь замедление уровня ВВП в период 2011 года и по сегодняшний день. Как следствие это привело к падению цен на российские акции за чем последовали продажи российских акций зарубежными инвесторами и конвертирование полученных средств в валюту. Это усилило падение цен акций. Это привело к ослаблению рубля. И далее по этому замкнутому кругу все повторяется.

Действия ЦБ, которые должны были улучшить положение, только усугубили ситуацию. Вспомним 2013 год, когда валютные интервенции растут большими темпами, что ведет к расходованию золотовалютных резервов, и одновременно изымает рублевую денежную массу. Таким образом, ситуация усугубляется, приводя к более негативным последствиям: к июню 2014 года денежная масса от замедления темпов роста переходит к падению в реальном исчислении.

Для предотвращения отрицательной динамики Минфину достаточно полностью ликвидировать негативное влияние расширенного правительства на ликвидность в банковском секторе, накопившееся с января 2011 года.

Кроме того, рублевые средства можно вернуть в народное хозяйство путем покупки Минфином на эти рубли любых надежных активов. При

этом рубли, бесполезно пролеживающие на счетах Казначейства в ЦБ, переместятся в финансовую систему страны при этом изменится только форма хранения этих средств. Например, если на рубли, находящиеся на счетах Казначейства в ЦБ будут приобретены драгоценные металлы или облигации, то эти активы окажутся на балансе Минфина, а экономика России пополнит свой денежный сектор.

Отдельное внимание необходимо уделить российским акциям. Если поддержать фондовый рынок и спровоцировать его рост, то порочный круг, о котором упоминалось выше, разорвется. Кроме непосредственного добавления (т.е. переход рублей со счетов Казначейства в ЦБ в экономику), срабатывает и эффект роста залоговой базы: с ростом цен акций растут возможности кредитования под залог этих акций, что тоже положительно влияет на сложившуюся ситуацию.

Второй важный момент, который нельзя упустить при рассмотрении затронутой проблематики, – роль валютного рынка. Изучив экономическую историю России с 1992 года можно утверждать, что валютный рынок всегда был главным инструментом как наращивания, так и сокращения денежной массы. Наращивание денежной базы путем скупки валюты с 1999 по 2008 год вело к экономическому росту. Сжатие денежной базы в 1998, 2008, 2014 годах (в результате интервенций ЦБ) – неизменно вело к кризису.

Изменение политики ЦБ по отношению к валютным интервенциям, а именно отказ от них, носит положительную направленность, поскольку такое действие можно рассматривать как устранения значимого фактора сокращения денежной базы. Но и про инфляцию также невозможно не упомянуть, ведь именно она осложняет ситуацию, несет в себе негативные последствия, такие как "сжигание" деньги и сокращает их покупательскую способность. «Индексация» (аналогия с индексацией пенсий) денежной массы Центробанком, т.е. сдерживание ее роста на уровне не ниже уровня инфляции – единственное решение при борьбе с влиянием инфляции.

Как уже упоминалось ранее, рост денежной массы приводит к росту ВВП. Важно заметить, что динамика денежной массы объясняет не только сам рост, но и даже его темпы ускорения или замедления. Так:

- В 2000 году денежная масса росла более быстрыми темпами и рост ВВП составил 10% в год;
- В 2002 году темпы роста денежной массы замедлились и ВВП вырос на 4,7%.
- В 2006-2007 годах денежная масса опять росла более быстрыми темпами, и рост ВВП в эти годы составил 8,2% и 8,5% соответственно. [3]

Таким образом, в данной работе была проведена параллель между экономическими кризисами, известными истории России, выявлены закономерности динамики денежной массы и влияние этого показателя на

экономическое положение страны. Ситуация, в которой сегодня находится экономика России, является следствием сокращения реальной денежной массы, и что важно, положение поправимо: определенные действия Минфина и ЦБ, описание которых изложено в работе, могут нормализовать экономику России и вернуть ее на путь экономического роста.

Заключение

В работе «Снижение реальной денежной массы как первопричина экономического кризиса России» были затронуты актуальнейшие вопросы, касающиеся экономического положения России на сегодняшний день. Снижение реальной денежной массы является ключевым аспектом, по отношению к которой рассматривается экономическое положение России. В работе выдвигается гипотеза, что именно показатель реальной денежной массы выступает в роль первопричины экономических кризисов в России. И действительно, изучив проблематику через историческую призму, можно провести параллели через экономические кризисы России, известными истории, и положением экономики на сегодняшний день. Также в работе предложены конкретные действия, с помощью которых можно стабилизировать экономику России.

Conclusion / Secinājums

There were told about the most topical questions concerning the modern economic situation of Russia in the article "Reducing of the real money supply is the origin of the economic crisis of Russia". The dynamics of real money supply is the Key aspect which shows the economic situation in Russia. In this article we suggested a hypothesis that the reducing of money supply indicator is the origin of economic crisis in Russia. Really, studying the problem through historical prism, it becomes possible to draw parallels between economic crisis in history of Russia and economic situation in Russia today. Also, in this work we propose concrete actions that can be used to stabilize the economy of Russia.

Список литературы и источников / References / Literatūras un avotu saraksts

1. Блинов С.М. Экономический барометр для президента // Журнал «Эксперт». – [Электронный ресурс]. – 2015. Режим доступа: <http://expert.ru/2015/01/3/ekonomicheskij-barometr-dlya-prezidenta/>
2. Блинов С.М. Волшебное свойство Стабфонда // Журнал «Эксперт». - [Электронный ресурс]. – 2015. Режим доступа: <http://expert.ru/2014/09/22/volshebnoe-svojstvo-stabfonda/>
3. Блинов С.М. Текущий кризис, его причины и необходимые меры// Журнал «Эксперт». - [Электронный ресурс]. – 2015. Режим доступа: <http://expert.ru/2014/09/22/volshebnoe-svojstvo-stabfonda/>

4. Попов В.В. Последняя надежда // Журнал «Эксперт», № 48. – 2002. – [Электронный ресурс]. – 2015. Режим доступа: http://expert.ru/expert/2002/48/48ex-tishk_34976/
5. Функционирование системы национальных рынков в статике и динамике: учебное пособие / под ред. к.э.н., проф. Т.Г. Бродской, д.э.н., проф. Д.Ю. Миропольский. – 2011. – 191 с.
6. Методологические основы, структурные характеристики и поведенческие предпосылки макроэкономического анализа / под ред. к.э.н., проф. Т.Г. Бродской, д.э.н., проф. Д.Ю. Миропольский. – 2009. – 175 с.
7. Прогноз социально-экономического развития России в 1999 году / Белоусов А.Р. / Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования ИНП РАН. - [Электронный ресурс]. – 1998. Режим доступа: http://www.vedi.ru/o_cr/cr0009_r.htm
8. Структура денежной массы в широком определении / Федеральная служба государственной статистики / Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/fin31g.htm

Гендерные и возрастные особенности мирового рынка иностранной рабочей силы

Аза Карасова

Санкт-Петербургский государственный
экономический университет, Россия,
каф. ОЭТ, аспирант
karasova89@list.ru

Аннотация

В последнее время обмен трудовыми ресурсами приобрел глобальный характер и стал одним из самых заметных явлений современной жизни. В данной статье рассматриваются гендерные и возрастные аспекты миграционных процессов мирового рынка иностранной рабочей силы, выявлены специфические особенности и общие тенденции и закономерности развития глобального миграционного потока.

Ключевые слова: Международный миграционный поток, миграция трудовых ресурсов, промышленно-развитые страны, развивающиеся страны, мигрант, возраст мигранта, женщина-мигрант.

Abstract

Recently human resources exchange acquired a global character and became one of the most remarkable phenomena of modern life. The study performed gender and age analysis of migration processes on the world market of foreign labor, identified specific features and general trends and patterns of development of modern global migration processes.

Key words: International migration flows, labor migration, industrialized countries, developing countries, migrant, age migrants, migrant women.

Введение / Introduction / Ievads

В 2013 г. гендерный состав международного миграционного потока в глобальном аспекте выглядел равномерно, и женщины составляли 48% от общего числа мигрантов (табл. 1). Однако, количество женщин в общем составе международного миграционного потока, мигрировавших в развивающиеся страны, было несколько меньше, чем в среднем по всем регионам мира (43%).

В период с 1990 по 2013 г. наблюдалась тенденция к сокращению числа женщин, мигрировавших в южные страны, тогда как в северном направлении международного миграционного потока, наоборот, прослеживалась положительная динамика данного показателя.

В региональном аспекте в 2013 г. более половины женщин-мигрантов предпочло страны Европы (51,9%), Латинской Америки и Карибского Бассейна (51,6%), Северной Америки (51,2%) и Океании (50,2%). В числе

стран-лидеров по данному показателю оказалась 101 страна Европы, в том числе Прибалтийские страны, Черногория, Македония и Польша.

Минимальное количество женщин-мигрантов зафиксировано в Азии (41,6%), причем, наблюдался существенный разрыв данного показателя между различными регионами внутри континента. Если в некоторых странах Центральной Азии (Таджикистане, Киргизстане) и Восточной Азии (Гонконге, Японии) количество женщин среди мигрантов в процентном отношении было выше среднемировых, то страны Южной и Западной Азии (Бангладеш, Батан, Оман, Катар, ОАЭ) посетило наименьшее число женщин-мигрантов. Так, в 2013 г. в Бангладеш и Батан прибыла только каждая шестая женщина-мигрант, в Катар и Оман – каждая пятая, а в ОАЭ – каждая четвертая.

Таблица 1

Гендерный состав миграционного потока и средний возраст мигрантов в некоторых странах и регионах мира в 2013 г.[1]

	Соотношение женщин в общем миграционном потоке, %	Соотношение мигрантов к общей численности населения, %	Средний возраст мигранта, лет
Мир в целом	48,0	3,2	38,4
Промышленно-развитые страны	51,6	10,8	42,2
Развивающиеся страны	43,0	1,6	33,2
Африка	45,9	1,7	29,9
Азия	41,6	1,6	33,6
Европа	51,9	9,8	42,3
Латинская Америка и Карибский Бассейн	51,6	1,4	36,7
Северная Америка	51,2	14,9	42,2
Океания	50,2	20,7	43,4

Отличительной чертой современного международного миграционного потока является значительное превышение лиц трудоспособного возраста в общем его объеме. Так, в 2013 г. число мигрантов в возрасте от 20 до 64 лет составило 74%, тогда как в мире в целом данный показатель находился на отметке в 58%. Также необходимо подчеркнуть, что в период с 1990 по 2013 г. в процентном отношении количество мигрантов трудоспособного возраста возросло на 7%, что сопоставимо с динамикой данного показателя в мире в целом.

Анализируя возрастной состав международного миграционного потока отметим, что в промышленно-развитых странах средний возраст мигранта (42 года) значительно выше, чем в развивающихся (33 года). Самый высокий показатель среднего возраста мигранта в 2013 г. зарегистрирован в Океании (43,4 года), далее следуют страны Европы (42,3 года) и Северной Америки (42,2 года). Минимальный средний возраст мигранта характерен для стран Африканского континента (29,9 лет) (рис. 1).

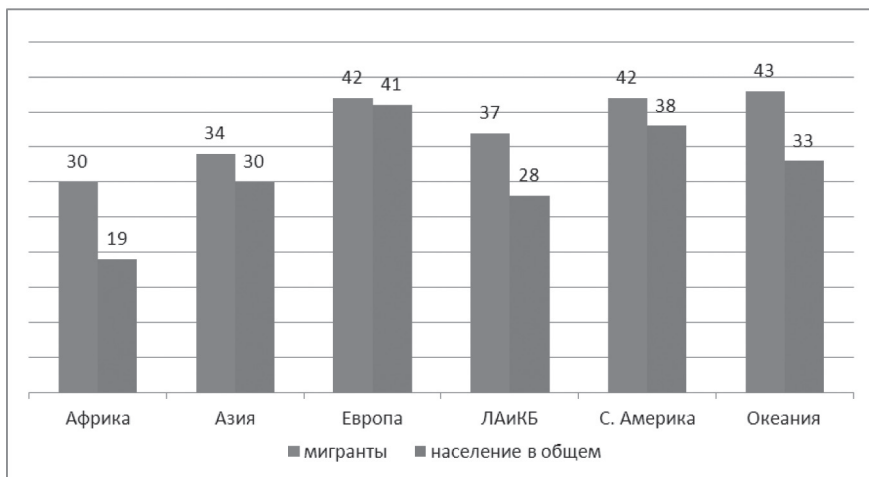


Рис. 1. Средний возраст мигранта и коренного населения в основных регионах мира в 2013 г., лет

В глобальном аспекте средний возраст мигранта составил 38 лет против 29-летнего среднего возраста населения в мире в целом. Данное обстоятельство может быть объяснено низким процентом миграции среди лиц, младше 20 лет (рис. 2). Кроме того, во многих странах дети, рожденные нерезидентами на территории страны назначения, не причисляются к категории «мигранты».

Отметим, что в рассматриваемый период количество международных мигрантов в возрасте до 20 лет неуклонно сокращалось. Так, если в 1990 г. количество молодых мигрантов составляло 21% от общего числа мигрантов, то в 2000 г. данный показатель снизился до уровня 18%, в 2010-2013 гг. – до 15%.



Рис. 2. Распределение международного миграционного потока по возрастным группам в развивающихся и промышленно-развитых странах в 2013 г., млн. чел.

В период 1990-2013 гг. количество мигрантов в возрасте 65 лет и старше также имело тенденцию к снижению, однако данное сокращение было незначительным (1%), и в глобальном выражении в 2013 г. число мигрантов пенсионного возраста достигло 26 млн. чел. (или 11% всего миграционного потока). Для сравнения, только 8% всего мирового населения в 2013 г. – люди в возрасте 65 лет и более.

Характерно, что миграция лиц пенсионного возраста в промышленно-развитые страны выше более чем в 2 раза по сравнению с развивающимися странами. В период с 1990 по 2013 гг. северные направления миграционного потока увеличились почти на 7 млн. чел., тогда как южные почти не изменились.

Заклучение / Conclusion / Secinājums

Таким образом, к отличительным характеристикам миграции трудовых ресурсов и глобальным тенденциям мирового рынка труда в гендерном и возрастном аспекте в период с 1990 по 2013 гг. необходимо отнести:

- неравномерное распределение трудовых ресурсов и производственных мощностей в мире, обуславливающее значительное преобладание миграционного потока из развивающихся в промышленно-развитые страны;
- сопоставимость объема миграций по географическому направлению

юг-юг с миграциями юг-север, а также крупнейших региональных миграционных потоков Европы и Азии;

- высокая концентрация миграционного потока в общей численности населения отдельных стран;
- тенденция к сокращению числа женщин, мигрировавших в южные страны и рост миграции среди женщин в северные регионы;
- средний возраст мигранта в промышленно-развитых странах существенно выше, чем в развивающихся;
- значительное преобладание в общем объеме международного миграционного потока лиц трудоспособного возраста с тенденцией к росту данного показателя в будущем.

Список литературы и источников / References / Literatūras un avotu saraksts

1. United Nations, Department of Economic and Social Affairs. International Migration Report 2013. P.2./ URL: http://www.un.org/en/development/desa/population/publications/pdf/migration/migrationreport2013/Full_Document_final.pdf
2. Сапожков О. От мигрантов ждут дохода и роста. 14.06.2013. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2210989>
3. <http://expert.ru/2014/02/21/opyat-bezhentsyi> «Опять беженцы» 21 февраля 2014 г.

Перспективы развития торгово-экономических отношений Республики Беларусь и Латвийской Республики

Илья Александрович Кашпур

Республика Беларусь,
«Международный университет «МИТСО»,
Факультет Международных экономических
отношений и менеджмента
e-mail: il.kashpur@gmail.com

Аннотация

Дипломатические отношения между Беларусью и Латвией Были созданы 7 апреля 1992 года с целью развития двустороннего сотрудничества. Беларусь и Латвия отчетливо договорились о важности развития добрососедского сотрудничества. Это проявилось в решение формальностей относительно государственной границы, в динамическом развитии торгово-экономического и культурного сотрудничества, и на уровне приграничного, регионального и людских контактов и связей.

Важно, что сотрудничество реализовывалось не только на правительственном уровне. Мы должны строить наши отношения в частном бизнесе при поддержке гражданского общества.

Ключевые слова: сотрудничество, инвестиции, частный сектор экономики, отношения.

Abstract

Diplomatic relations between Belarus and Latvia were established on April 7, 1992. The development of bilateral cooperation over the period since this landmark event showed an uneven character due mostly to differently directed vectors of political integration of two countries.

Still, Belarus and Latvia distinctly agree on the importance of development of good-neighbour cooperation. It manifested itself in rather expeditious going through the formalities regarding bilateral state border, in dynamic development of trade-and-economic and cultural cooperation, and in a high level of cross-border, regional and human contacts and ties.

It's important to make cooperation not only on government level. We have to build our relationship in private business and with a support of civil society.

Key words: cooperation, investment, private business, relationship.

Введение / Introduction / Ievads

История торгово-экономических отношений между Республикой Беларусь и Латвийской Республикой уже насчитывает несколько столетий. Это обусловлено географическим положением стран-соседей, через территории которых проходят главные торговые пути в регионе.

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

Начало двусторонним межгосударственным отношениям положила Декларация о принципах добрососедских отношений между Республикой Беларусь и Латвийской Республикой от 16 декабря 1991г., подписанная Председателями Верховных Советов Беларуси и Латвии С. Шушкевичем и А. Горбуновым.[1, 404] Протоколом от 7 апреля 1992 г. между Беларусью и Латвией были установлены дипломатические отношения.[2] В 1993 г. оба государства обменялись посольствами. Белорусско-латвийское торгово-экономическое сотрудничество характеризуется расширением контактов деловых кругов и взаимодействия на межрегиональном уровне. Между городами и регионами Беларуси и Латвии подписано 51 соглашение о побратимских связях. Важную роль в укреплении двустороннего сотрудничества играет Белорусско-Латвийская межправительственная комиссия по экономическому и научно-техническому сотрудничеству, Общество содействия белорусско-латвийским экономическим связям, Белорусско-латвийский Совет делового сотрудничества. С целью увеличения объема товарооборота Посольство Республики Беларусь в Латвии проводит целенаправленную работу по диверсификации белорусского экспорта, увеличению числа совместных и иностранных предприятий, расширению производственной кооперации и организации сборочных производств, а также росту продаж белорусских товаров через торговые сети Латвии.

Важной сферой двустороннего взаимодействия является сотрудничество в области транспорта и транзита. Через территорию Латвии следует до 70% всего объема белорусских грузов, экспортируемых морским путем. В свою очередь, Беларусь является для Латвии вторым по значимости после России транзитным партнером. Через порты Латвии в третьи страны поставляются белорусские нефтепродукты, лесоматериалы, металлопродукция, минеральные удобрения, химическая продукция, пищевые продукты. Реализуется совместный пилотный проект контейнерного поезда «Зубр», соединивший порты Балтийского и Черного морей. В 2013 году перевезено более 4 тысяч контейнеров в направлениях «Латвия – Беларусь», «Беларусь – Латвия» и «Украина – Латвия».[3] Между Ригой и Минском осуществляется регулярное железнодорожное, воздушное и автобусное пассажирское сообщение. [4]

Латвия традиционно входит в десятку основных торговых партнеров Беларуси. Основу белорусского экспорта в Латвию составляет нефтехимическая продукция, металлоизделия, лесоматериалы, минеральные удобрения, пищевая продукция, рапсовое масло, тракторы, текстильные изделия и обувь. Из Латвии импортируется оборудование, пищевая и химическая продукция, оптические устройства, лекарственные средства, текстиль и текстильные изделия, пластмассовые изделия. Латвийским

потребителям хорошо известны бренды белорусских производителей сельскохозяйственной и автомобильной техники. В Латвии осуществляется сборка малогабаритных тракторов «Беларус» (M.T.Z. Serviss), строительных и коммунальных машин на шасси «МАЗ» (AlkomTrans). С 2014 года на латвийском рынке представлена погрузочная техника «Амкодор» (Kombainserviss). В розничной сети компаниями «Belpiņšceprom», «Baltkrievijas tirdzniecības centrs», «Belwest Trade», «ARTA-F», «Diksons» «B&V» реализуется широкий ассортимент белорусской пищевой продукции, одежды и трикотажных изделий, кожаной обуви, бытовой техники, косметики «Белита-Витекс». В 2014 году в Риге открылся магазин фирменной торговли льняными изделиями «Оршанского льнокомбината» (LinenFabric). Продукция нефтехимического комплекса Беларуси реализуется компаниями «Oil Logistic» и «TransBaltik Oil».[2] Расширяется участие предпринимателей стран Балтии и Скандинавии в биржевых торгах белорусской продукцией через аккредитованное в Латвии представительство «Белорусской универсальной товарной биржи» (Business Support Services).

Динамично развивается взаимная торговля транспортными, туристическими, информационными, компьютерными и деловыми услугами. Ежегодно проводятся заседания Белорусско-Латвийской смешанной комиссии по вопросам международного автомобильного сообщения.

Латвия является крупным инвестором Беларуси, занимая десятое место по объему прямых инвестиций на чистой основе в белорусскую экономику. Прямые накопленные латвийские инвестиции в Беларусь составляют 139 млн. долларов, белорусские инвестиции в основной капитал предприятий Латвии – 20 млн. долларов. Общее количество совместно реализуемых инвестиционных проектов в области торговли, транспортных и финансовых услуг, промышленности и сельского хозяйства превысило две тысячи. В Беларуси зарегистрировано 657 организаций и индивидуальных предпринимателей с латвийским капиталом и 31 представительство латвийских компаний, в Латвии – 1641 субъект с белорусскими инвестициями. [5]

Заключение / Conclusion / Secinājums

Происходящие либерализационные процессы в национальной экономике укрепляют уверенность латвийских инвесторов в правильном выборе сферы вложения капитала. Всего с участием капитала белорусских и латвийских бизнесменов в наших странах создано более тысячи совместных и иностранных предприятий. Активность сторон по работе в данном направлении не ослабевает. Так, в Беларуси действуют официальные представительства Rietumbanka, Aizkraukles banka и Trasta komercbanka.

Латвийскими предпринимателями на территории СЭЗ «Гродноинвест» создано предприятие «ГранБиоТоп» по производству твердого биотоплива.

Объем инвестиций запланирован в размере \$1,5 млн. Мощности производства позволят выпускать порядка 25 тысяч тонн топлива в год для поставок на рынки стран ЕС и России. Латвийская компания Eko Ost на территории этой же СЭЗ реализует инвестиционный проект по созданию двух заводов по производству экологически чистого картона из соломы и отходов льна (инвестиции – около \$120 млн). Объем выпускаемой продукции составит 120 тысяч тонн в год. Будущие рынки сбыта – Великобритания и Германия. Швейцарской компанией DDW Holding с латвийским капиталом реализуется проект строительства в Браславском районе Витебской области санатория-профилактория на 600 мест стоимостью €50 млн. Показательным примером сотрудничества в сфере услуг является приход в Беларусь крупнейшей в странах Балтии сети ресторанов Double Coffee. Одновременно ведется работа по созданию объектов общественного питания в других областях страны.

Резюме / Summary / Kopsavilkums

Совершенно очевидно, что инвестиционное сотрудничество будет только расширяться, поскольку белорусское законодательство претерпевает коренные изменения в сторону упрощения ведения бизнеса.

Список литературы и источников / References / Literatūras un avotu saraksts

1. И.П. Ховратович «Иллюстрированная хронология истории Беларуси» с.404
2. Официальный сайт Посольства Республики Беларусь в Латвийской республике http://latvia.mfa.gov.by/ru/bilateral_relations/ дата посещения 22.04.2015
3. Портал информационной поддержки экспорта Республики Беларусь http://export.by/resources/izdaniya_i_publicacii/belarus_%E2%80%94latviya_torgovlya_investicii_tranzit.html дата посещения 22.04.2015
4. Официальный сайт посольства Литовской Республики в Республике Беларусь <http://www.latviya.by/trip/> дата посещения 22.04.2015
5. Официальный сайт Латвийского агентства инвестиций и развития «LIAA» <http://www.liaa.gov.lv/ru/torgovlya-s-latviei/statistika-vneshnei-torgovli> дата посещения 22.04.2015.

Особенности управления системой финансовой безопасности на предприятии

Алина Ковальчук

Украина, Харьковский институту банковского дела

Университета банковского дела

Национального банка Украины (г. Киев)

Аспирант УБС НБУ (г. Киев)

alya_kovalchuk@mail.ru

Научный руководитель: д.е.н., профессор

Александр Николаевич Тридед

Abstract

The article describes the components of a system of financial security, and analyze approaches to defining the essence of this concept, putting the goal of financial security for the enterprise, and highlights the main risks that could adversely affect the activity of the enterprise.

Key words: Economic substance, financial security, threats, stability.

Аннотация

В статье рассмотрены составляющие системы финансовой безопасности, проанализированы подходы к определению сущности данного понятия, наводятся цели обеспечения финансовой безопасности на предприятии и выделяются основные риски, которые могут негативно повлиять на деятельности предприятия.

Ключевые слова: Экономическая система, финансовая безопасность, угрозы, устойчивость.

Введение / Introduction / Ievads

Движущей силой любого процесса является желание получить что-то лучшее и совершенное. Поэтому предприятия постоянно пытаются увеличить свои доходы и тем самым достичь максимальной выгоды. Однако в последнее время, все большее количество предприятия сталкиваются с проблемой банкротства. Причиной этого может быть как недостаточное количество имеющихся денежных ресурсов, так и уменьшение ликвидности и платежеспособности предприятия или его дебиторов. Поэтому очень важно найти такой подход к организации своей деятельности, который будет ограждать предприятие от возможных рисков и угроз. Именно такие функции и выполняет финансовая безопасность предприятия.

Целью исследования является оценка эффективности антикризисных адаптационных мер банковского сектора ряда государств. Методы исследования:

систематизация, сравнения, логический метод, ретроспективный анализ. Результаты исследования. Современный этап развития экономических и интеграционных процессов в экономике требуют применения адекватных подходов к управлению системой финансовой безопасности, основанной на использовании новых теоретических и методологических подходов.

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

Вопросы финансовой безопасности рассматриваются такими украинскими учеными: Барановский А.И., Билык М.Д., Берлач А. И., Бланк И.А., Воробьев Ю.М., Горячева К. С., Журавлева И. В., Кириченко А. А., Козаченко Г. В., Кузенко Т. Б., Литовченко А. Ю., Матвийчук Л. А., Судакова О.И. Они дают множество определений понятия финансовой безопасности. Анализ этих толкований сущности понятия финансовой безопасности позволяет сделать вывод, что финансовая безопасность является неотъемлемой составляющей экономической безопасности предприятия, поскольку эффективно функционирующий субъект хозяйствования должен использовать в своем обороте достаточное количество средств для защиты от внутренних и внешних угроз.

Под нормальным состоянием функционирования системы финансовой безопасности понимается такое состояние, в котором происходит непрерывный процесс перетекания финансовых ресурсов от инвесторов к владельцам предприятий; сохраняется цель и параметры системы за период ее функционирования. Финансовые риски заблаговременно выявляются и прогнозируются, а сама система может их абсорбировать без изменения связей ее элементов.

Понятие «системы финансовой безопасности» включает в себя много составляющих элементов, таких как функции финансовой безопасности, объекты, субъекты, угрозы деятельности, принципы построения и критерии оценки действенности этой системы.

Можно определить такие факторы финансовой безопасности предприятия:

- уровень обеспечения финансовыми ресурсами;
- стабильность и устойчивость финансового состояния;
- сбалансированность финансовых потоков и расчетных отношений;
- уровень контроля над внешними и внутренними факторами.

Уровень финансовой безопасности предприятия зависит от того, насколько эффективно ее руководство и специалисты (менеджеры) будут способны избежать возможных угроз и ликвидировать вредные последствия отдельных негативных составляющих внешней и внутренней среды.

Что касается экономической сущности понятия «система финансовой безопасности», то можно выделить следующие основные ее характеристики:

- обеспечение равновесного и устойчивого финансового состояния;
- содействие эффективной деятельности предприятия;
- раннее предупреждение угроз деятельности предприятия;
- нейтрализация кризиса и предотвращения банкротства.

Угроза – это развитие событий, в результате которых увеличивается вероятность или появляется вероятность нарушения нормального функционирования предприятия и нанесения ущерба. Угрозы в экономической литературе делятся на внутренние и внешние.

К внутренним относятся умышленные или случайные ошибки менеджмента в области управления финансами предприятия, связанные с выбором стратегии предприятия, управлением и оптимизацией активов и пассивов предприятия. Последствия угроз сложно спрогнозировать, но можно выделить следующие основные последствия, которые указаны на рис.1.



Рис. 1. Последствия угроз финансовой безопасности предприятия

К внешним угрозам можно отнести:

- скупку акций долгов предприятия нежелательными партнерами;
- наличие значительных финансовых обязательств у предприятия;
- неразвитость рынков капитала и их инфраструктуры;
- недостаточно развитую правовую систему защиты прав инвесторов и выполнения законодательства;
- кризис денежной и финансово-кредитной систем;
- нестабильность экономики.

На сегодняшний день вопрос методологии формирования финансовой

безопасности субъектов предпринимательства, в отличие, скажем, от финансовой безопасности банков, страховых компаний, недостаточно разработаны. Поэтому, по нашему мнению, необходимо больше внимания уделять вопросам внедрения механизмов обеспечения системы финансовой безопасности на уровне субъектов предпринимательства, что связано с значительным количеством рисков и нестабильностью как внутренней, так и внешней среды, а также угрозами поглощения, в частности, из-за процедуры банкротства.

Система финансовой безопасности предприятия, как сложная экономическая система, предполагает дифференцированный уровень количественных и качественных параметров защищенности финансовых интересов, адекватных его финансовому уровню. Следовательно, финансовая безопасность предприятия является системой, обеспечивающей стабильность важных финансовых пропорций развития предприятия, которые формируют защищенность его финансовых интересов.

В то же время, рассматривая финансовую безопасность предприятия как стабильную систему, нужно уделить внимание следующим основным моментам:

- стабильность системы финансовой безопасности предприятия рассматривается как ее динамическая характеристика, то есть с тем, в зависимости от скорости развития предприятия, его независимости могут измениться критерии оценки, методы и инструменты управления финансовой безопасностью;

- стабильность системы финансовой безопасности предприятия не имеет абсолютного характера. Это означает, что система финансовой безопасности, для двух похожих предприятий, может иметь совершенно разные составляющие и пути защиты от угроз, так как на предприятиях могут быть как кадры, с уровнем профессиональной подготовки, который будет отличаться, что напрямую влияет на состояние обеспечения и управления финансовой безопасностью, так и разный уровень технических средств и т.д.;

- на отдельных этапах своего развития система финансовой безопасности предприятия может меняться, выходя на новый уровень параметров своей стабильности, а следовательно, в зависимости от того, какая стратегия предприятия и его цели деятельности и развития, нужно все время отслеживать, изменились факторы влияния и критерии своей эффективной деятельности, которые были избраны на предприятии, и в зависимости от этого, уже реализовывать свои методы защиты от реальных и потенциальных угроз.

Важной целевой направленностью системы финансовой безопасности предприятия является создание необходимых финансовых предпосылок устойчивого роста предприятия в текущем и перспективном периодах.

Conclusions / Выводы / Secinājumi

Обеспечение стабильной деятельности предприятия напрямую зависит от состояния финансовой безопасности на нем, поэтому нужно уделять ей достаточно много внимания и использовать все необходимые меры и методы для поддержания ее на должном уровне. При этом следует помнить, что финансовая безопасность является одним из этапов повышения платежеспособности и конкурентоспособности предприятия, поэтому если у предприятия возникают проблемы с данными сторонами своей деятельности нужно обязательно организовывать службу безопасности на предприятии или создавать должности для организации и обеспечения финансовой безопасности на предприятии.

Summary / Резюме / Kopsavilkums

The ensuring of the stable activity of the enterprise depends on the state of financial security on it, so all enterprises to give her a lot of attention and use all necessary measures and methods to maintain it at the proper level. It should be remembered that financial security is one of the stages of improving the solvency and competitiveness of enterprises, so if the company having problems with the data aspects of their activities it is necessary to organize the security service in the enterprise or create a position to organize and ensure the financial security of the enterprise.

Список литературы и источников / References / Literatūras un avotu saraksts

1. Бердар М. Обеспечение финансовой безопасности субъектов предпринимательства // Вестник Киевского национального университета им.Т.Шевченко. - №124. – 2011. – С.73-76.
2. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / Бланк И. А. – К.: Эльга, Ника-Центр. – 2004. – 784 с.
3. Горячева К.С Финансовая безопасность предприятия. Сущность и место в системе экономической безопасности // Экономист. – 2003. – № 8. – С. 65-67.
4. Лаврова Ю.В. Механизм обеспечения финансовой безопасности предприятия // Вестник экономики транспорта и промышленности. – № 29. – 2010. – С.127-130.
5. Пойда-Носик Н. Сущность финансовой безопасности субъектов предпринимательства и его роль в обеспечении национальной экономической безопасности // Вестник ЖДТУ. – № 1. – 2011. – С. 340-342.

Развитие эквайринга Visa и Mastercard нерезидентов в Латвийской банковской системе (ЛБС)

Косырев Игорь

Магистр финансов

Балтийская Международная Академия

Рига, Латвия

Научный руководитель:

Проф., Др. оес Александр Машарский

Аннотация

Работа посвящена актуальной проблеме – на базе конкретизации риск-профиля группы клиентов-нерезидентов Латвийских Банков (на примере Банка «Х»), разработать систему ограничений эквайринговых операций и рекомендации по их использованию в ЛБС. Оказание услуг карточного эквайринга нерезидентам является высокодоходной операцией, но несет дополнительные риски для банков. На данный момент Латвийские банки недостаточно учитывают специфику эквайринга нерезидентов. Цель данной работы – разработать рекомендации по улучшению эквайринга в Латвийских банках (на примере Банка «Х»).

Ключевые слова: риск-профиль и система ограничений на операции эквайринга для клиентов-нерезидентов, Visa и MasterCard, эквайринг платежных карт, мониторинг мошенничества (фрод-мониторинг) нерезидентов ЛБС.

Abstract

Thesis is devoted to topical problem – development of the system of restrictions of acquiring operations and recommendations of its usage in LBS based on particularization of risk-profile of the group of clients-non-residents of Latvian Banks (on the example of Bank «X»). Provision of card acquiring services to non-residents carries as additional profit as additional risks for banks. Latvian banks insufficiently take into account the specifics of acquiring non-residents, at the moment. Thesis's purpose – to develop recommendations on the improvement of acquiring operations of Latvian banks (on the example of Bank «X»).

Key words: risk-profile and system of restrictions for card acquiring operations of non-residents Visa, and MasterCard, payment cards acquiring, fraud monitoring of non-residents in LBS.

Введение / Introduction / Ievads

В последнее время многие Латвийские банки стали активно развивать услугу интернет – эквайринга платежных карт с лицензией на обслуживание юрисдикций Европейского союза (европейский кросс-бординг).

Актуальность выбранной темы заключается в том, что в условиях жесткой конкуренции карточные операции банков являются важным фактором привлечения новых клиентов и заставляют коммерческие банки искать

пути их совершенствования.

В процессе исследования применялись методы межстрановых сравнений, группировки, обобщение, динамического и структурного анализа экономических и финансовых показателей Латвийских банков.

Эквайринг платежных карт Visa и Mastercard в банках развитых стран **Visa and Mastercard payment card acquiring in banks of developed countries** **Visa un Mastercard maksājumu karšu ekvairings attīstītās valstu bankās**

В мировой практике принято разделять эквайринг платежных карт на два вида [1]:

1. Эквайринг через POS-терминалы, т.е. физические терминалы, которые устанавливаются в магазинах (Card-present).

2. Интернет-эквайринг, т.е. виртуальный эквайринг предназначенный для приема платежей по платежным картам в сети интернет (Card-not-Present). Он также является частью электронной коммерции (использование банковских карт в сети Интернет для оплаты товаров и услуг в интернете).

Интернет-эквайринг реализуется через 3 схемы ведения бизнеса [1,6]:

1. B2B или бизнес-бизнес.
2. B2C или бизнес-потребитель..
3. C2C или потребитель-потребитель.

Возможность совершить покупку заочно (при отсутствии покупателя в точке продажи CNP – “Card Not Presented”) всегда являлась привлекательной как для покупателя, так и для продавца. Для покупателя - из-за удобства способа покупки (не выходя из дома, в любое время суток и т.п.), для продавца - главным образом, благодаря возможности снижения накладных расходов на организацию торговли и возможности круглосуточно рекламировать свой товар широкой аудитории потенциальных покупателей.

Многие зарубежные банки предоставляют услугу интернет-эквайринга нерезидентским компаниям, что связано с повышенным риском для банка-эквайера[3].

Банки, обслуживающие платежные карты, регулярно используют методы снижения рисков, позволяющие снизить негативные последствия от нежелательных действий клиентов.

К таким методам относятся [2,7]:

- Анализ произошедших сделок;
- Проверка состояния карточного счета владельца карты;
- Мониторинг текущих сделок;
- Прочие возможные исследования;
- Разработка риск профилей для интернет-торговцев.

Эквайринг платежных карт Visa и Mastercard в банках Латвии

Visa and Mastercard payment card acquiring in Latvian banks

Visa un Mastercard maksājumu karšu ekvairings Latvijas bankās

На данный момент в Латвии услуги интернет-эквайринга предоставляют 12[4] банков, 7 из которых, предлагают услуги и нерезидентам Латвии. Помимо банков в данном бизнесе задействовано большое количество посредников, обеспечивающих техническую поддержку, привлечение клиентов и другие, связанные с эквайрингом операции. С каждым годом данные услуги становятся все более востребованными, рынок увеличивается, технологии совершенствуются.

Основным фактором развития рынка эквайринга является то, что эквайринг платежных карт является достаточно прибыльным видом банковского бизнеса и его доля прибыли может достигать 18% от общей прибыли банка. Прибыль банковской сферы Латвии от выпуска и эквайринга платежных карт представлена на Рис.1.

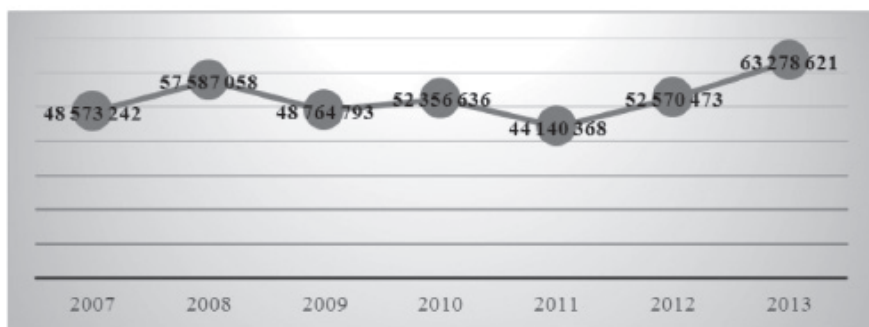


Рис.1 «Прибыль ЛБС от выпуска и эквайринга карт 2007-2013 г в EUR»
Разработано автором по источнику [8]

Из данных Рис.1 видно, что динамика прибыли коммерческих банков от выпуска и эквайринга платежных карт является нестабильной на интервале с 2007 по 2011 г., однако начиная с 2011г. наблюдается стабильный рост прибыли.

Банк, предоставляющий сервис интернет-эквайринга, получает комиссионные от своих клиентов – онлайн-продавцов товаров и услуг, величина которых и итоговая доходность зависят от условий договора с каждым клиентом и объемов его деятельности.

Статистические данные за 2012 и 2013 год свидетельствуют о стабильном росте числа э-торговцев в Латвии Рис.2.

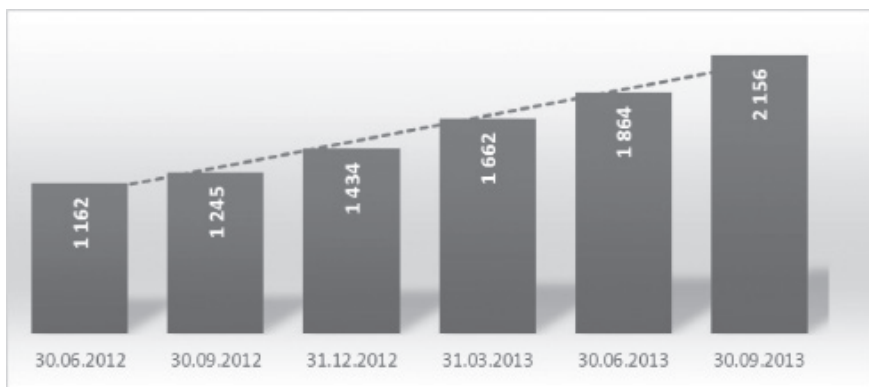


Рис. 2 «Количество э-торговцев в Латвии за период 2012-2013 г.»
Разработано автором по источнику [5]

Данные Рис.2 указывают на стабильный рост числа э-торговцев в Латвии на 11,5% ежеквартально. Учитывая постоянное развитие интернет технологий, можно предположить, что число э-торговцев будет стабильно расти и в дальнейшем.

Одной из наиболее важных задач банка-эквайера является снижение уровня мошеннических транзакций и уровня рекламаций подключенных торговцев. В случае превышения этого уровня банк рискует получить штрафные санкции от Visa или Mastercard или лишиться лицензии на предоставления такого вида услуги. Автор работы провел анализ эквайринговых операций Латвийского банка «Х», который уже несколько лет оказывает услуги интернет-эквайринга нерезидентским компаниям.

Проведенный за период 2007-2013 г. анализ эффективности услуг эквайринга, предоставляемого Латвийским банком «Х», преимущественно нерезидентским компаниям, показал необходимость снижения вышеуказанных рисков.

Многие банки развитых западных стран, которые не первый десяток лет развивают услугу интернет-эквайринга платежных карт, для снижения риска мошеннических транзакций и уровня рекламаций подключенных торговцев активно используют определенный перечень ограничений по транзакциям – «риск-профиль торговца».

Разработка риск-профиля клиента нерезидента Банка «Х», занимающегося продажей биологически активных добавок (БАД), эквайринг которого является как высокодоходным для Банка «Х», так и высоко рискованным, позволит повысить его эффективность.

Основными характеристиками риск-профиля данного клиента являются:

- Продажа продуктов по ценам, которые не соответствуют указанным на сайте;
- Частые мошеннические транзакции, которые проявляются в многократных транзакциях с одной карты;
- Продажа продуктов в страны, отличающиеся от заявленных при начале сотрудничества.

Для клиента с данным риск-профилем предлагается ввести следующий набор ограничений:

1. Ограничение максимальной суммы транзакции. Это позволит исключить переброс терминала на сайт, где продукты продаются по более высоким ценам чем, было заявлено торговцем.
2. Ограничение количества транзакций, приходящихся на одну карту - не более 1 транзакции в месяц. Это позволит сократить число жалоб от владельцев карт на Fraud транзакций.
3. Ограничения по регионам выпуска платежной карты. Если торговец указал, что основным рынком его работы является Европа, то необходимо исключить возможность принимать платежи с карт, выпущенных в других регионах – США, Южной Америке, Африке и т.д.
4. Страна доставки товара, как правило, должна совпадать со страной владельца карты. В противном случае транзакция должна быть отклонена.

Заключение / Conclusion / Secinājums

Анализ показал, что после введения набора ограничений для торговцев Банка «Х», занимающихся продажей БАДи косметики, показал, что ожидаемая дополнительная прибыль возрастет. Снижения уровня рекламаций и Fraud за счет введенных ограничений на деятельность торговца, позволит увеличить время его сотрудничества с Банком «Х» с 6 до 9 месяцев, что даст банку дополнительный доход в размере 388 680 EUR. Также данные ограничения приведут к сокращению величины штрафов, уплачиваемых Visa/Mastercard за нарушения программы Business Risk Assessment and Mitigation (BRAM).

Не вызывает сомнений, что разработка и использование риск-профилей, успешно используемых в западных банках, повысят эффективность эквайринга как в Банке «Х», так и в других Латвийских банках.

Резюме / Summary / Kopsavilkums

Основной проблемой роста карточных расчетов является сопровождающий его рост уровня мошенничества (фрода), что стимулирует бурное развитие средств защиты от мошенников. Наиболее эффективным средством стало появление чиповых карт в системе со специальными банкоматами и

терминалами (EMV).

Внедрение данных технологий требует значительных инвестиций, поэтому наиболее защищенными являются развитые страны Европы, а наименее защищенными – страны Азии и Южной Америки. Латвия, как и остальные страны Европы, успешно внедрила стандарты SEPA платежей – полный переход на карты и POS-терминалы оборудованные чипами EMV.

С ростом надежности защиты от видов мошенничества, совершаемых в реальной среде, резко возрос уровень мошенничества в виртуальной среде, что стимулировало активное развитие методов защиты от таких видов мошенничества. Наиболее эффективным средством стало появление трехуровневой системы авторизации 3D Secure.

Банки-эмитенты и банки-эквайеры регулярно совершенствуют системы фрод-мониторинга, чтобы защитить своих клиентов при совершении транзакций в странах с низким уровнем развития EMV, Латвийские банки также совершенствуют системы фрод-мониторинга.

Высокий уровень рекламаций (Chargeback) и мошеннических (Fraud) транзакций в Банке «X» по стандартам Visa и Mastercard, свидетельствует о необходимости повышения эффективности способа мониторинга транзакций по эквайрингу платежных карт при обслуживании нерезидентов.

Для сокращения уровня Chargeback и Fraud транзакций Банку «X» предлагается разработать лимиты по транзакциям в зависимости от «риск-профиля группы торговцев», занимающихся продажей БАД, что позволит Банку «X» получить дополнительную прибыль в размере 388 680 EUR.

Список используемой литературы и источников / References / Literatūras un avotu saraksts

1. Cristian Radu. Implementing electronic card payment systems. 2003 484 p.
2. Paul S.Turner, Diane B. Wunnicke. Managing the risks of payment systems. 2003 256 p.
3. Н.В. Калистратов, А.В. Пухов. Управление карточным бизнесом в коммерческом банке. 315 стр.
4. Латвиский интернет ресурс посвященный вопросам банковского эквайринга платежных карт. Прямая ссылка - <http://epayments.lv/%D1%8D%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D0%B9%D0%B5%D1%80%D1%8B-lv/>. Дата последнего входа 17.12.2014
5. Статистические данные с сайта Латвийской Ассоциации Банков. Прямая ссылка - http://bankasoc.lv/lv/statistika/maksajumu_kartes.html. Дата последнего входа 03.01.2015
6. А. Бабаева. Платежные карты: Бизнес-энциклопедия. 2008 год. 506 стр.
7. А.Александров. Безопасность карточного бизнеса : бизнес-энциклопедия. 2012 г. 600 стр.
8. Финансовая отчетность Латвийских коммерческих банков за период с 2007-2013 года.

Развитие России в долгосрочной перспективе

Ольга Кочмарева,

СПбГЭУ, Россия,

Факультет Экономики и Финансов,

kochmareva_o@mail.ru.

Научный руководитель: к.э.н., доцент **В.В. Амосова**

Аннотация

Статья обозначает значимые изменения и характеристики экономики России в современное время. Три части статьи объясняют путь развития России в долгосрочном периоде, что является наиболее актуально в настоящее время, когда наблюдаются изменения на геополитической и экономической аренах.

Ключевые слова: проблемы, решения, изменения, экономика.

Abstract

The article describes the main changes and characteristics in Russian economy nowadays. Three parts of article explain the optimal way of Russian developing in the long run. It's the most topical especially nowadays because of changes at the geopolitical and economy spheres.

Key words: changes, decisions, economy, problems.

Введение / Introduction / Ievads

Проблема исследования – развитие экономики России в долгосрочной перспективе. Постановка проблемы опирается на существенные изменения в экономике России 2013-2014 гг. и их последствиях. Тема является актуальной, так как на данный момент в Российской Федерации существуют перспективные планы развития экономики до 2030 г., которые не изменялись с 2008 г., что является нецелесообразным ввиду изменений ключевых макроэкономических показателей.

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

Исследования экономической ситуации в России на конец марта 2015 г. выявили следующие негативные изменения: население страны начинает тратить на средства пропитания половину своего дохода; ускоряется понижение уровня жизни; компании сектора малого и среднего бизнеса открываются медленнее, по сравнению с 2013 г. – на 18,6% [1], [2] меньше зарегистрированных предприятий; падение роста ВВП – на 13,8 млрд. [3] меньше периода 2013 г.; инфляция 12% [4] и продолжает свой рост. Департамент экономического развития РФ утверждает, что страна придёт

к стабильности в течение двух лет, вводя антикризисные меры, но никто не обратился к плану долгосрочного развития для его корректировки, улучшения и дальнейшего совершенствования.

Проведенный анализ демонстрирует прямую макроэкономическую цепь событий: ситуация экономики для населения в основном опирается на рост цен, что понижает уровень жизни. Поэтому реальный доход уменьшается и благосостояние населения понижается, что приводит к недовольству и попыткам нахождения выхода из ситуации. Результаты исследования показали, что экономика РФ нуждается в коренных изменениях, а не только антикризисных мерах, которые могут привести экономику к шаткой стабильности.

Conclusions / Выводы / Secinājumi

По материалам проведенного исследования можно предложить следующие действия для улучшения состояния экономики в долгосрочной перспективе: импорт, законно учитывающий санкции; понижение заработных плат управляющего аппарата; за счёт средств, вырученных вследствие сокращения издержек по заработной плате и привлечённых инвестиций начать разрабатывать планы построения индустрии, которая приведёт к меньшей зависимости от Запада; инвестирование в образование; построение прочных, не только экономических, но и культурных и образовательных связей с Индией и Латинской Америкой. Вышеперечисленные пункты приведут страну к более устойчивому вектору развития и зададут импульс колеблющейся экономике.

Резюме / Summary / Kopsavilkums

Результаты исследования показали, что РФ нуждается в пересмотре плана развития до 2030 г. и внесении конкретных изменений в план по основным сферам экономики: человеческого капитала, инвестированию и развитию.

The results show that Russia needs to change the long run plan where exactly move to changes at the spheres like: human capital, investment and developing.

Список используемой литературы и источников / References/ Literatūras un avotu saraksts

1. Статистические данные ФНС РФ, сайт: <http://www.nalog.ru/rn78/>.
2. «Вести экономика», <http://www.vestifinance.ru/articles/38459>, 19.03.2015 г.
3. Министерство финансов РФ, статистика за 2014 г. сайт: <http://info.minfin.ru/gdp.php>
4. Тапас Фомиченков, «Русская газета», <http://www.rg.ru/2015/03/13/inflacia-site.html>, 20.03.2015 г.

Использование методов вариантной оптимизации при определении рациональной величины налогообложения

Alexey Leontyev

E-mail: kratovo490@mail.ru

(Baltic International Academy, Riga)

Study program “Financial Management”

Scientific supervisor: Dr. oec., asoc.prof., **Ludmila Verovska**

Abstract

In this work suggested model for optimization taxation, built on the basis of formation of comparative single index, which is based on choice of the best scheme of taxation from a number of pre-calculated variants with systematically varying elements, formed conception of optimal (comfortable) volume of combination equity and efficiency in the tax policy (CEE), illustrated solution of the problem of irremovable incomparability requirement of CEE system by optimization method of successive concessions.

Key words: taxes, tax policy, the optimization of the tax system, the effectiveness of the tax system, fairness of the tax system.

Аннотация

В данной работе предложена модель оптимизации налогообложения, построенная на основе формирования относительных единичных показателей, в основу которого положен выбор наилучшей схемы налогообложения из ряда заранее рассчитанных вариантов с систематически меняющимися элементами. Сформировано понятие оптимальной (комфортной) величины сочетания справедливости и эффективности в налоговой политике (ССЭ). Проиллюстрировано решение проблемы неустранимой несовместимости требований системы ССЭ оптимизационным методом последовательных уступок.

Ключевые слова: налоги, налоговая политика, оптимизация налоговой системы, эффективность налоговой системы, справедливость налоговой системы.

Введение / Introduction / Ievads

К налоговым системам предъявляется целый ряд требований [3], которые, в конечном счете, сводятся к двум несовпадающим принципам – экономической эффективности и справедливости.

Введем понятие оптимальной (комфортной) величины сочетания справедливости и эффективности в налоговой политике (ССЭ). Величина ССЭ должна определяться с учетом основных связей этих критериев с конкретными налогами.

Назначение указанного параметра, проводимое интуитивно требует многочисленных корректировок и не всегда дает желаемый результат.

В связи с этим представляется целесообразным разработать метод, который позволял бы достаточно рационально и обоснованно выбирать ССЭ в наибольшей степени способствующей поддержанию на требуемом уровне экономической политики государства и комфортного налогообложения физических и юридических лиц.

The main points in the theory, practice/ Основные моменты в теории, практике /Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

Из проведенного обзора литературы следует, что ни одно из направлений исследований оптимизации налоговой политики не привело к созданию законченной методики определения ССЭ.

Поэтому перспективной целью данной работы является создание метода определения ССЭ с учетом его влияния на налогоплательщиков и наибольшего соответствия совокупности экономических условий расчетного периода.

Поставленная цель может быть достигнута решением следующих задач:

1. Разработкой модели оптимизации налогообложения.
2. Формированием относительных единичных показателей по каждому налогу, имеющемуся в каждом конкретном государстве, в соответствии с принятой моделью оптимизации.
3. Теоретическими и натурными исследованиями связей ССЭ с каждым налогом.
4. Классификацией критических случаев, связанных с налогообложением, происходивших в реальных условиях по каждому из налогов. В данном случае планируется введение понятия статического ССЭ и динамического ССЭ. Последний, как раз бы, соответствовал экстремальным ситуациям.

Перед проведением вариантной оптимизации необходимо для каждого конкретного случая и временного периода определить численные значения относительных единичных показателей, характеризующих «справедливость» и «эффективность» налоговой политики конкретного государства.

Численные значения относительных единичных показателей будем определять по единой схеме:

$$K_{ij} = P_{ij} / P_i, \text{ бу} \quad \text{или} \quad K_{ij} = P_i, \text{ бу} / P_{ij}, \quad (1) \\ i = 1, N; \quad j = 1, M,$$

где K_{ij} – условное обозначение относительного единичного показателя;

P_{ij} – значение единичного показателя исследуемого свойства («справедливости» или «эффективности»);

$P_i, \text{ бу}$ – значение единичного показателя, принимаемое за базовый (допустимый) уровень;

i – наименование оцениваемого свойства;

j – номер варианта;

N – количество относительных единичных показателей;

M – количество исследуемых вариантов.

За P_i , $бy$ принимаются либо показатели качества конкретного варианта налогообложения, которые по ряду соображений можно считать наилучшими, либо значения P_i , $бy$ могут определяться по каким-либо иным специальным соображениям.

За значения относительных единичных показателей P_i , $бy$ можно принимать также экстремальные значения показателей качеств рассматриваемых вариантов системы.

Относительные единичные показатели «справедливости» $K_{спр} j$ и «эффективности» $K_{эфф} j$ сформированы таким образом, что их значения, лежащие в диапазоне величин меньших единицы, отражают недопустимое значение качества (их характеристики), а приемлемые значения показателей $K_i j$ равны единице или превышают ее.

С использованием значений относительных единичных показателей (1) были построены графики их зависимостей от ССЭ в виде совмещенной диаграммы, исследование которых показало несостоятельность назначения ССЭ лишь с точки зрения обеспечения необходимой эффективности, без проверки характеристик налогообложения, определяющих критерий справедливости.

Предлагаемый метод вариантной оптимизации удобно использовать для сравнения разных схем налогообложения или, выполняя обратную задачу при составлении плана развития страны и создании государственных предприятий или дополнительных рабочих мест.

Рассматриваемая задача является нелинейной и может иметь множество решений. Получению единственного решения способствует физический и логический анализ. Наибольшую трудность представляет ситуация, когда после отказа от неприемлемых решений не остается ни одного пригодного. Это означает, что принятые при составлении модели оптимизации качества и характеристики несовместимы, и определить величину ССЭ с учетом данных ограничений невозможно.

В такой ситуации целесообразно использовать оптимизационный метод последовательных уступок. Для чего была сформирована группа из 22 экспертов. Им было предложено определить приоритет (провести ранжирование) относительных единичных показателей, характеризующих принципы налоговой политики, а именно обязательности, справедливости, эффективности, определенности и точности, удобства взимания налогов для налогоплательщиков, а также ранжирование налогов, предусмотренных налоговым законодательством Латвии.

Степень согласованности мнений экспертов была проведена с исполь-

зованием коэффициента конкордации, предложенного Кэндаллом.

Резюме / Summary / Kopsavilkums

Для решения поставленной задачи необходимо установить и количественно описать все связи справедливости и эффективности с налогами, применяемыми в конкретной стране и, используя предлагаемый в данной работе метод вариантной оптимизации, создать систему определения оптимальных параметров налогообложения, позволяющих установить принимаемую большинством членов общества схему налогообложения.

Список литературы и источников / References / Literatūras un avotu saraksts

1. David N. Weil «Fiscal Policy». Library of Economic and liberty. The Concise Encyclopedia of Economics.
2. Брайсон А., Хо Ю-Ши. Прикладная теория оптимального управления. Москва: Мир, 2008. – 544с.
3. Брызгалин А.В. Налоги и налоговое право. Москва: ИНФРА-М, 2007. – 500 с.
4. Гаврилов В.М. Методы многокритериальной оптимизации. МГУ, 2009. – 76с.
5. Кодолов И.М., Колесниченко Б.А., Цальп В.Д. Методы оптимизации в инженерных и экономических задачах. МГУ, 2008. – 92с.

Палитра эффективных ценностей и заработка

Екатерина Мелешенко

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
факультет экономики и финансов, Россия
meleshenko.katya2011@yandex.ru

Науч. рук. к. э. н., доцент **В.В. Амосова**

Аннотация

В реферате обосновывается идея о том, что в наше время каждый человек может стать миллионером. Выделяются и описываются характерные особенности различных видов заработка. Даны рекомендации по выбору наиболее эффективного способа получения высокого дохода.

Ключевые слова: способ заработка, MLM, Форекс, спорт, инфобизнес.

Abstract

This report explains the idea that nowadays everyone can become a millionaire. It also describes characteristics of various types of Income. As well as given recommendations on the choice the most effective way to make a high profit.

Key words: types of income, multilevel marketing, Forex, sport, infobusiness.

Введение / Introduction / Ievads

В данной работе поднимается такая важная проблема современности, как достижение успеха в выборе наиболее эффективных способов заработка. Рассматриваются такие источники заработка, как MLM, спорт, инфобизнес и рынок Форекс.

Целью проведенного исследования является изучение как положительных, так и отрицательных сторон вышеупомянутых способов заработка. Основными методами исследования являются сбор, анализ и обобщение изучаемых материалов.

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

Первым способом заработка является деятельность в Сетевом маркетинге (англ. multilevel marketing, MLM). Доход дистрибьюторов представлен комиссионными за реализацию продукции и вознаграждениями, зависящими от объема продаж, совершенных привлеченными агентами. [1] Достоинства MLM: возможность быстрого заработка, небольшие вложения относительно традиционного бизнеса. Недостатки MLM: принуждение к непроизводительным расходам на начальном этапе, поощрение приобретения участниками продукции MLM-компании для собственного пользования. Но

самый главный недостаток заключается в том, что рано или поздно найдется такая нижняя линия многоуровневого маркетинга (50% от числа участников), которая не сможет найти новых партнеров, вследствие чего вложения этих людей не окупятся, так же как не успевают окупиться вложения нескольких вышестоящих линий. Таким образом, 95% членов МЛМ потеряют свои деньги, и лишь 5% смогут окупить вложения. И если ты окажешься на верхних линиях сети, то сможешь прилично заработать.

Не менее рискованным является деятельность на рынке Форекс. Его преимущества: низкие накладные расходы, возможность получения беспроцентного кредита, круглосуточная возможность торговли, и самое главное, - возможность получить огромную прибыль за минимальный отрезок времени (до 1000 % в месяц)[3]. Однако для успешной торговли на Форексе необходимы не только первоначальные вложения, но и существенный опыт работы в данной области, а также хорошая интуиция, без обладания которой столь рискованный вид заработка обречен на провал.

Существуют способы заработка, характеризующиеся значительно меньшим уровнем риска. К таким, например, относится занятие спортом. Один из наиболее прибыльных видов спорта – бокс. Согласно данным журнала «Forbes» совокупный доход американского боксера Флойда Майвезера составил \$85 млн. В предстоящем бою (4 мая) он сможет получить сумму в размере \$250 млн. [4] Не менее прибыльным является занятие футболом. Так, Криштиану Роналду является самым богатым футболистом мира в 2014 году, и суммарный доход составляет €148 млн.[5]. Все эти спортсмены, прежде всего, обладают талантом, без которого они не смогли бы стать теми, кем являются. И именно благодаря таланту они успешно освоили данный вид заработка, который, безусловно, является одним из наиболее эффективных.

Еще одним наименее рискованным видом заработка является инфобизнес. Он основывается на демонстрации своих знаний, навыков и умений людям, желающим так же ими овладеть. Осуществление инфобизнеса возможно через запись предлагаемых обучающих курсов с последующей их перепродажей или через проведение семинаров как онлайн, так и в реальной жизни. Заработок будет зависеть от числа купленных билетов или дисков. Данный метод не требует больших затрат и способен приносить высокий доход, именно поэтому он так широко получил распространение в наши дни.

Резюме / Summary /Secinājums

Таким образом, мною были изучены наиболее эффективные способы заработка, такие, как МЛМ, рынок Форекс, спорт и инфобизнес, и показано, что в наши дни каждый человек может получить высокий доход, достаточно лишь выбрать наиболее подходящий из этих способов, учитывая степень риска и обладание талантом.

So I studied such most effective types of income as multilevel marketing, Forex, sport and infobusiness and proved that everyone can receive a high income. In order to succeed you only have to choose a more suitable type taking into account your talent and risks involved.

**Список используемой литературы и источников / References /
Literatūras un avotu saraksts**

1. "Multilevel Marketing." Encyclopedia of Small Business. 2007. Retrieved April 20, 2015 from Encyclopedia.com: <http://www.encyclopedia.com/doc/1G2-2687200391.html>
2. Автор Захар Плодунов, «МЛМ – Грааль или позор XXI века? Записки ТОП-лидера», <http://artodocx.com/mlm-graal-ili-pozor-xxi-veka-zapiski-top-lidera/> 22.04.15
3. «Преимущества работы на форекс» <http://forexluck.ru/osnov/696-preimushestva-forex> 18.04.15
4. журнал «Forbes», «Боксер Флойд Мейвезер подписал рекордный контракт с «дочкой» CBS» <http://www.forbes.ru/news/234623-bokser-floid-meivezer-podpisal-rekordnyi-kontrakt-s-dochkoi-cbs> 20.04.15
5. «Самые богатые футболисты мира 2014 года» <http://foolball.ru/samyie-bogatyye-futbolisty-mira-2014-goda/> 19.04.15

Объединение в форме слияния как инструмент решения проблем высшего образования

Артём Можаяев

Российская Федерация,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Аспирант кафедры общей экономической теории,

Ведущий специалист по связям с общественностью ЗАО

«Газпромнефть-Северо-Запад»

mozhaev_a@mail.ru

Научный руководитель

Доктор экономических наук, профессор **Алексей Тарасевич**

Аннотация

В настоящем исследовании рассматривается один из видов интеграции высших учебных заведений, в именно объединение в форме слияния. При этом на основе мировой практики приводятся предпосылки такой формы реструктуризации, а также формулируются проблемы реализации проекта по объединению вузов и соответствующие факторы его успешного осуществления.

Ключевые слова: Вуз, высшее образование, реструктуризация, интеграция, слияние.

Abstract

The present study examines one type of integration of higher education institutions - association in the form of a merger. At the same time the author gives the prerequisites of this form of restructuring based on international practice, and formulates the problem of universities integration project and relevant factors for its successful implementation as well as.

.Key words: University, higher education, restructuring, integration, merger.

Введение / Introduction / Ievads

Международный опыт развития крупных образовательных систем, а также анализ процессов в сфере высшего образования в России свидетельствуют о стремительном нарастании интеграционных процессов в данной области. В настоящем реферате рассматривается один из видов интеграции высших учебных заведений, в именно объединение в форме слияния, а также его предпосылки, проблемы реализации и факторы успеха.

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

В общем смысле термин "слияние" применяется для обозначения экономических процессов укрупнения бизнеса и капитала, происходящих на

макро- и микроэкономическом уровнях. Этот процесс представляет собой объединение двух или более хозяйственных субъектов, в результате которого образуется новая экономическая единица (новое юридическое лицо). При этом слившиеся компании или организации прекращают свое автономное существование в качестве юридического лица и налогоплательщика. Новая структура берет под свой контроль и непосредственное управление все активы и обязательства перед клиентами компаний – своих составных частей. В случае вузов - обязательства перед студентами.

Очевидно, что слияние двух и более организаций, включая высшие учебные заведения, подразумевает радикальные изменения как для самих участников интеграционного процесса, так и для их партнеров. Они включают в себя отказ от существующих форм управления, изменение нормативно-методической базы, академических программы и зачастую подразумевают корректировку ключевых целевых показателей и стратегии развития.

Интеграция через слияние / Integration through merger / Integrāciju, īstenojot apvienošanās

Существует широко распространенное мнение, подкрепленное многими практическими примерами, что слияние вузов редко или даже никогда не проходит плавно. Тем не менее, этот инструмент в последнее десятилетие все шире используется в мировой практике. В России он стал одним из ключевых в происходящей реформе высшего образования.

Выбор осуществления организационных изменений в форме слияния, безусловно, продиктован перспективными выгодами, которые ожидают получить как внешние инициаторы реструктуризации, так и ее непосредственные участники. Мировой опыт демонстрирует широкий спектр мотивов подобных изменений – от решения финансовых проблем до стремления улучшить положение вузов иерархии учреждений высшего образования (на региональном, национальном и на международном уровнях). В ходе масштабной реформы высшего образования в Российской Федерации на передний план вышли цели повышения качества образования и конкурентоспособности выпускников [5].

При слиянии вузов существует, как минимум, четыре цели в образовательном поле, которые ставят перед собой участники процесса [2]:

- Устранение дублирования программ;
- Усовершенствование научных исследований и методов преподавания;
- Повышение академической интеграции и сотрудничества;
- Диверсификация академических профилей, которая может усилить позицию нового учебного заведения на национальном и международном рынке высшего образования.

Результаты и уроки слияния / Results and lessons of merges /

Rezultāti un nodarbības asimilē

Международный и российский опыт проведения слияний в сфере высшего образования зачастую демонстрирует противоречивые итоги. Обобщая эмпирические данные, можно сказать, что такого рода реструктуризация, как правило, приводит к усилению в плане управления. Это, в частности, относится к администрации, которая становится более профессиональной и эффективной. Экономия от масштаба в отношении числа административно-управленческого персонала является, напротив, менее распространенным явлением. Несмотря на формирование более крупной структуры, где некоторые дублирующие административные функции устранены, слияния не приводят к уменьшению численности администрации, а иногда даже увеличивают ее штат [1].

Последнее связано с несколькими причинами. Во-первых, во многих странах (например, скандинавских) возникают законодательные трудности сокращения постоянного персонала, что логически затрудняет рационализацию штатной численности. Во-вторых, исследования доказывают, что, когда администрация достигает определенного размера, она становится "самогенерирующейся" структурой, формулирующей аргументы в поддержку введения дополнительных штатных единиц, мотивируя это необходимостью поддержания нормального функционирования. Логическим следствием укрупнения и усложнения структуры является и то, что недавно объединенные учреждения нуждаются в большем административном ресурсе для достижения и сохранения целостности.

Слияние требует много ресурсов, как финансовых так и человеческих, для планирования, координации и формирования инфраструктуры, особенно на первоначальном этапе объединения. Тем не менее, в долгосрочной перспективе может проявиться эффект экономии от масштаба. Это связано с инфраструктурными особенностями, например, общей библиотекой, информационной системой, единой бухгалтерией и т.д.

Наиболее важным результатом слияния может стать усиление академического веса и авторитета входящих в новую структуру институтов. Объединение ведущих представителей педагогического состава и научных школ дает возможность создать углубленные междисциплинарные программы обучения и служит основой для расширения числа преподаваемых предметов. В РФ главным итогом реформы вузов рассматривается улучшение качества образования, вхождение ведущих университетов страны в рейтинги лучших вузов мира [3].

Анализируя позитивный и негативный опыт слияний в сфере высшего образования, можно вывести следующие закономерности, правила и особенности данного процесса [2]:

- Невозможно слияние равноправных партнеров;
- Важна географическая близость входящих в новую структуру элементов;
- Значительная доля коллектива выступает против каких-либо перемен;
- При достижении организационных целей приходится поступаться индивидуальными потребностями;
- Слияние чаще всего улучшает положение новой структуры на образовательном рынке;
- Слияние чаще всего происходит под давлением внешних причин и обстоятельств;
- Процесс слияния часто связан с проблемами и в части неадекватного планирования.

Заключение / Conclusion / Secinājums

Теоретические основы и практика организационного объединения высших учебных заведений демонстрируют зачастую противоречивые результаты, находящиеся в диапазоне между победными реляциями официальных материалов руководства вузов и пессимизмом консервативно настроенных сотрудников, отвергающих любые изменения [4]. В существующих ныне условиях организационное слияние университетов рассматривается как одно из решений проблем вузов, в частности проблемы повышения конкурентоспособности в условиях глобальной и региональной конкуренции. Представляется, что увеличение размера вуза и его присутствия на рынке поможет достигнуть экономии от масштаба деятельности по деловым операциям при одновременном улучшении качества предоставляемых услуг и создать критическую массу экспертных знаний в областях, пользующихся спросом, за счет которых станет возможным поддержание менее престижных на сегодняшний день направлений. Анализ зарубежного опыта показывает, что организационное слияние вузов позволяет университетам более эффективно расходовать ресурсы, сокращая издержки, обеспечивать более широкое предложение образовательных услуг, междисциплинарность образовательных программ, оптимизировать систему управления и вносить больший вклад в развитие своих регионов.

Резюме / Summary / Kopsavilkums

Реструктуризация университетов посредством их объединения через слияние – общемировая тенденция. В зависимости от специфики национальной системы образования этот процесс проходит по-разному, однако, как показывает практика, все страны сталкиваются со сходными задачами, трудностями и вариантами их решения. Выбор осуществления организационных изменений в форме слияния продиктован перспективными

выгодами, которые ожидают получить как внешние инициаторы реструктуризации, так и ее непосредственные участники. При этом для эффективной реализации проекта по реструктуризации его инициаторы и участники должны иметь четкий и согласованный всеми сторонами план действий по решению организационных вопросов и проблем, связанных с формированием нового менеджмента, оргштатной структуры, образовательных программ и инфраструктуры. В случае успешного завершения процесса слияния в среднесрочной перспективе наиболее важным результатом может стать усиление академического веса и авторитета нового образовательного учреждения.

Список литературы и источников / References / Literatūras un avotu saraksts

1. Skodvin Ole-Jacob. Merger as an Instrument to achieve Quality in Higher Education – Rhetoric or Reality? // http://www.nokut.no/documents/nokut/artikkelbibliotek/kunnskapsbasen/foredrag%20og%20artikler/2014/skodvin_ole-jacob_merger_as_an_instrument_to_achieve_quality_in_higher_education_rhetoric_or_reality_082014.pdf, 20.04.2015
2. Skodvin Ole-Jacob. Mergers in Higher Education – Success or failure? // http://www.nokut.no/Documents/NOKUT/Artikkelbibliotek/Kunnskapsbasen/Foredrag%20og%20artikler/2012/Skodvin_Ole-Jacob_Mergers_in_Higher_Education_Success_or_failure_2012.pdf, 20.04.2015
3. Аванесов В. Слияние российских вузов - очередная попытка реформирования образования // <http://viperson.ru/wind.php?ID=659160>, 10.04.2015.
4. Грудзинский А.О., Ерушкина Л.В. Теоретические основы и практика организационного объединения вузов. Анализ зарубежного опыта // Инновации в образовании. Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского, 2007, № 5, с. 17–24
5. Реформа высшей школы в РФ направлена на качество вузов, а не на их сокращение - министр // <http://минобрнауки.рф/пресс-центр/2631>, 14.04.2015.

Оценка эффективности антикризисных адаптационных мер в банках

Евгения Олефир

Украина

Харьковский институт банковского дела

Университета банковского дела

Национального банка Украины, Киев

специальность 08.00.08 «деньги, финансы и кредит»

olefir_zhenia@mail.ru

доктор экономических наук, профессор **Галина Азаренкова**

Аннотация

В исследовании определены основные антикризисные адаптационные меры, которые реализовывались в разных странах, прежде всего, в банковском секторе в период 2009-2014 годов. Проведена оценка эффективности данных мер для секторов финансового рынка ряда государств.

Ключевые слова: адаптационные меры, банковский сектор, эффективность.

Abstract

In the study identified the main anti-crisis adaptation measures that have been implemented in different countries, primarily in the banking sector in the period 2009-2014. Assessed the effectiveness of these measures for the financial market sectors a number of states.

Key words: adaptation measures, efficiency, the banking sector.

Введение / Introduction / Ievads

Обе фундаментальные проблемы, которые возникли в связи с кризисом 2008 года, – поиск путей выхода и обеспечения долгосрочного устойчивого роста, тесно переплетены друг с другом. Для их решения нужно было разработать систему антикризисных адаптационных мер, которые способствовали бы восстановлению, как банковского сектора, так и финансового рынка в целом. Практически каждая страна приняла определенные меры, которые направлялись на восстановление банковской системы и реального сектора экономики. В одних государствах внедрения этих мер было эффективным, то есть прослеживалось улучшения показателей КРІ (ключевые показатели результативности) банков и среды функционирования рынков, а в других – неэффективным, не вызывая никаких изменений в положительную сторону. Поэтому изучения эффективности адаптационных мер сегодня, в период очередных кризисных явлений в мировой экономике,

как никогда, очень актуально, поскольку дает возможность оценить, какие из них не соответствовали требованиям рынка, а какие были применены с опозданием.

Целью исследования является оценка эффективности антикризисных адаптационных мер банковского сектора ряда государств.

Методы исследования: систематизация, сравнения, логический метод, ретроспективный анализ.

The main points in the theory, practice/ Основные моменты в теории, практике /Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

Финансовый кризис 2008 года привел к необходимости разработки и реализации антикризисных мер банковского сектора, которые были бы адаптированы к рыночной среде различных стран. Первой антикризисной адаптационной мерой была поддержка ликвидности, которая начала реализовываться уже в начале 2009 года. При этом, значительные были не только объемы вливаний ликвидности, но и то, что она предоставлялась посредством разнообразных инструментов и разным институтам, включая небанковские, кроме того, были снижены требования к обеспечению. В некоторых случаях, ликвидность напрямую выделялась министерством финансов, например, в Словении. Такие инъекции ликвидности были крайне важны для банков Греции, России и Швеции. Второй важной адаптационной мерой было использование гарантий по банковским пассивам с целью восстановления доверия к банкам. Во всех странах, кроме Украины, Казахстана, Швеции и Швейцарии, предоставления гарантий по банковским пассивам использовалось чаще, чем увеличение размера застрахованных депозитов. Предоставления гарантий по банковским пассивам применялось и в прошлые кризисы, а гарантии по активам использовались значительно реже. В ходе текущего кризиса достаточно часто предоставлялись гарантии по активам, особенно в Бельгии, Великобритании [2]. Третьей мерой было рефинансирование или гарантирование банковских долгов за счет государственных средств. Четвертой – кредитования банков и кредитования банков под залог надежных коммерческих бумаг. Пятой – выкуп акций банков государством (рекапитализация). Шестой – выкуп «токсичных» активов. Седьмой – размещение государственных средств на депозитах банков. Восьмой – ограничение денежного вознаграждения топ-менеджмента. Девятой – изменение требований к бухгалтерскому учету. Десятой – требование к банкам кредитовать предприятия и домохозяйства. Одиннадцатой – введения в банках кураторов и временных администраторов. Этот перечень антикризисных адаптационных мер не заканчивается, поскольку, вышеупомянутые – были универсальные практически для всех стран, а было разработано и применено много инструментов специфических,

характерных для отдельных государств.

Так, Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) провел оценку стран по результативности примененных мер в финансовом секторе в 2014 году и сделал сравнения с 2013 годом с целью выяснить их эффективность (табл. 1).

Таблица 1

**Показатели переходного процесса по секторам финансового рынка
в 2014 году [1]**

	Банковская деятельность	Страхования и другие финансовые услуги	Финансирование микро-, малых и средних предприятий (ММСП)	Фонды прямых инвестиций	Рынки капитала
Центральная Европа и государства Балтии					
Венгрия	3 ↓	3	3	3	3 +
Латвия	3 +	3 +	3	2 + ↓	3 +
Литва	3 +	3 +	3	2 +	3
Польша	4 -	3 +	3	3 +	4 - ↓
Словакия	4 -	3 +	4 -	2 +	3
Словения	3	3 +	3 -	3 -	3 +
Хорватия	3 +	3 +	3 -	2 + ↓	3 +
Эстония	4 -	3 +	3 +	3 - ↓	3
Юго-Восточная Европа					
Албания	3 -	2	3 - ↑	1	2
Болгария	3	3 +	3	3 -	3
Босния и Герцеговина	3 -	2 +	2 +	2 -	2
БЮР Македония	3 -	3 -	3	1	2 -
Кипр	3 -	данные отсутствуют	данные отсутствуют	данные отсутствуют	3 +
Косово	2 +	2	3 - ↑	1	1
Румыния	3	3 +	3	3 -	3 -
Сербия	3 -	3	3	2 ↑	2
Черногория	3 -	2 +	3 ↑	1	2
Турция	3 +	3	3 ↑	3 -	4
Восточная Европа и Кавказ					
Азербайджан	2	2	2	1	2 -
Армения	2 +	2	2 +	1	2
Беларусь	2	2	2	1	2 -
Грузия	3 -	2	3 -	1	2
Молдова	2 +	2 +	2	2 -	2
Украина	3 -	2 +	2 +	2	2 ↓
Россия	3 -	3 -	2	2 +	4 -
Центральная Азия					
Казахстан	2 + ↓	2 +	2	2	2 ↓
Киргизская Республика	2	2 -	2 -	1	2 -
Монголия	2 +	2	2 +	2 -	2 - ↓
Таджикистан	2	2 -	2 -	1	1
Туркменистан	1	2 -	1	1	1
Узбекистан	1	2	1	1	1
Южное и Восточное Средиземноморье					
Египет	2 +	2 +	2 -	2	2 +
Иордания	3	2 +	2 +	2	2
Марокко	3	3 -	2 +	2 +	3
Тунис	2 +	2 +	2	2 -	2 +

Примечание. Оценки показателей переходного процесса варьируются от 1 до 4 +, где 1 соответствует практически полному отсутствию какого-либо отхода от жесткого централизованного планирования экономики, а 4 + означает достижение стандартов, характерных для экономически развитых государств. Подробная разбивка показателей по каждому из направлений реформ приводится в методических примечаниях в онлайн-версии настоящего «Доклада о переходном процессе» [1]. Повышения и понижение балльных оценок показано стрелками вверх и, соответственно, вниз. Для простоты восприятия используется кодировка цветом: белым – показан сектор, находящийся на относительно продвинутом этапе перехода (имеет балльную оценку 3+ и выше). И, наоборот, темно серым цветом отмечены сектора, которые переходные процессы коснулись в незначительной степени (балльная оценка 2 и ниже).

Согласно ЕБРР, утверждение о том, что реформы финансового сектора 2013-2014 года оказались способны противостоять трудностям, по-прежнему справедливо. Были исключения, в результате чего в 2014 году, в отличие от 2013 года, три оценки в банковском секторе были понижены. Кроме того, трудные экономические и социально-политические условия привели к структурным проблемам в секторах микро-, малых и средних предприятий (ММСП), фондов прямых инвестиций и рынков капитала. В то же время были отмечены и некоторые улучшения – особенно в секторе ММСП, где в результате улучшения доступа МСП к финансовым ресурсам некоторые оценки были повышены.

Так, в секторе банковской деятельности оценка Венгрии была понижена с 3+ в 2013 году до 3 в 2014 году. Это было обусловлено принятием ряда налоговых мер, вызвавших сокращение расходов и стремительное сокращение объемов банковского кредитования. Возмещение процентов по некоторым деноминированным в валюте кредитам, выданным физическим лицам, и неопределенность в отношении объявленной будущей конвертации таких кредитов в национальную валюту вызвали дальнейшее снижение интереса банков к кредитованию. Правительство объявило о задачах по снижению в этом секторе роли иностранных банков и повышению роли государственных учреждений. Доля невозвратных кредитов, выданных как предприятиям, так и физическим лицам, составляет порядка 18%. При том, что это представляет собой лишь незначительное сокращение, стимулы к санации банками своих кредитных портфелей остаются слабыми, и существует необходимость в создании более эффективных механизмов внесудебной реструктуризации. Понижение оценки для Казахстана может объясняться отсутствием прогресса в снижении высокой доли невозвратных кредитов (около 30%), несмотря на предпринимаемые Центральным банком усилия по решению этой проблемы. Кроме того, произошло снижение доли совокупных банковских активов, находящихся в иностранной собственности,

что отчасти обусловлено продажей филиалов и отделений банков местным конкурентам. Напротив, отставание Румынии в области рыночных механизмов уменьшилось со среднего до небольшого в результате повышения качества работы банковского регулятора (включая проведение обязательного стресс-теста для структур, занимающихся валютным кредитованием). В Украине отставание по показателю структуры рынка в области кредитования ММСП увеличилось со среднего до большого. Это объясняется тем, что в настоящее время кредитование ММСП практически не осуществляется из-за бедственного положения многих банков, страдающих от крайне высокой доли невозвратных кредитов. В результате главной задачей на сегодняшний день является санация балансов банков. Это оказывает непропорционально сильное влияние на ММСП, не в последнюю очередь из-за того, что именно на этот сегмент приходится наибольшая доля невозвратных кредитов. Касательно Турции, то отставание по показателю структуры рынка уменьшилось со среднего до небольшого. Это объясняется позитивными изменениями, выражающимися в расширении объемов кредитования МСП, более благоприятном уровне процентных ставок и расширении доступа к альтернативным источникам финансирования на рынке. Повышение еще трех оценок для Албании, Косово и Черногории обусловлено расширением доступа МСП к финансовым ресурсам, а также повышением квалификации кредитных инспекторов и департаментов, занимающихся рассмотрением обращений МСП за кредитами.

Что касается изменений в секторе фондов прямых инвестиций, то это обуславливалось присутствием или отсутствием на рынке управляющих компаний, особенно в Центральной и Восточной Европе. В то же время эти изменения отражают и наличие фондов прямых инвестиций в целом. Понижение оценок для Латвии (с 3 в 2013 году до 2+ в 2014 году), Хорватии (с 3 в 2013 году до 2+ в 2014 году) и Эстонии (увеличение отставания по показателю рыночной структуры с небольшого до среднего) может объясняться неблагоприятными изменениями в числе и характере управляющих компаний, которые осуществляют инвестиции в этих странах. В то же время, оценки для Словакии и Сербии были повышены: их отставание по показателю структуры рынка уменьшилось с большого до среднего в результате более чем двукратного увеличения объемов инвестиций фондов прямых инвестиций в обеих странах. Кроме того, в Словакии был расширен круг разрешенных объектов для инвестирования фондами путем включения в него активов, признанных проблемными или нуждающимися в реструктуризации [1].

В секторе рынков капитала ряд изменений был обусловлен пересмотром методологии, который заставил скорректировать общие оценки для более точного отражения различий между странами. Понижение оценок для

Казахстана и Польши связано с реформами пенсионной системы, сведшими к минимуму роль частных пенсионных фондов и оказавшими существенное негативное влияние на круг институциональных инвесторов в обеих странах. Кроме того, традиционные для банковского сектора Казахстана проблемы привели к полному прекращению развития рынков капитала, отмечавшегося до финансового кризиса. В Украине увеличилось отставание по показателю структуры рынка, что объяснялось ухудшением показателей ликвидности, в частности биржевых индексов государственных и корпоративных облигаций. В Тунисе, напротив, началась реализация комплексного плана развития рынков капитала, что способствовало достижению дальнейшего прогресса.

Выводы / Summary / Kopsavilkums

Антикризисные адаптационные меры, которые были разработаны и реализованы рядом стран в ответ на вызовы глобального кризиса 2008 года имели разные результаты. Одни страны успешно справились с этой задачей, и сейчас наблюдается тенденция к восстановлению секторов финансового рынка. А в других странах – или ухудшения ситуации, или процесс восстановления настолько затянулся, что нужно менять адаптационные меры, поскольку эффективность их внедрения не достигается.

Anti-crisis adaptation measures that have been developed and implemented a number of countries in response to the challenges of the global crisis of 2008 had different results. Some countries have successfully coped with this problem, and now there is a tendency to restore financial market sectors. And in other countries - or deterioration of the situation, or the recovery process is so long, you need to change adaptation measures, because the effectiveness of their implementation is not achieved.

Pretkrīzes adaptācijas pasākumus, kas ir izstrādātas un īstenotas vairākas valstis, reaģējot uz globālās ekonomikas krīzes 2008. bija atšķirīgi rezultāti. Dažas valstis ir veiksmīgi tika galā ar šo problēmu, un tagad ir tendence atjaunot finanšu tirgus sektoriem. Un citās valstīs - vai situācijas, vai piedziņas procesa pasliktināšanās ir tik garš, jums ir nepieciešams mainīt pielāgošanās pasākumus, jo efektivitāte to īstenošanas netiks sasniegta.

Список литературы и источников / References / Literatūras un avotu saraksts

1. Transition report 2014 Innovation in Transition. European Bank for Reconstruction and Development [Electronic resource]. – Available at: <http://tr.ebrd.com/>
2. Левен Л. Разрешение банковских кризисов: хорошие, плохие и опасные стратегии / Л. Левен, Ф. Валенсия // Банки: мировой опыт. – 2010. – № 4. – С. 13-18.
3. Маслов А.О. Сучасна економічна криза в Україні і світі у контексті

- інформаційної економічної теорії / А.О. Маслов // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 6 (108). – С. 31-40.
4. Официальный сайт Европейского банка реконструкции и развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ebrd.com/home>
5. Савани А. Антикризисная политика под давлением финансовых рынков / А. Савани // Банки: мировой опыт. – 2010. – № 1. – С. 17-20.

Проблема анализа полезности при выборе среди альтернатив в условиях неопределенности и риска

Инна Павленко

Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
Российская Федерация, Факультет экономики и финансов
Экономика, профиль - математические методы в экономике

Inna-94@mail.ru

К.э.н, доцент **В. В. Амосова**

Abstract

This article describes a problem of utility analysis under conditions of uncertainty and risk. The main aim of this paper is to explore consumer's behavior in decision making process and to classify them in relation to risk. Discusses methods, which allow evaluate and compare alternative's utility, for example, in insurance and gambling.

Key words: Decision making process, gambling, insurance, risk, uncertainty, utility.

Аннотация

Данная статья описывает проблему анализа полезности при выборе среди альтернатив в условиях неопределенности и риска. Главная цель работы – исследовать поведение потребителей в процессе принятия решения при выборе из набора благ, а также провести классификацию потребителей по признаку отношения к риску. Обсуждаются методы, которые позволяют оценивать и сравнивать полезность благ, например, в страховании и азартных играх.

Ключевые слова: Азартные игры, неопределенность, полезность, процесс принятия решений, риск, страхование.

Введение / Introduction / Ievads

Поведение потребителя в условиях неопределенности и риска при выборе среди рискованных альтернатив неодинаково, люди пытаются либо застраховать себя от некоторого риска, либо идут на риск. Типичными примерами являются страхование и азартные игры.

Постулаты выбора среди рискованных альтернатив следующие [1]:

- во-первых, при выборе среди рискованных альтернатив потребитель не знает вероятностей наступления исходов;
- во-вторых, люди авантюристического склада предают большее значение шансу крупного выигрыша, чем вероятности некоторых потерь.

Основные идеи теории выбора среди альтернатив. Basic ideas of the theory of choice among alternatives. Pamatidejas teorijas izvēli starp alternatīvām.

Идея, что выбор среди рискованных альтернатив может быть объяснен максимизацией ожидаемой полезности, стара и относится к известному

анализу Санкт-Петербургского парадокса Д. Бернулли. В своей статье «Опыт новой теории измерения жребия» Д. Бернулли справедливо отмечает, что помимо полезности блага потребители оперируют и такой категорией как ценность блага [2]. Разница между ними состоит в том, что полезность является объективной характеристикой блага, а ценность – субъективной. Например, если два блага имеют одинаковую ожидаемую полезность, но одно из благ является рискованной альтернативой, то при условии, что потребитель – склонный к риску человек, он придаст рискованной альтернативе большую ценность, так как она содержит в себе вероятность более крупного выигрыша.

Постараемся формализовать эту гипотезу. Пусть «А» и «В» – это блага, между которыми потребитель должен сделать выбор, причем «А» – рискованная альтернатива, «В» – нерискованная альтернатива. «В» принимает значение I_0 и является надежным доходом («В» – детерминированная случайная величина, равная константе I_0). «А» – недетерминированная случайная величина, которая принимает значения I_1 и I_2 с вероятностями «а» и «(1-а)» соответственно. В таком случае полезность от нерискованной альтернативы «В» есть $U(B) = U(I_0)$. Для блага «А» мы можем определить только ожидаемую полезность, так как это случайная величина недетерминирована. В соответствии с принципом максимизации ожидаемой полезности, потребитель выбирает благо «А», если $(A) > U(I_0)$; выберет «В», если $(A) < U(I_0)$; ему будет безразлично, что выбрать, если $(A) = U(I_0)$. Пусть (A) – актуарная ценность «А», то есть, – математическое ожидание дохода от «А». Если $I_0 =$, то азартная игра и страхование будут честными, так как потребитель получает одинаковую актуарную ценность независимо от того, какую альтернативу он выбирает. Если в случае честной игры (честного страхования) потребитель выбирает «А», то он демонстрирует предпочтение к риску, если потребитель выбирает «В», то он демонстрирует предпочтение к определенности.

Резюме / Summary / Kopsavilkums

Так как потребители готовы одновременно и страховаться, и играть в азартные игры, то функция полезности будет сначала выпуклой, а затем вогнутой. В точке перегиба потребители смогут переходить из одного социально-экономического класса в другой (рис. 1). Результаты исследования показывают, что предпочтения людей зависят от их восприятия не только полезности, но и ценности благ, которая сильно зависит от отношения потребителя к риску: относится ли он к классу склонных к риску, риск-нейтральных или неприемлющих риск.

The utility function is convex at first, and then concave, because consumers are willing to both insurance and gambling. At the point of inflection consumers

can move from one socio-economic class to another (picture 1). The results show that the preferences of people depend on their perception not only utility, but also the value of goods, which is heavily dependent on consumer's attitudes to risk: whether he is risk-seeking, risk-neutral or risk-averse.

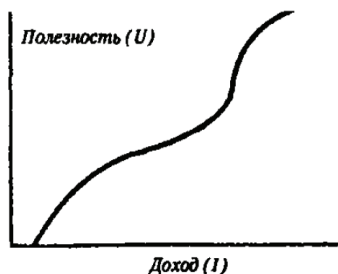


Рисунок 1. Зависимость уровня полезности от величины дохода

Список литературы и источников / References / Literatūras un avotu saraksts:

1. М. Фридман, Л. Дж. Сэвидж «Анализ полезности при выборе среди альтернатив, предполагающих риск».
2. Д. Бернулли «Опыт новой теории измерения жребия».

Экономические инструменты поддержки исследований, разработок и инноваций в ЧР

Зденек Садовски,

кандидат экономических наук, доцент,
Чешская Республика, Академия STING,
ректор, sadovsky@sting.cz.

Марианна Дражанова,

кандидат экономических наук, доцент,
Чешская Республика Институт экономических
исследований и аналитики,
Академия STING, директор, mdrazan@volny.cz

Итка Матейкова,

соискатель, Чешская Республика,
Академия STING, экономист,
matejkova@sting.cz

Исследования проведены в рамках международного междисциплинарного научного проекта «Факторы развития конкурентоспособности и эффективности управления малых и средних предприятий (МСП) в локальной и глобальной среде», № IGA 04-01.

Аннотация

Исследования и разработки (R&D&I) и их поддержка являются важным фактором повышения конкурентоспособности предприятий и будущего развития экономики. К экономическим инструментам поддержки исследований и разработок (R&D&I) в ЧР относятся как прямые (дотации, льготные кредиты и гарантии коммерческих кредитов, инвестиции и др.), так и не прямые (инновационные ваучеры и различные формы налоговых льгот) экономические инструменты. Главным преимуществом не прямых экономических инструментов является их недискриминационный характер и относительно низкие административные затраты.

Ключевые слова: экономические инструменты, инновационные ваучеры, налоговые вычеты.

Abstract

Research and development (R&D&I) and support are an important factor in increasing the competitiveness of enterprises and the future development of the economy. Economic instruments to support research and development (R&D&I) in the Czech Republic include both direct (grants, soft loans and guarantees of commercial loans, investments, etc.) and indirect (innovation vouchers and various forms of tax benefits) economic instru-

ments. The main advantage of the indirect economic instruments is non-discriminatory in nature and relatively low administrative costs.

Key words: Economic instruments, innovation vouchers, tax deductions.

Введение / Introduction / Ievads

Исследования, разработки и инновации (R&D&I) и их поддержка являются важным фактором повышения конкурентоспособности предприятий и будущего развития экономики. Как показали аналитические исследования [1,14;2,14] общие затраты на R&D&I в ЧР в 2013г. выросли по сравнению с 2012г. на 5,5 млрд. Кч и составили 77,9 млрд. Кч, однако, по сравнению с периодом 2011 - 2012г.г., когда ежегодный рост составлял почти 10 млрд. Кч, наблюдалось снижение. В то же время, с ростом расходов выросла и интенсивность R&D&I, которая в 2013 году достигла 1,91 % ВВП. Причем из собственных государственных ресурсов ЧР было на R&D&I затрачено 27 млрд Кч, из них большая часть была направлена в адрес общественных высших учебных заведений (11,8 млрд.Кч, ежегодный прирост составил 4,7 %). Что касается Академии наук, то по сравнению с 2012 г. наблюдалось снижение на 1,2 % (на 7,2 млрд.Кч).

За последние пять лет [1,14;2,14] поддержка чешским государством R&D&I, которые проводились предприятиями, составила 25 млрд.Кч, из них две трети были адресованы частным отечественным предприятиям, одна пятая – государственным предприятиям и оставшиеся 15% частным предприятиям под иностранным контролем. Предпринимательский сектор с точки зрения затрат на R&D&I в долгосрочной перспективе является важнейшим сектором проведения R&D&I: в 2013 году здесь было израсходовано 42,3 млрд. Кч , а в 2014г. - 54 % от общего объема расходов на R&D&I. Все более важную роль играют R&D&I, которые проводят высшие учебные заведения, в 2013г. здесь было израсходовано в общей сложности 21,2 млрд.Кч, однако, по-прежнему мало используется имеющийся научно-исследовательский потенциал вузов и Академии наук ЧР.

Наибольшее количество ресурсов расходуется предприятиями на R&D&I в обрабатывающей промышленности, в частности, в отраслях автомобильного комплекса и в машиностроении. В государственном секторе ресурсы на R&D&I направлены прежде всего, на развитие естественных наук, в частности, в институтах Академии наук ЧР. В университетах R&D&I в большей степени ориентированы на технические науки, причем это направление имеет высокий потенциал для научного сотрудничества с предприятиями.

Система поддержки R&D&I в ЧР сформирована в соответствии с требованиями политики ЕС в области R&D&I. Организационно сюда входят надлежащие министерства, координационные органы, обеспечивающие

организации и др. Среди них следует назвать:

Совет при правительстве ЧР по исследованиям, разработкам и инновациям – это экспертный и консультативный орган правительства в области научных исследований, экспериментальных разработок и инноваций;

Министерство промышленности и торговли ЧР – центральный орган государственного управления, в т.ч. поддержки предпринимательства и инвестиций в отраслях промышленности и промышленных R&D&I, включая и использование европейских фондов в этой области;

Министерство образования, молодежи и спорта ЧР – центральный орган государственного управления, в т.ч. в области научной политики, R&D&I и инноваций, включая международное сотрудничество в этой области;

Технологическое агентство ЧР – гарантирует государственную поддержку прикладных R&D&I;

Грантовое агентство ЧР – осуществляет поддержку фундаментальных исследований из государственных средств.

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

Экономические инструменты поддержки R&D&I, с точки зрения формы, могут быть разделены на прямые и косвенные[5,12]. К прямым инструментам поддержки R&D&I, относятся субсидии, льготные кредиты и гарантии под коммерческие кредиты и инвестиции. Прямые инструменты имеют то преимущество, что они могут быть целевым образом использованы для поддержки определенных областей R&D&I или групп субъектов и могут прямо реализовать приоритетные цели научно-исследовательской и инновационной политики (например, поддержка научных исследований в области экологических технологий, способствует наполнению целей политики по охране окружающей среды). Следует отметить, что использование прямых инструментов поддержки R&D&I, требует повышения качества механизма отбора проектов и создания конкуренции между представленными проектами, что должно гарантировать отбор проектов с наибольшим потенциалом для реализации поставленных целей политики R&D&I. Одной из проблем использования прямых инструментов поддержки является „cherry picking“, т.е. поддержка отдельных субъектов, передовых в определенной области R&D&I (и, следовательно, логически имеющих наибольший потенциал для достижения целей политики R&D&I, поддерживаемых с помощью данного инструмента). Дальнейшее продвижение этих субъектов усиливает их доминирующее положение и, следовательно, ослабляет конкурентную среду. По этой причине прямые инструменты, как правило, применяют при поддержке R&D&I, на этапе до

коммерциализации или поддерживают развитие R&D&I и сотрудничество нескольких субъектов.

Непрямые инструменты поддержки R&D&I включают различные формы налоговых льгот. Основным преимуществом этих инструментов является их недискриминационный характер, что означает предоставление права на их использование всем субъектам, которые соответствуют требованиям, установленным в законе. С этой точки зрения непрямые инструменты в большей степени приспособлены к рыночным отношениям и отвечают их характеру. Кроме того, как показала практика, непрямые инструменты характеризуются относительно низкими административными затратами. С другой стороны, широкое распространение непрямых инструментов поддержки R&D&I снижает их эффективность и влияние на достижение приоритетов R&D&I политики.

Одним из актуальных не прямых экономических инструментов поддержки R&D&I являются инновационные ваучеры, использующиеся в соответствии с законом № 130/2002 Сб. «О поддержке R&D&I». Разграничиваются следующие понятия [6,14].

Инновационный ваучер – это единовременная субсидия, которая предоставляется предпринимателю для сотрудничества с поставщиком знаний, основанная на трансфере знаний.

Трансфер знаний определяется как передача знаний, научного или технологического характера, которые являются для хозяйственного субъекта новыми и обычно ему не доступны. Полученные таким путем знания должны привести к повышению конкурентоспособности предпринимателя, в частности, тем, что помогут ему в разработке инновационного продукта, процесса или услуги.

К поставщикам знаний относятся: высшие учебные заведения, научно-исследовательские организации, расположенные на территории Чешской республики, которые заключают с заявителем Договор о предоставлении знаний.

Заявителем на предоставление субсидий может быть коммерческая корпорация (малое или среднее предприятие (МСП) и др.) или кооператив, расположенные в конкретном крае ЧР, которые соответствуют требованиям постановления 364/2004/ES. Заявитель, в пользу которого будет принято решение о предоставлении финансовой поддержки, после этого становится ее получателем.

Инновационный ваучер может быть использован: для целей разработки инновационного продукта, процесса или услуги; разработки технико-экономического обоснования; доступа к научно-исследовательскому оборудованию; разработки прототипов и дизайна продукта; анализа пригодности материала; проведения технологического аудита; оптимизации

операционных процессов компании и др.

В каждом крае ЧР разработана специальная региональная система поддержки R&D&I. Лидирует в поддержке R&D&I Прага [2,14], где в 2013г. было на R&D&I затрачено 26 млрд Кч, что составляет 1/3 общего объема затрат на R&D&I. Наиболее динамичное развитие R&D&I зафиксировано в Юго-моравском крае (ЖМК) в г. Брно, где затраты на R&D&I составили 16,4 млрд.Кч. Здесь в последние годы было создано несколько исследовательских центров крупных иностранных предприятий: CEITEC (Центрально-европейский технологический институт), CERIT (Центр образования, исследований и инноваций в области информационных технологий) и др. В рамках созданной системы инновационных ваучеров ЖМК в 2015г. предполагает распределить 4млн. Кч [6,14].

Существующая процедура предоставления инновационного ваучера включает: соблюдение условия поддержки **de minimis**; выбор научно-исследовательского учреждения, удовлетворяющего установленным критериям; получение от научно-исследовательского учреждения проекта знаний; оформление он-лайн заявки.

Условие поддержки de minimis (т.е. поддержка малого масштаба) означает, что финансирование за последние 3 фискальные года не должно превысить сумму в 200 000 EUR. С 2014 года ограничение распространяется на группу взаимосвязанных предприятий, т.е. таких, которые с более чем 50 % владеют или контролируют другие (дочерние) компании, включая предпринимателей-физических лиц.

Главным критерием использования данного экономического инструмента является получение МСП знаний, научного или технологического характера, которые являются для хозяйственного субъекта новыми и обычно ему не доступны. Полученные таким путем знания должны привести к повышению конкурентоспособности предпринимателя, в частности, тем, что помогут ему в разработке инновационного продукта, процесса или услуги.

Вторым актуальным непрямым экономическим инструментом поддержки R&D&I стала для фирм **возможность использовать налоговый вычет**, т.е. уменьшить размер налоговой базы на сумму расходов на проведение собственных R&D&I или на приобретение R&D&I в соответствии с §34, п.п4-6 Закона о налоге на доходы.

Главной целью принятия данной налоговой льготы была поддержка R&D&I как одного из видов предпринимательской деятельности фирм, поскольку уровень повышения конкурентоспособности зависит от степени коммерческого использования инноваций. Как показал анализ [3,15], данный экономический инструмент используют свыше 1 000 фирм, которые в 2012г. году снизили налоговую базу на 10,5 млрд. Кч и этим сэкономили 1,99 млрд. Кч.

Вначале у финансовых органов не было проблем с признанием

законности использования налогового вычета. К сожалению, в последнее время ситуация изменилась. Финансовые органы стремятся к более эффективному сбору налогов, в результате чего увеличивается количество случаев непризнания использования налогового вычета и санкционирования фирм при проведении контроля. Их аргументация связана с тем, что проведенные R&D&I таковыми не являются или полученные результаты не являются новыми. Дошло к ряду судебных разбирательств, где ведутся дискуссии экспертов о конкретных научно-технических проблемах. Однако проблема состоит в том, что в ЧР нет специалистов-экспертов по данной проблематике, нет специалистов по данной проблеме и среди финансовых органов, осуществляющих проверки. В результате этого возникает различная интерпретация при оценке элементов новизны, как необходимого условия для признания вычета, а также непризнание оценок авторитетных экспертов.

Заклучение / Conclusion / Secinājums

Таким образом, можно констатировать, что в ЧР тренд использования экономических инструментов поддержки R&D&I является позитивным, но по сравнению с другими странами ЕС недостаточным и требующим дальнейшего совершенствования механизма реализации как со стороны административных и финансовых органов, так и в МСП.

Список литературы и источников / References / Literatūras un avotu saraksts

1. Český statistický úřad (ČSÚ): Výdaje na výzkum a vývoj v ČR stále rostou, dne 23. 10. 2014, In: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/vydaje-na-vyzkum-a-vyvoj-v-cr-stale-rostou-57368.html>
2. Martin Mana: Výzkum a vývoj v roce 2013, Tisková konference, 23. říjen 2014, ČSÚ Praha, In: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/vydaje-na-vyzkum-a-vyvoj-v-cr-stale-rostou-57368.html>
3. Václav Neumajer: Aktuální daňové zvýhodnění výzkumu a vývoje, dne 10.02.2015, In: <https://avobloguje.wordpress.com/>
4. Václav Sojka: Nepřímá podpora VaV v podnikatelském sektoru, Český statistický úřad (ČSÚ), 2012, In: http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/neprima_podpora_vyzkumu_a_vyvoje_v_podnikatelskem_sektoru
5. Zdeněk Kučera, Michal Pazour: Aktualizace Národní Politiky VaVa: formy podpory výzkumných a vývojových aktivit blížících se tržnímu uplatnění, 15. 05.2012, TA ČR, In: [www.tccr](http://www.tccr.cz)
6. Regionální inovační strategie JMK 2014-2020, 2014, In: <http://www.risjmk.cz>

Потребительская корзина, прожиточный минимум, МРОТ в 2015 году

Семенова Виктория

Россия

Санкт-Петербургский Государственный

Экономический Университет

Факультет экономики и финансов

v.semen95@mail.ru

Науч. рук.: к. э. н., доц. **В. В. Амосова**

Аннотация

Данная статья посвящена анализу таких показателей, как потребительская корзина, прожиточный минимум, минимальный размер оплаты труда. В работе проведен анализ экономических категорий, определяющих динамику изменения уровня прожиточного минимума и размера минимальной заработной платы в России за последние годы. Показано влияние изменения уровня цен на продукты питания вследствие нестабильной экономической ситуации, санкций и эмбарго на жизненный уровень населения.

Ключевые слова: потребительская корзина, прожиточный минимум, уровень жизни.

Abstract

This article is dedicated to analyzing such indicators as consumer goods basket, cost of living, minimum wage. The article gives the analysis of economic categories which determine dynamic changes in the level of living minimum and the amount of minimum wage in Russia for the last years. The article shows the influence of changes in the price level due to unstable economic situation, sanctions and embargo on living standards.

Key words: consumer goods basket, cost of living, living standards.

Введение / Introduction / Ievads

В Конституции РФ государство провозглашает себя социально ориентированным, правовым и демократичным. В меру возможностей, правительство пытается обеспечить своим гражданам и другим лицам, постоянно проживающим на его территории, достойные условия. Для этого оно использует некие стандарты, позволяющие определить реальные потребности людей, рассчитываемые по установленной методике и закреплённые нормативно.

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике /Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

Ключевая роль в 2015 году отведена следующим показателям:

1. прожиточный минимум;
2. потребительская корзина;
3. минимальный размер оплаты труда (МРОТ).

Прожиточный минимум – это стоимость (ценовой эквивалент) потребительской корзины и обязательных к уплате сборов и платежей. Потребительская корзина – это набор пищевых продуктов, а также совокупность услуг и других товаров, необходимых и достаточных для сохранения нормального здоровья индивида и обеспечения его жизнедеятельности.

В случае, если денежные доходы гражданина оказываются меньше, чем минимально установленные, государство старается привести их в соответствие со стандартом посредством пенсий, дотаций и иных социальных выплат. Но это в теории. А практически по состоянию на конец 2014 года официально установленная минимальная зарплата составляла менее 67% прожиточного минимума трудоспособного человека. И такая ситуация существует в России не первый год, хотя она абсурдна и даже противозаконна, так как прямо противоречит Трудовому кодексу РФ.

До начала военного конфликта в Украине и обвала рубля руководство Минтруда и правительство РФ заявляли о планах на протяжении трех лет постепенно довести МРОТ до прожиточного минимума. Первый шаг в этом направлении предполагалось сделать в 2015 году: планировалось к середине года минимальную зарплату довести до такого уровня, чтобы она составляла 85 % от прожиточного минимума. Однако с падением национальной валюты и ростом инфляции речь об этом сегодня, к сожалению, уже не идет.

Величина прожиточного минимума по России устанавливается правительством РФ ежеквартально (т. е. четыре раза в год) на основании данных о составе потребительской корзины и данных Росстата об уровне потребительских цен на продукты питания, непродовольственные товары и услуги, и данных об уровне расходов населения по обязательным платежам и сборам. Прожиточный минимум на 1 квартал 2015 года установлен следующий: 8834 рубля для трудоспособного населения, для пенсионеров - 6717 рублей, для детей – 7920 рублей, а в целом - 8192 рубля.

Владимир Путин еще в 2014 году подписал закон, повышающий МРОТ с первого января 2015 года до 5965 рублей, что на 411 рублей или 7,4 % больше по сравнению с 2014 годом. Итак мы видим, что минимальный размер оплаты труда все еще далек от величины прожиточного минимума трудоспособного человека. Новый МРОТ составляет 67,5 % от прожиточного минимума. Согласно планам правительства эти два показателя сравняются в 2018 году.

В это время цены на продукты растут быстрыми темпами. По данным ведомства, в годовом выражении рост потребительских цен в России

составил 16,7 %. Только за февраль цены на товары выросли на 2,7 %, на услуги – на 0,8 %.

Больше всего подорожали фрукты и овощи. Виноград – на 16,3 %, чеснок - на 13,1 %, лук, морковь, свекла - на 9,3-13,2 %.

"Стоимость условного (минимального) набора продуктов питания в расчете на месяц в среднем по России в конце февраля 2015 года составила 3,73 тысячи рублей и по сравнению с предыдущим месяцем выросла на 3,8 процента, с начала года - на 12,4 процента", – сообщает Росстат.

В паре «прожиточный минимум – потребительская корзина» последняя категория является первичной, так как на ее основе производится расчет минимума денег, номинально достаточного для существования человека. Потребительская корзина устанавливается на двух базовых уровнях: в целом по РФ и отдельно для каждого субъекта федерации с учетом особенностей климата, потребностей местного населения в еде и товарах непродовольственной группы.

Кроме того, в сравнении с ПМ, пересматриваемым четырежды в год, потребительская корзина подлежит пересмотру только раз в пять лет. И поскольку состав и порядок формирования общероссийской ПК был установлен в конце 2012 года, пересмотр этого показателя в 2015 не предполагается.

С составом потребительской корзины можно ознакомиться, прочитав статью 2 ФЗ №227

Не нужно быть экономистом, чтобы осознать реальный рост инфляции и индекса цен на продукты питания. Каждый россиянин сам на себе ощутил скачок стоимости основных составляющих продуктовой корзины вследствие падения рубля и запрета импорта из-за рубежа ряда товаров.

Очевидно, что в связи с этим в 2015 году объективно должен вырасти прожиточный минимум и заработная плата. Однако, в условиях системного кризиса государство вошло в режим экономии и не может позволить себе вложений в социальную сферу. Поэтому, как поведет себя официально установленная продуктовая корзина в 2015 году, остается только гадать.

Резюме / Summary / Kopsavilkums

Российская Федерация, как социально ориентированное государство, старается обеспечить своим гражданам достойные условия. Для анализа уровня жизни населения использованы такие показатели, как потребительская корзина, прожиточный минимум, минимальный размер оплаты труда (МРОТ). Статистические данные показывают, что МРОТ не достигает прожиточного минимума в России уже не первый год. к тому же военный конфликт в Украине, санкции и эмбарго, спровоцировавшие обвал рубля, сорвали планы правительства по доведению двух показателей до одного

уровня. Кроме того нестабильная экономическая ситуация повлияла на повышение уровня цен на товары и услуги. Очевидно, что в связи с этим должны вырасти прожиточный минимум и заработная плата, но сегодня в условиях кризиса нельзя точно сказать, что будет с рассмотренными категориями.

Russian Federation as a social-oriented state tries to provide its citizens with appropriate conditions. Such indicators as a consumer goods basket, cost of living, the minimum wage are used to analyze living standards of the population. According to statistic data minimum wages rate in Russia can't reach cost of living for a long time. In addition to this, the military conflict in the Ukraine, sanctions and embargo, caused the ruble fall, broke government's plans to balance these two indicators. Besides, unstable economic situation influenced the prices increase for products and services. It is obvious that due to this fact the cost of living and salary level must grow but today in the situation of crisis we can't say what will happen to the categories considered.

References / Список литературы и источников / Literatūras un avotu saraksts

1. Блог финансиста, рубрика "Личные финансы", "Как изменится потребительская корзина в 2015 году?", http://finansiko.ru/potrebitelskaya_korzi-na_2015/, дата просмотра: 21.03.15
2. ИТАР-ТАСС, Дмитрий Никифоров, <http://tass.ru/obschestvo/1616344>, дата просмотра: 21.03.15
3. Российская газета, Татьяна Зыкова, "За год цены на продукты в РФ выросли на 23 процента", <http://www.rg.ru/2015/03/05/rosstat-site.html>, дата просмотра: 21.03.15

Оценка эффективности управления товарно-материальными запасами предприятия на примере АО «Prisma Latvija»

Карина Смирнова

Karina-smirnova@inbox.lv

Балтийская Международная Академия, Латвия

Магистерская программа: Международные финансы 1 курс.

Научный руководитель:

Ас. профессор, доктор экономики **Людмила Веровская**

Abstract

In this research paper basic principles of the efficiency of inventory management at JSC «PRISMA Latvia» are used. During the research work the detailed efficiency of inventory management at JSC «PRISMA Latvia» conducted and the main ways of its improvement are offered. The aim of the research paper: Elaborate recommendations for an improvement of the efficiency of inventory management at JSC «PRISMA Latvia».

During writing of the research paper were used: legislation of the Republic of Latvia, literature sources, articles of periodical, internet sources and financial statements of JSC «PRISMA Latvia».

Key words: enterprise, inventory, inventory management, financial ratios.

Аннотация

В данной работе исследованы основные принципы эффективного управления товарно-материальными запасами в сфере розничной торговли. проведен анализ эффективности управления товарно-материальными запасами предприятия АО «PRISMA Latvija» и предложены основные пути его улучшения.

Цель исследовательской работы: Разработать рекомендации повышения эффективности управления запасами на предприятии АО «PRISMA Latvija». При написании статьи использовались нормативно-правовые акты ЛР; научные труды по данной теме, учебники и учебные пособия, литература экономистов-теоретиков, инструктивно-методический материал, статьи периодической печати и ресурсы интернета.

Ключевые слова: запасы, предприятие, управление запасами, финансовые показатели.

Введение / Introduction / Ievads

Успех предприятия на рынке зависит от степени ориентации на потребителя, т.е. от того, насколько грамотно и точно, предприятие удовлетворяет платежеспособный спрос ¹.

¹ Котлер Ф. Маркетинг от А до Я. Пер. с англ. / М., «Альпина Паблишерз», 2011г.- 210с.

Теория управления материальными запасами разрабатывает методы вычисления величины запасов, обеспечивающих наиболее экономным путем удовлетворения будущего спроса.

Предприятия стремятся увеличить оборачиваемость запасов, чтобы при меньшей площади складов и меньших затрат на содержание запасов, получить наибольший объем продажи и, следовательно, прибыли.

Актуальность проблемы проявляется в том, что финансовое положение предприятия, его показатели ликвидности и платежеспособности непосредственно зависят от того, насколько быстро средства, вложенные в оборотные активы, превращаются в реальные деньги, т.е. повышение эффективности управления товарными запасами отражает улучшение финансового состояния предприятия.

**Роль, значение и методы оценки стоимости запасов на предприятии/
Role, importance and methods of the stock valuation in the company /
Krājumu novērtēšanas loma, nozīme un metodes uzņēmumā**

Управление запасами представляет сложный комплекс мероприятий, подчиненных одной из стратегических целей финансовой политики – обеспечению бесперебойной реализации продукции при минимизации текущих затрат². Политика управления запасами представляет собой часть общей политики управления оборотными активами предприятия, заключающейся в оптимизации общего размера и структуры запасов товарно-материальных ценностей, минимизации затрат по их обслуживанию и обеспечении эффективного контроля за их движением. Одной из основных задач политики управления товарно-материальными запасами является разработка такого механизма, с помощью которого можно достичь оптимальных капиталовложений в товарно-материальные ценности³. Эффективное управление запасами позволяет снизить продолжительность производственного и всего операционного цикла, уменьшить текущие затраты на их хранение, высвободить из текущего хозяйственного оборота часть финансовых средств, reinvestируя их в другие активы. Обеспечение этой эффективности достигается за счет разработки и реализации специальной финансовой политики управления запасами⁴.

² Ван Хорн, Джеймс К. Основы финансового менеджмента. 12-е изд. Пер. с англ. / М.: «Вильямс», 2008г.- 1232с.

³ Управление запасами. Планирование и организация материальных запасов. [ссылка]-[24.04.2015.]. <http://www.bsu.by/Cache/pdf/444903.pdf>

⁴ Шрайбфедер Джон, Эффективное управление запасами. Пер. с англ. 2-е издание / М.: Альпина Бизнес Букс, 2006 г.- 304 с.

Запасы, с одной стороны, обеспечивают непрерывность и гибкость торгового процесса, с другой стороны, требуют отвлечения средств, поэтому их размер должен быть оптимальным. Дефицит запасов вызывает падение объемов реализации, в некоторых случаях – необходимость срочно приобретать продукцию по завышенным ценам. Следствием является недополучение предприятием возможной прибыли. Поскольку запасы – это ликвидные активы, их снижение ухудшает показатель текущей ликвидности. Избыток запасов приводит к увеличению затрат на их хранение, неполучению возможных доходов из-за замораживания финансовых ресурсов в запасах, потерям в результате физической порчи и моральному старению запасов.

В практике учета для отражения реальной стоимости запасов предприятие имеет право оценивать выданные в производство запасы одним из следующих методов⁵: По себестоимости каждой единицы товарно-материальных запасов; По средней себестоимости запасов; По себестоимости первых по времени приобретения запасов (FIFO – First In First Out); По себестоимости последних по времени приобретения запасов (LIFO – Last In First Out). (В Латвии запрещен).

Системы количественного учёта запасов / Quantitative stock recording systems / Kvantitatīvās krājumu uzskaites sistēmas

Каждое предприятие нуждается в полезной и надежной системе для определения, как количества, так и стоимости имеющихся в наличии запасов. К двум основным системам количественного учета запасов относятся система периодического учета запасов и система непрерывного учета запасов⁶.

По системе непрерывного учета запасов ведется документация по количеству и, как правило, по стоимости каждой отдельной единицы запасов по мере их приобретения или продажи. Детальная информация, которой располагает руководство компании при системе непрерывного учета запасов, позволяет отвечать на запросы покупателей о наличии продукции, более эффективно заказывать запасы и таким образом избегать недостатка товара на складе и контролировать финансовые затраты, связанные с инвестициями в запасы. При системе периодического учета запасов имеющиеся в наличии запасы подсчитывают периодически, обычно в конце учетного периода.

Анализ политики управления запасами на предприятии АО «PRISMA Latvija»/Inventory's management policy's analysis at the enterprise

⁵ Маслова И.А., Хоменко М.Е. Финансовый менеджмент. Сближение бухгалтерского и налогового учета материальных запасов на промышленном предприятии. Журнал №5 / М.: 2005 г.- 42с.

⁶ LR likums „Gada pārskatu likums” [stājas spēkā 22.11.2006.]; www.likumi.lv

JSC «PRISMA Latvija»/Inventāra vadības politikas analīze uzņēmumā AS «PRISMA Latvija»

АО «PRISMA Latvija» зарегистрировано в Коммерческом регистре как акционерное общество в 2006 году и является дочерним обществом холдинга «SOK Group» финской торговой компании «SOK Corporation», которая владеет 100% пакетом акций компании АО «PRISMA Latvija». Сфера деятельности АО «PRISMA Latvija» - реализация розничной торговли⁷.

Ниже приведена сравнительная таблица по нетто - обороту нескольких крупных торговых предприятий в Латвии⁸.

Таблица 1

Сравнительная таблица прибыли предприятий Prisma, Maxima, Rimi

Предприятие	Прибыль в латах (млн.)		
	2011 год	2012 год	2013 год
Prisma Latvija	(4,495)	(5,65)	(8,61)
Maxima	1,64	14,34	17,74
Rimi	6,345	8,95	12,18

Из данной таблицы можно сделать вывод, что предприятие «Prisma Latvija» представляет менее успешную модель в сфере реализации розничной торговли среди приведенных конкурентов.

Основной фактор успешного развития товарооборота – обеспеченность торгового предприятия товарными ресурсами и их рациональное использование. Объем розничного товарооборота зависит от периодичности поступления и выбытия товаров, состояния товарных запасов⁹.

Далее представлена динамика данных для факторного анализа розничного товарооборота предприятия «Prisma Latvija».

⁷ Prisma Latvija majaslapa. [ссылка]-[26.04.2015.]. //www.prisma.lv/ru

⁸ Бизнес-портал Delfi. лидеры латвийской торговли ./ [ссылка] - [11.11.2014.].http://www.delfi.lv/biznes/bnews/nazvany-lidery-latviskoj-torgovli.d?id=43783124#ixzz3IwHBZjuy

⁹ Соломатин А. Н. Учебное пособие. Под общ. ред. А. Н. Соломатина / М.: ИНФРА-М, 2000 г.- 295 с.

Таблица 2

Динамика данных для факторного анализа розничного товарооборота

Показатели	2011 Ls	2012 Ls	2013 Ls	Изменения	
				2012 от 2011 Ls	2013 от 2012Ls
Запасы товаров на начало периода	1630656	2561128	4907303	930472	2346175
Поступление товаров	15958070	24287069	31306346	8328999	7019277
Выбытие товаров	520213	511903	1408892	-8310	896989
Запасы товаров на конец периода	2561128	4907303	4953120	2346175	45817
Объем розничного товарооборота	14507385	21428991	29851637	6921606	8422646

В нижеприведенной таблице представлен факторный анализ розничного товарооборота.

Таблица 3

**Факторный анализ розничного товарооборота предприятия АО
«PRISMA Latvija» за период 2012-2013 гг.**

Фактор	Зн	П	В	Зк	Т	Влияние факторов
	2561128	24287069	511903	4907303	21428991	
Зн	4907303	24287069	511903	4907303	23775166	2346175
П	4907303	31306346	511903	4907303	30794443	7019277
В	4907303	31306346	1408892	4907303	29897454	-896989
Зк	4907303	31306346	1408892	4953120	29851637	-45817
				СУММА		8422646

Розничный товарооборот предприятия увеличился в 2013 году по сравнению с 2012 годом на 8422646 латов. Это произошло за счет роста поступления товаров в магазин на 7019277 лат, а также за счет завышенных товарных запасов на 2346175 латов. Возможности роста товарооборота в динамике уменьшились на 45817 лат в результате увеличения товарных запасов на конец, 2013 года. На предприятии в 2013 году прочее выбытие товаров увеличилось по сравнению с 2012 годом на 896989 латов.

Проследить динамику и оценить изменения факторов, оказывающих влияния на розничный товарооборот можно с помощью анализа факторов (табл. 4).

Таблица 4

**Анализ факторов розничного товарооборота предприятия
АО «PRISMA Latvija»**

Показатели	2011 Ls	2012 Ls	2013 Ls	Изменения	
				2012 от 2011 Ls	2013 от 2012Ls
Запасы товаров на начало периода	1630656	2561128	4907303	930472	2346175
Поступление товаров	15958070	24287069	31306346	8328999	7019277
Выбытие товаров	520213	511903	1408892	-8310	896989
Запасы товаров на конец периода	2561128	4907303	4953120	2346175	45817
Объем розничного товарооборота	14507385	21428991	29851637	6921606	8422646

Анализ показал, увеличение запасов товаров на начало 2013 года на 91,61%, в 2012 году изменение запасов составило 57,06%. Наибольшее влияние оказало изменение фактора – выбытие товаров, который в 2013 году увеличился по отношению в 2012 году на 175,2%. Выбытие товара на предприятии включает в себя товар, возвращенный поставщику, и другие потери. Предприятию необходимо проанализировать структуру данных изменений и принять необходимые меры для минимизации выбытия товара. Данный фактор оказывает влияние на снижение товарооборота предприятия.

Таблица 5

**Анализ эффективности использования товарных запасов предприятия
АО «PRISMA Latvija»**

Показатели	2011 Ls	2012 Ls	2013 Ls	Изменения	
				2012 от 2011 Ls	2013 от 2012 Ls
Эффективность использования товарных запасов	0,97	0,98	0,95	0,01	-0,02

Анализ эффективности использования товарных ресурсов показал увеличение показателя эффективности в 2012 году по отношению к 2011 году на 0,01 и снижение эффективности использования запасов в 2013 на 0,02, что связано с увеличением выбытия товаров.

Факторный анализ розничного товарооборота предприятия АО «PRISMA Latvija» показал, что розничный товарооборот предприятия

увеличился в 2012 году по сравнению с 2011 годом. Это произошло за счет роста поступления товаров в магазин. Возможности роста товарооборота в динамике уменьшились в результате увеличения товарных запасов на конец, 2012 года. Розничный товарооборот предприятия увеличился в 2013 году по сравнению с 2012 годом на 8422646 латов. Это произошло за счет роста поступления товаров в магазин на 7019277 латов, а также за счет завышенных товарных запасов на 2346175 латов. Возможности роста товарооборота в динамике уменьшились на 45817 латов в результате увеличения товарных запасов на конец, 2013 года. На предприятии в 2013 году прочее выбытие товаров увеличилось по сравнению с 2012 годом на 896989 латов. В 2013 году в связи с ускорением оборачиваемости запасов на 3,02 дней произошло относительное высвобождение средств из оборота на сумму 283475 латов. Если бы оборачиваемость запасов в днях в 2013 не изменилась по отношению в 2012 году, то для обеспечения нетто-оборота в размере 34261032 потребовалось бы иметь в обороте не 4953120 латов оборотного капитала, а 4623828 латов, т.е. на 283475 латов меньше. В 2012 году в связи с замедлением оборачиваемости запасов на 10,98 дней произошло дополнительное вовлечение средств в оборот на сумму 738240 латов. Если бы оборачиваемость запасов в днях в 2012 не изменилась по отношению в 2011 году, то для обеспечения нетто-оборота в размере 24540759 потребовалось бы иметь в обороте не 4907303 латов, а 5645543 латов, т.е. на 738240 больше.

Анализ эффективности использования товарных ресурсов показал увеличение показателя эффективности в 2012 году по отношению к 2011 году на 0,01, и снижение эффективности использования запасов в 2013 на 0,02, что связано с увеличением выбытия товаров. В 2013 произошло снижение эффективности использования товарных запасов.

Рекомендации / Recommendations / Rekomendācijas

Для повышения эффективности управления запасами руководству предприятия необходимо разработать и провести ряд следующих мероприятий: Разработать политику финансирования запасов, как составляющей части оборотных активов. В настоящий момент оборотные активы и часть внеоборотных активов финансируются за счет краткосрочных пассивов, так как чистый оборотный капитал предприятия отрицательный. Для этого предприятию необходимо провести реструктуризацию капитала, и увеличить чистый оборотный капитал. Руководству предприятия рекомендуется провести анализ статьи – выбытие товара. При проведении факторного анализа розничного товарооборота, выявлена отрицательная тенденция – увеличение средств по статье – выбытие товара. Для оптимизации данной статьи рекомендуется провести структурный анализ данной статьи для выявления причины ее увеличения. Проводить планирование товарно-

материальных запасов. На первом этапе планирования необходимо оценить покупательский спрос, предпочтения потребителей и их платежеспособность, а также учитывать потребность в товарах и оценить динамику объема продаж, проводимые акции. Далее необходимо проанализировать поставщиков, предлагаемый ассортимент и цены, а также сроки поставки, транспортные расходы и т.д. На основании полученной информации необходимо разработать план поставок товаров по срокам и ассортименту. Этот план должен служить основным документом, в соответствии с которым формируются товарные запасы предприятия, со сроком хранения на складах свыше 1 года с целью выявления излишнего сверхнормативного, неэффективно используемых.

Все перечисленные мероприятия позволяют определить оптимальную потребность в запасах, повысить эффективность их использования, минимизировать объем средств, авансируемых в них, позволяющие предприятию бесперебойно функционировать.

Резюме / Summary / Kopsavilkums

Darba procesā tika veikta krājumu vadības efektivitātes novērtēšanas analīze AS «Prisma Latvija» uzņēmumā kā arī tika izvirzīti priekšlikumi tās uzlabošanai. Šajā referātā tika izpētīti krājumu vadības efektivitātes novērtēšanas pamatprincipi tirdzniecības uzņēmumā. Darba procesā tika veikta krājumu vadības efektivitātes novērtēšanas analīze AS «Prisma Latvija» uzņēmumā, kā arī tika izvirzīti priekšlikumi tās uzlabošanai. Pētīšanas objekts: uzņēmums AS «PRISMA Latvija». Pētīšanas priekšmets: krājumu vadības efektivitātes novērtēšana tirdzniecības uzņēmumā. Darba mērķis: izstrādāt ieteikumus AS «PRISMA Latvija» krājumu vadības efektivitātes novērtēšanas uzlabošanai.

«Prisma Latvija» ir mazāk veiksmīgs modelis mazumtirdzniecības realizācijas jomā, salīdzinot ar konkurentiem. Lai uzlabotu krājumu pārvaldības efektivitāti, uzņēmuma vadībai ir jāizstrādā krājumu finansējuma politiku, analizēt kontu – preču likvidācija, viekt preču – materiālo krājumu plānošanu.

Список литературы и источников / References / Literatūras un avotu saraksts

1. LR likums „Gada pārskatu likums” [stājas spēkā 22.11.2006.]; www.likumi.lv
2. Prisma Latvija majaslapa. [ссылка]-[26.04.2015.]; [//www.prisma.lv/ru](http://www.prisma.lv/ru)
3. Ван Хорн, Джеймс К. Основы финансового менеджмента. 12-е изд. Пер. с англ. / М.: «Вильямс», 2008г.- 1232с.
4. Котлер Ф. Маркетинг от А до Я. Пер. с англ. / М., «Альпина Паблишерз», 2011г.- 210с.
5. Маслова И.А., Хоменко М.Е. Финансовый менеджмент. Сближение бухгалтерского и налогового учета материальных запасов на промышленном предприятии. Журнал №5 / М.: 2005 г.- 42с.
6. Соломатин А. Н. Учебное пособие. Под общ. ред. А. Н. Соломатина / М.:

ИНФРА-М, 2000 г.- 295 с.

7. Шрайбфедер Джон, Эффективное управление запасами. Пер. с англ. 2-е издание / М.: Альпина Бизнес Букс, 2006 г.- 304 с.

8. Бизнес-портал Delfi. лидеры латвийской торговли / [ссылка]-[29.12.2014.]; <http://www.delfi.lv/biznes/bnews/nazvany-lidery-latvijskoj-torgov-li.d?id=43783124#ixzz3IwHBZjuu>

9. Управление запасами. Планирование и организация материальных запасов. [ссылка]-[24.04.2015.]; <http://www.bsu.by/Cache/pdf/444903.pdf>

Анализ финансовой устойчивости предприятия На примере sia «lbck»

Жанна Сургунте,
Балтийская Международная Академия, Латвия,
Даугавпилсский филиал, программа «Предпринимательская
деятельность»,
gianna@inbox.lv
Научный руководитель:
Дос. оес., asoc.prof. **Наталья Гжибовская**

Аннотация

В работе рассмотрена методика проведения анализа финансовой устойчивости, проведен вертикальный и горизонтальный анализ баланса, проведен анализ финансовых коэффициентов SIA «LBCK», сделаны выводы и даны рекомендации по улучшению финансового состояния фирмы.

Ключевые слова: финансовое состояние, анализ, бухгалтерский баланс, ликвидность, платежеспособность, рентабельность.

Abstract

Work contains methodology of the financial situation of the enterprise, vertical and horizontal analysis of the balance, analysis of financial situation of SIA LBCK, in the end is given the conclusions on the analysis of financial situation of the enterprise, as well as there are given advises on the improvement of financial situation of SIA LBCK.

Key words: financial situation, analysis, balance, liquidity, solvency, profitability.

Введение / Introduction / Ievads

Целью исследования является на основе анализа финансовой устойчивости SIA «LBCK» разработать мероприятия по рациональному использованию и управлению финансовыми ресурсами на предприятии.

Исследование было проведено на основе финансовой отчетности строительной фирмы SIA LBCK, которая находится в Даугавпилсе по улице Муйтас 1 и имеет опыт строительства жилых и нежилых зданий в Даугавпилсе и Даугавпилском районе Латгалии с применением инновационных технологий и современных материалов.

The main points in the theory, practice/ Основные моменты в теории, практике /Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

Анализ активов предприятия отражает реальную стоимость имущества предприятия с учетом износа основных средств, малоценных и

быстроизнашивающихся предметов и нематериальных активов [1]. Этот показатель служит базой для дальнейшего расчета индикаторов финансового состояния предприятия.

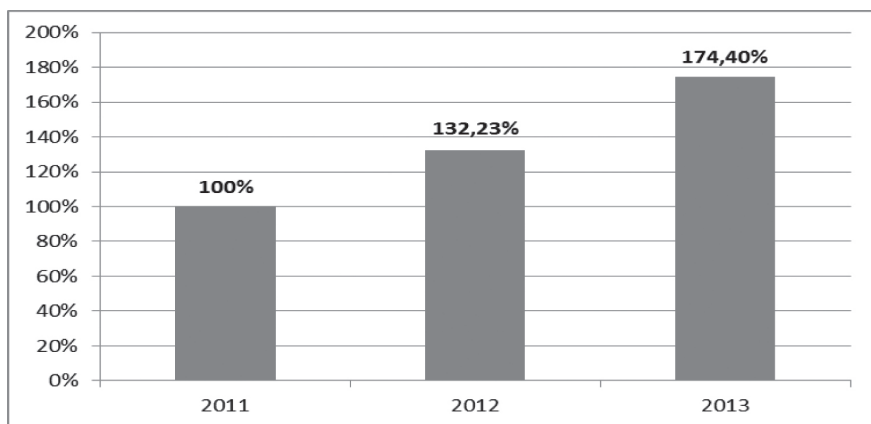


Рис.1. Изменения валюты баланса (активов) SIA LDCK

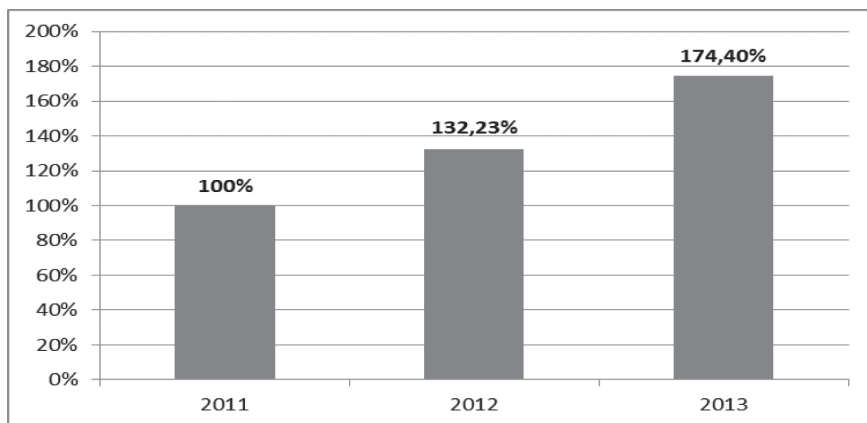
Общая стоимость ресурсов (активов) у SIA LBCK увеличилась с 2011 года по 2013 год на сумму 42638 Ls (74.40%), что свидетельствует об активизации хозяйственной деятельности. Увеличение стоимости активов в целом произошло за счет внутренних изменений в составе активов предприятия [4].

Валюта баланса SIA LBCK увеличилась с 2011 года по 2013 год на 74,40%. Увеличение итогов баланса оценивается положительно и говорит о росте деловой активности.

Для определения финансовой устойчивости используются данные баланса, на основании которого рассматриваются абсолютные и относительные показатели.

Таблица 1

Абсолютные показатели финансовой устойчивости SIA LBCK [3]



Расчетные показатели таблицы свидетельствуют, что SIA LBCK имеет недостаток собственных оборотных средств. В 2011 году – 17154 Ls, в 2012 году – 15469 Ls, в 2013 году – 23002 Ls. Это говорит о неустойчивом финансовом положении SIA LBCK. Источником финансирования запасов, в основном, является краткосрочная кредиторская задолженность. [2] Для повышения финансовой устойчивости фирмы необходимо проанализировать, оправданно ли вложение собственных средств в долгосрочные активы.

Можно предположить, что финансовая устойчивость предприятия обусловлена нерациональным расходованием собственных источников средств, которые преимущественно направляются на формирование основных средств. Нужно выяснить, эффективны ли эти вложения средств и ожидаются ли получить положительные результаты в будущем.

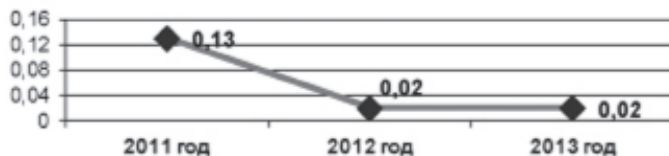


Рис. 2. Динамика рентабельности активов SIA LBCK

Данные диаграммы позволяют сделать следующий вывод. В 2011 году SIALBCK имела доходности от использования активов 13%. Это означает что,

каждый лат дает предприятию 13 сантимов прибыли. И только в 2012 и 2012 годах на каждый вложенный лат SIA LBCK получила 2 сантима прибыли до налогов. Аналогичная негативная динамика наблюдается по всем показателям рентабельности: рентабельность основной деятельности снизилась, так как темпы роста себестоимости в целом превышают темпы роста прибыли предприятия, это говорит о снижении эффективности управления затратами на предприятии. Также из-за низких темпов роста прибыли наблюдается снижение рентабельности активов и низкий показатель рентабельности собственного капитала. Для повышения финансовой устойчивости SIA LBCK необходимо проанализировать оправдано ли вложение собственных средств в долгосрочные вложения и также необходимо обеспечить себя собственными оборотными средствами.

Резюме / Summary / Kopsavilkums

SIA LBCK работает почти с нулевым результатом, поэтому необходим радикальный пересмотр производственной политики ведения хозяйства. В дальнейшем предприятию необходимо наращивать объем производства не за счет повышения цен на выполненные работы, а за счет снижения издержек, повышения качества и диверсификации производства, т.е. расширение спектра предлагаемых услуг, а также ускорения оборачиваемости производственных запасов.

References / Literatūras un avotu saraksts / Список использованной литературы

1. Либерман И.А. Анализ и диагностика финансово – хозяйственной деятельности: Учебное пособие. – М.: РИОР, 2005. – 159с.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. – Мн.: Экоперспектива, 2007. – 324с.
3. Чернышова Ю.Т., Чернышев Э.А. Анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. – М.: Экономика и управление, 2008. – 304с.
4. Финансовая отчетность фирмы.

Развитие туризма как один из путей подъема национальной экономики

Алена Тараканова, студентка

Харьковский институт банковского дела

Университета банковского дела

Национального банка Украины

Экономический факультет, направление подготовки Финансы и кредит

alionat.09@mail.ru

к. е. н. Морозова **Надежда Леонидовна**

Аннотация

В работе в качестве одного из источников дохода государства предлагается развитие туризма. Рассмотрены составляющие мирового туристического рынка и проанализированы основные показатели туристических потоков в Украине. Одним из возможных путей выхода из кризиса, подъема и развития национальной экономики предложено развитие туризма в Западной Украине.

Ключевые слова: туристический бизнес, мировой туристический рынок, развитие национальной экономики, коммуникационная политика хозяйствующих субъектов туристического бизнеса.

Abstract

In this work as one of the sources of income of the state is proposed tourism development. The components of the global tourism market and analyzed the main tourist flows in Ukraine. One possible way out of the crisis, rise and development of the national economy prompted the development of tourism in Western Ukraine.

Key words: tourist industry, the world tourism market, the development of the national economy, communication policy of economic subjects of tourist business.

Введение / Introduction / Ievads

Экономика Украины на современном этапе находится в кризисном состоянии, что в большей степени связано с политическими событиями, происходящими в последнее время. Негативно на экономику страны повлияла потрясающая ситуация на Востоке страны и аннексия Крыма.

Восточная часть страны играла важную роль в развитии национальной экономики, так как там сосредоточено множество крупных хозяйствующих субъектов, которые наполняли Государственный бюджет и поддерживали экономические сферы деятельности Украины.

В сложившейся ситуации необходимым является поиск альтернативных источников поддержки и путей подъема экономики. Учитывая выгодное

географическое расположение Украины, ее богатое природное и историко-культурное наследие, одним из возможных направлений подъема экономики является развитие национального туристического бизнеса.

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

В современной мировой экономике международный туристический бизнес активно процветает, о чем свидетельствует его доля в мировом ВВП - 9,4%.

Если рассматривать участие туристического бизнеса в ВВП отдельных стран, то на Кипре она составляет - 16,5%, на Мальте - 19,3%, в Греции - 15,5%, Испании - 15,3%, Австрии - 12,5% , Франции - 9,7%, Великобритании - 9,7%, Италии - 9,3%, России - 6,5%. Вклад туризма в ВВП нашей страны всего 2,2% [5].

В течение семи лет Всемирный Экономический Форум исследует область путешествий и туризма в разных странах и формирует отчет о конкурентоспособности отдельных стран (The Travel & Tourism Competitiveness Report 2013). Согласно отчету по уровню конкурентоспособности на мировом туристическом рынке в 2013 г., Украина занимала 76 место из 140 стран, что на 9 позиций лучше чем в 2011 г., когда она занимала 85 место в рейтинге. Что касается первенства в рейтинге, то его возглавляют такие страны как Швейцария (1 место), Германия (2 место) и Австрия (3 место) (табл. 1) [7].

Повышение уровня конкурентоспособности отечественного туристического бизнеса в 2013 объясняется тем, что в 2012 г. по Украине проходил чемпионат Европы по футболу ЕВРО-2012, для проведения которого было выполнено определенные требования УЕФА, которые бесспорно положительно повлияли на туристическую отрасль.

Таблица 1

Уровень составляющих мирового туристического рынка

Страна		Швейцария	Германия	Австрия	Испания	Великобритания	США	Франция	Канада	Швеция	Сингапур	Украина
2011	позиция	1	2	4	8	7	6	3	9	5	10	85
2013	позиция	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	76
ОТКЛОНЕНИЕ*		0	0	+1	+4	+2	0	-4	+1	-4	0	+9

Место в рейтинге носит несколько субъективный характер, а количество граждан, посетивших страну, дает более объективную характеристику.

Проанализируем туристические потоки по данным Госкомстата Украины (табл. 2) [2].

Таблица 2

Основные показатели туристических потоков в Украину

Год	Количество граждан Украины, которые выехали за границу				Количество иностранных граждан, которые посетили Украину				Внутренний туризм в Украине	
	Всего*	Туристы			Всего*	туристами			человек	А
		человек	А	В		человек	А	В		
2006	16875256	868228	-	5,1	18935775	1210156	-	6,4	1039145	-
2007	17334653	336049	-61	1,9	23122157	1444962	+19	6,2	2155316	+107
2008	15498567	1282023	+281	8,3	25449078	1693348	+17	6,7	1386880	-35
2009	15333949	913640	-28	6,0	20798342	1350245	-21	6,5	1094170	-21
2010	17180034	1295623	+41	7,5	21203327	1083015	-20	5,1	649299	-40
2011	19773143	1250068	-3,5	6,3	21415296	1225954	+13	5,7	715638	+10
2012	21432836	1956662	+56	9,1	23012823	940052	-23	4,1	773970	+8
2013	23761287	2519390	+29	10,6	24671227	488496	-49	2,0	702615	-9

* - Включая однодневных посетителей

А - доля, на которую увеличился («+»), или уменьшился («-») поток туристов по сравнению с прошлым годом, %;

В - доля туристов в общем количестве поездок граждан Украины или иностранных граждан за год, %

Как видно из табл. 2 количество выезжающих за границу туристов - граждан Украины, имеет тенденцию к увеличению: внутренний туризм находится на ненадлежащем уровне, ему присуща динамика постоянного уменьшения, и это при том, что все годы, которые приведены в таблице, имели место постоянные поездки в АР Крым, который входил в состав Украины.

Как свидетельствуют данные табл. 2, с каждым годом ухудшается и ситуация с туристами-иностранцами, которые для туристических поездок все меньше выбирают Украину. Так показатель иностранных граждан, посетивших Украину как туристы, в 2012 г. по сравнению с 2011 г. уменьшился на 1,6%, в 2013 г. - на 2,1% по сравнению с 2012 г.

В табл. 3 приведена информация: граждане каких стран чаще других выбирали Украину для туризма в период с 2006 по 2013 г. [2].

Таблица 3

Въезд иностранных туристов в Украину по странам

СТРАНА	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	N
Беларусь	319506	328512	265695	172664	130730	104936	234022	18320	-94,2
Чехия	11265	9953	6897	9816	9097	8848	5824	1253	-89,0
Германия	64947	18168	72446	71104	75320	10582	55804	30354	-53,0
Венгрия	90241	60555	12367	10694	11402	9750	4342	325	-99,6
Израиль	18342	12514	23311	26852	25176	26831	9646	8950	-51,2
Италия	24490	24595	28025	28711	30473	30692	12973	5619	-77,1
Молдова	10972	31210	13617	8138	5184	4924	3866	3057	-72,1
Польша	133906	16966	310573	162097	143757	137445	56476	17908	-86,6
Россия	276704	549950	663147	559258	353961	488766	343435	270689	-2,2
Великобритания	26194	29371	34324	36330	31257	27360	18175	14271	-46,5
США	41420	50266	50698	49284	46415	44312	27452	14390	-65,3

N – показатель, демонстрирующий на сколько процентов уменьшилась («-»), или увеличилась («+») количество иностранных туристов определенной страны в 2013 по сравнению с 2006.

Из статистических отчетностей Госкомстата Украины были определены 11 стран, граждане которых выбирали туризм в Украине чаще, чем граждане других стран, в том числе, туристы России, Белоруссии, Германии, Польши. В то же время, в течение общего рассматриваемого периода, наблюдается различные тенденции изменения количества туристов по странам - от увеличения к уменьшению туристов, и наоборот. Так, начиная с 2006 года, количество посетителей из большинства указанных стран постоянно росло. Однако, начиная с 2010 года, наблюдается тенденция к постоянному снижению. Уменьшение показателя в 2012 году есть довольно непонятным, поскольку в Украине проходили матчи Евро-2012, что должно было обеспечить рост заинтересованности в Украине как в туристической стране и обеспечить соответствующий рост количества туристов. В 2013 году также наблюдались негативные тенденции.

Анализ рассчитанного по данным Госкомстата показателя N свидетельствует, что в 2013 по сравнению с 2006 количество туристов из Венгрии уменьшилась на 99,6%, из Республики Беларусь - на 94,2%, Чехии - на 89%, Польши - на 86,6%, Италии - на 77,1%, из Израиля - на 51,2%, из Великобритании - на 46,5%, с России - на 2,2%, из России - на 2,2% [2].

В 2014 г. можно предусмотреть уменьшение туристов, что связано с

нестабильной политической ситуацией в стране, которая началась в прошлом году, и аннексией АР Крым.

Эффективное развитие туризма в стране обеспечивается соответствием определенной территории определенным требованиям, согласно которым страна будет туристско-привлекательной при наличии основных ресурсов, необходимых для эффективного развития данной отрасли, а именно: природно-рекреационных, историко-культурных и социально-экономических [6].

Наиболее перспективным на современном этапе является развитие Карпатских регионов Украины, а именно: Ивано-Франковской области, Закарпатской, Львовской и Черновицкой областей. Западная часть страны является привлекательной для туристов своим природно-рекреационными, историко-культурными и социально-экономическими ресурсами. Кроме того, Западная Украина наиболее удаленная от зоны АТО, что делает ее безопасной для развития туристического бизнеса по сравнению с другими регионами страны.

С целью эффективного использования туристического потенциала регионов Украины необходимо усилить государственную политику в направлении пролонгации рекламного эффекта, который был достигнут за счет проведения Евро-2012.

Резюме / Summary / Kopsavilkums

Общественно-политические события последнего периода привлекли внимание всего мира к Украине. В то же время следует продемонстрировать и то, чем Украина богата. Ведь низкий уровень туризма вызван именно тем, что туристы не знают о привлекательности Украины как туристической зоны.

Украина привлекательна с разных сторон: в стране есть море, горы, множество исторических памятников, архитектура современности и тому подобное. Так, например, многие не знают, что украинский Львов очень похож со Старым городом в Латвии.

Важной составляющей развития туристического региона является взвешенная коммуникационная политика субъектов хозяйствования туристического бизнеса, поскольку состав их мероприятий должен формировать имидж региона и позитивное отношение общества к каждому участнику как обязательного условия развития деятельности. Основой плодотворного сотрудничества есть эффективные коммуникации представителей в области туризма, которые не могут быть организованы без согласования с общественными интересами.

В настоящее время стоит способствовать распространения имиджа Украины как туристической страны для реализации имеющегося туристического потенциала путем проведения определенных коммуникационных

мероприятий, в том числе:

- открытие представительств национальной туристической организации Украины за рубежом, поэтапное увеличение количества культурно-информационных центров при дипломатических учреждениях Украины для расширения информации о туристическом потенциале страны;
- разработка научно-обоснованной концепции создания и размещения туристических информационных центров по территории Украины с определением их оптимальных организационно-правовых форм, описанием первоочередных задач их функционирования, финансирования деятельности;
- активное участие Украины (Государственный туристический офис, Государственное агентство по туризму и курортам) в крупнейших туристических мероприятиях (ярмарках, выставках, туристических салонах) с целью представления страны;
- проведение активной сезонной рекламной кампании на телевидении зарубежных стран, направленной на продвижение зимнего, летнего и культурного отдыха, отдыха для разных возрастных групп, специализированного туризма в Украине;
- осуществление продвижения бренда «7 чудес Украины» (в разных категориях) в информационном пространстве иностранных государств для продвижения отдельных туристических продуктов и рекламы туристических объектов Украины, которые несут культурную, историческую, архитектурную или природную ценность.

В ближайшее десятилетие туризм останется источником создания новых рабочих мест. В ряде регионов мира прогнозируется дальнейшая дифференциация предложения туристического продукта с целью более широкого охвата потребителей с разнообразными возможностями и потребностями, продолжится процесс концентрации капиталов, создания крупных интернациональных компаний и корпораций, сохранится тенденция интеграционных процессов в индустрии туризма.

Summary

That is, it is worth the expense of communication activities to spread the image of Ukraine as a tourist country for the implementation of the existing tourism potential. Such measures may include:

- Opening of offices of the national tourist organizations of Ukraine abroad, the gradual increase in the number of cultural and information centers at the diplomatic institutions of Ukraine to expand the information about the tourism potential of the country;
- Development of science-based concept creation and placement of tourist An information center on the territory of Ukraine to the definition of optimal organizational and legal forms, a description of the priorities of their operation,

financing activities;

- Active participation of Ukraine (National Tourist Office, the State Agency for Tourism and Resorts) in major tourist events (fairs, exhibitions, tourist shops) to represent the country;

- An active seasonal advertising campaign on television foreign countries aimed at the promotion of winter, summer and cultural activities, recreation for different age groups, specialized tourism in Ukraine;

- Implementation of the promotion of the brand "7 Wonders of Ukraine" (in different categories) in the information space of foreign states to promote individual tourism products and advertising tourist sites in Ukraine, which are cultural, historical, architectural or natural value.

In the next decade, tourism will remain a source of job creation. In some regions of the world is projected to further differentiation of a tourist complex in order to better reach consumers with a variety of opportunities and needs to continue the process of concentration of capital, the creation of large international companies and corporations, the tendency of integration processes in the tourism industry.

Список литературы и источников / References

1. Бойко М. Основы формирования приоритетных направлений туристической политики Украины / М.Бойко, Л.Гопкало // Региональная экономика. - 2013.- №1. - С. 222-229.
2. Государственная служба статистики Украины. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Кифяк А. Рекреационная индустрия как приоритетное направление стратегии социально-экономического развития края / А. Кифяк // Региональная экономика. - 2012. - №1. - С. 230-233.
4. Павлов А.И. Сельское развитие и развитие сельских территорий / А.И. Павлов // Экономика. Финансы. Право. - 2013.-№7. - С. 17-27
5. Рус-инвест. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.webeconomy.ru>
6. Транченко Л.В. Формирование и развитие инфраструктуры туризма: Монография / Л.В. Транченко, Р. И.Лопатюк. - Умань ФОП Желтый А.А., - 2014. - 156с.
7. The Travel and Tourism Competitiveness Report 2013 [Электронный ресурс].
8. Режим доступа: <http://www.weforum.org/reports/travel-tourism-competitiveness-report-2013>

Таргетирование инфляции как метод регулирования экономики

Ольга Торшинина.,

Украина, студентка магистратуры Института магистерского
и последипломного образования Университета банковского дела

Национального банка Украины

Факультет банковских систем, специальность банковские системы

e-mail: Ole4kakrim@mail.ru

Научный руководитель:

к. э. н. Боярко Ирина Николаевна

доцент Института магистерского и последипломного образования

Университета банковского дела Национального банка Украины

Аннотация

Целью данной научной работы является исследование проблемы введения такого регулятора экономики как таргетированная инфляция. В данной работе представлен анализ необходимости введения таргетированной инфляции в странах, а так же было продемонстрировано на примере последствия введения таргетирования в различных странах с различными уровнями развития экономики.

Ключевые слова: инфляция, политика, развитие, режим, таргетирование.

Abstract

The aim of this research is to study the problems of introducing such a regulator of the economy as the targeted inflation. This article presents an analysis of the need for the introduction of inflation targeting, as well as demonstrated on the example of the consequences of the introduction of targeting in different countries with different levels of economic development.

Key words: development, inflation, mode, policy, targeting.

Введение / Introduction / Ievads

Таргетирование инфляции как таковое является предметом дискуссий с момента появления данной идеи. Это вызвано, в первую очередь, со спецификой внедрения данного инструмента ввиду специфики моделей построения экономики разных стран, а также уровнем сотрудничества между центробанками и правительствами.

Отдельные аспекты теории и методологии таргетирования инфляции изучались отечественными и зарубежными учеными и практиками, в том числе М. Кингом [1], Д. Криворотовым [2], В. Мищенко [3], Дж. Хэммондом [4] и др. Однако вопрос эффективности, преимуществ и недостатков его применения в странах с развивающейся экономикой требует дальнейших

исследований.

Задача нашего исследования – обоснование целесообразности применения центральным банком политики таргетирования инфляции как механизма преодоления последствий современного финансово-экономического кризиса на основе выделения ее преимуществ и недостатков с учетом позитивного и негативного мирового опыта.

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике /Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

Таргетирование инфляции – монетарный режим, предусматривающий ответственность центрального банка за соблюдение провозглашенного значения официального показателя инфляции (таргета) в течение определенного периода времени [3]. Ответственность центрального банка обусловлена возможностью использования всего перечня инструментов монетарной политики, в случае угрозы несоблюдения определенного значения таргета.

М. Кинг [1] выделяет два элемента системы инфляционного таргетирования, исходя из горизонтов воздействия инструментов кредитно-денежной политики во времени, а также периода прогнозирования и оценки результатов их применения:

1. точный среднесрочный численный таргет инфляции;
2. реакция на экономические шоки в краткосрочной перспективе.

Режим инфляционного таргетирования базируется на нескольких существенных принципах, определяющих ее обязательные элементы [4]:

1. безусловная целенаправленность монетарной политики на обеспечение стабильности цен;
2. публичность и гласность основных количественных целевых параметров политики таргета инфляции;
3. высокий уровень обоснованности целевых параметров инфляции и используемых инструментов таргетирования на основе анализа долгосрочной ретроспективы и прогнозных данных инфляции;
4. прозрачность;
5. формирование и эффективное функционирование механизмов подотчетности и контроля.

Безусловная целенаправленность является основополагающим принципом, поскольку инфляционное таргетирование возможно только там, где обеспечение низкой инфляции не только формально, но и фактически является приоритетной целью монетарной политики.

Внедрение режима таргетирования инфляции центральным банком страны предусматривает формирование и определенного механизма его реализации, состоящего из организационного, информационно-

аналитического, инструментально-методологического, нормативно-правового обеспечения. Этот механизм должен позволять аккумулировать и обрабатывать большой массив аналитических данных, необходимый для построения эффективной модели экономики, обеспечения постоянного мониторинга процессов происходящих в финансово-экономической системе страны, обоснованной постановки цели управления инфляцией и ее уточнения при изменении внешних и внутренних условий функционирования национальной экономики. Для эффективной работы таргета необходимо использовать при разработке соответствующей политики точный и адекватный прогноз ключевых показателей экономического роста, рассчитывать целевую инфляцию на основе адекватных научно обоснованных эконометрических и экономико-математических моделей.

Мировой опыт показывает, что механизм таргетирования инфляции более предсказуем и эффективен при условии, что экономика мощна и сбалансирована. В случае с развивающимися странами и странами, ориентированными на добычу и экспорт сырья, это рискованный и плохо предсказуемый шаг. Однако, есть и позитивный опыт применения таргетирования инфляции в развивающихся экономиках, например, в Бразилии, где соответствующая политика применяется с 1999 года. Бразилия стала одной из немногих стран с формирующимся рынком, удержавших инфляцию в целом в соответствии со своими целевыми показателями в период роста и спада цен на биржевые товары в 2008-2009 году. С 2005 года инфляция потребительских цен находилась в диапазоне 2 процентных пунктов от заданного правительством целевого показателя на уровне 4,5 процента.

Можно выделить следующие недостатки и проблемы, сопровождающие применение инфляционного таргетирования [6]:

1. динамика инфляции зависит от множества факторов, которые недостаточно контролируются центральными банками;
2. большая сосредоточенность денежно-кредитной политики на достижении целевого параметра инфляции может привести к игнорированию других макроэкономических показателей (в краткосрочном периоде таргетирование инфляции ведет к медленному и неустойчивому выпуску товаров, а в долгосрочной перспективе – к большим колебаниям занятости и ВВП);
3. существует проблема выбора конкретного индекса цен в качестве целевого параметра.

Заключение / Conclusion / Secinājums

Таким образом, таргетирование инфляции имеет свои положительные и негативные особенности, которые необходимо учитывать при принятии решения относительно введения данного процесса в экономику. Поло-

жительный результат таргетирование может иметь при подъемах и на пиках экономического цикла страны, но не является эффективным при спаде и на стадии депрессии из-за низкого уровня регулируемости рынка.

Резюме / Summary / Kopsavilkums

В данной статье были проанализированы различные точки зрения на вопрос, а также определены условия эффективности таргетированной инфляции для страны. Были сделаны выводы о страновой субъективности данного вопроса ввиду различных темпов и уровней развития экономики. Было определено, что таргетирование инфляции необходимо вводить при условиях экономического подъема или пика, но при спадах или депрессии таргетирование инфляции может стать губительной для экономики страны.

Список использованной литературы / References / Literatūras un avotu saraksts

1. King, M (2005), "Monetary Policy: Practice Ahead of theory"[Электронный ресурс]. Режим доступа: www.bankofengland.co.uk/publications/speeches/2005/speech245.pdf.
2. Криворотов Д. Инфляционное таргетирование [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.nbrb.by/bv/articles/503.pdf>
3. Мищенко В.И. Методологические и методические проблемы внедрения таргетирования инфляции / В.И. Мищенко // Вестник НБУ. - 2006. - № 5. - С. 40-45
4. Джилл Хэммонд / Практика инфляционного таргетирования / Банк Англии [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.bankofengland.co.uk/education/Documents/ccbs/handbooks/pdf/ccbshb29_ru.pdf
5. Центр исследований деятельности центральных банков. Руководство № 29. Практика инфляционного таргетирования – 2012 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/dkp/ccbshb29r.pdf>
6. Таргетирование инфляции в России: проблемы и перспективы [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.nsu.ru/exp/ref/Media:4fdad80963c12cce3_a00039401.pdf

Диагностика банкротства на примере транспортного предприятия SIA «TRANS-D»

Диана Трифанова,
Балтийская Международная Академия
Даугавпилсский филиал, Латвия,
Предпринимательская деятельность,
dianusjka123@inbox.lv
Дос. оес. **Наталья Гжибовская**

Аннотация

Результаты в любой сфере бизнеса зависят от наличия и эффективности использования финансовых ресурсов, обеспечивающих жизнедеятельность предприятия. В связи с этим существенно возрастает роль анализа эффективности деятельности и финансового анализа, основным содержанием которого является комплексное изучение финансового состояния предприятия.

Abstract

Results in any business depend on the availability and efficient use of financial resources, providing the support for the enterprise. In this regard, substantially increases the role of analyzing the effectiveness of operations and financial analysis, the basic content of which is a comprehensive study of the financial condition of the company.

Введение / Introduction / Ievads

В работе рассмотрены наиболее важные моменты и направления в проведении анализа финансовых результатов деятельности, как в теоретическом, так и практическом аспектах.

Цель исследования: является разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности на основе результатов анализа, на примере транспортной фирмы SIA “TRANS-D”. Для достижения выше указанной цели решаются следующие задачи.

- Рассмотреть методики проведения финансово-экономического анализа
- Провести горизонтальный и вертикальный анализ структуры баланса
- Провести анализ финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности
- Разработать предположения по улучшению финансово-экономического состояния предприятия и повышению эффективности деятельности.

Методика финансово-экономического анализа включает три взаимосвязанных блока [1]:

1. анализ финансовых результатов деятельности предприятия;
2. анализ финансового состояния;

3. анализ эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

Основными показателями эффективности деятельности являются показатели рентабельности по SIA «TRANS-D», которые представлены в таблице [5].

Таблица 1

Показатели рентабельности по SIA «TRANS-D»

N	Показатели	2012 год	2013 год	Темп роста %
1	Рентабельность активов	1,2	2,7	225
2	Рентабельность собственного капитала	3,36	9,7	288,7
3	Рентабельность основного капитала	2,8	8,8	314,3
4	Рентабельность основной деятельности (продукции)	2,3	4,2	182,6
5	Рентабельность продаж	2,34	4,2	179,5

Исследование риска банкротства предприятия с использованием модели Альтмана проводится с целью раннего обнаружения признаков его кризисного развития, вызывающих угрозу банкротства [4].

Z - счет Альтмана в 2012 г. имел следующее значение:

$$Z_{2011} = 1,2(-0,03) + 1,4 \times 0,0094 + 3,3 \times 0,296 + 0,6 \times 0,536 + 0,999 \times 0,502 = -0,036 + 0,013 + 0,977 + 0,322 + 0,501 = \mathbf{1,777}$$

Z - счет Альтмана в 2013 г. имел следующее значение:

$$Z_{2012} = 1,2(-0,02) + 1,4 \times 0,0224 + 3,3 \times 0,278 + 0,6 \times 0,381 + 0,999 \times 0,639 = -0,024 + 0,031 + 0,917 + 0,229 + 0,638 = \mathbf{1,791}$$

Сравнивая значения полученных коэффициентов с данными шкалы, можно сделать вывод, что и в 2012 г., и в 2013 г. на SIA «TRANS-D» очень высока вероятность банкротства (данный коэффициент не должен быть ниже 1,8). Одним из направлений финансового оздоровления и выхода из кризисной ситуации является широко распространенный в западной практике факторинг, который помогает увеличить оборотные средства и страхует от недобросовестных деловых партнеров. Факторинг – это финансовая комиссионная операция, при которой клиент переуступает дебиторскую задолженность факторинговой компании с целью незамедлительного получения большей части платежа, гарантии полного погашения задолженности

и снижения расходов по ведению счетов.

Факторинговые операции можно представить следующей схемой [2].

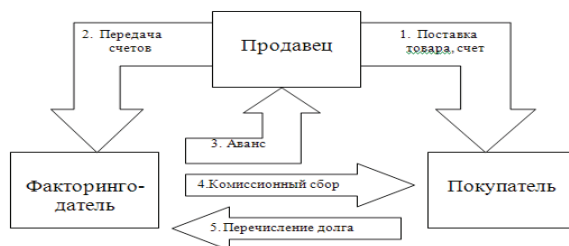


Рис.1. Схема факторинга

Факторинг – это не только защита от рисков. В рамках факторинга предприниматель в лице банка получает независимого эксперта, который контролирует правильность платежей и следит за долговыми обязательствами и состоянием дебиторов.

В решении поставленных задач использованы следующие методы:

1. вертикальный и горизонтальный анализ;
2. метод финансовых коэффициентов;
3. метод абсолютных и относительных величин;
4. метод сравнения;
5. графический метод.

Резюме / Summary / Kopsavilkums

Диагностика банкротства позволяет своевременно предвидеть приближающиеся негативные явления в бизнесе, что дает возможность заблаговременно предпринять необходимые финансовые и организационные управленческие решения для выхода из создавшейся ситуации. Помимо этого необходимо научиться управлять рисками предприятия, что означает предвидение и уменьшение негативных последствий от непродуманных управленческих решений [3].

Список литературы и источников / References / Literatūras un avotu saraksts

1. Грищенко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия // <http://www.aup.ru>
2. М.Киртовская. «Факторинг – пора наращивать обороты». Бизнес Балтия № 196 от 10.10.2005.
3. Коротков Э.М. Антикризисное управление: Учебник – М.: ИНФРА-М, 2008.
4. Янушка М. Методика анализа финансового состояния фирмы. Рига, 2004. С.5
5. Финансовая отчетность фирмы

Инвестиционный климат в Российской Федерации: Влияние санкций на динамику инвестиционной привлекательности России

Алина Хабирова

Россия, Санкт-Петербургский Государственный

Экономический Университет

Факультет Экономики и Финансов

Специальность: экономика

e-mail: lina.khabirova@gmail.com

Науч. рук., к. э. н., доцент **Амосова В.В.**

Аннотация

На сегодняшний день, сложившаяся геополитическая картина мира, существенно повлияла на инвестиционную привлекательность России для стран Европы и Запада. В прошлом году Россия впервые не вошла в список 25 стран, наиболее привлекательных для прямых иностранных инвесторов. Данный факт объясняется конфликтом на Украине, введением западными странами санкций против России, а также растущей в результате этого обеспокоенностью международных инвесторов.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, инвестиционная привлекательность России, инвестиционный климат, санкции против России, геополитический конфликт.

Annotation

To date, the current geopolitical situation between Russia and alliance of western countries significantly affected the investment attractiveness of Russia for Europe and the USA. Last year, Russia was not included in the list of 25 most attractive countries for foreign direct investors for the first time ever. This is explained by the conflict in Ukraine, imposition of sanctions by Western countries against Russia because of its involvement in the conflict. Those factors directly influence international investors' mood that results in a growing concern among them.

Key words: foreign investment, the investment attractiveness of Russia, investment climate, sanctions against Russia, geopolitical conflict.

Введение / Introduction / Ievads

В современном мире глобализация играет важную роль и оказывает существенное воздействие на расширение международных связей, что, в свою очередь, приводит к размыванию границ между отдельными государствами: культурных, общественных, правовых, политических, экономических. Соответственно, любые изменения на мировой политической арене или в макроэкономическом секторе приводят к серьёзным проблемам во взаимодействующих странах.

Так, внутренний кризис отдельного государства Украины, начавшийся в ноябре 2013 года и позднее ставший проблемой геополитического масштаба, послужил причиной обострения политических и экономических отношений между Российской Федерацией и конгломератом западных стран. К осложнению отношений привели разногласия, касающиеся методов разрешения конфликта в Украине. Критической точкой стал референдум, проведенный в Автономной Республике Крым 16 марта 2014 года, о вхождении в состав Российской Федерации, повлекший за собой введение ряда санкций со стороны стран США, Евросоюза, Австралии, Новой Зеландии и Канады. Данные действия существенно подорвали авторитет России и отразились на её экономическом положении.

Актуальность. Геополитический конфликт является наиболее острой проблемой на сегодняшний день. Введённые санкции против Российской Федерации стали причиной изменения структуры инвестиционной политики, что привело к резкому экономическому спаду.

Исследование ставит своей целью: на основе изучения статистических данных, литературы по проблеме исследования проанализировать инвестиционный климат России, выявить причины снижения инвестиционной привлекательности Российской Федерации и проанализировать произошедшие изменения в структуре инвестиционной политики.

Методы: теоретического анализа литературы по проблеме исследования, статистического анализа.

The main points in the theory, practice/ Основные моменты в теории, практике /Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

Необходимость привлечения иностранных инвестиций диктуется, с одной стороны, попыткой решить сложные проблемы модернизации национальной экономики, с другой стороны, использовать их для обеспечения адаптации страны к мировой хозяйственной системе. Учитывая острую технологическую проблему отсталости российской экономики в ряде позиций, вопрос о привлечении иностранных инвестиций и создании благоприятного инвестиционного климата для инвесторов является наиболее важным. В течение последних лет положение России в данной сфере экономики было достаточно сложным. На сегодняшний день наблюдается отток значительной части капитала из страны. Для выявления причин рассмотрим динамику за несколько лет и проанализируем влияние геополитической ситуации на инвестиционную привлекательность России.

Поступление иностранных инвестиций в основной капитал России в период с 2012 - 2014г. имеет крайне не стабильную динамику. В 2012 году приток иностранных инвестиций в Россию составил 154,6 млрд. долл. По состоянию на конец 2012 года накопленный иностранный капитал в

экономике России составил \$362,4 млрд, что на 4,4% больше по сравнению с предыдущим годом [1]. Отраслевая структура поступивших в нашу страну инвестиций подтверждает заинтересованность иностранных инвесторов во вложении средств в быстро окупаемые и сырьевые сферы деятельности. В 2012 году наиболее привлекательными для иностранных инвесторов являются предприятия обрабатывающих производств, в основном по производству кокса и нефтепродуктов, на долю которых приходилось 31,8% от общего объема поступающих иностранных инвестиций; организации финансового сектора (28,1%); торговая сфера (16,4%) и предприятия по добыче полезных ископаемых (11,7%) [2].

В 2013 году наблюдается резкий скачок, по данным Росстата, объем прямых инвестиций вырос на 10,1% по сравнению с предыдущим годом и составил 170,2 млрд долл. По состоянию на конец 2013 года накопленный иностранный капитал составил \$384,1 млрд, что на 6,0% больше чем за прошлый год. Основной объем иностранных вложений пришелся на взносы в уставной капитал и кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций, то есть основную долю составляют прямые иностранные инвестиции. Первые по итогам 2013 г. увеличились на 7,9% до 10,0 млрд долл. Кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций, выросли в 1,9 раза до 14,6 млрд долл. Таким образом, удельный вес кредитов, полученных от зарубежных совладельцев организаций, в структуре прямых иностранных инвестиций в РФ вырос с 41,1% в 2012 г. до 55,8% в 2013 г., а доля взносов в уставной капитал снизилась с 49,5% до 38,2% [3]. По-прежнему приоритетными для иностранных инвесторов в 2013 г. остались вложения в промышленность, торговлю и финансовую деятельность. На данные сферы российской экономики в 2013 г. пришлось 90,5% совокупного объема поступивших в РФ иностранных инвестиций (2012 г. – 89,3%). Однако, по сведениям, опубликованным в отчете Конференции ООН по торговле и развитию (UNCTAD) от 28 января 2014, резкое увеличение иностранных вложений объясняется сделкой по приобретению 18,5% акций «Роснефти» британским нефтегазовым концерном BP.

Благодаря увеличению притоков прямых иностранных инвестиций в 2013 году Россия впервые вышла на 3 место в мировом рейтинге стран, привлекательных для иностранных инвесторов (рис. 1), хотя в 2012 году занимала лишь 9 строчку.

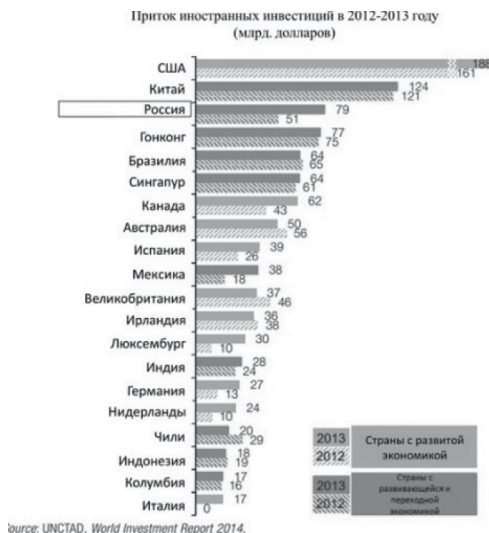


Рис.1. Приток иностранных инвестиций в 2012 – 2013 году (млрд. долларов).
Источник: Отчёт Конференции ООН по торговле и развитию (UNCTAD) [4]

В 2014 году картина кардинально меняется: если в предыдущих годах основными инвесторами являлись страны Евросоюза и США, то в связи с обострившимся геополитическим конфликтом и последующим введением санкций против России, крупнейшие инвесторы постепенно прекращают инвестирование в совместные проекты с Россией.

Рассмотрим движение капитала более подробно. Первые ощутимые изменения произошли в апреле 2014г. после заморозки проекта газопровода «Южный поток», - оценочная стоимость которого составила 16 млрд. евро. В июле 2014г. последовал следующий пакет санкций: запрет поставки высокотехнологического оборудования для добычи сланцевой нефти в России, эмбарго импорта оружия с территории Российской Федерации. «Также Европейский банк реконструкции и развития приостановил проекты в РФ, сумма которых в 2014 году составила 50 млрд. рублей, в 2015 году – 5 млрд. евро. Затем Европейский инвестиционный банк прекратил финансирование проектов РФ на сумму \$ 600 млн. в 2014г.» [5] В сентябре этого же года были введены запреты на долговое финансирование крупнейших промышленных компаний России, таких как: «Транснефть», «Газпромнефть», «Роснефть». Выше перечисленные санкции, введенные странами Запада, привели к существенным изменениям в структуре экономики России и оттоку иностранного капитала из страны. Согласно представленной Центральным Банком оценке платёжного баланса, сумма чистого оттока капитала из России

составила \$151,1 млрд., что является рекордной суммой, даже в сравнении с кризисным 2008г. (\$133,6 млрд.). Стоит отметить, что сумма оттока капитала в 2013г. составила \$61 млрд. Таким образом, отток увеличился в 2,5 раза. «Максимальный отток капитала наблюдался в IV квартале 2014 года – вывоз капитала частным сектором составил \$72,9 млрд., что в 4,3 раза больше аналогичного периода прошлого года – \$16,9 млрд. В I квартале отток составил \$48,5 млрд, во II – \$22,4 млрд, в III – \$7,7 млрд.»[6]. Что касается притока иностранных инвестиций, согласно отчёту Конференции ООН от 29 января 2015 года, приток за 2014г. составил всего \$19 млрд., что на 70% ниже, чем в предыдущем 2013г (\$170 млрд.).

Статистические наблюдения динамики иностранных инвестиций в экономику России доказывают тот факт, что санкции введённые странами Запада, существенно повлияли на инвестиционную привлекательность России. Однако существуют и иные причины снижения привлекательности, касающиеся не стабильной геополитической ситуации, что и являлось причиной введения санкций против Российской Федерации. Подтверждением данного заключения является результаты исследования, проведённые компанией A.T. Kearney, которые опубликовали предварительный рейтинг доверия прямых иностранных инвесторов за 2015г. «Предварительный анализ данных, собранных в ходе исследования, показал, что сложившаяся геополитическая обстановка находится под пристальным вниманием инвесторов в этом году, но, несмотря на это, многие компании готовы быстро отреагировать на ослабление напряженности притоком новых инвестиций. Более 50% руководителей компаний зарубежных стран, недавно опрошенных A.T. Kearney, указали на то, что в этом году они бы в значительной или умеренной степени увеличили объем прямых инвестиций в Россию и соседние государства в случае урегулирования конфликта, снятия санкций и ослабления геополитической напряженности. Такой взгляд разделили главы компаний из всех трех основных регионов (Америка, Европа, Азия) и почти всех секторов экономики. Представители компаний, работающих в секторе здравоохранения и фармацевтической промышленности (65%), легкой промышленности (61%) и в секторе финансовых услуг (58%) проявили наибольший интерес к увеличению объема инвестиций в Россию в случае улучшения обстановки». [8]

Резюме / Summary / Kopsavilkums

На основе изученных статистических данных и литературы по проблеме исследования можно сделать следующие выводы. Приток иностранных инвестиций в основной капитал Российской Федерации в 2014г. снизился в 2,5 раза и составил \$19млрд., по сравнению с 2013г, где приток составил \$170,2 млрд. Резкие изменения в динамике инвестиций произошли пос-

ле введения санкций против России странами Еврозоны и США. На сегодняшний день Россия остаётся привлекательной для инвесторов только для стран Востока. Однако большинство крупнейших компаний считают Россию перспективным направлением для инвестиций и готовы увеличивать инвестиционные потоки после стабилизации геополитического конфликта и внутренней экономики России.

On the basis of analyzed statistics and literature concerning the problem of the research it's possible to make the next conclusion. In 2014 an inflow of the western investments into the main capital of the Russian Federation was on 70% less than it was in 2013 (an inflow in 2014 - \$19 billion, in 2013 - \$170 billion). The abrupt changes in dynamics happened after applying sanctions against Russia from the Eurozone and the USA. Today Russia is attractive only for the eastern investors. However, most of the largest companies regard Russia as a perspective direction for investing and they will be ready to increase the level of investing when the geopolitical conflict and domestic economy of Russia are stabilized.

Список литературы и источников / References / Literatūras un avotu saraksts

1. Инвестиции // Российский статистический ежегодник. Федеральная служба государственной статистики – [электронный источник]. – 2012. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/>
2. Инвестиционная деятельность // Российский внешнеэкономический вестник – [электронный ресурс]. – 2013. - №6 – Режим доступа: [http://www.rfej.ru/rvv/id/D00296ED0/\\$file/81-89.pdf](http://www.rfej.ru/rvv/id/D00296ED0/$file/81-89.pdf)
3. Иностранные инвестиции // Экономическое развитие России – [электронный ресурс]. – 2014. - №4 – Режим доступа: <http://www.iep.ru/files/RePEc/gai/ruser-r/181Ilyukhina.pdf>
4. Отчёт Конференции ООН по торговле и развитию (UNCTAD) – [электронный источник]. – 2014. – Режим доступа: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_overview_ru.pdf
5. Таштамиров. М // Влияние геополитических конфликтов на экономическое развитие России - [электронный ресурс]. – 2015г. – Режим доступа: <http://www.caucasianpolitics.ru/2015/02/vliyanie-geopoliticheskikh-konfliktov-na-e-konomicheskoe-razvitiie-rossii/>
6. Российский статистический ежегодник. Оценка платёжного баланса ЦБ – [электронный источник]. – 2014. – Режим доступа: http://cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/bal_of_payments_est_new.htm&pid=svs&sid=itm_45297
7. Отчёт Конференции ООН по торговле и развитию (UNCTAD) – [электронный источник]. – 2015 – Режим доступа: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2015d1_en.pdf
8. Мозго Я. Важность прекращения огня сложно переоценить: украинский кризис подрывает доверие инвесторов к России, но они смотрят в будущее с надеждой. // А.Т. Kearney. - [электронный источник]. – 2015. – Режим доступа: <http://www.atkearney.ru/documents>

Совершенствование учетно-аналитического обеспечения управления расходами предприятия

Юлия Химка,

Балтийская Международная Академия, г.Рига
Магистратура «Международные финансы», Рига, Латвия
himka1988@gmail.com

Научный руководитель:

Dr. oec., asoc. prof. **Л.М.Веровская**

Аннотация

В последнее время в мировой экономике происходят существенные изменения среды хозяйствования, при которых новое стратегическое мышление все больше соглашается с глобализацией бизнеса и с переходом к новой модели экономического роста, тесно связанной с информатизацией общества. Каждое событие несет в себе информационную нагрузку, учитывать которое на предприятиях возможно только путем создания адекватного учетно-аналитического обеспечения принятия стратегических решений на базе системного подхода.

Ключевые слова: Расходы, система управления расходами, стратегия, учет, эффективность деятельности.

Abstract

Recently, the world economy has been undergoing significant changes in economic environment in which the new strategic thinking more agrees with the globalization of business and the transition to a new model of economic growth, closely related to the information society. Each event carries the information load, consider that in enterprises is only possible through the establishment of adequate accounting and analytical support for strategic decision-making based on a systematic approach.

Key words: Costs, expenses control system, strategy, accounting, efficiency.

Введение/ Introduction/ Ievads

Управление расходами в современной высоконкурентной экономической среде – очень важная, можно сказать, самая важная область в управлении бизнесом.

Эффективность работы предприятия полностью зависит от рационального использования ресурсов, что подтверждает необходимость перехода к единой системе управления расходами.

Деятельность предприятия находится под влиянием факторов внешней среды, поэтому важно своевременно и правильно реагировать на все изменения, которые происходят, чтоб не потерять конкурентных позиций и, при этом, получать высокие финансовые результаты.

Цель исследования состоит в поиске и определении более совершенных методов и способов управления расходами.

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

Управление расходами — это сложный динамический процесс, который включает управленческие действия с целью достижения высокого экономического результата.

Управление расходами - это не оптимизация затрат, а поиск вариантов более эффективного использования ресурсов организации, их экономия, а также максимизация отдачи от их использования на всех этапах производственного процесса. [1]

Система управления расходами предусматривает создание рациональной, бесперебойно работающей функциональной системы с определенными целевыми установками и взаимосвязанными элементами. Она должна включать такие подсистемы: планирование и прогнозирование расходов; поиск факторов экономии ресурсов; учет и анализ расходов; нормирование затрат ресурсов. Правильное построение этой системы обеспечит конкурентоспособность и эффективность деятельности каждого подразделения и предприятия в целом. [2,3]

Для обеспечения правильного менеджмента необходимо организовать систему управления расходами путем:

- поиска существующих проблем контроля и формирования расходов в компании;
- определения основных понятий и процедур системы управления расходами;
- формирования модели управления расходами с учетом особенностей отрасли и компании;
- построения эффективной информационной системы;
- адаптации документооборота и управленческой отчетности к информационной системе;
- адекватного распределения ответственности за возникновение и формирование расходов, а также создание механизма стимулирования их снижения. [4]

Следует заметить, что невозможно описать единую процедуру построения системы управления расходами, которая бы подходила любому предприятию. Многое зависит от особенностей деятельности компании, целей ее работы, которые определяет менеджмент, особенностей отрасли и рынка в котором действует компания, уровня необходимости такой системы для конкретного предприятия и его возможностей, поскольку построение этой системы — это довольно трудоемкий и затратный процесс.

Поэтому предлагаются общие принципы построения эффективной системы управления расходами. В качестве них могут быть предложены:

- системный характер организации и сопровождения системы управления расходами;
- самостоятельное определение форм и документации, которые полностью обеспечивают менеджмент необходимой информацией для принятия управленческих стратегических решений;
- высокая приоритетность стратегических целей;
- принцип непрерывности работы с информацией;
- ориентация на удовлетворение собственных информационных потребностей предприятия при управлении производством и сбытом;
- единство и уникальность информационной системы;
- бюджетный метод управления расходами;
- взаимодействие подразделений через данные бюджетов;
- оценка результатов деятельности подразделений на основании управленческой отчетности;
- участие персонала в процедурах системы управления расходами;
- принцип периодичности;
- принцип экономической обоснованности и достоверности;
- минимальная трудоемкость. [5]

Также, необходимо определить задания, которые стоят перед системой управления расходами и соответствуют целям предприятия:

- обоснование управленческих решений касательно производства и реализации продукции;
- определение расходов по основным функциям управления;
- корректирование плановых показателей в соответствии к изменениям конъюнктуры рынка и влияния внешних факторов;
- поиск резервов снижения расходов на всех этапах производственного процесса и во всех производственных подразделениях предприятия;
- подготовка информационной базы, что позволяет оценивать расходы при выборе и принятии стратегических решений;
- выбор нормирования затрат;
- четкое калькулирование затрат по экономическим элементам, стадиям и структурам производства;
- планомерное совершенствование организации и технологии производства;
- выбор системы управления расходам, которая соответствует условиям работы предприятия;
- материальное стимулирование ресурсосохранения. [6]

Резюме / Summary / Kopsavilkums

Система управления расходами – это комплексная система, которая нацелена на постоянный поиск и определение резервов экономии ресурсов, нормирование их затрат, планирование, учет и анализ расходов по их видам и центрам ответственности, стимулирование ресурсосохранения с целью повышения эффективности финансовой и хозяйственной деятельности предприятия.

Список используемой литературы и источников / References/ Literatūras un avotu saraksts

1. Савчук В. П. Финансовый менеджмент предприятий: прикладные вопросы с анализом деловых ситуаций / В. П. Савчук. – К. : Максимум, 2001. – 600 с.
2. Пилипенко А. А. Организация учетно-аналитического обеспечения стратегического развития предприятия: научное издание/ А. А. Пилипенко. – Х:ВИД. ХНЕУ, 2007. – 276 с.
3. Друри К. Управленческий и производственный учет : [учебник] / К. Друри ; пер. с англ. – М. : Юнити-Дана, 2005. – 1071 с. – С. 862.
4. Карлоф Б. Деловая стратегия / Б. Карлоф ; пер. с англ. – М. : Экономика, 1991. – 239 с.
5. Партин Г. О. Формирование стратегической модели управления расходами предприятия / Г. О. Партин // Финансы Украины. – 2004. – № 11. – С. 124–133. – С. 13.
6. Управление затратами на предприятии: учебник / В. Г. Лебедев, Т. Г. Дроздова, В. П. Кустарев и др. ; под. общ. ред. Г. А. Краюхина. – СПб. : "Издательский дом "Бизнес-пресса", 2000. – 277 с.
7. Энтони Р., Рис Дж. Учет: ситуации и примеры: Пер. с англ./Под ред. и с предисл. А. М. Петрачкова. – 2-е изд., стереотип. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 560 с.
8. Хорнгрен Ч. Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект: Пер. с англ./ Под ред. Я. В. Соколова. – М.: Финансы статистика, 2001. – 416 с.
9. Принципы бухгалтерского учета/ Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл: Пер. с англ./ Под ред. Я. В. Соколова. – 2-е изд., стереотип. – М.: Финансы статистика, 2003. – 496 с.

Теоретические и практические аспекты формирования конкурентных преимуществ предприятия

Алина Ширманэ, Татьяна Кубецка,
Латвия, БМА, Резекненский филиал,
Предпринимательская деятельность,
sirmane_alja@inbox.lv

Научный руководитель: Доктор экономики, ассоц. профессор,
Сергей Игнатьев, stranik7@inbox.lv

Abstract

The market is not standing still; it is subject to change and development, which requires a high level of competitiveness. To ensure a high level of competitiveness, it is necessary to have a special advantage in, at least one area, relative to its direct competitors, have certain characteristics - competitive advantage, which should not only find but also maintain, and it is more difficult. The purpose of this article is to review the theoretical basis of competition and competitive advantages and practical definition of competitive advantages of the Latvian enterprise "Denwood".

Key words: competition, competitive advantage, and competitive edge.

Аннотация

Рынок не стоит на месте, он подвержен переменам и развитию, что требует высокого уровня конкурентоспособности. Чтобы обеспечить высокий уровень конкурентоспособности предприятия, необходимо иметь особое превосходство хотя бы в одной сфере по отношению к своим непосредственным конкурентам, обладать определёнными отличительными чертами, т.е. конкурентными преимуществами, которые необходимо не только найти, но и удержать, что сложнее. Цель данной статьи заключается в рассмотрении теоретических основ конкуренции и конкурентного преимущества и практическом определении конкурентных преимуществ латвийского предприятия «Denwood».

Ключевые слова: конкуренция, конкурентное преимущество, конкурентоспособность.

Введение / Introduction / Ievads

В экономической литературе конкурентные преимущества часто отождествляются с возможностями предприятия более эффективно распоряжаться имеющимися ресурсами, т.е. его конкурентоспособностью. Вместе с тем, как показал анализ, между данными понятиями есть причинно-следственное различие. Так, конкурентоспособность предприятия является результатом, фиксирующим наличие конкурентных преимуществ, без которых не возможна конкурентоспособность. Однако наличие отдельных конкурентных преимуществ не означает автоматическое превосходство

предприятия перед конкурентами.

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

Понятия «конкурентное преимущество» и «конкурентоспособность» имеют различные интерпретации в зависимости от объекта, к которому они применяются.

Конкуренция - соперничество между участниками рыночного хозяйства за лучшие условия производства, купли и продажи товаров. Такое столкновение неизбежно и порождается объективными условиями: полной хозяйственной обособленностью каждого субъекта рынка, его полной зависимостью от хозяйственной конъюнктуры и противоборством с другими претендентами за наибольший доход. Борьба за экономическое выживание и процветание - закон рынка [4,23].

Конкурентные преимущества неразрывно связаны с конкуренцией. Они возникают там и тогда, где возникает и развивается конкуренция. Чем более всеобъемлющий характер приобретает конкуренция на латвийском рынке, тем более значимой для коммерческого успеха являются конкурентные преимущества [1, 25].

На сегодняшний день не существует однозначного толкования для понятия конкурентное преимущество. Все зависит от того к какому явлению или объекту оно относится. Так, в экономическом словаре отмечено, что конкурентное преимущество – это те характеристики, свойства товара или марки, которые создают для фирмы определенные превосходства над своими прямыми конкурентами. Эти характеристики могут быть самыми различными и относиться как к самому товару, так и к дополнительным услугам [2,114].

По М.Портеру конкурентное преимущество – превосходство, высокая компетентность фирмы в какой-либо области деятельности или в выпуске товара по сравнению с конкурирующими фирмами. Фактором конкурентного преимущества является конкретный компонент внешней или внутренней среды фирмы, по которому она превосходит конкурирующие фирмы. Факторы могут быть тактическими и стратегическими [4,69].

В экономической литературе существует различная видовая структура конкурентных преимуществ.

М.Портер конкурентные преимущества подразделяет на пять видов[4,113]:

- новые технологии;
- новые или изменившиеся запросы покупателей;
- появление нового сегмента отрасли, как правило, за счет освоения новой продукции;
- изменение стоимости или наличия компонентов производства: рабочей

силы, сырья, материалов, энергии, транспорта, связи, оборудования и т.п.;

- изменение правительственного регулирования в таких областях, как стандарты, охрана окружающей среды, таможенная и налоговые системы, торговые ограничения и т.п.

Конкурентные преимущества он подразделяет на основные и развитые факторы.

Основные факторы – это природные ресурсы, климатические условия, географическое положение страны, неквалифицированная или полуквалифицированная рабочая сила и т.п.

К развитым факторам относятся современная инфраструктура обмена информацией на цифровой основе, высококвалифицированные кадры, исследовательские центры университетов. Развитые факторы часто строятся на основных факторах.

По степени специализации М.Портер конкурентные преимущества подразделяет на общие и специализированные факторы [4,114].

Общие факторы – это сеть автомобильных дорог, капитал, персонал с высшим образованием.

Специализированные факторы – это персонал с узкой специализацией, инфраструктура специфических видов типов, базы данных в определенных областях знания и другие, применяемые в ограниченном числе отраслей или даже в одной-единственной.

Специализированные факторы образуют более солидную и долговременную основу для конкурентного преимущества, чем общие. Специализированные факторы являются более редкими, это факторы высокого порядка. Специализированные факторы необходимо поддерживать и развивать за счет достаточного финансирования.

Представленная нами видовая структура конкурентных преимуществ является своеобразным образцом для различных объектов, однако следует учитывать специфику

Существует множество источников формирования конкурентного преимущества: - производство продукции самого высокого качества;

- предоставление покупателям лучших услуг;
- достижение минимального по сравнению с конкурентом, уровня издержек;
- выгодное географическое расположение;
- разработка изделия, которое выполняет определенные функции лучше конкурирующих аналогов;
- изготовление более надежной и долговечной продукции;
- предоставление покупателям большей ценности за те же деньги (комбинация хорошего качества услуг и приемлемых цен).

Все это означает старание предприятия предоставить потребителям то, что они считают наилучшей ценностью, будь то наилучшее качество, низкая

цена или наилучшая ценность превосходного товара, за который стоит заплатить подороже. Фундаментальной причиной успеха одних или неуспеха других предприятий является наличие или отсутствие у предприятия конкурентного преимущества[3,311].

ООО «Denwood» – латвийское предприятие лесного хозяйства, которое высоко ценит собственность в своей стране, на своей земле. Задача структурного подразделения лесопользования – создавать лесные угодья как непреходящую ценность, способствуя увеличению лесного фонда страны, сохраняя его биоразнообразие, поддерживая налаженные охотничьи хозяйства и придерживаясь принципов устойчивого лесопользования.

В наши дни устойчивое и разумное лесопользование предполагает своевременное восстановление леса, уход за ним, прореживание с регулированием как состава, так и густоты лесонасаждений, улучшение общего санитарного состояния, включает в себя своевременную «уборку урожая», то есть вырубку.

Цикл лесопользования включает в себя:

- подготовку почвы;
- восстановление леса (как естественное, так и искусственное – посадки или посев);
- агротехнический уход за насаждением в первые годы;
- (для лиственных пород не реже раза в пять лет; для хвойных – не реже раза в 10 лет);
- рубки ухода и рубки ухода запаса насаждения;
- санитарные рубки в ослабленных и поврежденных болезнями насаждениях;
- главные рубки – в насаждениях, достигших возраста рубки.

Предприятие «Denwood» ведёт деятельность в латгальском регионе. Для обеспечения бесперебойной деятельности на предприятие имеется штат квалифицированных работников и необходимой техники. Конкурентным преимуществом данного предприятия является выполнение всего комплекса услуг, характерных для предприятия лесного хозяйствования.

Для обеспечения лесовосстановления посадочным материалом необходимого качества предприятие получает бесплатно или, при необходимости закупает, посадочный материал лесных культур хвойных и лиственных пород, а также лесных культур с закрытой корневой системой.

Качество лесокультурных работ, обеспечивающих выращивание устойчивых и продуктивных насаждений, во многом определяется посевным и посадочным материалом. Массовое получение семян лесных растений с ценными наследственными свойствами и посевными качествами дают возможность предоставлять качественные услуги заказчикам.

Основным конкурентным преимуществом предприятия является пе-

переход на прогрессивные технологии. В последние годы разработаны технологии ускоренного выращивания посадочного материала:

- хвойных пород – без перешколивания;
- с улучшенными наследственными свойствами; с применением многострочных ленточных схем посева;
- создание оптимальных условий для появления всходов и роста сеянцев;
- применение эффективных мер борьбы с сорной растительностью, болезнями и вредителями посадочного материала;
- использование приемов ранней диагностики и отбора в процессе выращивания сеянцев и саженцев;
- снижение гибели сеянцев от выжимания морозом и вымокания.

Применение разных видов рубок при заготовке древесины позволяет более гибко реагировать на спрос, который складывается на рынке. В условиях ограниченного спроса на мелкую древесину и высоких затрат на лесовосстановительные мероприятия все больше применение находят несплошные рубки. Интенсивность выборочных рубок в спелых и перестойных сосняках и ельниках зависит от возраста, возрастного строения, состояния, наличия перспективного тонкомера и подроста, лесорастительных (почвенных) условий и других факторов. Предприятие планирует такую интенсивность, которая обеспечивает формирование из второго яруса и подроста устойчивых лесных насаждений. Выборочные рубки в смешанных и сложных насаждениях с преобладанием сосны приводят к смене пород.

В качестве вывода автор отмечает: Конкурентные преимущества предприятия – это самое лучшее, что может предоставить предприятие, и в условиях жёсткой конкуренции выбор сферы деятельности непростой вопрос. Предприятие «Denwood» занято в сфере лесобработки уже 12 лет, имеет устойчивый спрос на свои услуги и хороший имидж.

Резюме / Summary / Kopsavilkums

The article analyses the concept of "competitive advantage" and "competitiveness". The application of these concepts was the Latvian firm Denwood. In conditions of severe competition, the firm could find a competitive advantage, which conducts successful activity in the field of forestry.

Список литературы и источников / References / Literatūras un avotu saraksts

1. Азоев Г.А., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. — М.: ОАО «Типография НОВОСТИ», 2000. — 256 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление. - М., 2006. - 546с.
3. Виханский О. С., Наумов А.И. Менеджмент. - М.: Наука, 2006. - 670 с.
4. Портер, М. Международная конкуренция / М. Портер. — М.: Международные отношения, 2009. — 896с.

Vadība, Eiropas studijas
Управление, Европоведение
Management and European studies

Organizational bases of labor payment forms and systems in companies in Azerbaijan

Araz Asgarov

Students of Baltic International academy, Latvia,

Programme of “Business administration”

Supervisor: dr. oec. prof. **Inna Stecenko**

Absrtact

The paper deals with wage system in the Republic of Azerbaijan. An analysis of wage system, the labor market in the country. The author analyzes the wages level in Azerbaijan.

Key words: wages , labor market, Azerbaijan.

Аннотация

В работе рассматриваются системы оплаты труда в Республике Азербайджан, проводится анализ системы оплаты труда, рынка рабочей силы в стране. Автор анализирует уровень оплаты труда в Азербайджане.

Ключевые слова: заработная плата, рынок рабочей силы, Республика Азербайджан.

Introduction / Введение / Ievads

Labour economics looks at the suppliers of labour services (workers), the demands of labour services (employers), and attempts to understand the resulting pattern of wages, employment, and income. In economics, labour is a measure of the work done by human beings. It is conventionally contrasted with such other factors of production as land and capital. There are theories which have developed a concept called human capital (referring to the skills that workers possess, not necessarily their actual work).

Wage Payment Systems are the different methods adopted by organizations by which they remunerate labour. There exist several systems of employee wage payment and incentives, which can be classified under the following names.

An ideal wage system is required to achieve the following objectives:

- the wage system should establish a fair and equitable remuneration.
- a sound wage system helps to attract qualified and efficient worker by ensuring an adequate payment.
- it assists to improve the motivation and moral of employees which in turn lead to higher productivity.
- it enables effective control of labour cost.
- an Ideal wage system helps to improve union-management relations. It should reduce grievances arising out of wage inequities.
- it should facilitate job sequences and lines of promotion wherever applicable.

- an ideal system seeks to project the image of a progressive employer and to comply with legal requirements relating to wages and salaries.
- The following principles should be adopted for an ideal wage system:
- differences in pay should be based on differences in job requirements.
- follow the principle of equal pay for equal work.
- the scheme should be based on work study, and the work contents of various jobs should be stabilized.
- recognize individual differences in ability and contributions.
- the scheme should not be very costly in operation.
- the scheme should be flexible.
- the scheme should encourage productivity.
- the scheme should not undermine co-operation amongst the workers.
- the scheme should be sufficient to ensure for the worker and his family reasonable standard of living.

There are two basic methods of wage payment: (1) Time Wage System and (2) Piece Wage System.

At present, Azerbaijan is one of the international centers of the intersection of important transportation and communication routes from Asia to Europe. Azerbaijan has an economy that has completed its post-Soviet transition into a major oil based economy (with the completion of the Baku-Tbilisi-Ceyhan Pipeline), from one where the state played the major role.

Progress on economic reform has generally lagged behind macroeconomic stabilization. The government has undertaken regulatory reforms in some areas, including substantial opening of trade policy, but inefficient public administration in which commercial and regulatory interests are co-mingled limit the impact of these reforms. The government has largely completed privatization of agricultural lands and small and medium-sized enterprises.

The most used *time rate systems* in companies in Azerbaijan are following:

- *time rate system*: Under this system, the worker is paid by the hour, day, week, or month.
- *high wage plan*: Under this plan a worker is paid a wage rate which is substantially higher than the rate prevailing in the area or in the industry. In return, he is expected to maintain a very high level of performance, both quantitative and qualitative.
- *measured day work*: According to this method the hourly rate of the time worker consists of two parts, namely, fixed and variable. The fixed element is based on the nature of the job i.e. the rate for this part is fixed on the basis of job requirements. The variable portion varies for each worker depending upon his merit rating and the cost-of-living index.
- *differential time rate*: According to this method, different hourly rates are fixed for different levels of efficiency.

Payment on result systems consist of piece work and combination of time and piece work.

There are two types of piece work:

- *straight piecework system*: The wages of the worker depend upon his output and rate of each unit of output; it is in fact independent of the time taken by him.
- *differential piece work system*: This system provide for higher rewards to more efficient workers. For different levels of output below and above the standard, different piece rates are applicable (Taylor Differential Piece Work System, Merrick Differential Piece-rate System)

Combination of Time and Piece Work can be following:

- *Gantt task and bonus system*: the system consists of paying a worker on time basis if he does not attain the standard and on piece basis (high rate) if he does.
- *Emerson's efficiency system*: Under this system minimum time wages are guaranteed, but beyond a certain efficiency level, bonus in addition to minimum day wages is given.

The modern essence of the internationalization and integration of national economy in Azerbaijan Republic is defined by the International Division of Labor (IDL). Thus, the total indicator of world countries' production volume in the world market is defined on the IDL level. The international economic integration means the free motion of production factors and goods among countries. With the international integration, Azerbaijan Republic becomes potitically independent and mutually dependent by economy. The regional economic connections of Azerbaijan Republic reveal the importance of geographic position.

Of all the EaP countries, Azerbaijan is perhaps the most advanced in the migration transition, namely in moving from being an exporter of labour to a net importer. This unique feature is the direct result of the economic success of the past decade, stimulated by the massive increase in oil and gas revenues.

The main critical issue related to education in Azerbaijan is the low productivity of the labour force in employment. According to the World Bank (LSMS 2014), 70 percent of higher education graduates in Azerbaijan work in the public sector, despite low salaries, and only just under 25 percent are engaged in the high-productivity private sector. Given the fact that agriculture is one of the largest employers in the economy and the fact that lower educated employees are concentrated predominantly in this sector, such an employment structure comes as no real surprise.

Notwithstanding increasing incomes, the distribution of wages is tilted more towards lower levels. About 72 percent of employed people work for low-paying wages, while only one percent earn high wages (Figure 1). This clearly demonstrates the unequal distribution of income in the economy.

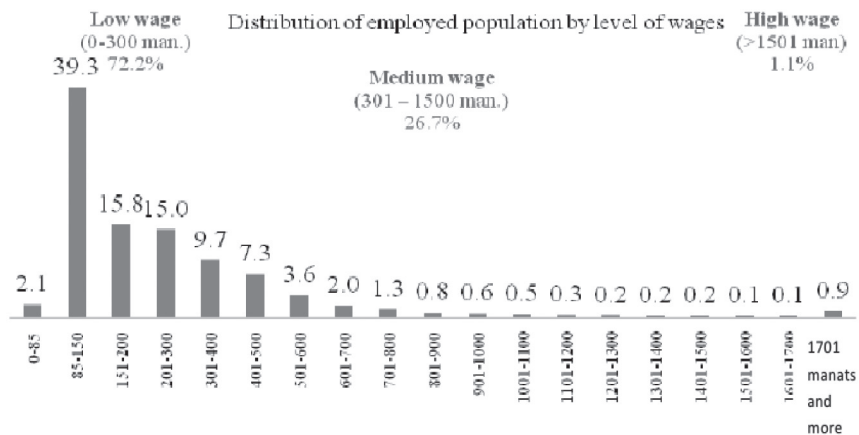


Figure 1. **Distribution of employed population by level of wages (4)**

Conclusion / Заключение / Secinājums

Generally, from a strategic perspective, Azerbaijan needs a comprehensive approach to improving its level and quality of employment. There is a potential for employment growth through various labour market policy measures that the government can undertake, in addition to facilitating the general macroeconomic and business environment. The policies should include measures on both the demand and supply sides that ultimately lead to increases in the employment rate. Some of the most critical issues on the demand side in the near future include boosting the non-oil demand for labour by (i) using labour-intensive approaches in all public investment and maintenance programmes (which according to projections should account for around 5 per cent of GDP in the next few years) and (ii) pushing ahead with the development and implementation of mortgage lending for construction or purchase of houses or apartments. Other policies require efforts in a number of areas that encourage economic diversification, effective regulatory policies, an attractive investment climate, education and professional training systems that develop relevant and high-quality skills, and a social safety net that offers protection while encouraging employability.

References / Список литературы и источников / Literatūras un avotu saraksts

1. Acemoglu D, Autor D. What Does Human Capital Do? A Review of Goldin and Katz's *The Race between Education and Technology*. NBER Working Paper No 17820. 2012;
2. Blundell R. Earned income tax credit policies: Impact and optimality. *Labour Economics*. 2006 Aug;13(4):423-43.

3. Card D., DiNardo J. Technology and U.S. Wage Inequality: A Brief Look - tech wage inequ.pdf. Federal Reserve Bank of Atlanta Review. 2002;
4. The Civil Code of the Azerbaijan Republic, Approved by the Law of the Azerbaijan Republic No 779-IG of December 28, 1999, Brought into effect from May 26, 2000 according to the Law of the Azerbaijan Republic No 886-IG of 1 September, 2000.

Development of Latvian migration policy concept as part of the government's economic politics

Анастасия Храмова,

Балтийская Международная Академия,

Латвия, Рига,

профессиональная магистерская программа

«Управление и администрирование предпринимательской
деятельности»

anastasija.hramova@gmail.com

Научный руководитель: доц., dr. sc. ing. **В.В. Жилинский**

Abstract

Net migration curve in Latvia is negative throughout all its newest history, since 1991, as well as its natural growth. Migration processes in Latvia need to be managed more effectively; otherwise country could face such challenges as depopulation, ageing of society, lack of qualified labour force etc. The purpose of this work is to find justify the need for renewed immigration policy and the need for immigrant workers.

Key words: depopulation, emigration, immigration, labour market, labour shortages.

Anotācija

Migrācijas saldo Latvijā visā tās jaunākās vēstures laikā kopš 1991. gada ir bijis negatīvs, kā arī negatīvs bija tās dabiskais pieaugums. Migrācijas procesi Latvijā ir jāpārvalda efektīvāk; pretējā gadījumā valsts varētu saskarties ar tādiem izaicinājumiem kā iedzīvotāju skaita samazināšanās, sabiedrības novecošanās, kvalificēta darbaspēka deficīts utt. Šī darba mērķis ir pamatot nepieciešamību pēc atjaunotās imigrācijas politikas un nepieciešamību pēc viesstrādniekiem.

Atslēgas vārdi: darbaspēka deficīts, darbaspēka tirgus, depopulācija, emigrācija, imigrācija.

Introduction / Ievads / Введение

One of the aspects of globalization is the world's national population movement or migration. Migration affects economic growth and growth opportunities of different countries, as people - it is the most valuable resource not only for the company, but also for the wealth of each country.

International labour migration is defined as the movement of people from one country to another for the purpose of employment. Today, an estimated 203 millions are working in a country other than their country of birth. Labour mobility has become a key feature of globalization and the global economy with migrant workers earning US\$ 440 billion in 2011, and the World Bank estimating that more than \$350 billion of that total was transferred to developing countries in the form of remittances.[3] Migration processes affect significantly the demographic

situation and economic issues of the national countries.

Object of this paper is labour market of Latvia. Subject of this paper is the economic effect of labour immigration and its management in Latvia.

Objective of this paper is to determine both positive and negative effects of labour immigration to the economics of the host country and to develop recommendations for Latvian governmental institutions according to immigration management policy in Latvia.

The tasks are:

- To describe and analyze Latvian labour market;
- To find signs of labour force shortage due to depopulation;
- To justify the need for immigration of qualified labour force;
- To develop recommendations for Latvian governmental institutions.

The hypothesis of this paper is: immigration of labour force would help to decrease negative effects on economics of Latvia, caused by emigration.

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

Net migration curve for Latvia is negative throughout all its newest history, since 1991. In recent year subject of emigration has gained a huge popularity in society and public institutions in Latvia as it was found that migration processes should be managed more effectively, otherwise country could face such challenges as depopulation, ageing of society, lack of qualified labour force etc. In the last 10 years (2004-2013) Latvia has lost about 250 000 citizens and experienced two large waves of emigration: one after joining EU in 2004 and another after economic crisis in 2007-2008.

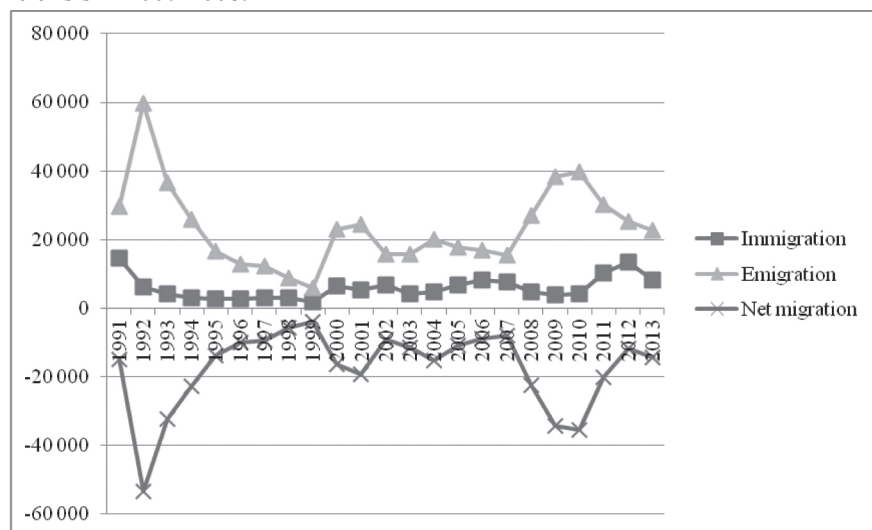


Figure 1.1 Migration processes in Latvia, 1991-2013. Source: CSB

Making migration balance positive is one of the measurable outcomes of the Latvian National Development Plan's 2014-2020[5] goal "Encourage people to stay in Latvia and facilitate the return of Latvian nationals to Latvia". The goal is planned to be achieved mostly by reducing emigration and promoting return migration, thus having migration balance +1000 in 2020.

Table 1.1

Measurable outcomes for the goal „Encourage people to stay in Latvia and facilitate the return of Latvian nationals to Latvia” Source: National Development Plan of Latvia for 2014–2020

[331] Measurable Outcomes for the Goal	Base value (year)	2014	2017	2020	2030
[332] Migration balance, by primarily promoting return migration and reducing emigration	-23 127 (2011)	-8500	-1 500	1 000	-

However, there is a big probability that those Latvian residents who emigrated 7-8 years ago, in the period of crisis, will not come back. According to the recent research by the group of scientists from Institute of Philosophy and Sociology (University of Latvia) „The Emigrant Communities of Latvia: National Identity, Transnational Relations, and Diaspora Politics”[6], about one third part of the emigrants are not planning to return. Another 40% are not sure, they could return under some special circumstances, and 30% are planning to return: 4% - in 6 months, 12% - in 5 years, 14% - in old age.

The problem of depopulation is not caused by emigration only. The other reason is low birth rates and high mortality rates. In Latvia natural population growth from 2000 to 2013 has been negative with average -10155 per year. This means that even without effects of migration population of Latvia is losing more than 10000 citizens each year. Meanwhile, in the period from 2010 to 2013 we can see positive trend of increase in natural population growth, yet it's still far below zero.

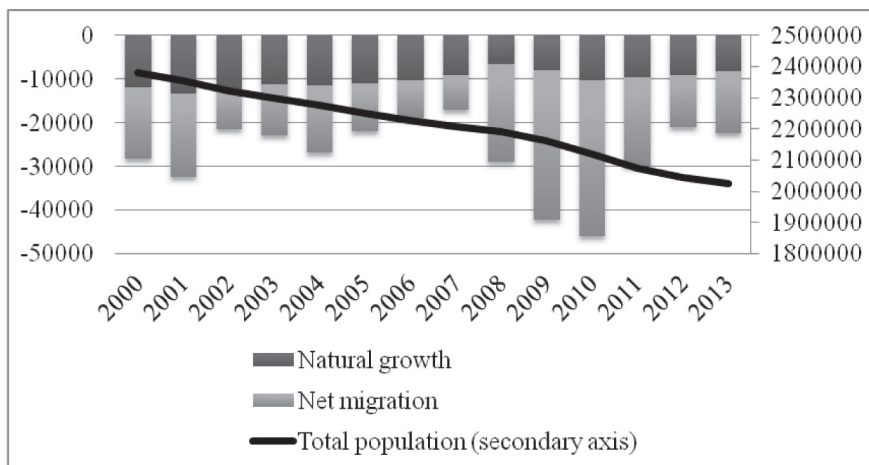


Figure 1.2 Changes in population of Latvia from 2000 to 2013 Source: CSB

In the period from 2000 to 2013 population of Latvia decreased for more than 380 000, this is 16% from the number of total population of Latvia in 2000. The biggest decline appeared in 2009 and 2010, when sum of natural growth and net migration was -42330 and -45899 respectively.

Characteristics of the labour market / Darbaspēka tirgus raksturojums / Характеристики рынка рабочей силы

Demographic situation affects labour market. On the Figure 2.1 below we can see the rates of economically active people as a percentage from the total population. Percentage of economically active population has been not so high in recent years, between minimum level of 56.3% in 2000 and maximum level of 67.2% in 2008. From 2010 to 2014 rate of economically active population didn't change radically but as we can see on the previous graphs, there is a situation when decline in total population and decline in economically active population compensate each other and rate keeps almost as stable.

Employment rates' trend in the period under review is undulant, with minimum points in 2000 (48.2%) and 2010 (52%), and maximum points in 2008 (62%) and 2014 (59.1%). Unemployment rate reached minimum in 2007 (6.1%) and afterwards increased rapidly to 19.5% in 2010. From 2010 to 2014 we experienced another decline of unemployment rate; last (2014) year's indicator was 10.8%.

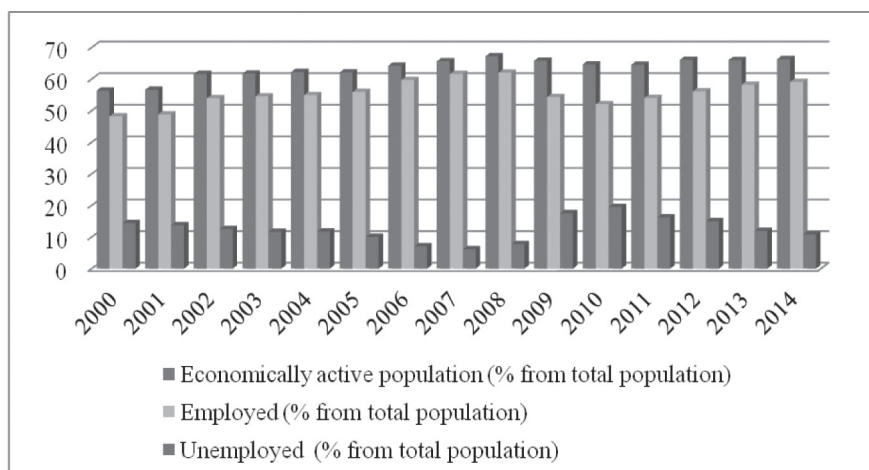


Figure 2.1 Economic activity, employment rate, unemployment rate (%) in Latvia from 2000 to 2014, Source: CSB

As we can see on the Figure 2.2 below, the amount of minimal wage by purchasing power standard in Latvia was growing almost all the way from 2000 till 2015 with a small drop in 2005. In the beginning of 2015 it was 506.51, which in nominal currency is 360 euros. This is one of the smallest indicators in Europe.

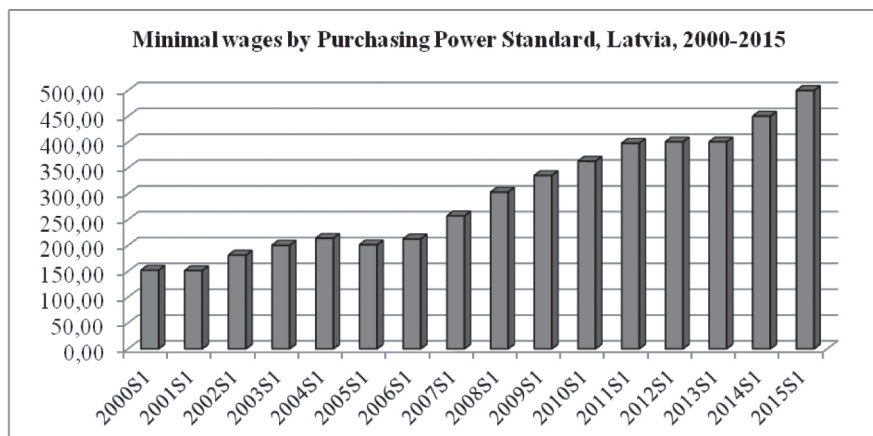


Figure 2.2 Minimal wages by Purchasing Power Standard, Latvia, 2000-2015 Source: Eurostat

On the Figure 2.3 below, we can see the same indicator for different European countries and United States. Some of the countries of the European Union are missing on this graph, as there is not information available on *Eurostat* databases.

First three places are occupied by Benelux countries, and then come France, Ireland, UK and US. Amount of minimal wage in Latvia is more than 2 times smaller than in UK, which is one of the most popular destination countries for Latvian emigrants. Thus, we can see that wage level in Latvia is one of the “pull” factors in Latvia.

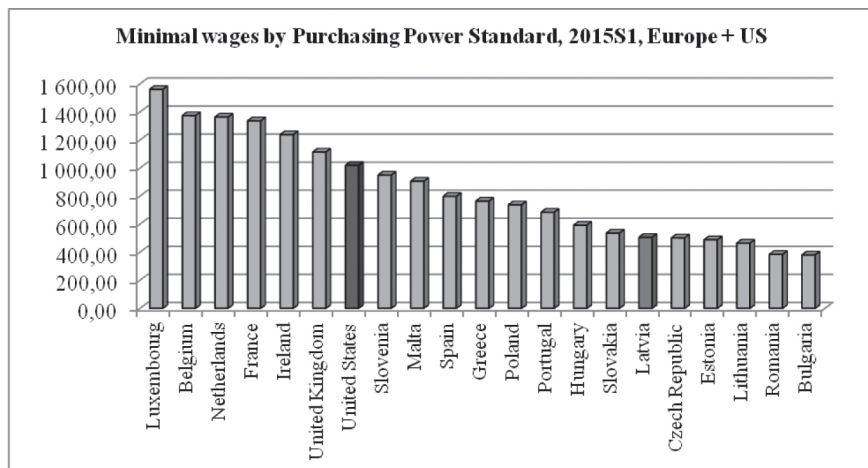


Figure 2.3 Minimal wages by Purchasing Power Standard, Europe and US, 2015

Forecasts / Prognoses / Прогнозы

Situation in labour market in 2015 is changing. Although the overall situation in overall continues to improve with rising employment and declining unemployment, however, employers tend to be increasingly affected by the lack of skilled workers, employees claim an increase in employee turnover and their openness to better jobs.

According to projections shown in the informative report of the Ministry of Economics[2], the most significant challenge for Latvian labor market will be imbalance in the labor supply and demand, depopulation and aging of society, as well as low-income "trap".

According to the forecasts, the unemployment rate could fall below 8% by 2017. At the same time, it is argued that if the present structure of labor force preparation won't be changed, a visible mismatch will remain in the labor market between labor demand and supply.

It is also argued that the availability of skilled labor force is a major obstacle of attracting investment to Latvia. „LV portal”[4] has compiled information from the investors and employers about the situation in Latvian labor market and has designed projections regarding professions that bind investors:

Specialists in the metalworking, mechanical engineering and electronics;

- Wood processing;
- Transport and logistics;
- IT and global business services;
- Life sciences;
- Health care;
- Green technologies;
- Food processing.

Experts from Vidzeme University, Latvian Forest Industry Federation, Swedbank, Latvian University of Agriculture come to the conclusion that Latvian forest resources are of sufficient quality and quantity to be used as the main export driving force in the current geopolitical and economic situation. The industry has extremely high development potential, but the experts conclude that one of the biggest challenges facing Latvian forest sector as well as the other sectors is lack of skilled labor force.[7]

"At the moment we have come to a situation when we are preparing lots of intelligent unemployed who have difficulties integrating into the labor market due to lack of necessary skills and qualifications ... If this will continue, we will be forced to open up the immigration gate and look abroad for not highly skilled engineers only, but also for other specialists", said Latvian Minister of Economy, Daniels Pavļuts.[1]

Conclusions / Выводы / Secinājumi

Latvia is at the risk of depopulation caused by negative net migration value lasting more than 10 years, and negative natural growth. Demographic affects labour market, especially migration. Most of emigrants are people of working age, young and educated. Losing those people, Latvian economics loses potential employers, employees, tax payers.

One of the possible solutions is process of return migration. But there is no confidence that former emigrants will become re-emigrants, because during period from 2007 when the biggest wave of emigration appeared, they have integrated in new society, and there are just a few “push” factors that can motivate them to return.

Another solution is attracting special categories of immigrants. According to the researches and forecasts for Latvian economics, potential immigrants should be high-qualified specialists in one of the following areas: metalworking, mechanical engineering, electronics, wood processing, transport and logistics, IT and global business services, life sciences, health care, green technologies, food processing. Special attention should be paid to attraction of potential employers,

entrepreneurs.

If the business needs qualified specialists that can't be found within Latvian labour market, a special immigration policy should be designed to minimize costs of employing foreign labour force. Before „opening doors” to immigrants it is recommended to increase wages in the areas of potential labour shortage, as immigration will lower them.

New immigration policy should include special visas for foreign workers, limited by period of 1-2 years. At the same time, reforms in education system should be made to match labour supply with labour demand in the long-term.

Immigration policy should be revised each year, to provide elastic response to performance of labour market.

Summary / Резюме / Kopsavilkums

Latvian economy is at the risk of depopulation and labour market is at the risk of labour shortage, especially in specific areas such as IT and engineering. In the period from 2000 to 2013 population of Latvia decreased for more than 380 000, or 16%. Unemployment is decreasing and can reach 8% in 2017, according to forecasts.

To minimize negative effects of those processes, it is recommended to revise immigration policy of Latvia and to consider hiring foreign specialists for jobs in Latvia.

References / Literatūras un avotu saraksts / Список литературы и источников

1. Biznesa portāls „Dienas Bizness”, 09.07.2013. Pieejams tiešsaitē: <http://www.db.lv/darbs/darbaspeka-trukums-var-klut-par-butisku-skersli-latvijas-izaugsmei-397167>. Skatīts 02.04.2015
2. Informatīvais ziņojums par darba tirgus vidēja un ilgtermiņa prognozēm, LR Ekonomikas Ministrija, 2014. Pieejams tiešsaitē: https://www.em.gov.lv/lv/nozares_politika/tautsaimniecibas_attistiba/informativais_zinojums_par_darba_tirgus_vidēja_un_ilgtermiņa_prognozēm/. Skatīts 02.04.2015
3. International Organization for Migration Website. Source online: <http://www.iom.int/cms/en/sites/iom/home/what-we-do/labour-migration.html>. Seen on 25.03.2015
4. Latvijas Vēstneša Portāls par Likumu un Valsti, Laura Studente, 17.06.2014. Pieejams tiešsaitē: <http://www.lvportals.lv/print.php?id=263705>. Skatīts 02.04.2015
5. National Development Plan of Latvia for 2014–2020. Source online: http://www.pkc.gov.lv/images/NAP2020%20dokumenti/NDP2020_English_Final.pdf. Seen on 20.03.2015
6. Project “The EMIGRANT COMMUNITIES of LATVIA: National Identity, Transnational Relations, and Diaspora Politics”. Source online: <http://migracija.lv/inenglish>. Seen on 03.04.2015
7. Valmieras pilsētas pašvaldības portāls, 05.02.2015. Pieejams tiešsaitē: <http://valmiera.lv/zina/par-valmieru/ekspertu-diskusija-vidzemes-augstskola-mezu-nozare-un-citas-jomas-nav-lielakas-pro>. Skatīts 02.04.2015

Mājražotāju darbības un tiesiskā regulējuma Latvijā analīze

Madara Ivone

Latvija, Rēzeknes augstskola
Profesionālā bakalaura studiju programma
„Uzņēmējdarbība”, 4.kurss
madara_ivone@inbox.lv
Dr. oec., asoci. prof. **Iluta Arbidāne**

Anotācija

Pētnieciskā darba tēma ir mājražotāju darbības un tiesiskā regulējuma Latvijā analīze. Problēma – sarežģīta mājražotāju darbības uzsākšana un grūtības ar savu produktu iekļauties un noturēties tirgū.

Pētnieciskā darba mērķis ir izpētīt mājražotāju darbības uzsākšanas tiesisko regulējumu un darbību Latvijā.

Pētnieciskajā darbā tiek pētīta mājražotāju darbības uzsākšana un tiesiskais regulējums. Autore izpētīja mājražošanas tiesisko un normatīvo regulējumu. Tāpat autore veica mājražotāju tirgus izpēti Latvijā. Izpētes laikā autore konstatēja, ka mājražošana ir lielisks veids kā uzsākt uzņēmējdarbību, kas veicina valsts ekonomisko izaugsmi lauku reģionos, kā arī sekmē jaunu produktu ienākšanu tirgū. Darba pētījumu rezultāti ir apkopoti secinājumos, kā arī ir izteikti priekšlikumi par problēmjauditājumu risināšanu mājražotāju darbības uzsākšanas atvieglošanu.

Atslēgas vārdi: Mājražošana, tiesības, tūrisms.

Abstract

The theme of research work is analysis of the legal framework of homemaker's and activity in Latvia.

Problem - complicated the launch of home compounds and difficulties go in and stay in the market with product.

Research work aim is explore the legal framework of homemaker's and activity in Latvia. The author studied the legal and regulatory framework of homemaker's. The author also performed a market research of homemaker's in Latvia. During the research, the author found out that handicrafts are a great way to start a business, which contribute to national economical growth in rural areas, as well as creating a new product to enter in the market.

Research results of work are summarized in the conclusions, as well as sets out proposals for solving the problems of homemaker start-up facilitation.

Key words: home production, laws and regulations, tourism.

Аннотация

Тема исследовательской работы - действия домашнего производства и регулирующий анализ Латвии. Проблема - сложно начать действия домашнего производства и трудности со своим продуктом удержаться на рынке. Научно-

исследовательская работа направлена на изучение домашнего производства правовой базы и функционирования Латвии. Научно-исследовательская работа исследует запуск домашнего производства и Нормативно-правовую базу. Автор исследовал Нормативно-правовую базу домашнего производства. Кроме того, автор провел исследование рынка домашнего производства Латвии. В ходе исследования, автор обнаружил, что домашнее производство отличный способ начать свой бизнес, который способствует росту национальной экономики в сельских районах, а также способствует развитию новых продуктов, поступающих на рынок.

Результаты научной работы обобщены в выводах, изложены предложения для решения проблемных вопросов при начинание домашнего производства.

Ключевые слова: домашнее производство, Нормативные акты, туризм.

Ievads / Introduction / Введение

Pēdējo gadu laikā Latvijā arvien populārāka kļūst mājražošana, kurā tiek ražotas preces ne tikai pašpatēriņam, bet arī realizēšanai tirgū. Daudziem šķiet, ka mājražotājs ir jebkurš, kurš savās mājās gatavo kādu produktu un to patērē, bet tikai neliela sabiedrības daļa saprot šīs nozares īsto jēgu. Mājražotājs ir uzņēmējs, kas ražo savu preci nelielos apjomos un to realizē tirgū. Visbiežāk mājražotāji izvēlas ražot pārtikas produktus, piemēram, gaļas izstrādājumus, piena izstrādājumus, maizi un maizes izstrādājumus, mājas vīnu un citus dzērienus – gan alkoholiskus, gan bezalkoholiskus.

Sabiedrībā bieži rodas jautājums, kāpēc mājražotāju, kas savu produkciju realizē tirgū, ir tik maz. Mājražotāju darbības uzsākšana, kā jebkura uzņēmējdarbības veida uzsākšana, ir visai sarežģīta. Tā sevī ietver dažādu normatīvu un reglamentu ievērošanu, kas sarežģī saimnieciskās darbības uzsākšanu. Bieži vien personai, kura vēlas uzsākt mājražošānu nav atbilstošu telpu, lai varētu veikt darbības, kas saistās ar ražošanu. Mājražotājiem ir grūtības ar savu produktu iekļaušanos un noturēties tirgū, jo lielo apmēru ražotāji, kuri piedāvā savu preci par salīdzinoši zemām cenām, ir nopietni konkurenti.

Pēdējo gadu laikā arvien populārāka kļūst mājražošana, kas, kā uzņēmējdarbības veids, popularitāti ir guvusi pēckrīzes periodā. Lai arī ar mājražošānu saistīto nozaru devums valsts ekonomikā sārūk, mājražošana attīstās, par to liecina ar katru dienu pieaugošais mājražotāju skaits.

Mājražošanas uzsākšanas process. Tiesiskais un normatīvais regulējums/

Launching process of homemaker's. Legal and regulatory framework/

Запуск процесса домашнего производства / Нормативно правовая база.

Viena no iespējām uzsākt savu mazo biznesu ir kļūt par mājražotāju. Latvijā pēdējos gados sācies īsts mājražotāju pieauguma bums, kas saistīts ar atvieglotajām uzņēmuma atzīšanas prasībām nelielas ražotnes izveidošanai. Mazajiem

pārtikas ražotājiem jau kopš 2009. gada nav jāveic uzņēmuma atzīšanas process, un tas būtiski atvieglo darbības uzsākšanu. Rezultāts šīm atvieglotajām prasībām ir acīmredzams - kopš 2009. gada, pēc PVD statistikas datiem, reģistrēto mājražotāju skaits ir audzis no 365 līdz 1113. [11] Mājražotājs ir zemnieku saimniecība vai fiziska persona, kas zemnieku saimniecības un/vai privātmājas teritorijā atsevišķi iekārtotā telpā un/vai telpās konkrētus produktus, kurus piedāvā patērētājam.[1] Protams, katrs iesākums ir grūts. Lai to atvieglotu un izskaidrotu galvenās prasības šāдай uzņēmējdarbībai ir izstrādāti dažādi normatīvi un tiesiskā bāze, kas regulē mājražotāju darbību. Lai uzsāktu ražošanu ir jāievēro vispārīgās higiēnas prasības, kā arī Ministru kabineta (turpmāk – MK) 23.11.2004. noteikumi Nr. 964 „**Pārtikas preču marķēšanas noteikumi**”.[2]

Lai sekmīgi turpinātu uzsāktu darbību ir jāievēro virkne ar sekojošiem likumiem un normatīviem: **Pārtikas aprites uzraudzības likuma 4. panta 6. punkts**. Tas nosaka, ka pārtiku, kas ražota, pārstrādāta vai apstrādāta mājas apstākļos, drīkst izplatīt vietējā tirgū tieši galapatērētājam, ievērojot higiēnas prasības pārtikas ražošanai, pārstrādei vai apstrādei.[3]

Vispārīgās higiēnas prasības mājražotājiem ir noteiktas Eiropas Parlamenta un **Padomes regulā Nr. 852/2004** par pārtikas produktu higiēnu, bet specifiskās prasības dzīvnieku izcelsmes pārtikai ir norādītas **Eiropas Parlamenta un Padomes regulā Nr. 853/2004** un attiecīgās nozares **labas higiēnas prakses vadlīnijās**. [1]

Mājražotājiem, kuri ražo dzīvnieku izcelsmes produkciju: gaļas, piena un zvejas produktus, prasības ir stingrākas. Drīkst izmantot tikai **Eiropas Parlamenta un Padomes regulas Nr. 853/2004** prasībām atbilstošas izejvielas.

Ja ražo piena produktus no pašu vai iepirkta piena, papildus jāievēro:

- MK 13.02.2010. noteikumi Nr. 358 “Veterinārās, higiēnas un nekaitīguma prasības svaigpiena aprītei”;
- MK 04.02.2011. noteikumi Nr. 521 “Klasifikācijas, kvalitātes un marķējuma prasības piena produktiem, saliktiem piena produktiem un piena produktu izstrādājumiem”;
- MK 12.04.2008. noteikumi Nr. 238 „Noteikumi par kārtību, kādā tiek veikti darījumi ar piena kvotām, kvotu administrēšanas un kontroles kārtību, kā arī soda naudas aprēķināšanas un iekasēšanas kārtību”. [4]

Ja ražo no pašu piena, jābūt tiešās tirdzniecības kvotām, ja no iepirkta piena, jāiegūst piena pircēja apstiprinājums Valsts aģentūrā „Lauksaimniecības datu centrs”.

Šobrīd nav noteikta obligāta uzņēmējdarbības forma, kas drīkst vai nedrīkst būt mājražotājs. Pārtikas veterinārā dienesta (turpmāk tekstā – PVD) reģistrā atrodas arī privātpersonas, kas reģistrētas kā mājražotāji. Svarīgi atzīmēt, ka mājražotāju reģistrā ar **kodu 45 „Ražošanas uzņēmums mājas apstākļos”** reģistrē tikai pārstrādes produktu mājražotājus. Ja kāds vēlas ražot olas, pienu, gaļu, zivis

u.c. primāros produktus nelielos daudzumos, tie tiek reģistrēti atsevišķi (**kods 48 „Dzīvnieku izcelsmes primārās ražošanas produktu piegāde nelielos daudzumos”**). Lai reģistrētu pārstrādes produktu mājražošanu, jānodod uz savu tuvāko PVD teritoriālo iestādi. Reģistrējoties jāaizpilda pieteikums un esošai uzņēmējdarbības formai (zemnieku saimniecībai vai citai) jāuzrāda komercreģistra apliecība. [5]

Mājražotājs, kurš ir ievērojis normatīvajos aktos norādītās prasības un reģistrējis savu darbību Pārtikas veterinārajā dienestā, ir tiesīgs uzsākt darbību tikai tad, kad ir saņēmis apstiprinājumu no PVD inspektora, kurš veic atbilstību pārbaudi ražotnē. Ja tiek konstatētas nepilnības, tad ražotājam tās ir jānovērš noteiktā termiņā. Nepilnības drīkst novērst pakāpeniski, materiālo iespēju robežās, nodrošinot produkcijas nekaitīgumu.

Uzsākot mājražošanas procesu ir svarīgi ne tikai likumiskie aspekti, bet arī apkārtējās darba vides faktoru ietekme uz ražošanas procesu. Pēc autores domām bez atbilstošas telpas un aprīkojuma nav iedomājama neviena saimnieciskā darbība, arī mājražotāju darbība nav iedomājama bez pareizi aprīkotas ražotnes.

Telpa var būt mājas virtuve vai atsevišķa telpa, bez kondensāta un bez pelējuma. Apdares materiālu izvēlas saimnieks, bet tādu, lai telpas varētu uzturēt tīras un arī mazgāt vismaz darba virsmu augstumā. Logiem nepieciešams kukaiņu aizsargtīkls. Ja ražošana notiek virtuvē, tad nedrīkst vienlaicīgi gatavot maltīti, mazgāt veļu u.tml. Jāpievērš uzmanība skapīšu un atvilkņu higiēnai. Jāievēro darbu secība, vienlaikus nevajadzētu mazgāt rokas, produktus un traukus. Pārtikas ražošanas telpās nedrīkst atrasties mājdzīvnieki.[5] Pēc autores domām, ražot gribētāji mēdz neievērot šīs prasības, proti, netiek ievērota pareiza produkta gatavošanas kārtība jeb secība. Vēl viena nepilnība, ko mēdz atrast PVD inspektori varētu būt saistībā ar darba virsmu neatbilstībām. Tās nav iespējams pilnībā dezinficēt, pareizi kopt, jo bieži netiek izvēlēts pareizais virsmu materiāls. Telpai ir jābūt aprīkotai un labiekārtotai pareizi, lai tā neizraisītu bīstamus aspektus ražošanas procesā, kuru rezultātā būtu apdraudēti saražotā produkta patērētāji.

Lai notiktu ražošanas process ir nepieciešams ūdens. Taču nederēs jebkurš ūdens, arī tam ir jāatbilst prasībām. Obligāti jābūt tekošam aukstam un karstam dzeramajam ūdenim. Ja ir viena izlietne, tad vienlaikus nevar mazgāt rokas, produktus un traukus. Nepieciešams veikt dzeramā ūdens laboratoriskās pārbaudes (dzeramā ūdens monitoringu), saskaņā ar **Ministru kabineta 2003.gada 29.aprīļa noteikumos Nr.235 „Dzeramā ūdens obligātās nekaitīguma un kvalitātes prasības, monitoringa un kontroles kārtība”** noteikto kārtību un rādītājiem. Nepieciešamais dzeramā ūdens monitoringa veids (kārtējais monitorings vai auditmonitorings) ir atkarīgs no dzeramā ūdens piegādes veida (tiek piegādāts pa publiskajām ūdens apgādes sistēmām vai izmanto „savu” ūdeni, piemēram, no dziļurbuma) un no izmantošanas ražošanas procesā (vai dzeramais ūdens tiek izmantots kā sastāvdaļa vai netiek izmantots kā sastāvdaļa). Tāpat jāatceras, ka, gadīju-

mos, kad netiek izmantots pa publiskajām ūdens apgādes sistēmām piegādātais dzeramais ūdens, monitoringa programma jāsaskaņo ar Veselības inspekciju.[5] Autore uzskata, ka ūdens kvalitātei ir jāpievērš īpaši liela uzmanība, jo apkārtējās vides piesāroņojuma līmenis ietekmē dzeramā ūdens kvalitāti. Lai izvairītos no negaidītām problēmām, kas varētu kavēt ražošanas procesu, ūdens kvalitāte regulāri ir jākontrolē, ne tikai tāpēc, ka to prasa normatīvie akti, bet arī tāpēc, lai neradītu bīstamu produkciju (dažādu mikrobu klātbūtne ūdenī var apdraudēt patērētāju veselību).

Autore uzskata, ka ražošanas procesā iegūto produktu tirdzniecība nav iespējama, ja nav atbilstoša iepakojuma, kā arī pareizi izstrādāta marķējuma. Jebkurš pārtikas produkts ir jāiepako pareizi un atbilstoši prasībām. Materiāliem un izstrādājumiem, kas nonāk saskarē ar pārtiku, jābūt ražotiem atbilstoši labai ražošanas praksei, lai normālos vai paredzamos izmantošanas apstākļos tie nepārstātu uz pārtiku savas sastāvdaļas tādos daudzumos, kas var apdraudēt cilvēku veselību vai radīt nepieņemamas izmaiņas pārtikas produkta sastāvā vai izraisīt organoleptisko īpašību pasliktināšanos. Tiem ir jābūt atbilstoši marķētiem, kā tas noteikts **Regulas 1935/2004 par materiāliem un izstrādājumiem, kas paredzēti saskarei ar pārtikas produktiem, un par Direktīvu 80/109/EEK atcelšanu**, 15.pantā, kā arī saskaņā ar minētās regulas 16.pantu plastmasai, keramikai, reģenerēta celulozes plēvei, papīram un kartonam nepieciešama ražotāja rakstveida atbilstības deklarācija vai citiem, neuzskaitītajiem - attiecīgs dokuments. Ja materiālus un izstrādājumus izmanto atkārtoti, tad tiem jābūt viegli tīrāmiem un, ja nepieciešams, dezinficējamiem. Jāuzglabā tā, lai tie netiktu piesārņoti.[5] Pēc autores domām iepakojums ir viens no svarīgākajiem aspektiem, kāpēc patērētājs izvēlas konkrēto preci. Protams, produkta kvalitāte ir svarīgākais iemesls produkta iegādei, bet ja nav iepakojuma, kas liek uzticēties un iegādāties preci, tad patērētājs izvēlēsies to, kas ir acij tīkams.

Autore iesaka Latvijas Lauku konsultāciju un izglītības centram, Zemkopības ministrijai, Latvijas Mājražotāju un Mazo ražotāju informācijas un atbalsta biedrībai, un Pārtikas un veterinārajam dienestam savstarpēji sadarbojoties radīt skaidri pieejamus un saprotamus informācijas resursus, kur būtu apkopota informācija par visām mājražošanas darbību sfēru dibināšanu un to tiesisko regulējumu, lai atvieglotu informācijas ieguves procesus tiem, kas vēlas uzsākt mājražošanu. Pretējā gadījumā, jaunajiem mājražotājiem ir grūtības apkopot informāciju un saprast kādas prasības ir jāievēro.

Mājražotāju tirgus izpēte Latvijā/Research of homeworkers market in Latvia/Исследование рынка Латвии по домашнему производству.

Mājražotāji savu preci ražo mājās vai tām piesaistītās speciāli iekārtotās telpās. Arī realizēt preci drīkst tikai mājās, vedot tiešajam pircējam vai arī to pārdodot gadatirgos. Mājražotājiem sagādā grūtības pastāvēt, ja tie nedrīkst piedāvāt savu

precī realizēšanai lielveikalos un dažādos starpnieku uzņēmumos. Saskaņā ar Pārtikas aprites uzraudzības likuma 4.panta 6.daļu, pārtiku, kas ražota, apstrādāta vai pārstrādāta mājas apstākļos, drīkst izplatīt tieši galapatērētājam, ievērojot pārtikas aprites normatīvo aktu prasības. Mājražotājs savu saražoto produkciju drīkst izplatīt - gadatirgos; tirdzniecības vietā tirgū; no savas saimniecības galapatērētājam; ielu tirdzniecības vietās, saskaņojot ar vietējo pašvaldību; mazumtirdzniecības uzņēmumā, ja mājražotājs ir šī uzņēmuma īpašnieks, līdzīpašnieks.[6] Autore uzskata, ka šādā veidā mājražotāji nespēj ilgtspējīgi darboties un gūt peļņu. Nopietni ir jāizvērtē kādu produktu mājražotājs vēlas virzīt tirgū, lai šī konkrētā produkta tirdzniecība spētu segt pašizmaksu un nestu peļņu. Objektīvu informāciju par mājražotāju ienākumiem nav iespējams iegūt, jo tikai daļa šajā jomā strādājošo ir reģistrējušies par nodokļu maksātājiem. Līdz ar to nav iespējams objektīvi novērtēt šīs jomas radīto pievienoto vērtību. Mājražotāji galvenokārt nodrošina savai ģimenei papildus ienākumus, pārstrādājot pašu izaudzēto vai saražoto lauksaimniecības produkciju.

Liela daļa mājražotāju radīto produktu ir savstarpēji līdzīgi. Piemēram, aveņu vīns lielākajai daļai ražotāju būs līdzīgs, jo tas tiek ražots pēc konkrētas shēmas, ko lieto vīndari. Nav jābaidās, ka produkti ir savstarpēji līdzīgi, un ka sākotnējā ideja – ražot kādu produktu,- pieder kādam citam. Pasaulē joprojām ir cilvēki, kas dara smago darbu - nāk klajā ar radikālām jaunām idejām un tās ievieš praksē. Bet uzņēmējiem vajadzētu saprast, ka idejas bieži aizņemas citi uzņēmēji.[7] Tāpēc, ja tiek ražots tāds produkts, kuru var ražot jebkurš, produkts bez īpašām iezīmēm, tad nedrīkst celt neslavu otram uzņēmējam, kurš ražo tādu pašu produktu. Pētot mājražotāju tirgu, autore secina, ka liela daļa mājražotāju savas preces izkopšanai pieiet radoši un to veido citādu un atšķirīgu no pārējām. Piemēram, sieriem tiek pievienotas dažādas garšvielas, tiek veidotas dažādas formas un krāsas. Kā arī, lai piesaistītu patērētāju uzmanību, mājražotāji uzsāk darbību arī tūrisma jomā. Mājražotāji sāk sadarboties ar dažādiem tūrisma uzņēmumiem, piedāvājot ekskursijas savā ražotnē. Šādā veidā mājražotāji spēj radīt interesi par savām precēm, tādējādi izglītojot cilvēkus un veicot reklāmu savam produktam, kā arī gūst papildu peļņu. Visbiežāk ekskursijas savā ražotnē piedāvā vīndari. Viens no spilgtākajiem piemēriem Latvijā ir „Līgatnes vīna darītava”, kas piedāvā gan degustācijas, gan ekskursijas ražotnē. Retais, kurš ir bijis vīndarītavā un redzējis vīna rašanās procesu, dodas prom neiegādājoties mājražotāja preci. Šāda veida tūrisma attīsta ne tikai vīndari, bet arī citu specifisku produktu ražotāji, kā, piemēram, maiznieki un piena produktu ražotāji. Pateicoties mājražotājiem, ir iespējams piesaistīt tūristus lauku reģioniem, kur nav ievērojamu tūrisma objektu. Tādējādi tiek popularizēti lauku reģioni, kas savukārt veicina investoru piesaisti un lauku reģionu labiekārtošanu.

Pētot mājražotāju tirgu ir jāpievērš uzmanība arī konkurentiem, kuru ir ļoti daudz. Lai uzņēmumi varētu sekmīgi pastāvēt un veicināt savu attīstību, būtisks

jautājums ir uzņēmumu konkurētspēja un to veidojošie faktori. Mainoties valsts ekonomiskajam stāvoklim un konkurences videi, veidojas jauni nosacījumi, kā uzņēmumiem sekmēt savu konkurētspēju saskaņā ar notiekošajām izmaiņām.[8] Konkurence tirgū esošo dalībnieku vidū var būt asa vai pretēja – sadarbības ietvaros. Sadarbība ļauj regulēt produkta cenu, mazināt reklāmas izdevumus un tirgus piesātinātību, pie tam uzņēmumi var konkurēt vienā vai vairākos parametros, piemēram, degvielas cena, marka, realizācijas noteikumi, reklāma. **Konkurence kļūst asāka, ja rodas šādi apstākļi:**

- konkurentu skaita palielināšanās;
- produkta pieprasījums nepieaug vai pieaug nedaudz;
- nozarē kāds konkurents strauji samazina cenu;
- kad konkurentu produkti viegli atpazīstami un ir visai nemainīgi.[9;59]

Autore uzskata, ka mājražotājiem lielākie konkurenti ir lielle ražotāji, kas spēj ražot lielākus preču apjomus, līdz ar to tie var piedāvāt zemāku cenu. Ņemot vērā valsts iedzīvotāju pirktspēju, tie bieži izvēlas preces, kas ir lētākas, jo līdzekļu, lai iegādātu dārgāku preci, nav. Līdz ar to, mājražotājiem ir grūti realizēt savu preci, ja tai nav īpašu iezīmju. Lielās konkurences dēļ, mājražotāji veido apvienības, biedrības, tādējādi palielinot saražotos apjomus un gūstot iespēju konkurēt ar lielajiem uzņēmumiem. Uzņēmumu apvienošana un pārņemšana tiek izmantota kā uzņēmumu attīstības instruments. Pasaulē uzņēmumi nepārtraukti attīstās un meklē lielākas ekonomiskās sistēmas un plašākus tirgus, turklāt uzņēmumu apvienošana un pārņemšana kļūst arvien populārāka un izplatītāka.[10] Pēc autores domām arī mājražotāju pastāvēšana un sekmīga darbība ir atkarīga no tā, cik lielu apjomu tie spēj saražot un to realizēt, tāpēc, lai palielinātu uzņēmumu, apvienošanās ir lieliska iespēja iegūt biznesa partnerus un nostiprināt savas pozīcijas biznesa pasaulē. Tāpēc autore iesaka Latvijas mājražotājiem apvienoties, lai tie spētu kopīgi veidot lielākus uzņēmumus, kas ražotu lielākus produkcijas apjomus, tādējādi tiktu radītas jaunas darba vietas, kā arī uzņēmums gūtu stabilāku vietu tirgū, kas sekmētu iespēju gūt lielāku peļņu.

Secinājumi un priekšlikumi / Conclusions and Proposals / Выводы и предложения

Veicot izpēti un sastādot pētniecisko darbu, autore nonāca pie secinājumiem:

1. Mājražošana ir uzņēmējdarbības forma, kuras reģistrēšana nav tik sarežģīta, kā tādu uzņēmējdarbības formu reģistrēšana, kā sabiedrība ar ierobežotu atbildību, individuālais komersants un citas, tāpēc, uz 2015.gada aprīli, Latvijā ir 1113 mājražotāji, un mājražotāju skaits ar katru dienu pieaug.
2. Mājražotāji viens otram ir tiešie konkurenti, taču vislielākie konkurenti ir lielo apjomu ražotāji, kas potenciālos mājražotāju klientus aizvīlina, piedāvājot salīdzinoši zemākas cenas.
3. Lai uzsāktu mājražošanu, uzņēmējam ir jāveic darba vietas labiekārtošana, kas ir vissarežģītākais darbību kopums mājražošanu uzsākot.

4. Uzākot mājražošanu, stingri ir jāizvērtē uzņēmējdarbības vides atbilstība konkrētā produkta ražošanai, lai varētu pēc iespējas sekmīgāk veikt saimniecisko darbību un gūt peļņu.

5. Liela daļa mājražotāju darbu ražotnē savieno arī ar tūrismu, tādējādi popularizējot lauku reģionus un piesaistot jaunus klientus savam produktam.

Izstrādājot pētniecisko darbu autorei radās šādi priekšlikumi, kas varētu sekmt turpmāko mājražotāju darbību valstī, kā arī būtiski atvieglot mājražošanas uzsākšanas procesus:

1. Latvijas Lauku konsultāciju un izglītības centram, Zemkopības ministrijai, Latvijas Mājražotāju un Mazo ražotāju informācijas un atbalsta biedrībai, un Pārtikas un veterinārajam dienestam savstarpēji sadarbojoties būtu jārada skaidri pieejami un saprotami informācijas resursi, kur būtu apkopota informācija par visām mājražošanas darbību sfēru dibināšanu un to tiesiskais regulējums, lai atvieglotu informācijas ieguves procesus tiem, kas vēlas uzsākt mājražošanu.

2. Latvijas mājražotājiem ir jāapvienojas, lai tie spētu kopīgi veidot lielākus uzņēmumus, kas ražotu lielākus produkcijas apjomus, tādējādi tiktu radītas jaunas darba vietas, kā arī uzņēmums gūtu stabilāku vietu tirgū, kas sekmētu iespēju gūt lielāku peļņu.

3. Mājražotājiem jāattīsta lauku tūrisms, uzņemot viesus savā saimniecībā (uzņēmumā) un to izrādot, jo tā ir laba iespēja kā gūt papildu ienākumus, kā arī tādā veidā iespējams reklamēt savu preci, kas sekmētu lielāku ražotāja atpazīstamību ne tikai savā pagastā vai novadā, bet arī valsts mērogā.

Kopsavilkums / Summary / Резюме

Mājražošana un tās uzsākšana ir laikietilpīgs process, jo ir jāveic darba vides labiekārtošana, kas ļauj sekmīgi ražot, nenodarot kaitējumu mājražotāju produktu patērētājiem. Kā arī jaunajiem uzņēmējiem, kas vēlas uzsākt mājražošanu ir jāsaskaras ar likumiem, ko ievērot nav viegli. Mājražošana ir labs veids kā samazināt bezdarbu lauku reģionos un veicināt lauku attīstību ar tūrisma palīdzību.

Veicot darba izstrādi, autore secināja, ka mājražošana ir uzņēmējdarbības forma, kuras reģistrēšana nav tik sarežģīta, kā tādu uzņēmējdarbības formu reģistrēšana, kā sabiedrība ar ierobežotu atbildību, individuālais komersants un citas, tāpēc, uz 2015.gada janvāri, Latvijā ir 1113 mājražotāji, un mājražotāju skaits ar katru dienu pieaug. Neskatoties uz to, ka mājražotāju skaits aug, aizvien pastāv neskaidrības likumiskajā aspektā, proti, uzņēmēji neorientējas likumu noteiktajās normās un nespēj tās ievērot, jo trūkst zināšanu un līdzekļu. Šo iemeslu dēļ, autore izvirzīja priekšlikumus, kas sekmētu mājražošanas izaugsmi un pilnveidi, kā piemēram, Latvijas Lauku konsultāciju un izglītības centram, Zemkopības ministrijai, Latvijas Mājražotāju un Mazo ražotāju informācijas un atbalsta biedrībai, un Pārtikas un veterinārajam dienestam savstarpēji sadarbojoties būtu jārada skaid-

ri pieejami un saprotami informācijas resursi, kur būtu apkopota informācija par visām mājražošanas darbību sfēru dibināšanu un to tiesiskais regulējums, lai atvieglotu informācijas ieguves procesus tiem, kas vēlas uzsākt mājražošanu.

Izmantotās literatūras un avotu saraksts / References / Список литературы и источников

1. CASTALDO J., „Steal your success.” [online]. Canadian Business. Jul2014, Vol. 87 Issue 7, p64-67. 4p. [cited:15.01.2015.]. Available from Internet: <http://web.b.ebscohost.com/ehost/detail/detail?sid=34d365b8-1a03-4ab7-b294-df0f-8b5ef689%40sessionmgr112&vid=0&hid=110&bdata=JnNpdGU9ZWZvc3 Qtb-Gl2ZQ%3d%3d#db=f5h&AN=96399042>
2. FORANDS I., Rakstu krājums „Uzņēmējdarbības vide: tiesiskā bāze un kvalitāte” Rīga: Biznesa augstskola Turība, 1999.-328lpp.; 59.lpp.
3. LAPA I., „Konkurētspējas potenciāla novērtējums Latvijas pārtikas uzņēmumos” [Tiešsaite]. Latvijas universitātes raksti 744.sēj. 177.Lpp [Atsauce: 22.01.2015.]. Pieejas veids: http://www.lu.lv/fileadmin/user_upload/lu_portal/apgads/PDF/LUR-744_Ekon-vadzinatne-doktoranti.pdf
4. Lauku mājražotāju uzņēmējdarbību kavējošo un veicinošo faktoru izpēte un veicinošo aktivitāšu apzināšana un ierosināšana. 2.daļa. [Tiešsaite]. Situācijas par mājražotāju nozares apzināšana Latvijas laukos.2009.g. [Atsauce: 09.11. 2014.]. . Pieejas veids: http://www.ziedzeme.lv/uploads/dokumenti/majrazotaju_petijums_2dala.pdf
5. MUCENIEKS K., „Uzņēmumu pārņemšana un apvienošana kā iespējamie risinājumi Latvijas uzņēmumiem” [Tiešsaite]. Latvijas universitātes raksti, 2009. 744. sēj. [Atsauce: 22.01.2015.].Pieejas veids: http://www.lu.lv/fileadmin/user_upload/lu_portal/apgads/PDF/LUR-744_Ekon-vadzinatne-doktoranti.pdf
6. Pārtikas aprites uzraudzības likums [tiešsaite]. Ministru kabineta 20.03.1998. likums[atsauce 09.11.2014.] Pieejas veids: <http://likumi.lv/doc.php?id=47184>
7. Pārtikas preču marķēšanas noteikumi [tiešsaite]. Ministru kabineta 23.11.2004. noteikumi Nr. 964 [atsauce 09.11.2014.]. Pieejas veids: <http://likumi.lv/doc.php?id=97051>
8. Pārtikas un veterinārais dienests. [Tiešsaite]. Pārtikas produktu ražošana mājas apstākļos [atsauce: 09.11.2014.]. Pieejas veids: http://www.pvd.gov.lv/lat/auj_izvzne/iedzvotjiem_un_uzmjiem/informcija_uzmjiem/prtikas_uzraudzba/partikas_produkta_razosana_maj
9. Pārtikas un veterinārais dienests. [Tiešsaite]. „Par pārtikas uzraudzību” [Atsauce: 04.01.2015.]. Pieejas veids: http://www.pvd.gov.lv/lat/_gv/module_faq/cat-id_61/page_105
10. ŠLUJEVA M. Lai mājās ražotais būtu nekaitīgs [Tiešsaite]. [Atsauce:09.11.2014.]. Pieejas veids: <http://www.saimnieks.lv/Organizacijas/6023>
11. ZIEDIŅA M., „Strauji pieaug mājražotāju skaits; lielie ražotāji iebilst”. [Tiešsaite]. [Atsauce: 23.11.2014.]. Pieejas veids: <http://nra.lv/ekonomika/latvi-ja/120976-strauji-pieaug-majrazotaju-skaits-lielie-razotaji-iebilst.htm>

Veismīgās biznesa sievietes fenomena izpēte Latvijā

Madara Krišāne

Latvija

Rēzeknes Augstskola

Profesionālā bakalaura studiju programma „Uzņēmējdarbība”

madara.krisane@inbox.lv

Dr. oec., asoc. profesore **Iluta Arbidāne**

Abstract

The theme of this report is „The research of successful business woman phenomenon in Latvia”. The goal of this report is to explore profile of successful business woman. The problem of this research is - all the time public institutions in Latvia are trying to introduce equality between man and woman. But nevertheless making business for woman is harder than men. In business environment have conservative stereotypes. Often the businessman have the bigger value than business woman. Although both gender have similar indicators. The novelty of this report – research about Latvian TOP 25 successful business woman.

Key words: ability, business, gender, goal, success.

Аннотация

Тема реферата – „Исследование о успешном бизнесе женщин в Латвии”. Цель реферата – исследовать профиль успешной бизнес женщины. Проблема - несмотря на то, что в Латвии непрерывно старается представлять равенство женщин и мужчин, очень часто у женщин начать свой бизнес на много труднее чем у мужчин. В бизнесе все еще существует стереотипы и консервативное мышление, что мужчины лучше могут управлять бизнесом. Но это не так - оба пола могут это сделать хорошо и успешно.

Новинка – исследование о женщинах руководителях, которые включены в рейтинг самых успешных бизнес леди Латвии.

Ключевые слова: бизнес, пол, способности, успех, цель.

Introduction / Ievads / Введение

Aktualitāte - mūsdienās visā pasaulē un arī Latvijā ir svarīga dzimumu līdztiesība, tomēr ne vienmēr sievietēm un vīriešiem tiek piedāvātas vienlīdzīgas iespējas. Pārvarot dažādus šķēršļus, Latvijā ir sastopamas sievietes uzņēmējas. Veismīgo Latvijas biznesa sieviešu fenomena izpēte un analīze ir aktuāla visiem valsts iedzīvotājiem, īpaši tām sievietēm, kuras vēlas mainīt savu ikdienu, kļūt neatkarīgas un veismīgas biznesā. Pētāmā problēma - neskatoties uz to, ka Latvijā nepārtraukti aicina ievērot dzimumu vienlīdzību, bieži vien sievietēm ir daudz grūtāk uzsākt savu biznesu un nodrošināt tā veismīgu ilgtspēju. Biznesa vidē valda konservatīvi stereotipi un vīrietis - vadītājs tiek uzskatīts kā lielāka vērtība,

kaut gan sievietēm ir vienlīdz labi biznesa vadības sasniegumi.

The most important insights in theory and practice / Svarīgākās atziņas teorijā un praksē / Наиболее важные уроки в теории и практике

Uzņēmējdarbība ir ilgstoša vai sistemātiska, pašiniciatīvas ierosināta saimnieciska darbošanās un kapitāla ieguldīšana, kas vērsta uz preču ražošanu, pārdošanu vai pakalpojumu sniegšanu, lai gūtu peļņu. Savukārt veiksmē ir kādas situācijas iepriekš negaidīts un neparedzēts, bet labvēlīgs un veiksmīgs atrisinājums. Bieži vien tieši veiksmes faktors ir tas, kurš nosaka, vai rezultāts būs veiksmīgs vai nē.

Lielbritānijas mārketinga analītiķis Pīters Fisks uzskata, ka katram uzņēmējam jāspēj domāt ilgtermiņā un jādoma, kā atrisināt patērētāja problēmas, uzlabojot viņa dzīvi, ļaujot dzīvot ērtāk un labāk. Fisks uzsver, ka veiksmīgai uzņēmējdarbībai svarīgi ir vairāki priekšnosacījumi - koncentrācija uz patērētāju un viņa vajadzībām, iekšējā un ārējā mārketinga analīze, inovatīva domāšana.[13] Turpretim Lielbritānijas uzņēmējs Džeimss Golcs domā, ka veiksmīgam uzņēmējam nepieciešamas tādas īpašības, ko skola un augstākās mācību iestādes nevar iemācīt. Viņaprāt, tās ir sešas – ambīcijas, radošums jeb kreativitāte, sīkstums, gatavība riskēt, intuīcija un personības īpatnības. [13]

2012. gadā Latvijas Investīciju un attīstības aģentūra veica jauno uzņēmēju aptauju. Iegūtajos rezultātos atspoguļojās, ka nozīmīgākās personiskās īpašības un prasmes, kas nepieciešamas, lai veiksmīgi attīstītu biznesu ir mērķtiecība un konkrētās nozares pārzināšana. Pēc respondentu domām, trīs vissvarīgākos aspektus, kurus ņem vērā investori.– tirgus potenciāls, biznesa idejas unikalitāte un laba darba komanda. [4]

Pētījumu kompānija „TNS” 2012. gadā ir veikusi pētījumu, lai noskaidrotu, ko par sievietes lomu biznesā domā uzņēmuma augstākā un vidējā līmeņa vadītāji, kā arī nodarbinātie Latvijā. Rezultātā ir apkopota informācija par to, kādām īpašībām ir jāpiemīt sievietei, lai viņa būtu veiksmīga biznesā, kas ir attēlotas 1.1. attēlā.



1.1. attēls. Īpašības, kādām ir jāpiemīt, lai sieviete kļūtu veiksmīga biznesā [7]

1.1. attēlā ir redzams, ka vairākums respondentu uzskata, ka sievietei, lai viņa būtu veiksmīga biznesā, ir jābūt mērķtiecīgai – 60 %, precīzai un organizētai – 53 % un komunikablai – 42 %. Šīs ir trīs īpašības, kuras ir ieguvušas visvairāk respondentu balstu. Savukārt, pēc pētījuma dalībnieku domām, ne tik ļoti nozīmīgas īpašības veiksmei biznesā ir autoritatīvums – 12 %, optimistiskums – 11 % un godkārtīgums – 8 %.

Dzimumu līdztiesība ir situācija, kad vīriešu un sieviešu loma sabiedrības attīstībā tiek atzīta par līdzvērtīgu, viņiem tiek piešķirtas vienādas tiesības un vienāda atbildība, nodrošināta vienāda pieeja resursiem un to izmantošanas iespējas. Vīriešu un sieviešu ieguldījums sabiedrības labā un viņu problēmas tiek uzvertas kā līdzvērtīgas. Sieviešu un vīriešu atšķirīgās sociālās lomas un uzvedības modeļi ir balstīti uz pieņēmumiem, nevis dzimumu bioloģiskām atšķirībām. Visizplatītākie stereotipi ir tādi, ka sieviete spēj labāk aprūpēt bērnu un aprūpēt ģimeni; vīrietis ir vairāk piemērots uzņēmējdarbībai; sieviete ir vairāk emocionāla, bet vīrietis racionāls. Tomēr šos pieņēmumus neapstiprina neviens zinātnisks pētījums. Līdz ar to stereotipu izraisītās sekas rada nevienlīdzīgu dzimumu sociālo un ekonomisko situāciju sabiedrībā. [1]

Lai cīnītos pret dzimumu diskrimināciju, Latvijā 2015. gada 2.martā tika atklāta starptautiskā konference „Sieviešu ekonomiskās iespējas un ilgtspējīga attīstība – no izaicinājumiem līdz kopīgiem pasākumiem”. Kā atzinusi arī Ārlietu ministrijas parlamenta sekretāre Zanda Kalniņa – Lukaševica, ka investīcijas dzimumu līdztiesībā atsaucas uz valsts ekonomisko izaugsmi. Tāpat Ārlietu ministrijas sekretāre paziņoja, ka sievietēm ir liels potenciāls ekonomiskās izaugsmes un labklājības veicināšanā. [12]

Pētījumu centrs „SKDS” 2015. gadā ir veicis iedzīvotāju aptauju vecumā no 18 līdz 74 gadiem un uzdevis jautājumus cilvēkiem par to, vai, viņuprāt, Latvijā pastāv dzimumu līdztiesība. Rezultātā aptaujas dati liecina par to, ka samazinās to iedzīvotāju īpatsvars, kas uzskata, ka Latvijā visās jomās pastāv dzimumu līdztiesība. [11]

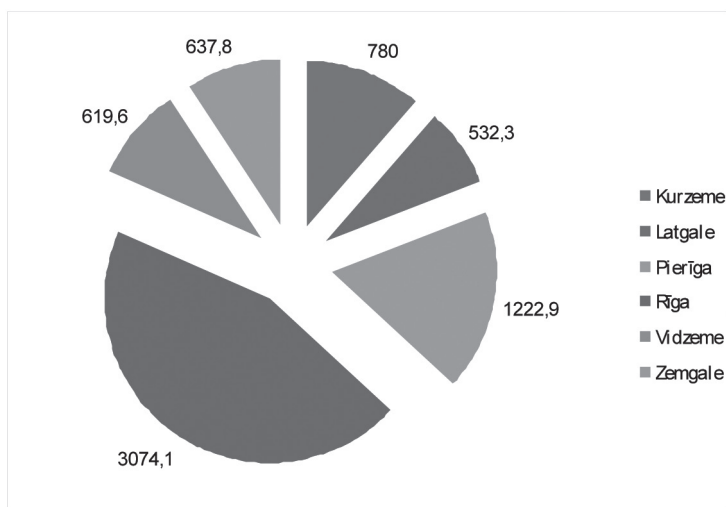
Latvijā proporcionāli ir visvairāk sieviešu vadošos amatos, nekā citur Eiropā. 41 % darbinieku uzņēmumu valdēs un augstākajā vadībā ir sievietes, secinās kompānijas „Grant Thornton Rimess Baltic” starptautiskā pētījumā par sieviešu lomu darba vietās un dzimumu līdztiesību biznesā. 40 % aptaujāto Latvijas uzņēmumu sievietes ieņem tieši finanšu direktorē amatā. Vēl starp izplatītākajiem vadošajiem amatiem sieviešu vidū ir uzņēmuma izpilddirektore (22 %), operāciju direktore (17 %) un cilvēkresursu vadības direktore (14 %). [9] Par spīti šim faktam, vadošos un labāk atalgotos amatos joprojām galvenokārt dominē vīrieši. Tāpat vīrieši dominē labāk apmaksātās profesijās, kas pēc būtības nav nedz nosodāmi, nedz slikti, bet tas vedina domāt, ka sieviešu izredzes nokļūt šajos

amatos vai profesijās liedz stereotipi sabiedrībā un pašām sevī par to, ka sievietē ir vājāks vadītājs un emocionāls lēmumu pieņēmējs. Stereotipi sevi neattaisno, jo uzņēmumam izaugsme un komandas veiksmīga līderība nav atkarīga no tā - esi sieviete vai vīrietis, bet gan no izglītības, iemaņām, pieredzes, prasmēm un citām īpašībām, ko cilvēks iegūst dzīves gaitā. [5]

**Analysis and comparison of Latvian TOP 25 successful business woman in 2014 /
Latvijas 2014. gada TOP 25 veiksmīgāko biznesa sieviešu analīze
un salīdzinājums / Анализ и сравнение 2014. года Топ 25 успешных
бизнес женщин в Латвии**

Latvijas sievietes ir aktīvākās jauno uzņēmumu dibinātājas visā Eiropā - dati rāda, ka biznesu pēdējos gados ir sākusi katra desmitā sieviete darbaspējīgā vecumā. Valstī starp vidēja un augsta līmeņa uzņēmumu vadītājiem 45,7 % ir sievietes, kas ir septītais augstākais rādītājs starp Starptautiskās nodarbinātības organizācijas (ILO) 2015. gadā apskatītajām pasaules valstīm. [8]

Kopumā Latvijas reģionos sieviešu vadīto uzņēmumu skaits ir dažāds. Šo atšķirību uzrāda 2.1. attēls.

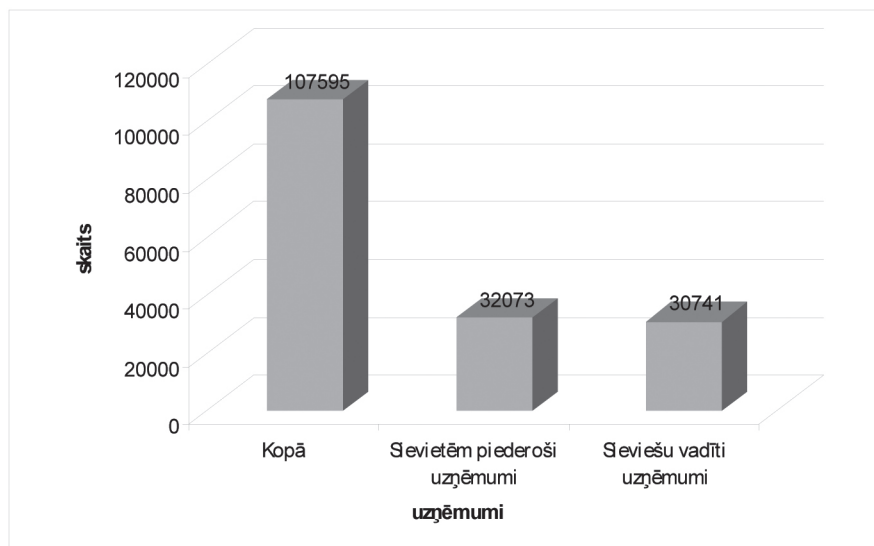


**2.1.attēls. Latvijas sieviešu vadīto uzņēmumu skaits reģionos
2014. gadā, tūkstošos [10]**

Apskatot 2.1. attēlu var secināt, ka Rīgas reģionā sieviešu vadīto uzņēmumu skaits ir vislielākais – 3074,1. Pierīgā ir otrais lielākais rādītājs, proti- 1222,9. Vidzemē un Zemgalē rezultāti ir ļoti līdzīgi, attiecīgi – 619,6 un 637,8. Kurzēm šādu

uzņēmumu skaits ir mazliet liekāks, tas ir 780. Savukārt Latgalē sieviešu vadīto uzņēmumu skaits ir vismazākais, tas ir tikai 532,3.

Uzņēmumu skaits, kuru vadībā ir sieviete, 2015. gadā samazinājies teju visās Latvijas lielākajās pilsētās. Izņēmums bijusi Rīga un Jelgava, kur, pretstatā pārējām pilsētām, vērojama pieaugoša tendence. Informācijas tehnoloģiju uzņēmuma „Lursoft” aprēķini rāda kopējās tendences tādās lielākajās Latvijas pilsētās kā Rīga, Daugavpils, Jelgava, Jēkabpils, Jūrmala, Liepāja, Rēzekne, Valmiera un Ventspils, kuras ir redzamas 2.2. attēlā



2.2. attēls. Sievietēm piederošo un vadīto uzņēmumu kopējais skaits Latvijas lielākajās pilsētās 2014. gadā, tūkstošos [10]

2.2. attēlā ir redzama kopējā tendence visās lielākajās Latvijas pilsētās. Kopā to uzņēmumu skaits, kurus vada, vai kuri pieder sievietēm ir 107 595. Savukārt to uzņēmumu skaits, kuri pieder sievietēm ir 32 073, bet tie, kurus vada daiļā dzimma pārstāves, ir 30 741.

Lai noskaidrotu, kurām Latvijas uzņēmējām un vadītājām biznesā veicies vislabāk, jau trešo gadu pēc kārtas žurnāls „Forbes” veido Latvijas veiksmīgāko biznesa sieviešu reitingu. Veidojot šo reitingu ir secināts, ka 2014. gadā apgrozījumu ir izdevies palielināt 18 no 25 uzņēmējām, un tikai piecām tas ir samazinājies vidēji par 6 %. Pēc „Forbes” aprēķiniem, starp TOP 500 lielākajiem uzņēmumiem tikai 15% no tiem sievietes ir uzņēmuma īpašnieces vai vadītājas. Visas turpmāk apskatītās dāmas veiksmīgi vada uzņēmumus gan Latvijas, gan arī reģionu līmenī.

Pētījumā ir izvērtētas tikai biznesa sievietes – miljonāres un biznesa vadītājas, kuras kapitālu nopelnījušas pašu spēkiem.

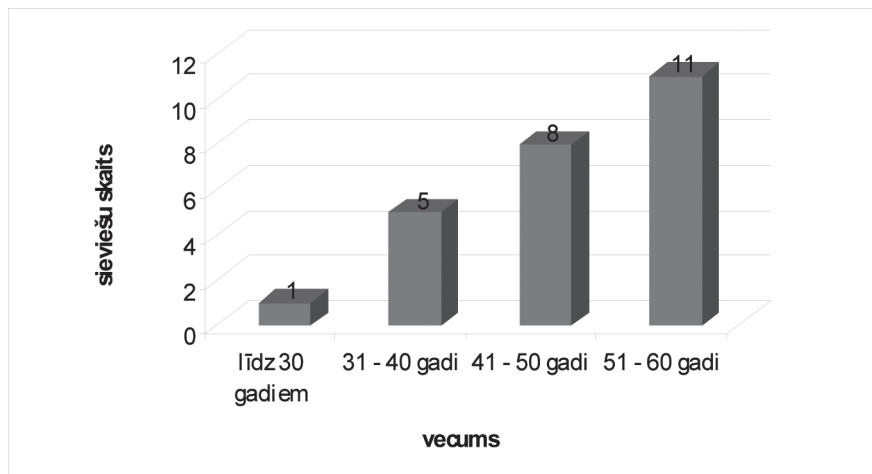
2.1. tabula

2014. gada Latvijas veiksmīgāko biznesa sieviešu TOP 25 [2, 68]

Vieta	Vārds, uzvārds, vecums	Iegū-tie punkti	Uzņēmuma nosaukums	Amats	Nozare	Pozīcija pret iepriekšējo gadu
1.	Vineta Atvara, 56 gadi	1251	SIA „Depo DIY”	līdzīpašniece	tirdzniecība	saglabāta pozīcija
2.	Vera Marinkēviča, 51 gads	1251	SIA „Depo DIY”	līdzīpašniece	tirdzniecība	saglabāta pozīcija
3.	Ināra Vilkaste, 53 gadi	1189	SIA „Real Estate Expert”	padomes priekšsēdētāja	nekustamais īpašums	saglabāta pozīcija
4.	Jelena Kondrašova, 53 gadi	920	SIA „Maxima Latvija”	valdes locekle	tirdzniecība	jaunpie-nācēja
5.	Inese Karlova, 46 gadi	891	SIA „Abra Trade”	īpašniece	pārtikas ražošana/ lauk-saimniecība	jaunpie-nācēja
6.	Eva Sietņšone – Zatlere, 37 gadi	831	AS „Cēsu alus”	valdes priekšsēdētāja	alkoholiskie dzērieni	kāpums
7.	Ieva Treija, 50 gadi	799	SIA „Gemoss”	īpašniece	tirdzniecība	jaunpie-nācēja
8.	Lolita Bemhena, 57 gadi	781	SIA „Spilva”	valdes priekšsēdētāja	pārtikas ražošana/lop-kopība	saglabāta pozīcija
9.	Janīna Mitrofanova, 59 gadi	735	SIA „Kronospan Rīga”	valdes locekle	rūpniecība / kokapstrāde	jaunpie-nācēja
10.	Benita Sadauska, 46 gadi	733	SIA „Domenikss”	īpašniece	auto	kritums
11.	Janīna Blūma, 60 gadi	720	SIA „Livonia Print”	valdes priekšsēdētāja	grāmatu izdevniecība/ ražošana	jaunpie-nācēja
12.	Evita Lune, 41 gads	665	SIA „Pedersen & Partners”	holdinga partnere	finanses	jaunpie-nācēja
13.	Linda Matisone, 38 gadi	664	AS „Lauma Lingerie”	valdes priekšsēdētāja	veļas ražošana	kritums
14.	Vineta Brutāne, 30 gadi	654	SIA „MoonCom”	īpašniece	tirdzniecība	jaunpie-nācēja
15.	Olga Pētersone, 55 gadi	613	AS „Rīgas elektrošašīn-būves rūpnīca”	valdes locekle	rūpniecība/ kokapstrāde	kritums
16.	Santa Arča, 47 gadi	589	SIA „Santa”	līdzīpašniece	izdevēj-darbība	kritums
17.	Ieva Tetere, 44 gadi	574	AS „SEB” bakna	valdes priekšsēdētāja vietniece	finanses	kritums
18.	Vija Kilboka, 60 gadi	565	„Zvaigzne ABC”	līdzīpašniece	izdevēj-darbība	kritums
19.	Ilze Siliņa, 40 gadi	563	SIA „Statoil Fuel & Retail”	izpilddirektore	degviela	kritums
20.	Lotte Tisenkopfa – Iltnere, 31 gads	556	SIA „Madara Cosmetics”	līdzīpašniece	kosmētika	kritums
21.	Iveta Stalidzāne, 45 gadi	548	SIA „Skrīveru saldumi”	īpašniece	pārtikas ražošana/ lauksaim-niecība	jaunpie-nācēja
22.	Laura Keršule, 55 gadi	545	SIA „LMT”	viceprezidente	telekomuni-kācijas	saglabāta pozīcija
23.	Iluta Kalniņa, 43 gadi	528	SIA „BBH Investments”	līdzīpašniece	viesnīcas, tūrisms	kritums
24.	Rita Auziņa, 35 gadi	527	AS „Lido”	valdes priekš-sēdētāja	ēdināšana	jaunpie-nācēja
25.	Natālija Pavlova, 51 gads	492	SIA „Large Ko” „Gan bei”	līdzīpašniece	ēdināšana	kritums

2.1. tabulā ir redzami šādi dati par 25 Latvijas veiksmīgākajām biznesa sievietēm: iegūtā vieta un punkti, vārds, uzvārds, uzņēmuma nosaukums, amats, nozare un pozīcija pret iepriekšējo gadu. Lielākais iegūtais punktu skaits ir 1251, bet mazākais 492 punkti.

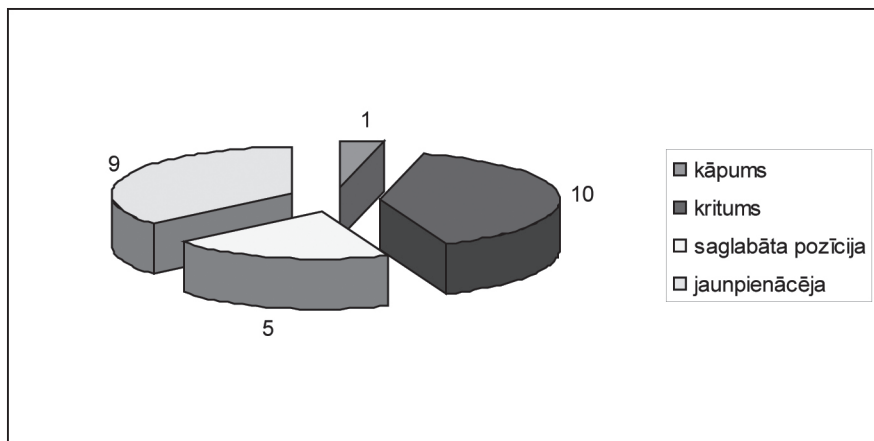
Analizējot visus iegūtos datus, ir izveidots 2.3. attēls, kurā ir uzskatāmi apkopota informācija par to, kādas vecuma grupas pārstāv žurnāla „Forbes” ietvaros izveidotā biznesa sieviešu TOP 25 dalībnieces.



2.3. attēls. Latvijas 2014. gada veiksmīgāko biznesa sieviešu TOP 25 vecuma struktūra (autores veidots pēc [2, 68])

2.3. attēlā ir redzams, ka vairums sieviešu (11 sievietes) ir vecuma grupā no 51 līdz 60 gadiem. Otrais lielākais rādītājs ir 8 sievietes no 41 līdz 50 gadiem. Vismazāk sieviešu ir iekļuvušas TOP-ā līdz 30 gadiem. Tas ļauj secināt, ka biznesa veiksmi viens no ietekmējošiem faktoriem ir vadītājas vecums, kur būtiska loma ir pieredzei.

2014. gadā daži uzņēmumi ir piedzīvojuši apgrozījuma kritumu, citi – kāpumu. Nelielai daļai ir izdevies saglabāt savas pozīcijas mainīgajā vidē. Pozitīvs ir arī faktors, ka šajā reitingā ir iekļuvuši vēl nebijuši uzņēmumi – jaunpienācēji. Visa sekojošā informācija ir apkopota 2.4. attēlā.

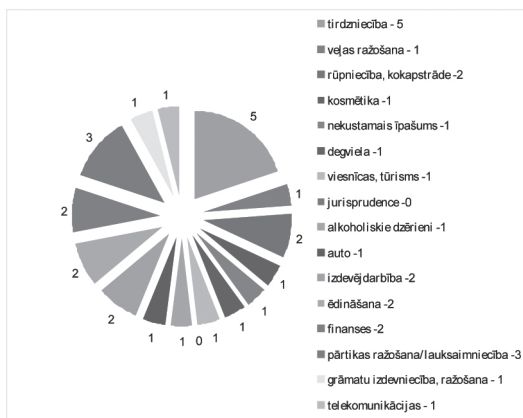


2.4. attēls. Latvijas 2014. gada veiksmīgāko biznesa sieviešu TOP 25 vadīto uzņēmumu finansiālās izmaiņas (autore veidots pēc [2, 68])

Pēc 2.4. attēlā atspoguļotās informācijas ir redzams, ka kāpumu ir piedzīvojis tikai viens sievietes vadītais uzņēmums, savukārt kritumu – desmit, kas ir diezgan negatīvs rādītājs. Par laimi, ir arī tādi pieci uzņēmumi, kas savas pozīcijas ir saglabājušas nemainīgas vai arī pirmo reizi iekļuvuši žurnāla „Forbes” veidotajā reitingā. Tie ir jaunpienācēji – deviņi.

Latvijas TOP 25 biznesa sievietes pārstāv dažādas nozares un ir daudzpusīgas. Ne vienmēr nozares, kurās darbojas šīs sievietes ir sievišķīgas. Apkopotā informācija par sieviešu vadīto uzņēmumu darbības sfērām ir attēlota 2.5. attēlā.

2.5. attēls. Latvijas 2014. gada veiksmīgāko biznesa sieviešu TOP 25 pārstāvētās nozares (autore veidots pēc [2, 68])



Apskatot 2.5. attēlu var secināt, ka visvairāk uzņēmumu darbojas tirdzniecības nozarē, tie ir pieci. Savukārt trīs uzņēmumi savu darbību saista ar pārtikas ražošanu vai lauksaimniecību. Divi darbojas rūpniecībā, divi izdevējdarbībā, divi ēdināšanā un finansēs. Toties vismazākais rādītājs ir jurisprudencē, kurā pēc 2014. gadā izveidotā reitinga, nav ne viena uzņēmuma.

Conclusions / Secinājumi / Выводы

1. 2015. gadā biznesa sieviešu īpatsvars Latvijā kopumā ir samazinājies.
2. Latvijā vadošajos amatos joprojām dominē vīrieši.
3. Lielākoties veiksmīgas biznesa sievietes ir vecumā no 51 līdz 60 gadiem.
4. Visvairāk 2014. gada „Latvijas TOP 25 veiksmīgāko biznesa sieviešu” darbojas tirdzniecības nozarē.
5. No 2014. gada „Latvijas veiksmīgāko biznesa sieviešu TOP 25” lielākā daļa jeb desmit uzņēmumi ir piedzīvojuši finansiālo kritumu.
6. Latvijas lielākajās pilsētās sievietēm piederošo uzņēmumu un vairāk, nekā sieviešu vadīto.
7. Ikvienu sievieti ir spējīga kļūt par vadītāju un līderi, jo nepieciešamās iemaņas un prasmes ir iespējams apgūt un attīstīt.
8. Veiksme biznesā ir ne tikai atkarīga no ezotēriskās zinātnes – numeroloģijas, bet arī personiskajām īpašībām un spējām.

Proposal / Priekšlikumi / Предложение

1. Ar uzņēmējdarbību veicinošu semināru, konferenci un apmācību rīkošanu valdībai un citām valsts atbalsta institūcijām būtu jānodrošina daudzveidīgi biznesa uzsākšanas atbalsta pasākumi dažādās vecuma grupās.
2. Valdībai, ar dažādu sabiedrību izglītojošu pasākumu rīkošanu, nepieciešams veicināt dzimumu līdztiesības ievērošanu.
3. Ar pieredzējušu Latvijas un ārvalstu speciālistu piesaisti, valsts institūcijām būtu jāizglīto un jāinformē sabiedrība par uzņēmējdarbības uzsākšanas iespējām dažādās nozarēs.
4. Lai veicinātu sieviešu motivāciju iesaistīties uzņēmējdarbībā, nepieciešams vairāk popularizēt labās prakses piemērus par sieviešu sasniegumiem uzņēmējdarbībā.

References / Izmantotās literatūras un avotu saraksts /

Список литературы и источников

1. Dupate, K. (2012). Dzimumu līdztiesība: Eiropas Savienības prasības un Latvijas situācija. [Power Point prezentācija].
2. Goluboviča, M. (2014). 25 veiksmīgākās biznesa sievietes. Forbes, oktobris, 68.-79.lpp.
3. Izskaitļot biznesa veiksmi [tiešsaiste]. Nlp.lv [23.04.2015.]. Pieejas veids: <http://>

- www.nlp.lv/izskaitlot-biznesa-veiksmi-zurnals-praktiska-astrologija-2012
4. Jauno uzņēmēju un investoru viedoklis par veiksmīga biznesa atslēgu atšķiras [tiešsaiste]. Naudabiznesam.lv [24.04.2015.]. Pieejas veids: <http://www.naudabiznesam.lv/blogs/jauno-uznemeju-un-investoru-viedoklis-par-veiksmiga-biznesa-atсле-atskiras/>
 5. Kamēr "uz papīra" viss kārtībā, realitātē dzimumu līdztiesības nav - Latvijas sieviešu pieredzes stāsti [tiešsaiste]. Delfi.lv [20.04.2015.]. Pieejas veids: <http://www.delfi.lv/vina/personiba-un-brivais-laiks/personiba/kamer-uz-papira-viss-kartiba-realitate-dzimumu-lidztiesibas-nav-latvijas-sieviesu-pieredzes-stasti.d?id=44841318#ixzz3WqUkJZrC>
 6. Kādām rakstura īpašībām jāpiemīt vadītājam [tiešsaiste]. Ifinances.lv [24.04.2015.]. Pieejas veids: <http://www.ifinances.lv/lat/vadiba?doc=1035>
 7. Krivma, G. (2012). Sieviešu īpatsvars un nozīmīgums biznesā. [Power Point prezentācija]. <http://www.slideshare.net/Ilgtspeja/sievietes-25-052012final,sk.25.04.2015.>
 8. Latvijā ir septītais augstākais sieviešu īpatsvars vadošos amatos biznesā [tiešsaiste]. Kasjauns.lv [23.04.2015.]. Pieejas veids: <http://www.kasjauns.lv/lv/zinas/183150/latvija-ir-septitais-augstakais-sieviesu-ipatsvars-vadosos-amos-biznesa>
 9. Latvijā no Eiropas valstīm proporcionāli visvairāk sieviešu ir vadošos amatos, atklāj pētījums [tiešsaiste]. Delfi.lv [25.04.2015.]. Pieejas veids: <http://www.delfi.lv/news/national/politics/latvija-no-eiropas-valstim-proportionali-visvairak-sieviesu-ir-vadosos-amos-atklaj-petijums.d?id=44519430#ixzz3WqQus3Z8>
 10. Latvijā sieviešu īpatsvars biznesā pēdējos gados samazinājies [tiešsaiste]. Delfi.lv [25.04.2015.]. Pieejas veids: <http://www.1br.lv/latvija-sieviesu-ipatsvars-biznesa-pedejos-gados-samazinajies/>
 11. Samazinās iedzīvotāju īpatsvars, kas domā, ka Latvijā pastāv dzimumu līdztiesība [tiešsaiste]. Delfi.lv [23.04.2015.]. Pieejas veids: <http://www.delfi.lv/news/national/politics/samazinas-iedzivotaju-ipatsvars-kas-doma-ka-latvija-pastav-dzimumu-lidztiesiba.d?id=45662816>
 12. Sievietēm ir liels potenciāls ekonomiskās izaugsmes veicināšanā, pauž Kalņina - Lukaševica [tiešsaiste]. Delfi.lv [23.04.2015.]. Pieejas veids: <http://www.delfi.lv/news/national/politics/sievietem-ir-liels-potencials-ekonomiskas-izaugsmes-veicinasana-pauz-kalnina-lukasevica.d?id=45640706>
 13. Veiksmīgas uzņēmējdarbības pamats: spēja domāt ilgtermiņā [tiešsaiste]. Tvnet [24.04.2015.]. Pieejas veids: http://www.tvnet.lv/egoiste/attiecibas/80438-veiksmigas-uznemejdarbibas_pamats_speja_domat_ilgtermina

Invalidu bezdarbnieku iekļaušanās darba tirgū Latvijā

Judīte Kulačkovska

Baltijas Starptautiskā Akadēmija
Maģistrante, programma „Cilvēkresursu vadība”

garabizite3@inbox.lv

Zinātniskais vadītājs:

Asoc. prof. **Viktors Morohins**

Anotācija

Cilvēki ar invaliditāti mums apkārt un līdzās bijuši vienmēr. Tiesa gan, tā pa īstam viņus esam pamanījuši, vien atgūstot valstisko neatkarību. Vai tas palīdzējis šiem cilvēkiem vieglāk iekļauties sabiedrībā, atrast darbu, pārvarēt nepārvaramo ēku sliekšņus un tikai veselam cilvēkam pieejamos pakāpienus? Diemžēl nē. Joprojām invalidus uztveram ar aizdomām, joprojām neesam radījuši tiem pieejamu vidi, kas palīdzētu iekļauties sabiedriskajā dzīvē, joprojām nelabprāt ņemam šos cilvēkus darbā. Pētījuma objekts: cilvēku ar invaliditāti iekļaušanās darba tirgū kā korporatīva procedūra un pasākumu sistēma.. Mērķis: izstrādāt ieteikumus par tādas sistēmas un koordinācijas sistēmas pilnveidošanu. Novitāte: līdz šim par invalīdiem bezdarbniekiem pētījumu ir bijis maz un izstrādāti priekšlikumi. Metodes: analizēt un salīdzināt statistiskos datus.

Atslēgas vārdi: invalīdi bezdarbnieki, nodarbinātība, bezdarbs.

Summary

Topicality: People with disabilities around us and were always beside. True, it is really them are noticed only regained its independence. Is it easier to helping these people integrate into society, find work, overcoming insurmountable building thresholds and only a healthy person available steps? Unfortunately, no. Disabled people still perceive it with suspicion, they still have not created an accessible environment that would help to integrate into society is still reluctant to take these people to work. The object of research: people with disabilities into the labor market as a corporate procedures and measures .. Objective: To develop recommendations for a system of coordination and improvement of the system. Novelty: So far as disabled unemployed has been little research and developed proposals. Methods to analyze and compare statistics.

Key words: unemployed disabled persons, employment, unemployment.

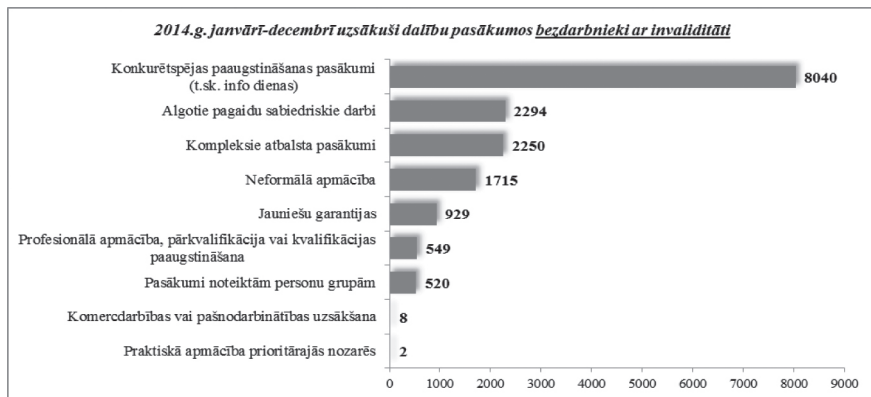
Ievads / Введение / Introductions

NVA 2014.gada decembra beigās pēc NVA 10.01.2015. apkopotajiem datiem, reģistrēti **8355 bezdarbnieki ar invaliditāti, kas ir 10,2 %** no kopējā reģistrētā bezdarbnieku skaita valstī.

2014.gada 12 mēnešos NVA organizētajos aktīvajos nodarbinātības pasākumos piedalījušies 17,2 tūkst. personas ar invaliditāti (viens cilvēks var būt piedalījies vairākās aktivitātēs). 2014.gadā dalību pasākumos uzsāka 16 307 bezdarbnie-

ki ar invaliditāti. 2014.gada decembrī NVA organizētajos aktīvajos nodarbinātības pasākumos piedalījušies 1 574 bezdarbnieki ar invaliditāti, no tiem decembrī dalību pasākumos uzsāka 842 bezdarbnieki ar invaliditāti. (3)

Tabula 1 (3)



Tabula 2 (3)

Bezdarbnieku ar invaliditāti īpatsvars reģionu griezumā (31.10.2014.)

Pētījuma rezultāti / Результаты исследования / Research results

Cilvēku ar invaliditāti iekļaušana brīvajā darbaspēka tirgū ir korporatīvu procedūru un pasākumu sistēma. Darba devējam kā vienam no procesa dalībniekiem praksē ir jāsadarbojas ne tikai ar profesionālās izglītības iestādēm un nodarbinātības dienestiem. Tie būtu uzskatāmi par vieniem no galvenajiem partneriem. Ļoti svarīgi ir arī ***citi partneri***. Piemēram, lai izstrādātu konkrētas ***programmas par invalīdiem piemērotām darba vietām*** mūsdienu ražošanā, valsts pārvaldē, apkalpojošā sfērā un citās jomās, jābūt visciešākajai savstarpēji ***saskaņotai*** valsts institūciju (ministriju, departamentu, nodarbinātības dienestu), pašvaldību, darba devēju organizāciju un darba ņēmēju organizāciju sadarbībai. Lai sasniegtu mērķi, katrai no tām ir savi specifiski uzdevumi. **Valsts institūcijas** uzņemas galveno atbildību par kopējās arodorientācijas un arod Diagnostikas metodikas izstrādi. **Pašvaldībām** jāizzina darba tirgus pieprasījums, iespējas, jāpārzina situācija invalīdu darba meklētāju vidē. **Darba devējiem** jāformulē savas prasības (veselības stāvoklis, spējas, zināšanas) konkrētu profesiju, amatu pretendentiem, jāiesaka savas nozares, firmas, uzņēmuma iespējamās darba vietas, kuras, viņuprāt, būtu piemērotas cilvēkiem ar dažādiem funkcionāliem traucējumiem. Tajā pašā laikā

viņi dod priekšlikumus nepieciešamajam atbalstam – darba vietu pielāgošanai, darba vides un apstākļu piemērošanai invalīdu vajadzībām, nodokļu samazināšanai, līdzās strādājošo apmācīšanai. Konsultējoties ar saviem biedriem, **invalīdu organizācijas** dod savus vērtējumus visiem iepriekšminētajiem priekšlikumiem, kā arī izsaka invalīdu vajadzības un vēlmes attiecībā uz profesiju izvēli, apmācību, piedāvājumu atbilstību invalīdu vajadzībām, interesēm, vēlmēm un spējām. (1)

Cilvēki ar invaliditāti visbiežāk darbu meklē caur draugiem un paziņām, šis veids tiek uzsvērts kā vienīgais efektīvākais un iespējamākais veids, kā atrast darbu. Kā vēl vienu no darba meklēšanas stratēģijām var minēt vēršanos oficiālās valsts iestādēs - piemēram, Nodarbinātības valsts aģentūrā, tomēr iespējas, ka ar šo iestāžu starpniecību varētu atrast darbu tiek vērtētas ar skepsi un neticību. Arī dažādu interneta resursu, piemēram, specializēto darba sludinājumu portālu, izmantošana tiek atzīta kā maz efektīva. (2)

Labā sadarbība starp invalīdu nodarbinātības procesa dalībniekiem veidojās **subsīdēto darba vietu izveidē**. Šeit panākumu pamatā ir divu galveno spēlētāju – darba meklētāju un darba devēju- ieinteresētība, motivācija. Invalīdiem ir skaidrs, kas jādara. Darba devējiem ir skaidrs, kādu atbalstu viņi saņems no valsts, lai, izmantojot šo atšķirīgo darbaspēku, viņu biznesa neciestu zaudējumus.

Saskaņota triju pušu – valsts, darba ņēmēju un darba devēju- rīcība nepieciešama invalīdu darba **stimulu, kompensāciju, atbalsta sistēmas izstrādāšanā**. Diemžēl vairākās jaunajās ES dalībvalstīs, t.sk. arī Latvijā, vēl nav līdz galam izstrādāta un likumos apstiprināta invalīdu nodarbinātības stratēģija un izpildes politika. (1)

Secinājumi / Conclusions / Выводы

1. Pārskatīt subsīdēto darba vietu shēmu, iekļaujot darba ņēmēja pārbaudes laika nosacījumus un iespējas darbam uz pusslodzi.

2. Izveidojot plašāku atvieglojumu un labumu klāstu (piemēram, diferencētas nodokļu atlaides, darba devēja atbrīvošana no darba ņēmēja sociālo atskaitījumu iemaksām par nodarbinātajiem invalīdiem, priekšrocības valsts pasūtījuma saņemšanā, vienreizēja (palielināta) kompensācija darba vietas iekārtošanai), kas būtu pieejami tiem uzņēmumiem, kas nodarbina invalīdus, cilvēku ar invaliditāti nodarbināšanā varētu iesaistīt vairāk privātos uzņēmumus.

3. Valsts politikai ir jābūt vērstai uz pozitīva invaliditātes veidola veicināšanu sabiedrības uztverē. Ir jāveido mērķtiecīgas informācijas kampaņas ar skaidri definētu ilgtermiņa stratēģiju, kas informētu sabiedrību par šīs iedzīvotāju grupas esamību. 4. Masu medijos ir biežāk jāatspoguļo pozitīvās pieredzes piemēri invalīdu integrācijā darba tirgū un sabiedrībā kopumā.

5. Ir jāiegulda līdzekļi vienotas datu bāzes izveidei, kurā būtu apkopota informācija par cilvēku ar invaliditāti faktiskā nodarbinātība situācija, kā arī atspoguļots pieprasījums pēc šiem darbiniekiem.

6. Īstenojot pasākumus invalīdu integrācijai darba tirgū, noteikti ir jāņem vērā atšķirīgo invaliditātes grupu un saslimstību specifika, nevis jāpiemēro standarta pasākumi visiem cilvēkiem ar invaliditāti vienkopus.

7. Lielāki naudas līdzekļi ir jāvelta bērnu-invalīdu integrācijai vispārizglītojošās skolās.

8. Augstākās izglītības iestāžu pasniedzēji būtu jā sagatavo darbam ar invalīdiem, piemēram, doktorantūras studiju laikā pedagogijas kursā būtu jāiestrādā invalīdu apmācības metodikas apgušana.

9. Valstī ir jāveido invalīdu mentoru un padomdevēju dienests, kura uzdevums būtu palīdzēt cilvēkam, pēc invaliditātes iegūšanas, pārdzīvot pirmo šoku, kā arī informēt par iespējām darba tirgū un izglītības iegūšanā.

10. Jāizpēta ārvalstu pieredze preventīvo pasākumu veikšanā (kas ir vērsti galvenokārt uz to, lai cilvēki ar draudošu invaliditāti nenokļūtu invalīdu grupā, kā arī uz to, lai invaliditāti ieguvušie turpinātu strādāt, nevis pieradinātos pie bezdarbnieku statusa un invaliditātes pensijām).

11. Lai palielinātu invalīdu pašnodarbinātības iespējas, valstī ir jāveicina bezprocentu vai pazeminātu kredītprocentu aizdevumi invalīdiem savas uzņēmējdarbības uzsākšanai, invalīdu lauku saimniecību atbalstam, roku darbu izstrādājumu tirdzniecībai, un tamlīdzīgām aktivitātēm, kas šai iedzīvotāju grupai nodrošinātu pastāvīgus iztikas līdzekļus. (4)

References / Список литературы и источников / Literatūras un avotu saraksts

1. <http://ande.isma.lv/Latvv/40600.htm>, 2014. (skatīts 2015.03.)
2. Diskriminācija Latvijas darba tirgū, pētījuma atskaite, Ieguldījums tavā nākotnē, 2014., Rīga, SIA Projektu un kvalitātes vadība (skatīts 2015. 04)
3. Pārskats par bezdarba situāciju valstī 2014.gada decembrī <http://www.nva.gov.lv/index.php?cid=6&mid=470&txt=483&t=stat> , 10.01.2015. (skatīts 2015.04.)
4. Latvijas Universitāte http://www.apeirons.lv/new/files/Petijumi/lu_invalidu_nodarbinatibas_problemas.pdf Latvijas Universitāte , 2007. (skatīts 2015.03.)

Неформальная школа как средство эффективного управления в системе работы с детьми школьного возраста

Татьяна Боярская

Латвия, Рига

Балтийская Международная Академия
Профессиональная магистрская программа
“Управление человеческими ресурсами”

tbojarska@inbox.lv

Научный руководитель:

Dr. oec., as. prof. **В.Морохин**

Аннотация

Целью работы «Неформальная школа как средство эффективного управления в системе работы с детьми школьного возраста» является разработка и формулировка предложений по улучшению качества развития способностей и талантов у детей школьного возраста во внеурочное время. Новизна заключается в предложении создания концептуально новой для Латвии организационной структуры в виде неформальной школы.

Ключевые слова: неформальная школа, развитие индивидуальных способностей и талантов, структура управления, человеческие ресурсы.

Anotācija

Darba nosaukums: “Neformālā skola kā efektīvas pārvaldības līdzeklis darba sistēmā ar skolas vecuma bērniem”.

Darba mērķis ir izstrādāt un noformulēt priekšlikumus, kas ļaus uzlabot spēju un talantu attīstības kvalitāti skolas vecuma bērniem ārpus skolas laika. Idejas oriģinalitāte ir piedāvājums izveidot konceptuāli jaunu organizatorisko struktūru Latvijā - neformālo skolu.

Atslēgas vārdi: individuālo prasmju un talantu attīstība, cilvēkresursi, neformālā skola, vadības struktūra.

Abstract

The name of the study: “Informal school as a resource of effective control-system in work with school age children”

The aim of the study: to develop and formulate recommendations which will help to improve the quality of development of skills and talents in school – age children after school hours. The originality of study lies in the creation of conceptually new organizational structure for Latvia – informal school.

Key words: informal school, human resources, management structure, the development of individual skills and talents.

Introduction / Ievads / Введение

Сегодня основным условием усиления экономической и политической роли Латвии в мире и повышения благосостояния населения является рост конкурентноспособности страны на рынке человеческих ресурсов. Главным конкурентным преимуществом высокоразвитого государства является формирование потенциала человеческих ресурсов, что во многом определяется уровнем школьного и вспомогательного внешкольного образования. В целом система школьного образования является четкой структурой, а управление ею – слаженным бюрократическим механизмом, основанным на инструкциях, приказах, распоряжениях.

Тема занятости детей после обязательного посещения средней школы является крайне актуальной. Исследование выявило неудовлетворенность качеством занятости школьников. На примере конкретной школы в Италии предложено возможное решение для повышения эффективности управления занятостью детей во внеурочное время.

Задачами исследования являются: формулировка предложений по разрешению проблемы, обоснование создания концептуально новой организационной структуры - неформальной школы, а так же разработка рекомендаций для ее эффективного управления.

В качестве объекта данного исследования выступает система управления занятостью детей школьного возраста во внеурочное время, которая, в свою очередь, является одним из элементов системы образования Латвии.

Предметом исследования являются механизмы и средства управления неформальной школой.

В процессе работы применялись следующие методы: исторический, статистический, сравнительный, критический, документальный, метод обобщения, метод анализа первичных и вторичных данных, анкетирование. В качестве основного - был использован метод системного анализа.

Важнейшие заключения в теории и практики / Svarīgākie secinājumi teorijā un praksē / The most important findings in the theory and practice

В работе исследована сфера образования Латвии, как социально – экономическая система и, конкретно, ее элемент, регулирующий ежедневную занятость детей после обязательного посещения средней школы. Так же были рассмотрены современные концепции и методологии учебно-педагогической деятельности, применяемые в воспитании и образовании детей школьного возраста во внеурочное время; дана оценка влияния роли качества образования, как одному из видов инвестиций в человеческий капитал; изучена структура и принципы управления организациями, функционирующими в этой области в Латвии; оценено влияние государственной политики в данной сфере с точки зрения долгосрочной перспективы развития и сохранения человеческих ресурсов Латвии.

Анкетирование, проведенное в начальных классах 60-ти семей школьников одной из рижских школ, выявило, что 24,2% родителей недовольны качеством предлагаемых услуг действующих «групп продленного дня» и только 37% опрошенных удовлетворены. Поддерживают необходимость изменений в сторону эффективной занятости детей и готовы частично или полностью их самостоятельно оплачивать – 90,4% родителей. Данное противоречие ведет к образованию проблемной ситуации, суть которого состоит в том, что существующая система формального образования во внеурочное время не может в полной мере обеспечить условия для развития индивидуальных способностей и талантов детей школьного возраста. Возможные причины: недостаточное финансирование, неэффективное управление, отсутствие организационной структуры, формальный характер образования.

Для разработки предложений по разрешению проблемы был рассмотрен опыт работы школы в данной сфере на примере Италии. Управление структурой итальянской школы построено так, чтобы каждый ребенок мог реализовать возможность развития своих способностей и талантов. Эффективность работы подобной структуры подтверждена многочисленными победами учеников школы на местных и международных конкурсах. [11]

Согласно «Закону об общем образовании» Латвийской Республики одной из целей нашего общества является «создание условий для формирования творческой, всесторонне образованной личности, непрерывного продолжения образования обучаемых лиц, освоения профессии, самостоятельной ориентации в общественной и государственной жизни». [2]

Выводы и рекомендации / Conclusions and recommendations / Secinājumi un ieteikumi

Оценивая вышеизложенное и, опираясь на поддержку законодательной нормы, можно сделать вывод, что в Латвии назрела необходимость качественных изменений с системе внеурочной занятости школьников.

Предложение: необходимо создать концептуально новую организационную структуру в виде неформальной школы, содержащей и управляющей целым комплексом предоставляемых услуг, которые помогут молодым семьям, имеющим детей младшего и среднего школьного возраста, занятых на работе, перестать беспокоиться об их досуге и способствовать своевременному раскрытию таланта и развитию индивидуальных способностей каждого ребенка. Такая школа должна соответствовать требованиям по всестороннему, качественному образованию, воспитанию и подготовке детей школьного возраста, как членов современного общества и человеческих ресурсов Латвии. Школа должна предлагать различные

источники образования: кружки, курсы, спортивные секции, уроки искусства, вокала и т.д. В свою очередь, в предложениях должны быть учтены, как возможности, способности и талант индивидуально каждого ребенка, так и пожелания их родителей или опекунов, включая возможность их круглосуточного нахождения в таком учебном заведении.

Резюме / Kopsavilkums / Summary

Целью работы является разработка и формулировка предложений по улучшению эффективности управления занятостью детей школьного возраста во внеурочное время. Предлагаемые решения по созданию концептуально новой организационной структуры в виде неформальной школы и разработка рекомендаций для ее эффективного управления помогут своевременно раскрыть способности детей и развить их таланты.

Mērķis ir attīstīt un izstrādāt priekšlikumus, lai uzlabotu skolas vecuma bērnu ārpusskolas nodarbinātības pārvaldības efektivitāti. Piedāvātie risinājumi ir izveidot konceptuāli jaunu organizatorisko struktūru neformālā skolā un izstrādāt rekomendācijas tās efektīvai pārvaldībai, kas savlaicīgi palīdzēs noteikt bērnu spējas un attīstīt savus talantus.

The aim is the development and formulation of proposals to improve the efficiency of school age children employment management outside school hours. Proposed solutions to create a conceptually new organizational structure in the form of an informal school and develop recommendations for its effective management in a timely manner will help to reveal the ability of children and develop their talents.

Список используемой литературы и источников / Literatūras un avotu saraksts / References:

1. «Izglītības likums» LR, "Latvijas Vēstnesis", 343/344 (1404/1405), 17.11.1998., "Ziņotājs", 24, 24.12.1998.
2. Vispārējās izglītības likums LR, 2.pants. Likuma mērķis, "Latvijas Vēstnesis", 213/215 (1673/1675), 30.06.1999., "Ziņotājs", 14, 22.07.1999.
3. Ž.Caurkubule Ziņojums "Проблемы повышения уровня жизни населения Латвии." - Starptautiskā zinātniski praktiskā konference "Business, Studies and Me". – Šiauliai, Lithuania, 2013.g. March 28.
4. Psacharopoulos G. Returns to Investment in Education – Policy Research Working Paper 1067. January 2008. <https://ideas.repec.org/p/wbk/wbrwps/1067.html> дата просмотра 30.10.2014
5. Rain R., Schultz T. Life span, health, savings and productivity. Econ. Devel // Cultural Change 1977. № 27. P. 399-421. <http://www.dissercat.com/content/otsenka-vliyaniya-chelovecheskogo-kapitala-na-ekonomicheskii-rost#ixzz3O252Rdvt> дата просмотра 05.01.2015.g

6. Galor O., Weil D. Population, technology, and growth: from the Malthusian regime to the demographic transition and beyond // Amer. Econ. Rev. 2000. № 90. P. 806-828. <http://www.dissercat.com/content/otsenka-vliyaniya-chelovecheskogo-kapitala-na-ekonomicheskii-rost#ixzz3O20MGeKR> дата просмотра 05.01.2015.г.
7. http://www.refi.su/help_72.html дата просмотра 03.12.2014 дата просмотра 05.01.2015.г.
8. Boucek R., de la Croix D., Peeters D. Early Literacy Achievements Population Density and the Transition to Modern Growth: Technical Report, CORE, 2005. <http://www.dissercat.com/content/otsenka-vliyaniya-chelovecheskogo-kapitala-na-ekonomicheskii-rost#ixzz3O22VVQMC> дата просмотра 05.01.2015.г.
9. de la Croix D., Lindh Th., Malmberg B. Growth and Longevity from the Industrial Revolution to the Future of an Aging Society. UCL Discussion Paper. June 2006. P. 8. <http://www.dissercat.com/content/otsenka-vliyaniya-chelovecheskogo-kapitala-na-ekonomicheskii-rost#ixzz3O23iRhMc> дата просмотра 05.01.2015.г.
10. Kelly A., Schmidt R. Aggregate population and economic growth correlations: the role components of demographic changes, Demography 32, 1995. P. 543-555. Ljht. no: Boucek R., de la Croix D., Licandro O. Vintage Human Capital, Demographic Trends, and Endogenous Growth. // Journal of Economic Theory. 2002. № 104. Интеллектуальный капитал – Мировая экономика и междунар. отношения. – М., 1998. №11. – С. 23–41.
11. <http://www.russianballetcollege.it/> дата просмотра 10.03.2015.г.
12. Жиликов В.П. «Экономика человеческих ресурсов как учебная дисциплина». Конспект лекций
13. Голубкова Т., асс.проф. БМА, Наталья Сооп, магистрант БМА, Рига, 10.06.2013 Развитие высшего образования в Латвии: izm.izm.gov.lv/register-statistika/statistika-augstaka/9495.html
14. Калякина И.М., Номерчук А.Я. УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМОЙ («Естественные и математические науки в современном мире»: материалы VIII международной заочной научно-практической конференции. (22 июля 2013 г.) — Новосибирск: Изд. «СибАК», 2013. — 170 с.
<http://sibac.info/2009-07-01-10-21-16/9677-> дата просмотра 17.11.2014)
15. Ильина Л.Н. Управление негосударственным высшим учебным заведением как социально-экономической системой // Креативная экономика. — 2011. — № 5 (53). — с. 114-118.
<http://www.creativeconomy.ru/articles/3451/> дата просмотра 15.11.2014
16. Захарова И.В. Управление территориальной системой образования в условиях смены экономической парадигмы/-Ульяновск: УлГТУ, 2011. – 265 с.

Развитие программы добрососедства на примере республике беларусь

Дудко Екатерина Андреевна

Республика Беларусь

Международный Университет «МИТСО»

Студентка

Efemora96@mail.ru

Научный руководитель: LL.M., **Морозов Л.В.**

l.marozau@mitso.by

Аннотация

Занимая важное геополитическое и стратегическое положение в центральной части Европы, Республика Беларусь потенциально может выполнять роль своеобразного «моста» между Востоком и Западом, Севером и Югом. Геополитическая роль Беларуси возросла в связи со вступлением в НАТО Польши и появлением общей границы Североатлантического альянса с Республикой Беларусь. В свете грядущего расширения Евросоюза можно предположить, что интерес к белорусскому государству увеличится еще больше.

Ключевые слова: Европа, Европейский Союз, Европейская политика добрососедства.

Abstract

Holding an important geopolitical and strategic position in Central Europe, the Republic of Belarus can potentially serve as a «bridge» between East and West, North and South. Geopolitical role of Belarus has increased due to the entry of Poland into NATO and the emergence of the common boarder of the Alliance with the Republic of Belarus. In the light of the forthcoming expansion of the European Union it can be suggested that the interest to the Belarusian State will increase even more.

Key words: Europe, European Union, European Neighborhood Policy.

Introduction / Введение / Ievads

Участие Республики Беларусь в европейской программе добрососедства – это шанс для народа Беларуси заявить о себе как о части Европы, и шанс для белорусского руководства выйти из европейской политической изоляции. Ведь белорусы все больше и больше выступают за европейскую интеграцию, поскольку она обеспечила стабильность, мир и экономическое процветание на протяжении последних пятидесяти лет. Она помогла поднять уровень жизни, создать внутренний рынок, ввести единую общеевропейскую валюту и укрепить роль Союза в мире.

Согласно этой программе в долгосрочной перспективе предполагается совместно со странами – соседями, у которых нет намерения вступить в

Европейский Союз (ЕС), создать совместное пространство политической стабильности и верховенство закона, что будет благоприятствовать сотрудничеству в различных областях деятельности, таких как экономика, наука, образование, здравоохранение и культура.

Основанная на концепции расширенной Европы политика ЕС по отношению к своим соседям получила название Европейская политика добрососедства (ЕПД) [1]. В соответствии с ней цель Европейского Союза на ближайшее десятилетие состоит в создании дружественного соседства («кольца друзей»). В обмен на приверженность общим ценностям и эффективное проведение политических, экономических и институциональных реформ всем соседним странам предлагается перспектива участия во внутреннем рынке Союза. Создание дружественного соседства предполагает либерализацию рынков и беспрепятственное перемещение людей, товаров, капитала и услуг.

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

На заседании Межведомственного комитета по вопросам приграничного сотрудничества с определенными странами 15 декабря 2005 г. и 26 декабря 2006 г., определилась судьба участия Беларуси в программах добрососедства. На этих заседаниях активизировалась работа по подготовке проектных предложений в программы добрососедства, а так же рассматривался ход их реализации. Стоит так же отметить, что МИД и Координационное бюро Программы ТАСИС (Technical Assistance for the Commonwealth of Independent State) проводили серьезную работу по популяризации программ добрососедства и активизации участия в них заинтересованных лиц. Именно поэтому ТАСИС разработало и довело до обнародования соответствующие методические рекомендации конкретно для белорусских участников [2, с.63].

Основная цель ЕПД состоит в использовании расширения Европейского Союза для укрепления стабильности, безопасности и повышения благосостояния самой Европы. Европейская политика добрососедства не предоставляет странам – соседям перспективу присоединения к ЕС, но предлагает привилегированные отношения с ЕС и оказания содействия в различных областях сотрудничества. В целом, все проекты, реализуемые в рамках программ добрососедства, были направлены на развитие приграничных территорий; поддержку предпринимательства и развитие малых и средних предприятий; интеграцию рынков труда; совместные действия в сфере образования, науки, культуры и коммуникаций; поддержку охраны окружающей среды и улучшения транспортного сообщения.

Республика Беларусь в рамках программы добрососедства Европейского Союза, принимала участие в трех проектах:

1. «Польша-Беларусь-Украина».
2. «Латвия-Литва-Беларусь».
3. «Регион Балтийского моря».

Основными тематическими целями программы «Польша-Беларусь-Украина» являлись: повышение уровня жизни общественно–экономической интеграции соседствующих регионов; повышение конкурентоспособности приграничных территорий путем модернизации и развития трансграничной инфраструктуры; модернизация и развитие транспортных систем для улучшения доступности региона.

Программа имела успех, который повлиял на решение продолжить трансграничное сотрудничество между Польшей, Беларусью и Украиной на период 2014-2020 г. Совместный Программный Комитет, состоящий из трех стран, уже выбрал новые цели программы. На сей раз, они направлены на содействие местной культуре и сохранение исторического наследия; повышение доступности регионов, развитие прочного и устойчивого к климатическим воздействиям транспорта, коммуникационных сетей и систем; укрепление в области защиты и безопасности, и управление границами и миграцией [3].

Вторая программа трансграничного сотрудничества «Латвия – Литва – Беларусь» была разработана Министерством регионального развития совместно с местным управлением Латвии, Министерством внутренних дел Литвы, Министерством иностранных дел Беларуси и другими представителями региональных и национальных органов участвующих стран, следуя принципам добрососедства и партнерства. Главной целью этой программы является сближение уровня социально – экономического развития различных частей трансграничных регионов за счет сокращения региональных различий, а так же обеспечения экономического и социального благосостояния и культурной идентичности в обе стороны.

Основными проектами этой программы являлись «Строительство и оснащение оборудованием пограничного пункта пропуска «Привалка» на границе Республики Беларусь с Литовской Республикой: внедрение технологий неинтрузивного досмотра» и «Строительство и оснащение оборудованием пограничного пункта «Григоровщина» на границе Республики Беларусь с Латвийской Республикой: внедрение технологий неинтрузивного досмотра» [4].

Третья программа «Регион Балтийского моря». Стратегической целью этой программы являлось усиление развития для построения устойчивого, конкурентоспособного и территориально интегрированного региона Балтийского моря путем соединения потенциалов через границы. Как часть Европы, регион Балтийского моря должен был стать для его жителей лучшим местом для инвестиций, работы и жизни. Программа «Регион Балтийского

моря» является общей для России и Беларуси. По итогам ее завершения число проектов с участием Республики Беларусь составило только 13 [5].

Все проекты в рамках программ добрососедства являлись партнерскими, то есть в программе должны были участвовать как минимум 2 партнера (один – из страны ЕС), а в программе «Регион Балтийского моря» минимум три (два – из страны ЕС). Кроме того, тематика проектов должна была четко соответствовать приоритетам программ добрососедства.

Управление программами добрососедства осуществлялось государствами – участниками программ через совместные структуры, ответственные за управления, координацию и мониторинг. Совместные структуры действовали на основе принципов равноправия и партнерства сторон.

Проекты и программы добрососедства отбирались через конкурсы проектных предложений. Их отбор и утверждение для последующего финансирования в рамках программы осуществлял Управляющий комитет каждой программы, включавший в себя представителей каждой страны – участницы программы. После одобрения заявок Управляющим комитетом проекты с участием белорусских партнеров направлялись на рассмотрение и одобрения в Совет Министров Республики Беларусь. После принятия положительного решения об одобрении проекта белорусский получатель, Международная Торговая Палата, заключал контракт на реализацию своей части проекта с Представительством Европейской комиссии в Киеве и регистрировал проект в Минэкономике. За время участия Беларуси в данной программе был одобрен 21 проект с участием белорусских получателей [6].

На сегодняшний день Республика Беларусь совместно с другими странами иницирует разработку конкретных проектов, направленных на развитие сети энергетических и транспортных коммуникаций, укрепление региональной энергетической безопасности, противодействие экологическим угрозам, повышение эффективности охраны границ и таможенного обеспечения торговли между странами – партнерами и ЕС.

В 2014 году начались переговоры между Республикой Беларусь и Европейским союзом по заключению соглашений об упрощении визовых процедур и о реадмиссии, а также консультации по вопросам модернизации для определения взаимоприемлемой формы будущего сотрудничества между Правительством Беларуси и ЕС в этой сфере.

Summary / Резюме / Kopsavilkums

Стоит так же отметить что, несмотря на то, что некоторые программы добрососедства прекратили свое существования, все одобренные проекты в их рамках будут реализованы согласно заключенным контрактам. Опыт участия Республики Беларусь в программах добрососедства свидетельствует о больших возможностях страны. Эти программы можно рассматривать как

один из эффективных инструментов поддержки социально – экономического развития Республики Беларусь.

References / Список литературы и источников / Literatūras un avotu saraksts

1. Сообщение ЕК «Внедрение нового механизма установления добрососедских отношений» от 1 июля 2003 г. № СОМ (203) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eb.by/46ес>. – Дата доступа: 28.03.2015.
2. Белицкий, В. Опыт участия Беларуси в программах добрососедства Европейского Союза / В. Белицкий, Е.Одинец, Л. Орлов // Журнал международного права и международных отношений. – 2008. – № 3. – с. 63.
3. ЕИС ПТС Польша - Беларусь - Украина 2014-2020[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pl-by-ua.eu/ru/news,149>. – Дата доступа: 15.04.2015.
4. Программа трансграничного сотрудничества «Латвия – Литва – Беларусь»[Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://gtk.gov.by/ru/mezdunarodnoje_sotrudnichestvo/Latvija_Litva_Belarus. – Дата доступа: 05.04.2015.
5. Программы трансграничного сотрудничества Евросоюза [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://innosfera.org/node/390>. – Дата доступа: 26.03.2015.
6. Европейский Союз [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mfa.gov.by/multilateral/organization/list/c723f8823e56d467.html>. – Дата доступа: 01.04.2015.

Проблемы управления человеческими ресурсами

Жаксат Кенжин

докторант PhD 2-го курса

Международный Университет Кыргызстана

E-mail: jaksat_22@mail.ru

Аннотация

Выявлены и проанализированы как позитивные, так и негативные тенденции развития человеческого капитала. В качестве простого и наглядного показателя запаса национального человеческого капитала использован индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП). Рассмотрена динамика сводного и региональных индексов.

Ключевые слова: управления человеческими ресурсами, кадр, мотивация, персонал, работник, трудовой потенциал, коллектив.

Abstract

The author reveals and analyzes both positive and negative trends of human capital development. Human Development Index (HDI) is used as a simple and illustrative indicator of the national human capital. The dynamics of summary HDI and regional ones is studied.

Key words: managements by human capitals, shot, motivation, personnel, worker, labour potential, collective.

Introduction / Введение / Ievads

Человек – это личность. В реальной жизни он является представителем множества социальных институтов, сюда входит и трудовой коллектив. Развитие человеческого потенциала положено в основу внутрифирменного управления людьми в современном предприятии, находя свое отражение в социальной и кадровой политике. Сейчас рабочие, их навыки, способности, потенциал являются самыми ценными активами предприятия.

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

Суть управления человеческими ресурсами сводится к двум видам — стратегическому и оперативному. То есть к формированию таких производительных способностей человека, которые наиболее полно соответствовали бы требованиям, предъявляемым к качеству работы на определенном рабочем месте, к созданию таких социальных, экономических и производственных условий, при которых происходило бы максимальное использование рабочей силы.

В процессе использования рабочей силы происходит дальнейшее

развитие способностей человека. Набирая рабочий персонал, руководство предприятия формирует трудовой потенциал, определенную структуру коллектива. Каждый работник имеет свой трудовой потенциал и стремится реализовать личные возможности, интересы и потребности. С течением времени трудовой потенциал работника и организации меняется. Такие изменения связаны с использованием nano технологий, новой техники, сокращением рабочих мест, улучшением условий труда, заменой устаревшего оборудования и многими другими факторами.

Трудовой потенциал организации – это сложное и многоструктурное социально-экономическое образование, включающее следующие компоненты: кадровый, профессиональный, квалификационный и организационный[1].

Кадровая составляющая включает в себя: квалификационный потенциал работников и образовательный потенциал. Развитие и совершенствование кадровой составляющей происходит под влиянием роста образовательного, профессионального, культурного и технического уровня рабочей силы.

Профессиональная составляющая трудового потенциала коллектива определяется изменениями в характере и содержании труда под влиянием научно-технического прогресса, который способствует появлению новых и отмиранию старых профессий. Данная составляющая выступает как система определенных требований к работникам организации.

Квалификационная составляющая определяется качественными изменениями в трудовом потенциале и отражает преимущественно изменения в самой личности работника, повышение его квалификации.

Организационная составляющая связана с эффективным использованием трудового потенциала каждого работника и трудового коллектива в целом.

Основным средством формирования человеческих ресурсов организации является отбор кадров. Он является одной из центральных функций управления, так как именно люди обеспечивают эффективное использование ресурсов, находящихся в распоряжении предприятия. От того, насколько эффективно поставлена работа по отбору персонала, в значительной степени зависит качество человеческих ресурсов, их вклад в достижение целей организации и качество производимой продукции или предоставляемых услуг.

Для того, чтобы подобрать рабочий персонал организации необходимо решить следующие задачи:

- определить потребности в персонале с учетом основных целей организации;
- получить точную информацию о том, какие требования к работнику предъявляет вакантная должность;
- установить квалификационные требования, необходимые для успешного

выполнения работы;

- определить требуемые личностные и деловые качества, необходимых для эффективного выполнения данной работы, которые могут рассматриваться в качестве критериев при оценке кандидатов;
- обеспечить оптимальные условия для адаптации новых работников в коллективе организации;
- каким образом можно привлечь нужных и сократить излишних работников без серьезных социальных издержек.

Анализ различных сторон деятельности предприятия в целях формирования необходимого трудового потенциала свидетельствует о необходимости целенаправленного управления человеческими ресурсами[2]. Отправным пунктом является осуществление организацией обоснованной кадровой политики в рамках выбранной стратегии, разработкой и реализацией целевых программ, бюджетов и планов предприятия, которые в совокупности увязывают ожидаемые результаты в сфере управления человеческими ресурсами, с конкретными исполнителями и выделяемыми средствами.

Управление человеческими ресурсами на уровне организации можно определить как стратегический и логически последовательный подход к управлению наиболее ценным активом организации — людьми, которые коллективно и индивидуально вносят свой вклад в достижение стратегических и текущих задач организации. Основная цель внутрифирменного управления человеческими ресурсами заключается в достижении успеха за счет эффективного использования людьми.

Но сегодняшняя система управления человеческими ресурсами включает как кадровую, так и социальную составляющую. Это говорит о том, что работники должны носить свой вклад в успех организации, но и организация, в свою очередь, должна создавать благоприятные условия рабочим.

Можно сказать, что создание устойчивой системы воспроизводства человеческих ресурсов на предприятии способствует развитию работников и достижению баланса между экономическим и социальным развитием трудового коллектива.

В современных условиях в мировой управленческой практике применяются разнообразные персонал-технологии, нацеленные на реализацию трудового потенциала для достижения экономического успеха и удовлетворения личных потребностей работников.

В целом современные модели управления персоналом можно разделить на технократические, экономические, современные. Но сегодня специалисты и исследователи развитых стран выделяют следующие модели управления персоналом:

1. управление по целям;

2. управление посредством мотивации;
3. рамочное управление;
4. управление на основе делегирования;
5. предпринимательское управление.

Управление посредством мотивации опирается на изучение потребностей людей, интересов, настроений, личных целей сотрудников, а также на возможность интеграции мотивации с производственными требованиями и целями организации. Кадровая политика при такой модели ориентируется на развитие человеческих ресурсов, укрепление морально-психологического климата, на реализацию социальных программ.

Рамочное управление создает условия для развития инициативы, ответственности и самостоятельности работников, повышает уровень организованности и коммуникаций в организации, способствует росту удовлетворенности трудом и развивает корпоративный стиль руководства.

Управление на основе делегирования является наиболее совершенной системой управления человеческими ресурсами, при котором сотрудникам передаются компетенция и ответственность, право самостоятельно принимать решения и осуществлять их.

В основе предпринимательского управления лежит концепция интрапренерства, получившая название от двух слов: «антрепренерство» — предпринимательство и «интре» — внутренний. Она заключается в развитии предпринимательской активности внутри организации[3].

В современной науке идет непрерывный процесс совершенствования, изменения, обновления и поиска новых идей в области управления человеческими ресурсами. Вид бизнеса, стратегия, организационная среда влияют на выбор определенной модели управления. Если одна модель успешно функционирует в одной организации, то не факт, что она окажется эффективной для другой.

Summary / Резюме / Kopsavilkums

В заключение хочется сказать, что сегодня не существует универсальной программы управления человеческими ресурсами. С каждым годом выделяются все новые парадигмы управления людьми. Любая политика управления формирует определенные методы управления человеческими ресурсами и способы воплощения кадровой и социальной политики фирмы.

Ведущая политика контролирует то, как организация выполняет социальные обязательства перед своими работниками и как относится к ним. Эти аспекты выражаются в таких понятиях, как равенство, уважение, условия труда, результативность деятельности.

Нельзя забывать никогда о том, что у организации всегда есть обязательства перед коллективом рабочих. Кадровая политика в этом случае

используется при найме, профессиональном обучении и продвижении по службе работников, а социальная политика организации должна разрабатываться по целому ряду направлений: трудовой занятости; развитию работников; вовлеченности и участия в деятельности фирмы; мотивации персонала; новых технологий; политика охраны труда и безопасности.

References / Список литературы и источников / Literatūras un avotu saraksts

1. Кузнецов С. А. Анализ уровня заработной платы — важнейшего стимулирующего фактора инновационной деятельности // Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы. — 2011. — № 4 — с. 13—18.
2. Экономика труда: учебник / И. М. Алиев [и др.]. — Ростов н/Д: Феникс, 2009. — 393 с.
3. Энциклопедия экономиста // [Электронный ресурс]. URL: <http://www.grandars.ru> (дата обращения 29.04.2012).

«Развитие толерантности как профессионально значимого качества руководителя образовательной организации в процессе реализации ФГОС»

Дария Ковтонюк,

РФ, Санкт-Петербургский государственный экономический
университет,
факультет менеджмента (международный бизнес),
writetodariya@gmail.com

Римма Ковтонюк

РФ, Бугульминский филиал ЧОУ ВПО «ИЭУиП (г. Казань),
Психологически-педагогический факультет
dryundik@rambler.ru
Науч.рук.: к.э.н, **Амосова Вера Владимировна**

Аннотация

Комплексная диагностика педагогической толерантности у руководителя общеобразовательной школы позволила утверждать, что педагогическая толерантность является профессионально значимым качеством, так как способствует повышению эффективности деятельности руководителя общеобразовательной школы. Методологическим условием исследования проблемы толерантности является изучение качеств личности руководителя, влияющих на формирование педагогической толерантности и особенностей деятельности. Разработанные материалы помогают оптимизировать процесс психологического сопровождения профессионального становления личности руководителя и эффективно их использовать в педагогическом процессе широким кругом лиц.

Ключевые слова: толерантность, педагогическая толерантность, руководитель общеобразовательной школы, совершенствование профессиональных и личностных качеств руководителей.

Abstract

Complex diagnostics of pedagogical tolerance at the secondary school allowed to argue that teaching tolerance is professionally significant qualities, since it helps improve the performance of the director of the secondary school. The methodological problems of tolerance condition study is to investigate the qualities of the individual leader, influencing the formation of teaching tolerance and activity features. The developed materials help optimize the psychological support of professional development of the individual manager and to use them effectively in the pedagogical process a wide range of people.

Key words: tolerance, teaching tolerance, director of secondary schools, improvement of professional and personal qualities of leaders.

Introduction / Введение / Ievads

Как известно, предпосылкой успешной работы руководителя образовательной организации по руководству педагогическим коллективом является профессионализм при выполнении основных управленческих функций, умение использовать в работе объективные закономерности взаимодействия людей в ходе их трудовой деятельности. Важная роль принадлежит также умению сплавлять педагогов на деловой основе в дружный и работоспособный коллектив, а это невозможно без наличия у руководителя такого ценного качества, как толерантность.

Целью исследования является изучение развития толерантности как профессионально значимого качества личности руководителя образовательных организаций в процессе реализации ФГОС.

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

В ходе исследования уточнено психологическое содержание педагогической толерантности. Доказано, что толерантность является профессионально значимым качеством руководителя образовательных организаций. Высокий уровень педагогической толерантности обеспечивается разным сочетанием индивидуально-психологических качеств личности руководителя образовательных организаций.

Толерантность выражается в терпимом отношении к чужим мнениям, поведению и вере. Педагогическая толерантность является одной из форм социокультурного бытия толерантности. Как отмечают исследователи, сама жизнь заставляет выдвинуть проблему толерантности и воспитания толерантного человека на передний план исследования. Одним из путей преодоления кризиса в современной педагогике является создание толерантной педагогики, ориентированной на новые отношения учитель-ученик и на толерантность, как норму жизни в школе и дома.

Формирование толерантности руководителей образовательных учреждений обеспечивает специально организованное психологическое консультирование в образовательном процессе при реализации ФГОС. Разработанная модель процесса формирования толерантности руководителя включает различные виды и формы деятельности, находящиеся во взаимодействии:

1. внешние (психологическое консультирование в Институте повышения квалификации и профессиональной переподготовки работников образования); при организованной научно-методической поддержке);
2. внутренние (актуализирующие управленческую рефлексию, способствующую возникновению потребности руководителя в профессиональном управленческом самообразовании).

В эксперименте выделены три части: констатирующая, формирующая, заключительная.

Целью проведения формирующего этапа эксперимента было повышение уровня толерантности у руководителей школ за счет использования тренинга в процессе психологического консультирования, способствующего развитию терпимого отношения к окружающим людям.

Был проведен тренинг личностного роста в ходе констатирующего и контрольного этапов эксперимента были выявлены существенные графические изменения в хорошую сторону.

Результаты проведенной теста «Доброжелательный ли вы человек?» показал, что на констатирующем этапе показатели были ниже чем на контрольном этапе. Эксперименты, тесты, тренинги нужно использовать чаще и показатели будут выше.

Для оценки руководителей можно использовать следующие формы организации, которые на сегодняшний день уже доказали свою эффективность: проведение специализированных семинаров на курсах повышения квалификации; оценка практической деятельности руководителя образовательного учреждения; центры оценки, аттестация.

В результате проведенного исследования выдвинутая гипотеза о том, что развитию толерантности как профессионально значимого качества руководителей ОУ будет способствовать использование в процессе психологического консультирования тренинга личностного роста по развитию толерантности руководителей ОУ, нашла свое подтверждение.

В результате проведенного теоретического и эмпирического исследований были получены следующие выводы:

Толерантность - это проявление сознательного, осмысленного и ответственного выбора человека, его собственной позиции и активности по построению определенных отношений; психологическое содержание толерантности не может быть сведено к отдельному свойству, характеристике - это сложный, многоаспектный и много- компонентный феномен;

Можно отметить, что толерантность не может быть результатом только внешних воздействий: толерантность не столько формируется, сколько развивается; помощь в становлении толерантности - это создание условий для развития.

Научный анализ и синтез перечисленных концепций и разработанных на их основе классификаций видов, форм и уровней толерантности, а также результаты эмпирического исследования позволили сформулировать определение педагогической толерантности: это владение умениями и навыками толерантного взаимодействия со всеми субъектами образовательного процесса. Педагогическая толерантность является социальной категорией и проявляется в установке на принятие другого человека,

на эмпатическое понимание, на открытое и доверительное общение. Педагогическая толерантность может быть выражена через социокультурный подход и обязательно связана с процессом общения.

Summary / Резюме / Kopsavilkums

Комплексная диагностика педагогической толерантности у руководителя общеобразовательной школы позволила утверждать, что педагогическая толерантность является профессионально значимым качеством, так как способствует повышению эффективности деятельности руководителя общеобразовательной школы.

Методологическим условием исследования проблемы толерантности является изучение качеств личности руководителя, влияющих на формирование педагогической толерантности и особенностей деятельности.

Разработанные материалы помогают оптимизировать процесс психологического сопровождения профессионального становления личности руководителя и эффективно их использовать в педагогическом процессе широким кругом лиц.

Развитие, совершенствование профессиональных и личностных качеств руководителей образовательных учреждений – одно из важнейших условий совершенствования управления организацией в целом, фактор обеспечения качества внедрения современных образовательных и управленческих инноваций, залог успеха.

Complex diagnostics of pedagogical tolerance at the secondary school allowed to argue that teaching tolerance is professionally significant qualities, since it helps improve the performance of the director of the secondary school. The methodological problems of tolerance condition study is to investigate the qualities of the individual leader, influencing the formation of teaching tolerance and activity features. The developed materials help optimize the psychological support of professional development of the individual manager and to use them effectively in the pedagogical process a wide range of people.

Development, improvement of professional and personal qualities of directors of educational institutions - one of the most important conditions for improving the management of the organization as a whole, factor in ensuring the quality of implementation of modern educational and management innovation, the key to success.

References / Список литературы и источников / Literatūras un avotu saraksts

1. Алексеева, Е.В., Братченко, С.Л. Психологические основы толерантности учителя [Текст] / Е.В. Алексеева, С.Л., Братченко // Монологи об учителе. - СПб.: СПбАППО.- 2013. с.234.
2. Бакланова, Н. К.: Профилированный учебник психологии [Текст] /Н.К.

Бакланова: 2011.-160с.

3. Безюлева, Г.В., Шеламова Г.М. Толерантность: взгляд, поиск, решение [Текст] / Г.В. Безюлева, Г.М. Шеламова. - М.: Вербум. - М., 2013. - 168 с.
4. Габдуллин, Г.Г. Организационно - педагогические основы управления общеобразовательной школой [Текст] / Г.Г. Габдуллин. - Казань КГПИ. 2011. -243с.
5. Жамкочьян, С.М., Магура, М.М. На пути к толерантному сознанию [Текст] /С.М. Жамкочьян, М.М. Магура / под ред. Асмолова А.Г. - М.: Смысл, 2013. – 278 с.
6. Клепцова, Е.Ю. Психология и педагогика толерантности. [Текст] /Е.Ю. Клепцова. - М.: Акад. Проект. - 2014. - 174с.
7. Маслов, В.И О содержании и организации самообразования директора школы [Текст] / В.И. Маслов // Педагогика. 2011. - №8. - С.41-49.
8. Попова, Н.Н. Толерантность как личностный компонент профессиональной культуры учителя [Текст] /Н.Н. Попова // Сибирский учитель. 2014. - № 2. С.89-93.
9. Ризрдон, Б.Э. Толерантность - дорога к миру [Текст] /Б.Э. Ризрдон. - М. 2011. - 304 с.
10. Шалаев, И. К.Социально- психологические проблемы руководства педагогическим коллективом. [Текст] / И.К. Шалаев. – Барнаул. 2011. – 167 с.

Оценка конкурентоспособности компьютерной фирмы «Capital» на Латвийском рынке

Артур Минаев

Латвия

Балтийская Международная Академия (Рига)

Управление и администрирование предпринимательской
деятельностью

artursm@capital.lv

Научный руководитель:

Dr. sc. ing. prof. **Владимир Стрелченко**

Abstract

Based on the fact that Latvian market IT sphere is increasingly competitive, this work actuality steams from fact that each company to work successfully in the future, should be studied their place in the market and plan strategy for the future. This work deals with the concepts of competitive evaluation and competitive advantage. In this work are presented “Capital” microenvironment research results as well as marketing research data of “Capital” reputation in the Latvian market. In this work are indentified strengths and weaknesses of “Capital” company.

Key words: competition, competitive advantage, microenvironment research.

Anotācija

Pamatojoties uz to, ka Latvijas tirgū IT sfērā ar vien pieaug konkurence, darba aktualitāte izriet no fakta, ka katram uzņēmumam, lai veiksmīgi darbotos nākotnē, ir jāpēta sava vieta tirgū un jāplāno stratēģija nākotnei. Darbā ir apskatīti jēdzieni konkurētspējas novērtējums un konkurētspējas būtība. Ir atspoguļoti a/s „Capital” mikrovides izpētes rezultāti, kā arī atainoti mārketinga izpētes dati par a/s „Capital” atpazīstamību Latvijas tirgū. Darbā ir apzinātas stiprās un vājās a/s „Capital” puses.

Atslēgas vārdi: konkurence, konkurētspēja, uzņēmuma mikrovides novērtēšana.

Introduction / Ievads / Введение

В работе предоставлены результаты оценки конкурентоспособности предприятия а/о «Capital» на Латвийском рынке. Для постоянной стабильной работы предприятие постоянно надо вести мониторинг состояния предприятия и чётко понимать её место на рынке, а также иметь чёткое представление о сильных и слабых сторонах предприятия. Всё выше сказанное необходимо для выбора правильной стратегий развития на будущее и определение целей к чему стремится предприятию. Цель данной работы определить конкурентоспособность а/о Capital на Латвийском рынке. Чтобы достичь выдвинутую цель надо решить следующие задачи: проанализировать

макросреду предприятия, провести опрос покупателей, проанализировать сильные и слабые стороны товарного портфеля. Объектом исследования является а/о «Capital». Предметом исследования является портфельный анализ товаров. Для достижения целей используется аналитический анализ и портфельный анализ.

The main conclusions of the theory and practice / Galvenie slēdzieni teorijā un praksē / Важнейшие заключения в теории и практике

На сегодняшний день конкуренция и конкурентоспособность для нормального функционирования рыночной экономики очень важна. Всякая компания, которая желает вступить на рынок сталкивается с препятствием, которое заставляет ее четко подстраивать и регулировать свою деятельность под условия рынка. Препятствие создают другие игроки на рынке, то есть другие предприятия также осуществляющие свою деятельность на данном рынке и таким образом являются конкурентами. Взаимоотношения между компаниями определяют понятие «конкуренция».

Конкуренция (от лат. *conpetere* - сталкиваться) - это процесс взаимодействия, взаимосвязи и борьбы между выступающими на рынке компаниями в целях обеспечения лучших возможностей сбыта своей продукции, удовлетворяя разнообразные потребности покупателей [8].

Конкурентоспособность предприятия определяется следующим образом - это способность предприятия бороться за рынок (увеличивать, уменьшать либо сохранять занимаемую долю рынка в зависимости от стратегии предприятия) [2].

Обеспечение конкурентоспособности предприятия предполагает необходимость ее количественной оценки. Оценку конкурентоспособности предприятия проводят путём сравнения её с конкурентами. Конкурентоспособность предприятия может быть оценена различными методами, выбор которых зависит от цели исследования.

В данной работе для оценки конкурентоспособности предприятия брались данные экономических показателей предприятия, маркетинговые исследования, в рамках которых было проведено анкетирование и был проведён анализ портфельной стратегии.

Research results and their evaluation / Izpētes rezultāti un to novērtējums / Результаты исследования и их оценка

А/о «Capital» является одной из ведущих фирм в Латвии в области информационных технологий (ИТ) с 20 летним стажем, оборотом в 21 мил. евро и имеет больше чем 85 профессиональных работников.

А/о «Capital» основан в 1992. году 2. сентября. С этого момента Capital вырос от предприятия продающие компьютерами до одной из самих

больших компьютерных фирм в Латвии которая имеет:

1. Своё производства
2. Розничную сеть магазинов
3. Высококачественный сервис
4. Проектирование, реализацию и поддержку широкого спектра телекоммуникационных решений.

Предприятие имеет 6 торговых магазинов размещённых по всей территории города Риги. В магазинах а/о «Capital» представленный ассортимент состоит из: «Gauja», «Neo», «Dell», «Apple» компьютеров и аксессуаров.

При анализе экономических показателей деятельности предприятия выявились данные отображенные в рисунке 1.

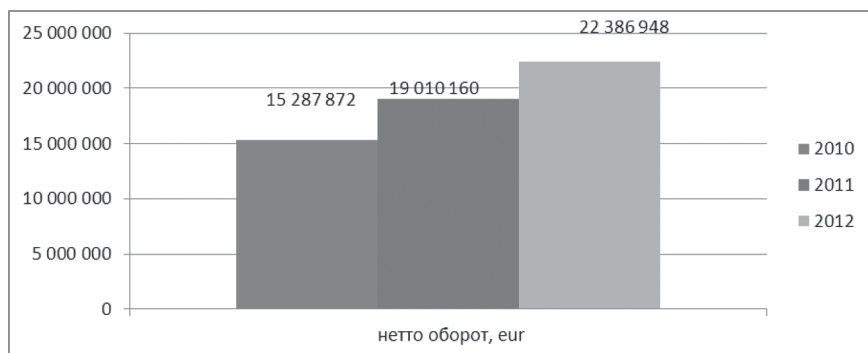


Рис. 1. Динамика нетто оборота а/о «Capital» в денежном выражении, Eur [4]

По данной таблице видно, что нетто оборот а/о «Capital» от 2010 года до 2012 года, каждый год выросал. Прирост оборота продаж обусловлен оживлением рынка после кризиса 2009 года.

На Латвийском рынке можно выделить трёх прямых конкурентов у а/о «Capital»:

- 1) «iDeal»;
- 2) «Baltic Data»;
- 3) «636»;

В проведённом маркетинговом исследовании – анкетирование покупателей выяснилось следующие. Магазины «Capital» больше всего распознают молодые люди (с 19 лет – 29 лет) и люди чей доход превышает 570 еур в месяц. При проведении опроса (710 респондентов) о узнаваемости предприятия были получены данные представленные на рисунке 2.

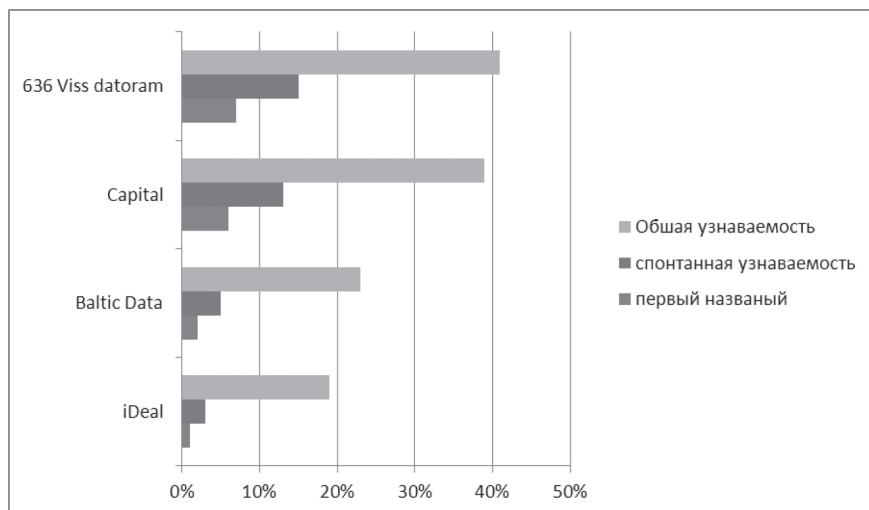


Рис. 2. Распознаваемость компьютерных магазинов 2012 г.г. [3]

Оценка покупателей компьютерных магазинов по 10 бальной шкале, где 1 – очень плохой магазин и 10 – отличный магазин. Оценивается общее впечатление (интерьер, ассортимент, обслуживание, сервис). Данные представлены на рисунке 3.

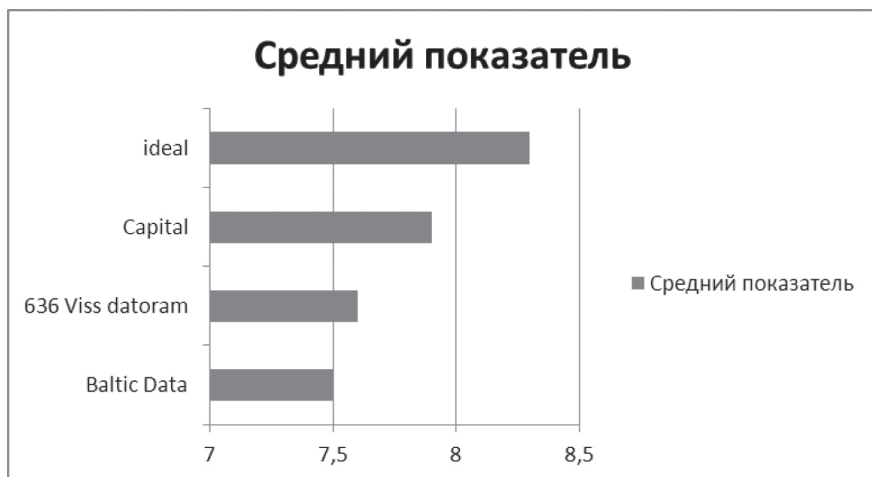


Рис. 3. Оценка общего впечатления покупателей о магазинах 2012 г.г. [3]

Как показало проделанное анкетирование а/о «Capital» по оценке покупателей находится на втором месте сразу за «iDeal» обаядая таких широко известных игроков на рынке как «636» и «Baltic Data».

В ходе проведения портфельного анализа были выделены потенциальные стратегические зоны хозяйствования или виды бизнеса предприятия - СХЗ. Экономические характеристики каждой СХЗ представлены в таблице 1.

Таблица 1

Экономическая характеристика СХЗ А/О «Capital»

ПОКАЗАТЕЛИ	СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЗОНЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ			
	Зона 1	Зона 2	Зона 3	Зона 4
Рост рынка, %	9%	11%	45%	18%
Относительная доля на рынке, %	6%	17%	27%	12%
Объем реализации, евр	103852	264261	441033	290770
Издержки, евр	87744	178883	386577	251879

где:

Зона 1 – компьютеры фирмы «Asus»

Зона 2 – компьютеры фирмы «Dell»

Зона 3 – компьютеры фирмы «Apple»

Зона 4 – компьютеры фирмы «Samsung»

Таблица 2

**Определение перспективных хозяйственных зон для а/о «Capital»
представлено в таблице 2.**

Вид бизнеса	СХЗ	Доходы	Издержки	Прибыль
Трудные дети	Зона 1 – компьютеры фирмы «Asus»	Небольшие	Большие	Убытки, возможно, значительные
Звезды	Зона 3- компьютеры фирмы «Apple»	Большие	Большие	Прибыль, как правило, небольшая
Дойные коровы	Зона 2 – компьютеры фирмы «Dell» Зона 4 - компьютеры фирмы «Samsung»	Большие	Небольшие	Прибыль, возможно, значительная
Собаки	нет	Небольшие	Небольшие	Прибыль, как правило, небольшая

Как видно из представленных данных у предприятия есть одна проблемная зона – зона 1 – компьютеры фирмы «Asus». Данные компьютера оказались менее востребованными. Перспективными стратегическим зонами хозяйствования для А/О «Capital» являются: Зона 3 – компьютеры фирмы «Apple» и Зона 4 – компьютеры фирмы «Samsung».

Conclusions, proposals / Secinājumi, priekšlikumi / Выводы, предложения

На основе проделанных расчётов и полученных результатов вытекает, что а/о «Capital» довольно хорошо узнаваема на рынки Латвии. Потребители оценивают предприятия почти на 8 баллов дав больше только главному игроку на рынке «iDeal».

Самая большая относительная доля на рынке у предприятия а/о «Capital» по «Apple» продукции, что есть 27%.

В этой связи, предлагается разработать проект по открытию ещё одного специализированного магазина «Apple», чтобы завоевать большую часть быстро растущего «Apple» рынка и полностью покрыть своей торговой сетью

территорию Риги.

The company's economic analysis showed that every year a/s "Capital" turnover is increasing, which is explained by the economic revival after the crisis.

Reflected in the displayed marketing research - survey of customers revealed that the "Capital" stores are the most recognized by young people (from 19 years - 29 years) and people whose income exceeds 570 eur per month. The survey was conducted based on the 710 respondents. The poll showed that a/s "Capital" is in second place by customer thoughts just behind the company "iDeal" bypassing such well-known companies such as "636" and "Baltic Data".

Products portfolio analysis revealed the following strategic management zones: "Asus" brand computers - 6%, "Dell" brand computers - 17%, "Apple" brand computers - 27%, "Samsung" brand computers - 12% market share.

Due to the research carried out is proposed to develop a project for "Apple" specialized store opening to conquer even more rapidly growing, market share (market growth of 45%) and completely cover the territory of Riga with "Capital" stores network.

Kopsavilkums

Uzņēmuma ekonomiskā analīze parādīja, ka ar katru gadu a/s „Capital” apgrozījums pieaug, kas tiek izskaidrots ar ekonomikas atdzīvošanos pēc krīzes.

Atainotajā mārketinga izpētē – pircēju anketēšana atklājās, ka veikalus „Capital” visvairāk atpazīst jauni cilvēki (no 19 gadiem – 29 gadiem) un cilvēki kuru ienākumi pārsniedz 570 eur mēnesī. Aptauja tika veikta balstoties uz 710 respondentiem aptaujātajiem. Veiktā anketēšana parādīja, ka a/s „Capital” pēc pircēju vērtējuma atrodas otrajā vietā uzreiz aiz firmas „iDeal” apejot tādas plaši pazīstamas uzņēmumus kā „636” un „Baltic Data”.

Preču portfeļa analīzes rezultātā atklājās sekojošas stratēģiskas pārvaldīšanas zonas: „Asus” firmas datori – 6%, „Dell” firmas datori – 17%, „Apple” firmas datori – 27%, „Samsung” firmas datori – 12% tirgus daļa.

Sakarā ar veikto izpēti tiek piedāvāts izstrādāt projektu specializētā „Apple” veikala atvēršanai, lai iekarotu vēl lielāku, strauji augošā, tirgus daļu (tirgus pieaugums 45%) un pilnībā nosegtu Rīgas teritoriju ar „Capital” veikalu tīklu.

References / Literatūras un avotu saraksts / Список литературы и источников

1. Сайт А/О «Capital» - <http://capital.lv/> (просмотрен 2015, Апрель 18)
1. Kotler Ph. Marketing Management . Analysis, Planning. - N.Y, 2007. - 456 p.
2. Азоев Г.И. Конкурентные преимущества фирмы. - М, 2008. - 211 с.
3. Внутренние источники а/о «Capital» и маркетинговые исследования по рынку.
Годовой отчет а/о «Capital» за 2010-2012 гг.
Мансуров, Р.Е. Об экономической сущности понятий «конкурентоспособность

предприятия» и «управление конкурентоспособностью предприятия» / Р. Е. Мансуров // Маркетинг в России и за рубежом. - 2006. - №2. – 94 с.

Фасхиев, Х.А. Модель управления конкурентоспособностью предприятия / Х. А. Фасхиев // Маркетинг в России и за рубежом. - 2009. - №6. – 72 с.

Фасхиев, Х.А. Определение конкурентоспособности предприятия / Х. А. Фасхиев // Маркетинг в России и за рубежом. -2009. - №4. – 83 с.

Инновации в управлении человеческими ресурсами

Валерия Рябина,
Харьковский институт банковского дела
Университета банковского дела Национального банка Украины
(г. Киев), Украина,
банковское дело, управление финансовой безопасностью банка,
valeriia_riabina@yahoo.com
доцент, кандидат экономических наук **Изюмцева Наталия**

Аннотация

Определено понятие «управление человеческими ресурсами». Рассмотрены главные факторы инновации в сфере менеджмента персонала. Также, рассмотрены основные приёмы, которыми пользуются в компании, внедряющие инновационные подходы. Предложена концепция пересмотра роли отдела управления персоналом, с точки зрения внедрения и использования инновационных подходов.

Ключевые слова: инновации в управлении, отдел управления персоналом, персонал, управление человеческими ресурсами.

Abstract

The concept of the "human resource management" was determined. The main factors of innovation in the field of personnel management were considered. Also, the basic methods used by the companies, which are implementing innovative approaches were examined. The concept of the HR department's role redefining was suggested, in terms of implementation and use of the innovative approaches.

Key words: innovation in management, HR department, human resources management, personnel.

Introduction / Введение / Ievads

Переход на рыночные отношения способен в корне поменять правила игры на рынке. Так, старые методы хозяйствования сменяются новыми, всё большее внимание уделяется инновациям, достижениям научного прогресса. К сожалению, на Украине, согласно «Стратегии инновационного развития 2010-2020 годов», инновационные процессы не приобрели значительных масштабов и уступает странам-лидерам в 3 раза (по данным Европейского инновационного табло). В тоже время, инновации с позиции ЕИТ рассматриваются в более широком значении этого понятия. Кроме этого, в последние годы всё больше стал цениться человеческий капитал и ему уделяют немаловажную роль. Поэтому, актуальным будет рассмотрение инноваций в сфере управления человеческими ресурсами. Целью работы является изучение инновационных подходов и роль отдела управления

человеческими ресурсами. В написании данной работы были использованы теоретические методы.

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

Под управлением человеческими ресурсами понимают разработку и применение в организации формальных систем, обеспечивающих эффективное и продуктивное использование человеческих способностей для достижения организационных целей [3, 295]. Данная система базируется на концепции человеческих ресурсов, признает необходимость капиталовложений в формирование и этого основного вида ресурсов. В отличие от концепции управления персоналом эта концепция подразумевает наличие экономических расходов, связанных с привлечением профессиональной рабочей силы, ее постоянным обучением, поддержанием в работоспособном состоянии предоставлением условий для всестороннего выявления возможностей и способностей, заложенных в личности, с дальнейшим их развитием. Вложения в человеческие ресурсы становятся долгосрочным фактором конкурентоспособности и выживания фирмы. Учитывая это, затраты, связанные с персоналом, означают не лишние потери, а инвестиции в человеческий капитал – чуть ли не главный источник прибыли.

Результаты исследования и их оценка (The results of the investigation and its evaluation, Izmeklēšanas un tās novērtēšanas rezultātus)

На инновационный потенциал организации влияют следующие технологии управления человеческими ресурсами, как организация рабочих команд, которые обеспечивают многообразие профессиональных умений и возможность обмена опытом. Главными факторами инновации являются лидерство, организационные структура и культура, практика управления людьми. Важно отметить, что к особенно эффективным практикам управления человеческими ресурсами относятся поощрение найма творческих сотрудников, введение широкого круга обязанностей в отличие жесткому разграничению полномочий, непрерывное обучение и возможности карьерного роста внутри компании, системы вознаграждения, направленные на результат, организация эффективного командного взаимодействия.

Кроме этого во многом надо пересмотреть отношения внутри коллектива и отношения персонал - топ-менеджмент. Так, компания, использующая инновационные подходы в сфере управления персоналом, будет использовать такие приёмы:

- Персонал – наценнейший ресурс компании, долгосрочные инвестиции в него окупаются;
- Руководители высшего звена доступны для персонала, топ-менеджмент вовлечён во взаимодействие;

- Инициатива поощряется;
- Нацеленность менеджмента на развитие компетенций и поощрение;
- Коммуникация и информация открытая, по вертикали и горизонтали;
- Непрерывное обучение и развитие персонала.

Используя такие подходы можно добиться открытости информации в фирме, когда каждый сотрудник знает основные цели и задания компании и может работать для их достижения. Поощрение инициативы даст возможность свободно выражать мысли, подавать новые, креативные идеи, кроме того предоставление постоянного обучения своим сотрудникам поможет им стать ещё большими профессионалами своего дела, что непременно отобразится на успехе компании.

Отдел управления персоналом должен взять на себя ключевую роль в инновационном подходе управления человеческим капиталом. Он может стать основной, долгоиграющим местом планирования и сделать значительный вклад в построение инновационных возможностей, или же оставаться пассивным и действовать только во внутренней периферии сегодняшней и будущей корпоративной действительности.

Отделу HRнеобходимо сделать шаг вперёд и задать новый порядок в сфере инноваций. Если инновации когда-нибудь достигнут основного места в организации, то они должны быть продуманно разработаны с точки зрения квалификации, развития лидерства, накопленного знаний и опыта. HR-отдел должен совершенствоваться, мобилизовать и капитализировать инновации.

Conclusions / Выводы / Secinājumi

На данном этапе экономического развития страны и тенденций на мировых рынках, стоит уделять больше времени и усилий в подборе персонала, его обучения и мотивации. Мы считаем, HR нужен новый смысл существования, тот, который связан с поиском и внедрением инноваций, их дальнейшим использованием и закреплении, как ядра организации. Поиск и построение возможности для инноваций жизненно важны для будущего благополучия организации.

Summary / Резюме / Kopsavilkums

The main results of the paper are the following: human resources are considered as an important part of the firm's capital and became now as one of the basic parts of the common competitiveness of the firm and one of the key point of the firm's surviving. That is why management of the human resources should be brought on the new level – using the variety of the innovative methods and approaches. The main conclusions are that HR should be flagship of the innovations implementation as well as taking care of hiring, training&educating and motivating personnel.

Galvenie rezultāti papīra, ir šādi: cilvēkresursi tiek uzskatīti par svarīgu daļu no uzņēmuma kapitāla un tagad kļūva par vienu no galvenajām daļām kopējās konkurētspējas firmas un viens no galvenajiem punktu uzņēmuma izdzīvot. Tieši tāpēc no cilvēkresursu pārvaldība ir celta jaunā līmenī - izmantojot dažādas inovatīvās metodes un pieejas. Galvenie secinājumi ir tādi, ka HR jābūt flagmanis inovāciju īstenošanu, kā arī rūpējoties par īri, apmācībām un izglītojot un motivējot personālu.

Список литературы и источников / References / Literatūras un avotu saraksts

1. Hobcraft, Paul Involving HRM in Innovation / Hobcraft, Paul. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.innovationexcellence.com/blog/2012/09/06/involving-hrm-in-innovation/> . – 25.01.2015
2. Инновационные технологии управления человеческими ресурсами: коллективная монография / Под редакцией к.э.н. А. А. Корсаковой, д.с.н. Е. С. Яхонтовой. – М.: МЭСИ, 2012. – С. 230.
3. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. – [Електронний ресурс]. – С. 165-166. – Режим доступу <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/doccatalog/document?id=48722> . - 25.01.2015
4. Шморгун Л. Г. Менеджмент організацій: Навч. посіб. / Л. Г. Шморгун. — К. : Знання, 2010. — 452 с. — (Вищаосвіта ХХІ століття).

Роль руководителя в формировании корпоративной культуры

Саргсян Мариам

Балтийская Международная академия

Латвия, Рига,

Магистерская программа «Управление человеческими ресурсами»

Научный руководитель:

Dr. оес., ас. проф. **Виктор Морохин**

Аннотация

В работе рассматривается понятие корпоративной культуры и значение роли руководителя в формировании корпоративной культуры, в также взаимосвязи профессиональных и личностных качеств руководителя с качеством корпоративной культуры в спортивной области. Объект исследования - корпоративная культура и деятельность руководителя в поддержании корпоративной культуры теннисных клубов Латвии. Цель - исследовать роль руководителя в формировании корпоративной культуры и разработать рекомендации для руководителя по её усовершенствованию. Проблема – несмотря на достаточно большое количество мультинациональных компаний на Латвийском рынке, в которых важное место занимает корпоративная культура, местные организации не уделяют должное внимание этому одному из ключевых инструментов для успешного и эффективного управления. Новизна - впервые была проанализирована корпоративная культура и роль руководителя применительно к спортивной сфере, а именно к деятельности теннисного клуба.

Ключевые слова: командный дух, корпоративная культура, мотивация, стиль руководства, текучесть кадров.

Abstract

This work is formed upon the author's research of corporate culture concept, the importance of executive in organization of corporate culture and both professional and personal executive's characteristics' interaction with the quality of corporate culture in sportsphere. The object of study - corporate culture and manager's performance in maintaining the corporate culture of tennis clubs in Latvia. The aim is to explore the role of leader in shaping corporate culture and develop recommendations for it's improvement. The problem - despite rather large number of multinational companies in the Latvian market, where an important place occupies corporate culture, local organizations do not pay enough attention to this one of the key tools for a successful and effective management. Novelty - the first time was analyzed corporate culture and the role of leader in relation to the sports field, namely the activities of the tennis club.

Key words: corporate culture, employee turnover, leadership style. motivation, team spirit.

Introduction / Ievads / Введение

Одной из основных задач, стоящих перед современными организациями,

является интеграция всего персонала вокруг ее основных целей и задач. В ответ на этот запрос возник и все более утверждается так называемый культурологический подход в управлении, учитывающий своеобразие конкретной организации, находящейся в специфическом социальном окружении, и ставящий в центр внимания ее корпоративную культуру. Корпоративная культура являясь неотъемлемой частью жизнедеятельности компании, существенно влияет на ее эффективность. Понимая это, руководство компаний сегодня стремится к созданию сильной корпоративной культуры, которая базируется на ином, чем прежде, понимании человека и его роли в системе общественного разделения труда. Методы исследования: анализ учебной и периодической литературы; сбор и анализ эмпирических данных; анализ вторичных данных; наблюдение за общением сотрудников друг с другом и с клиентами; наблюдение за общением руководства с сотрудниками; опрос G12; интервью с руководителем организации.

The key conclusions in the theory and practice / Svarīgākie slēdzieni teorijā un praksē / Важнейшие заключения в теории и практике

Для предпринимательской деятельности, в центре которой находится оказание услуг, а именно таковым являются спортивные, теннисные клубы – значение межличностного общения по линии «производитель – клиент» и индивидуальных качеств наемного персонала имеет первостепенное значение.[5]

Формирование корпоративной культуры является неотъемлемой функцией каждой современной компании и представляет собой непрерывный процесс, который требует постоянной работы над собой. А внутренний климат компании влияет на эффективность работы и её результаты.[1]

Первостепенную роль в формировании корпоративной культуры занимает руководитель компании и его стиль управления, так как без участия руководителя грамотное формирование этого механизма невозможно.[2,117]

Эффективную корпоративную культуру отличает слаженность, взаимодействие, то, что называется team spirit (командный дух); удовлетворение работой и гордость за ее результаты; преданность организации и готовность соответствовать ее высоким стандартам; высокая требовательность к качеству труда; готовность к переменам, вызванным требованиями прогресса и конкурентной борьбой, невзирая на трудности и бюрократические препоны.[7]

Большинство спортивных организаций в основном имеют миссии общечеловеческого предназначения, то есть служить человечеству, делать их жизнь лучше, комфортнее и т.д. [4,82]

Такой фактор, как низкая текучесть кадров или её отсутствие свидетельствует об удовлетворенности сотрудников и их высокой мотивации, а поощрение со стороны руководства как материальное, так и

нематериальное и осознание чувства причастности к результатам работы для персонала является хорошим мотиватором для развития себя и организации. [3,211]

Руководитель теннисного клуба «Balans Tennis» придерживается демократического стиля управления, ориентированного на человека, и в силу своих профессиональных качества является примером для подражания для своих сотрудников. Личные качества руководителя и дружеское и заинтересованное отношение к своим сотрудникам способствуют созданию теплой, дружественной и открытой атмосферы. Главные принципы руководителя «Balans Tennis» в управлении являются поддержание постоянной коммуникации, открытость и поддержка. То, что сотрудникам компании дана полная свобода в отношении проявления инициативы и со стороны руководства проявляется практически полное доверие к персоналу, положительно отражается на процессе работы.

Results of the study / Pētījuma rezultāti / Результаты исследования

Результаты исследования показали, что для спортивных организаций, в частности теннисных клубов, успешным является демократический стиль управления, в котором акцент делается на человека, учитываются его интересы, он занимается тем, что у него лучше всего получается и сотрудник чувствует себя значимым для организации, в которой он работает, а руководство заинтересованно в профессиональном росте членов своей команды. В таком случае сотрудник проявляет инициативу, заботиться о поддержании благоприятной атмосферы, о формировании позитивной репутации и имиджа для компании, в которой он работает. Так как ему хочется идентифицировать себя с именем компании.

Для того, чтобы сотрудники спортивного клуба представляли собой сплоченную команду профессионалов, с хорошо организованной системой взаимной поддержки и взаимовыручки, необходимо присоединение всех работников к единым нормам деловой этики и корпоративного поведения.

В формировании корпоративной культуры очень важную роль занимают профессиональные и личные качества руководителя, которые способствуют выбору правильного направления курса и мотивации сотрудников двигаться рука об руку с организацией.

В большей части теннисных клубов Юрмалы и Риги, развитие корпоративной культуры находится на стадии формирования. Доминирующая часть делает акцент на коммерческую цель, не понимая важность такого инструмента, как корпоративная культура и её составляющих.

Слабой стороной в корпоративной культуре теннисного клуба «Balans Tennis» является несвоевременное решение текущих проблем, которое возникает из нехватки времени руководителя для полноценного посвящения

себя деятельности «Balans Tennis». Также, причиной неэффективной корпоративной культуры во многих спортивных организациях является непонимание руководством и персоналом сущности корпоративной культуры.

Conclusions / Secinājumi / Выводы

На сегодняшний день, в большинстве случаев, успешным является та организация, внутри которой создана атмосфера и условия, удовлетворяющие сотрудников. Поэтому необходимо понимание руководителем значения корпоративной культуры. Только в таком случае руководитель будет проводить мероприятия по её развитию и поддержанию.

Руководители, которые работают только на локальном рынке, реже задумываются о сущности корпоративной культуры. И наоборот, те руководители, которые имели опыт обучения или работы за границей и имеют международных партнеров, выделяют для этого направления, как время, так и деньги.

Подводя черту под рассматриваемой темой, можно утверждать, что грамотная разработка и реализация корпоративной культуры зависит от профессиональных и личностных качеств руководителя.

Рекомендации. В связи с тем, что в ходе исследований было установлено, что компания «Balans Tennis» не может полноценно развиваться по причине отсутствия возможности своевременного решения текущих проблем из-за нехватки времени у руководителя, необходимо назначить ответственных лиц за вопросы различного характера: технические, организационные, хозяйственные и т.д. На данный момент практически все вопросы решаются по цепочке менеджер-руководитель. В таком случае каждый сотрудник будет знать, что при возникновении конкретной проблемы он должен заняться её решением, а не просто проинформировать об её возникновении менеджера. При делегировании нужно обязательно соблюдать следующие пункты: четко определять уровень исполнения и требуемые действия; определять время отчета о результатах; информировать коллектив, на который распространяется делегированная власть; обеспечивать подчиненного необходимой информацией. оценивать сроки, а не методы достижения результата. Так как сотрудники некоторых спортивных организаций, как и их руководители, не понимают сути содержания философии организации, нужно привлечь компетентных лиц для организации и проведения семинара, цель которого информирование персонала о философии организации: миссии, целях, задачах, видениях и ценностях.

Summary / Kopsavilkums / Резюме

Цель работы - исследовать роль руководителя в формировании корпоративной культуры и разработать рекомендации для руководителя по её

усовершенствованию, которые призваны улучшить состояние корпоративной культуры спортивных компаний, которые можно адаптировать и в других отраслях.

References / Literatūras un avotu saraksts / Список литературы и источников

1. Ieva Kukule: Kāda korporatīvā kultūra cilvēku izspiež kā citronu? [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.lasap.lv/blogs/202-ieva-kukule-kda-korporativ-kultura-cilvku-izspiez-ka-citronu> - Дата доступа: 13.04.2015.
2. Бухаркова О.В. Имидж лидера: технология создания и продвижения. - СПб.: Речь, 2007. - 222 с.
3. Грейзинг Д. Я хотел, чтобы весь мир покупал "Кока-Колу".-М.: Красивая страна, 2006. - 320 с.
4. Пол Леви, Билл Мунк, Роберт Киган, Лайза Лэскоу Лейхи, Дебра Мейерсон, Дональд Сулл, Кэтрин Хадсон, Кэрол Лейвин Берник, Рэм Чаран. Корпоративная культура и управление изменениями. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.-192 с.
5. Проблемы формирования корпоративной культуры в спортивных организациях (на примере фитнес-клубов) [Электронный ресурс] – Режим доступа: vadim-galkin.ru/sport-2/sport-business/corporate-culture/- Дата доступа: 14.04.2015.
6. Управление корпоративной культурой в малом бизнесе [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://vadim-galkin.ru/business-basics/malyj-biznes/upravlenie-korporativnoj-kulturoj-v-malom-biznese/>) – Дата доступа: 15.04.2015.

Роль комплекса маркетинга в банковской сфере

Екатерина Сейко,

Балтийская Международная Академия, Латвия,

Управление предпринимательской

деятельностью и администрирование,

katjuxa11@inbox.lv

Руководитель: док.эк.наук, профессор

Т. В. Голубкова

Аннотация

В современных условиях существует напряженная ситуация в банковской сфере и недоверие потребителя к финансовым учреждениям, что способствует снижению спроса на банковскую услугу. Улучшить ситуацию, позволит адаптация комплекса маркетинга, который помогает не только выявить сильные и слабые стороны предприятия по основным маркетинговым элементам, но и достичь желаемых результатов, комбинируя эти элементы, с учетом специфики своей деятельности. Проведенный анализ теоретических основ маркетинга, изучение банковской сферы, благодаря кабинетным исследованиям, практического опыта автора, позволили определить обновленную концепцию комплекса маркетинга, включающую 8-мь элементов «Пи», с учетом специфики банковской сферы необходимую для банковского учреждения и определить его роль для дальнейшего его развития.

Ключевые слова: банковская сфера, банковское учреждение, комплекс маркетинга, продукт, услуга.

Abstract

In the current context there is a tense situation in the banking sector and the mistrust of consumer in financial institutions that contributes to the decrease in demand for banking services. To improve the situation will allow the adaption of marketing mix which helps not only to identify the strengths and weaknesses of the enterprise in key marketing elements, but to achieve the desired results, combining these elements, taking into the consideration the specificity of their activity. The carried out analysis of the theoretical foundations of marketing, the study of the banking sector, due to the desk research and practical experience of the author have allowed to identify the new concept of marketing mix, including 8P elements, taking into the consideration the specificity of the banking sector which is necessary for the banking institution and to identify its role for its further development.

Key words: banking sector, marketing mix, banking institution, product, and service.

Introduction / Введение / Ievads

В условиях жесткой конкуренции в банковской сфере, каждое банковское учреждение стремится улучшить свои позиции за счет увеличения клиентской базы, привлекая клиентов различными предложениями. При

наличии большого количества банков на рынке банковских услуг, сохранить свою привлекательность для клиента возможно в случае, когда банковское учреждение адаптирует у себя комплекс маркетинга.

Целью реферата является: изучить теоретические основы маркетинга и на основе исследования банковской сферы, определить роль комплекса маркетинга, с учетом банковской системы.

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике /Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

Термин «маркетинг-микс» был впервые представлен в 1953 г. Нилом Борденом в президентском обращении к Американской маркетинговой ассоциации. Борден использовал работы Джеймса Каллитона, в которых специалист по маркетингу был описан как человек, комбинирующий в своей работе различные элементы. Соответственно под термином «маркетинг-микс» («комплекс маркетинга») понималось определенное сочетание этих элементов. Предполагалось, что разнообразное сочетание элементов может приводить к различным результатам деятельности на рынке [1.275].

В 1960 г. Маккарти предложил классификацию, названную «4Р» и объединяющую четыре элемента (product - продукт, place - место, price - цена, promotion - продвижение). Концепция Маккарти «4Р» (4 «Пи»), впервые опубликованная в 1965 году в статье «The Concept of the Marketing Mix», автором которой являлся Нил Борден, заключается в том, что комплекс маркетинга состоит из четырех компонентов: продукт, цена, продвижение товаров на рынке и доставка продукта потребителям[2.81].

Эти инструменты были выделены из многих других, прежде всего потому, что их использование оказывало непосредственное влияние на спрос, могло стимулировать потребителей к совершению покупок. В теории, подчеркнуто о влиянии на спрос. На практике, комплекс маркетинга используют в большинстве, с этой целью. Однако принято считать, что комплекс маркетинга, возможно, адаптировать в любой сфере экономики, за исключением банковской. По мнению автора, это суждение носит субъективный характер, а объективности ради, следует заметить, что задачи банковского учреждения мало чем отличаются от задач предприятия, поскольку и предприятие и банковское учреждение решают общие вопросы. А, это: - удовлетворение общественных потребностей в своем продукте и услугах; -реализация социальных и экономических интересов, как членов коллектива, так и интересов собственников, на основе полученной прибыли. Поэтому, применение комплекса маркетинга в банковской сфере, также актуально, как и его применение на предприятиях в других сферах. Однако при адаптации комплекса маркетинга следует учитывать специфику банковской сферы. Рассмотрим особенности применения комплекса

маркетинга в банковской сфере. Прежде всего, банковская сфера предлагает услугу. Следовательно, предложенная в 1981 году Бумсоми Битнером, концепция маркетинга для сферы услуг, которая предполагает в маркетинг-микс дополнительные 3Р. А, именно:

- Люди (people) - все люди, прямо или косвенно вовлеченные в процесс оказания услуги, например, сотрудники и другие клиенты.

- Процесс (process) - процедуры, механизмы и последовательности действий, которые обеспечивают оказание услуги.

- Физическое окружение (physical evidence) - среда или обстановка, в которой происходит предоставление услуги, а также любые осязаемые объекты, используемые в процессе обслуживания или передающие потребителю определенную информацию.



Рис. 1. Развитие современного маркетинг-микса

Расширенный маркетинг-микс – 7 «Пи», постепенно вытесняет 4 «Пи», потому что лучше соответствует особенностям сферы услуг, в особенности, для банковской сферы[3.464]. Можно заметить, что все три дополнительных части маркетинг-микса относятся к внутренним факторам работы банка/финансового учреждения, а не к его внешним характеристикам, как первые четыре элемента. Поэтому, справедливым было бы комплекс маркетинга, состоящий из 7 «Пи», для современного состояния банковской сферы, добавить еще одним, Partnerships, что предполагает долгосрочные отношения между банковским/финансовым учреждением и потребителем.

Таким образом, для банковской сферы необходимо применять обновленную

концепцию комплекса маркетинга, включающую 8 элементов «Пи», а это: product, place, price, promotion, people, process, physical evidence и partnerships. Для обоснования данного утверждения, необходимо представить специфику банковской услуги.



Рис. 2. Обновленная концепция для банковской сферы

Прежде всего, остановимся на том, что деятельность банковских учреждений очень многообразна, поэтому их сущность оказывается достаточно неопределенной. Банк является универсальным предприятием и оказывает широкий спектр финансовых услуг, например, если в сфере материального производства итогом деятельности является готовый продукт (product), то в банковской сфере это спектр предложений банковской услуги (product). Т.е., существует специфика в терминологии, определяющей «product», как предоставление банковской услуги. Однако, это не вполне корректно в отношении понимания комплекса маркетинга.

С учетом многогранности проделываемых операций, банковские учреждения подразделяются на универсальные и специализированные [4.110].

Универсальные банки осуществляют почти все виды банковских операций. Продуктом (product), предлагаемым потребителю, это: прием вкладов всех видов, предоставление краткосрочных и долгосрочных кредитов, операции с ценными бумагами и т.д., обслуживание субъектов хозяйствования любых форм собственности и любых отраслей и населения.

Специализированные же банки осуществляют одну или небольшое

количество банковских операций. Но, в современных условиях, когда кредитные, денежные и расчетные операции концентрируются в одном центре, т.е. развития элемента - «place», банковская деятельность становится все более универсальной.

Банковский продукт - это предмет договора между банком и клиентом. В качестве клиента, т.е. элемента «people», могут выступать как физические, так и юридические лица, а предметом договора могут быть любые операции и услуги, предлагаемые банком, и их комбинации.

Банковские услуги – операции банков такие как, управление имуществом (доверительные операции), выпуск, размещение и хранение ценных бумаг, а также по управлению ими и по платежному обороту: операции с валютой, инкассация чеков и векселей [5.105]. То есть, операции - это оказание услуг клиентам, т.е. «process», как элемент комплекса маркетинга. Именно наличие клиента (people), предопределяет трансформацию операции банка в его услугу (process). Сохранение постоянных клиентов и привлечение новых, для достижения долгосрочного сотрудничества «Partnerships», в условиях жесткой конкуренции на рынке банковских услуг, требует от банковского учреждения постоянно действующего механизма улучшения всех 8-ми элементов комплекса маркетинга. А, именно: Банковское учреждение должно предлагать конкурентоспособный, широкий спектр банковских услуг (product), по удовлетворяющим клиента ценам (price), в удобном для клиента месте (place), будь-то виртуальное или вербальное совершение операции (process), при условии благоприятной обстановки (physical evidence). Причем, между клиентами и банком, должны быть налажены коммуникации в едином информационном пространстве (promotion).

Таким образом, можно утверждать, что роль комплекса маркетинга в банковском учреждении значима, а специфика банковской сферы предполагает иную от традиционной, обновленную концепцию, включающую 8-мь элементов «P» - product, place, price, promotion, people, process, physical evidence, partnerships.

Summary / Резюме / Kopsavilkums

Представленные исследования показали, что:

- существующая традиционная схема комплекса маркетинга, включающая 4 «Пи» не может быть адаптирована в банковской сфере, в виду ее специфики;
- для банковского учреждения подходит обновленная концепция, включающая 8-мь элементов. Это: продукт -product, место -place, цена - price, продвижение - promotion, люди/клиенты- people, процесс-process, среда/обстановка – physical evidence, долгосрочное сотрудничество - partnerships.

- адаптация обновленной концепции в банковской сфере, позволит банковскому учреждению стать наиболее конкурентоспособным в условиях жесткой конкуренции.
- роль комплекса маркетинга и его адаптация в банковской сфере значительная, тем самым, можно утверждать, что поставленная цель, доказана.

References / Список литературы и источников / Literatūras un avotu saraksts

1. Principles of Marketing, Activebook 2.0 P.Kotler, G. Armstrong. Prentice Hall 2003 стр. 275
2. Банковский маркетинг. Хабаров В.И., Попова Н.Ю. М.: МФПА, 2004. - 81 с.
3. Деньги, Кредит, Банки: Учебник для студ. ВУЗов , обуч. По эконо. спец./ Под ред. Лаврушина О. И. - 2-е изд./ доп. - М.: Финансы и статистика, 2001. – 464 с.
4. Макарова ГЛ Система банковского маркетинга: Учеб пособие для вузов - М: Финанстатинформ, 1997 - 110 с
5. Основы маркетинга. Ф. Котлер, Г.Армстронг, Д.Сондерс, В.Вонг. СПб, Вильямс 2006 - 105 с.

Управление удалённым сервисом на примере работы call центра

Ярослава Ярославцева

Латвия, Рига, Балтийская Международная Академия,
Магистрант программы управления человеческими ресурсами
jaroslava.jaroslavceva@gmail.com

Научный руководитель:
Ассоц. профессор **Виктор Морохин**

Аннотация

Целью работы «Управление удалённым сервисом на примере работы call центра» является разработка предложений по повышению эффективности управления удалённого сервиса. Изучаемая проблема определяется необходимостью повышения качества обслуживания клиентов удалённого сервиса. В ходе проведённого исследования выявлено, что нынешняя система управления работой call центра требует изменений, чему свидетельствуют ключевые показатели эффективности и проведённый опрос сотрудников. Полученные результаты могут быть использованы компаниями аутсорсеров для повышению эффективности управления, что и является новизной данной работы.

Ключевые слова: аутсорсинг, ключевые показатели эффективности, мотивация, обучение, рекрутинг, управление.

Abstract

The aim of this work is a search of probable solutions aimed at increasing the effectiveness of the outsourcing. Studied problem determined by the need to improve the quality of customer service in outsourcing company. In the course of the study revealed that the current system of management of the call center needs to change, as evidenced by key performance indicators and a survey conducted by the staff. The results can be used by outsourcing companies to improve management efficiency, which is the novelty of this work.

Key words: outsourcing, key performance indicators, motivation, recruiting, training, management.

Введение / Introduction / Ievads

Удалённый сервис становится всё более популярным направлением в развитии бизнеса и количество зарубежных компаний–заказчиков в Латвии постоянно растёт. Для компаний-аутсорсеров становится актуальной задача предоставления максимально эффективного и качественного уровня обслуживания клиентов. На примере компании X и проекта авиаперевозок предлагаются возможные решения для повышения эффективности управления обслуживания клиентов. Целью данной работы является разработка

предложений по повышению эффективности управления удалённого сервиса. В качестве методов проведения данного исследования использованы: метод эмпирического наблюдения, метод эмпирического сравнения интервьюирования HR менеджера и руководителя группы, анализ ключевых факторов эффективности работы и метод анкетирования.

Важнейшие заключения в теории и практики / The most important findings in the theory and practice / Svarīgākie secinājumi teorijā un praksē

Аутсорсинг – это передача части функций по обслуживанию деятельности Вашей фирмы другой организации-исполнителю.

В современном мире компании сталкиваются с беспрецедентным давлением со стороны рынка. Выживают и добиваются успеха лишь те организации, которые ведут бизнес наиболее эффективным способом, добиваясь снижения операционных издержек при сохранении высокого качества товаров и услуг. Одной из наиболее современных и успешных бизнес - моделей, позволяющих добиться реальных конкурентных преимуществ, является аутсорсинг. [4]

Менеджмент представляет собой область знаний и профессиональной деятельности, направленных на формирование и обеспечение достижения целей организации путем рационального использования имеющихся ресурсов. Первоначально менеджмент начал развиваться как теория управления производством, а затем трансформировался в теорию управления деятельностью поведением людей. [2]

Обучение персонала – это целенаправленный, организованный, планомерно и систематически осуществляемый процесс овладения знаниями, умениями, навыками и способами общения под руководством опытных преподавателей, наставников, специалистов и руководителей. [3]

Мотивация - направленное воздействие на внутренние чувства человека, приводящее к формированию намерения. Также, мотивацией называют и результат этого процесса: состояние побуждения к тем или иным действиям, желание делать то или иное. [6]

Подбор персонала – это важный этап в работе с кадрами, включающий расчет потребности в персонале, построение модели рабочих мест, профессиональный отбор кадров и формирование резерва. [5]

Понятие качества и эффективности работы является очень субъективным и для того, чтобы понять, как правильно оценить эти показатели, было необходимо прибегнуть к следующим разграничениям :

- Показатели процесса- то, как делается, и
- Показатели результата – насколько процесс повлиял на эффективность организации или отдельной операции, то есть эффективности конечного результата.

KPI – это количественно измеримый индикатор фактически достигнутых целей. [1]

Results of the study / Pētījuma rezultāti / Результаты исследования

Мотивация сотрудников является одним из самых важных аспектов в работе, связанной с обслуживанием клиентов. В связи с тем, что работа оператора call-центра носит по преимуществу однообразный и монотонный характер, то даже мотивированному сотруднику порой нелегко поддерживать достаточно высокий уровень качества обслуживания клиентов. Обучение на проект проходит в течение одной или двух недель, в зависимости от размера обучаемой группы. После обучения каждому новому сотруднику первое время предоставляется поддержка и помощь для ускорения рабочего процесса и усвоения теоретической части в применении с практической. Если же руководителю необходимо проводить следующее обучение, то только что обученный сотрудник лишается подобной возможности. Работнику необходимо осваивать всё самому, что порой приводит к множеству ошибок, которые впоследствии приходится решать гораздо более тяжёлым путём. То, что руководитель проводит все обучения, стало мешать ему, не только помогать новым сотрудникам, что является его основной задачей, но и контролировать результаты и качество работы уже давно работающих сотрудников.

Одним из вариантов поступления потенциального кандидата является поступление на языковые курсы, где окончательное решение стоит за преподавателями языковых курсов, так как только они могут оценить уровень подготовки конкретного кандидата. На данном интервью тренера задают подготовленные вопросы, которые помогают понять, насколько кандидат мотивирован и готов к данной работе. Но вовсе не всегда данные вопросы могут позволить понять насколько человек подходит к данной работе, насколько он подвержен стрессу, насколько быстро схватывает предоставляемую информацию и насколько хорошо разбирается в компьютерных технологиях.

Выводы и рекомендации / Conclusions and recommendations / Secinājumi un ieteikumi

Выводы: Нынешняя система управления работой call центра компании X является не достаточно эффективной и требует изменений, чему свидетельствуют ключевые показатели эффективности и проведённый опрос сотрудников. Обучение сотрудников, проводимое систематически руководителями проекта, не даёт им возможность выполнять свои прямые обязанности, что противостоит повышению эффективности работы проекта. Мотивация сотрудников является одним из ключевых аспектов эффективной

работы персонала компании и её необходимо поддерживать на более высоком уровне. Тренеры языковых курсов, отвечающие за отбор персонала на обучение, а в дальнейшем новых работников, обращают внимание только на интересующие их навыки, что приводит к серьёзным проблемам в дальнейшей работе как руководителей проекта с сотрудниками, так и сотрудников с клиентами

Рекомендации: Для улучшения качества и эффективности работы, необходимо совершенствовать управление процессами обучения, рекрутинга и мотивации сотрудников и начать использовать предложенный в работе дизайн процессов работы операторов. Для того, чтобы руководитель проекта мог выполнять свои прямые обязанности, а обучение тем временем могло бы происходить систематически и на должном уровне, необходимо делегировать функции тренинга одному более успешному и опытному сотруднику. Для того, чтобы сохранить у работников высокий уровень удовлетворённости, мотивацию и высокую квалификацию, необходимо поощрять их предложенными в работе способами. Разнообразить выполняемые работниками функции, что позволит им почувствовать себя нужными и ценными в компании. В процессе отбора работников на языковые курсы норвежского языка необходимо принимать участие и руководителям проекта, проводить специальные тесты и проверки, чтобы понять смогут ли новые сотрудники выполнять ожидающую их работу после окончания языковых курсов.

Summary / Kopsavilkums / Резюме

The aim of the article is development of proposals to improve the management efficiency of the remote service. Proposed solutions to increase motivation, improve the quality of education and the development of new recruitment, outsourcing can help companies improve the effectiveness of their performance and management.

Šā dokumenta mērķis ir izstrādāt priekšlikumus, lai uzlabotu pārvaldības efektivitāti tālvadības pakalpojumu. Piedāvātie risinājumi, lai palielinātu motivāciju, uzlabot izglītības kvalitāti un attīstību jaunā darbā pieņemšanas, ārpalpojumu uzņēmumiem var palīdzēt uzlabot darba efektivitāti un vadību visa uzņēmumā.

Целью статьи является разработка предложений по повышению эффективности управления удалённого сервиса. Предлагаемые решения по повышению уровня мотивации, улучшения качества обучения и разработке нового рекрутинга, помогут аутсорсинговым компаниям повысить эффективность своей работы и управления.

References / Literatūras un avotu saraksts / Список литературы и источников

1. BSC&KPI. // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://balanced-score-card.ru/kpi/main> – Дата доступа: 20.04.2015.
2. Менеджмент. // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/menedzhment.html> – Дата доступа: 20.04.2015.
3. Обучение персонала. // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/biznes/obuchenie-personala.html> – Дата доступа: 20.04.2015.
4. Пермское агенство аутсорсинга. // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://outsourcing-perm.ru/> – Дата доступа: 20.04.2015.
5. Подбор персонала. // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/biznes/podbor-personala.html> – Дата доступа: 20.04.2015.
6. Энциклопедия практической психологии. // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.psychologos.ru/articles/view/motivaciya> – Дата доступа: 20.04.2015.

Tiesību zinātne

Правоведение

Legal science

Bāriņtiesas loma bērnu tiesību aizsardzības jomā

Oksana Andrule

Baltijas Starptautiskā akadēmija, Latvija

Daugavpils filiāle

Tiesību zinātne

e-pasts: oksana762@inbox.lv

Zinātniskais vadītājs: lekt. **Ingrīda Nežberte**

Abstract

Presentation theme is the role of the Orphan's court child protection laws. The theme is topical because of the Orphans' Court as children's rights body is a man little known. Although this institution has been operating for 19 years, the population associating it more than a body that deals with notarial functions. The aim is to give a general idea of the orphan's court action on children's rights are respected. In order to achieve the objectives of the work, the author put forward tasks: to clarify orphan's court's competence and its development; to view the establishment/ role of children's rights; to explore activities and problems of the orphan's court; to pay attention to issues related to the Orphan's Court and the realization of children's rights. According to the Law on Orphan's Court is regulated in the orphan's court competence of children's rights protection. Orphan's Court is one of the most important Latvian law enforcement agencies, which provides priority of children's rights and legal interests of the child's right to be governed by Latvian Child Protection Act - whose role is to determine the child's rights and freedoms and the protection of the child protection system and accountability failure to provide for children's rights. Rights of the child the state provides to all children without discrimination of any kind.

Key words: children's rights; extra-familial types; Orphan's Court; Orphan's Court's competence.

Аннотация

Тема реферата – Роль Сиротского суда в области защиты прав детей. Тема является актуальной, так как Сиротский суд, как институт защиты прав детей, мало знаком людям. Хотя данный институт работает уже 19 лет, жители связывают его больше с учреждением, которое выполняет нотариальные функции. Цель работы – дать общее представление о работе Сиротского суда в области защиты прав детей.

Чтобы достичь цели работы, автор выдвинул следующие задачи: выяснить компетенцию сиротского суда и его развитие; рассмотреть создание/значение прав детей; исследовать деятельность сиротского суда и проблемы; обратить внимание на вопросы, связанные с сиротским судом и реализацией защиты прав детей.

Согласно закону О Сиротских судах регламентирована компетенция сиротского суда по защите прав детей. Сиротский суд – одно из важнейших правоохранительных учреждений в Латвии, первоочередной задачей которого является защита прав и интересов ребенка, а права ребенка в Латвии регулирует закон О защите прав детей, чьей задачей является определение прав и свобод ребенка и их защиты, системы

защиты прав ребенка и ответственности за необеспечение прав детей. Государство обеспечивает права ребенка всем детям без какой-либо дискриминации.

Ключевые слова: виды внесемейной заботы; компетенция сиротского суда; права детей; сиротский суд.

Introduction / Ievads / Введение

Laika gaitā bērnu tiesību aizsardzība ir kļuvusi par aktuālu problēmu lielākai sabiedrības daļai, jo ir mainījies iedzīvotāju materiālais stāvoklis, dzīves kvalitāte un ar katru gadu inflācija palielinās, līdz ar to ierobežotie līdzekļi tikai pasliktina ģimenes iekšējās attiecības un savstarpējo sapratni. Bērnu tiesību aizsardzībai ir jāpievērš īpaša un specifiska uzmanība, jo bērni paši nav spējīgi sevi aizsargāt, bērnam kā fiziski un intelektuāli nenobriedušai personai vajadzīga īpaša aizsardzība un gādība.

Šī darba tēma ir bāriņtiesas loma bērnu tiesību aizsardzības jomā. Temats ir aktuāls, jo bāriņtiesa kā bērnu tiesību aizsardzības institūcija ir cilvēkiem maz pazīstama. Kaut šī institūcija darbojas jau 19 gadus, iedzīvotāji to saista vairāk kā ar iestādi, kas nodarbojas ar notariālo funkciju izpildi. Bāriņtiesa savā darbībā pamatojas uz normatīvajiem aktiem un publisko tiesību principiem. Vairākreiz veikti grozījumi bāriņtiesām saistošajos tiesību aktos, kas liecina, ka bāriņtiesas kompetence, tiesības un pienākumi nepārtraukti mainās un palielinās, paaugstinājās bāriņtiesas loma ar bērnu saistītām jautājumiem, kas aizsarga, seko par bērnu tiesību un interešu aizstāvību.

Darba mērķis ir dot vispārīgu priekšstatu par bāriņtiesas darbību, par bērnu tiesību aizsardzības ievērošanu. Lai sasniegtu darba mērķus, autore izvirzījusi uzdevumus: apskatīt bērnu tiesību nodibināšanu; noskaidrot bāriņtiesas kompetenci un tā attīstību; izpētīt bāriņtiesas darbību un problēmas; pievērst uzmanību jautājumiem, kas saistīti ar bāriņtiesu un bērnu tiesību aizsardzības realizāciju.

Darbā ir pētīta pastāvošie normatīvie akti, procesuālās tiesību normas, tiesu prakses analīzei, par pamatu ņemot bāriņtiesu lēmumus un Augstākās tiesas spriedumus. Darbu noslēdz secinājumi un priekšlikumi. Rakstot darbu, kā galvenie avoti tika izmantoti Latvijas Republikas likumi un citi normatīvie akti, kā arī literatūras avoti – grāmatās un publikācijās iegūta informācija par bāriņtiesas jautājumiem. Izstrādājot darbu pielietotas sekojošas pētījumu metodes: analīzes – veselais domās vai faktiski tiek sadalīts sastāvdaļās; salīdzinoši-tiesiskā metode tiesību normu un dažādu autoru atziņu salīdzinājums; statistikas dati.

The main points in the theory, practice / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē / Основные моменты в теории, практике

Cilvēktiesības tiek iedalītas pilsoniskajās, politiskajās, sociālajās, ekonomiskajās un kultūras tiesībās. Tomēr vienlaikus cilvēktiesību sistēmā tiek noteiktas arī dažādas mazaizsargātas personu grupas, kurām, ņemot vērā viņu statusu, ir

nepieciešama īpaša valsts aizsardzība un atbalsts. Bērnu tiesības tiek izdalītas atsevišķā grupā, jo no vienas puses bērniem atbilstoši valstu tiesiskajam regulējumam nav visu tiesību, kas piemīt pilngadīgajiem, bet no otras puses, bērniem ir arī savas specifiskās tiesības, kas saistītas ar viņu vecumu, stāvokli ģimenē.[14.,12.]

Bērnu tiesības ir pamattiesību un pamatbrīvību kopums, ar kuru ir jābūt nodrošinātam katram bērnam, bez jebkādiem izņēmumiem un neatkarīgi no rases, ādas krāsas, dzimuma, valodas, reliģijas, politiskās vai citas pārliecības, nacionālās vai sociālās izcelšanās, mantiskā stāvokļa, dzimšanas vai citiem ar bērnu vai viņa ģimeni saistītiem apstākļiem.[15.]

ANO Konvencijā par bērna tiesībām noteiktie vadošie tiesību principi un noteikumi tika nostiprināti 1998.gada 19.jūnijā pieņemtajā Bērnu tiesību aizsardzības likumā un citos nacionālajos tiesību aktos.[2.] Bērni izmanto praktiski tās pašas cilvēka tiesības, kā pieaugušie. Salīdzinājumā bērns, kurš cieš no auguma palēnināšanas un intelektuālas attīstības, cietsirdīga attieksmes rezultātā un nemācās, viņš nekad neatgūst zudušo un neiegūst izglītību, un ar to zūd daudzas iespējas nākotnē. Tādā veidā, cilvēku tiesību pārkāpšana dažādi ietekmē pieaugušos un bērnus.[13.]

Bērnu tiesību aizsardzības jomā tika ratificēti daudzi starptautiskie dokumenti, radīti jauni normatīvie akti, kā arī vairākkārt veikta normatīvo aktu pilnveidošana, atbilstoši starptautiskajām tiesību normām, nosakot bērna tiesības un pienākumus, bērnu tiesību aizsardzības organizāciju, kā arī valsts un pašvaldību institūciju kompetenci bērnu tiesību aizsardzības jomā. Bērnu tiesību aizsardzībā plaši tika iesaistīta arī sabiedrība, ir nodibinātas vairākas sabiedriskās organizācijas, kuras uzņemas rūpes par kādu konkrētu bērnu grupu (invalidiem, bērniem bāreņiem, ielas bērniem, bez vecāku apgādības palikušajiem, cietušajiem no vardarbības u.c. bērniem).[8.]

Latvijas Republikas Satversmes 110.pants paredz, ka valsts aizsargā un atbalsta laulību, ģimeni, vecāku un bērna tiesības.[1.] Valsts īpaši palīdz bērniem invalidiem, bērniem, kas palikuši bez vecāku gādības vai cietuši no varmācības. Katram bērnam ir tiesības uz tādiem dzīves apstākļiem un labvēlīgu sociālo vidi, kas nodrošina pilnvērtīgu fizisko un intelektuālo attīstību. [5., 11.] Katram bērnam ir jāsaņem pilnvērtīgs uzturs, apģērbs un pajumte. Ģimene ir dabiska bērna attīstības un augšanas vide, un katram bērnam ir tiesības uzaugt ģimenē.[9.]

2007.gada 01.janvārī stājās spēkā Bāriņtiesu likums, kurā paredzēta bāriņtiesas kompetence [4.] Bāriņtiesu uzdevums ir sargāt bērnus, un viņu interesēs tiek pieņemti attiecīgi lēmumi. Lai novērstu šādu lēmumu pieņemšanas nepieciešamību, jāveic virkne priekšdarbu, kuru nodrošināšana ir valsts kompetencē.[4.]

Bāriņtiesa veic pārrunas ar bērnu un aizgādībā esošo personu bez citu personu klātbūtnes. Bāriņtiesas darbiniekam ir jābūt prasmei strādāt ar bērniem, prasmei atrast pieeju katram bērnam, lai bērns varētu izteikt savu viedokli vai situācijas vīziju. Gadījumā, ja bērns ir slēgts, nomākts, nevēlas dalīties par saviem

pārdzīvojumiem, tad saskaņā ar likumu bāriņtiesa lūdza psihologu veikt personas vai ģimenes psiholoģisko izpēti. Dažos gadījumos tikai pēc psihologa izpētes rezultātiem apstiprinājās aizdomas par notikušo vai esošo vardarbību ģimenē vai vardarbību pret bērnu.

Bērnu tiesību aizsardzības likuma 6.panta pirmā daļa paredz, ka tiesiskajās attiecībās, kas skar bērnu, bērna tiesības un intereses ir prioritāras. Gadījumā, ja starp vecākiem pastāv strīds par bērna uzvārdu, atbilstoši Civillikuma 151.panta pirmās daļas otrajam teikumam uzvārds nosakāms pēc bāriņtiesas lēmuma. Minētā tiesību norma, tāpat kā Bāriņtiesu likuma 19.panta pirmā daļa, kura nosaka, ka bāriņtiesa lemj par bērna uzvārda, vārda vai tautības ierakstu, ja vecāki par to nevar vienoties, neparedz konkrētus kritērijus, kas piemērojami šāda jautājuma izlemšanā. Līdz ar to jautājums par bērna uzvārdu izšķirams, lietas faktiskos apstākļus vērtējot vispārējo bērnu tiesību principu gaismā.[17.]

Civillikuma 200.pants, kas paredz, ka vecākam var atņemt aizgādības tiesības, ja viņa vainas dēļ (vecāka apzinātas rīcības vai nolaidības dēļ) ir apdraudēta bērna veselība vai dzīvība vai vecāks ļaunprātīgi izmanto savas tiesības, vai nenodrošina bērna aprūpi un uzraudzību, un tas var apdraudēt bērna fizisko, garīgo vai tikumisko attīstību. Šie panti ir teorētiski un praktiski piemērojami – likums darbojas gan juridiski, gan faktiski.[16.]

Saskaņā ar Civillikuma 222.pantu bez vecāku aizgādības palikušam bērnam iecelams aizbildnis.[3.] Aizbildnis ir persona, kas nodrošina bērna tiesību un interešu aizsardzību un ir iecelta vai apstiprināta saskaņā ar Civillikumā noteikto kārtību. Aizbildņa galvenais uzdevums ir aizvietot saviem aizbilstamajiem vecākus, pārstāvēt viņu personiskās un mantiskās attiecības. Bijušajam aizbildnim ir tiesības vērsties ar pieteikumu tiesā, lai aizsargātu bērnu tiesības un intereses, pārsūdzot bāriņtiesas lēmumu, ar kuru atjaunotas pārtrauktas aizgādības tiesības vecākiem, ja tas uzskata, ka lēmums nav pieņemts bērna vislabākajās interesēs, proti – ja pieteikums ir vērstas uz bērna interešu aizstāvību.[18.]

Saskaņā ar Bērnu tiesību aizsardzības likuma 32.pantu, ārpusģimenes aprūpe ir aprūpe, kas bāreņiem un bez vecāku gādības palikušiem bērniem tiek nodrošināta pie aizbildņa, audžuģimenē, bērnu aprūpes iestādē. Saskaņā ar Latvijas Republikas normatīvajiem aktiem tieši bāriņtiesa lemj par bērna ārpusģimenes aprūpes piešķiršanu. Gadījumi, kad bērnam jānodibina ārpusģimenes aprūpe, ir noteikti Civillikumā, Bāriņtiesu likumā un Bērnu tiesību aizsardzības likumā. Bērni, augot audzuvecāku ģimenēs, apgūst sociālās prasmes, iemaņas sadzīvē. Salīdzinājumā ar dzīvošanu bērnu namos, bieži bērniem nav pilnīgas izpratnes par ģimenes modeļiem, savstarpējām attiecībām ģimenē, tēva un mātes lomu. Audžuģimenēm salīdzinājumā ar aizbildņiem ir atšķirīgs finansiālais atbalsts un jurisdiskās tiesības aizstāvēt aprūpē esošā bērna tiesības. Audžuģimeni uzskata par īstermiņa formu, kamēr bērns tiek atgriezts ģimenē vai nodots adopcijā, vai nodibināta aizbildnība.[7.]

Tomēr bērnu nami kā sociālās aprūpes institūcijas jāvērtē kritiski. Bērnuamū vadība un audzinātāji mēdz bērnu noma bērnu kolektīva vadībai izmantot hierarhijas veidošanas metodes, veidojot sev pietuvināto bērnu loku, kuri novēro, pakalpo un ir kā instruments visa kolektīva un katra tās locekļa ietekmēšanai. Bērni bērnuamos tiek maitāti gan pašu bērnu mikroklīmata dēļ, gan arī nereti to apzināti veicina pats bērnu noma personāls. [10.] Tomēr neskatoties uz to bērnu noma kā institūcijas pašas par sevi nav negatīvi vērtējamas. Kā rada prakse, bērnu noma, ja tos pienācīgi vada, ir ļoti laba un efektīva labu un spējīgu pilsoņu audzināšanas vieta, bet tam pirmkārt ir nepieciešami spējīgi bērnu noma vadītāji, kuri ir jāatbalsta ar resursiem.

Piemērotāko tiesību aizsardzības mehānismu izvēle, kā aizstāvēt pārkāptās bērna tiesības, ir atkarīga no tiesību pārkāpuma rakstura un būtības, kā arī no tā, kas un cik lielā mērā attiecīgās tiesības ir ierobežojis. Latvijas normatīvie akti nosaka, ka bērna tiesības un intereses attiecībās ar vecākiem un aizbildņiem aizstāv bāriņtiesa.

Conclusions, proposals / Secinājumi, priekšlikumi / Выводы, предложения

1. Veidot vienotu vecāku aizgādības tiesību reģistru Latvijā. Katram bāriņtiesām jāreģistrē pieņemtie lēmumi par pārtrauktajām aizgādības tiesībām par bērnu un aizgādības tiesību atņemšanu vecākiem par bērnu. Kā liecina prakse, „nelabas” māmiņas un „nelabi” tēti ar bērniem vai bez tiem pārceļas dzīvot citā teritorijā, kur nav informācijas par viņu „varonīgiem notikumiem”. Tikai pēc radiņieku vai citu personu ziņām tika uzzināts par vecāku problēmām, par aizgādības tiesību vēsturi, jo pārsvarā iepriekšējās vecāku deklarētās dzīvesvietas bāriņtiesām un sociālām dienestam nav ziņu par personas atrašanās vietu. Tādā ģimenē cieš bērni no vardarbības, no vecāku nolaidības jeb novārtā pamešanas.

2. Papildināt Bāriņtiesu likuma 37.pantu „Bērna ārpusģimenes aprūpe pēc vecāku lūguma”, kas nosaka, ka bāriņtiesa lemj par bērna ārpusģimenes aprūpi pēc vecāku lūguma, ja viņi slimības dēļ nevar bērnu aprūpēt un Bērnu tiesību aizsardzības likumu 29.pantu ar daļu „Ārpusģimenes aprūpē bērnam ir tiesības palikt pēc vecāku lūguma divu gadu laikā, ja vecāki slimības dēļ nevar bērnu aprūpēt. Pēc laika bāriņtiesa izskata jautājumu par vecāku aizgādības tiesībām par bērnu un lemj vai par laika pagarināšanu bērnam ārpusģimenes aprūpē vai lemj par vecāka aizgādības tiesībām, jo vecāks ļaunprātīgi izmanto savas tiesības un nenodrošina bērna aprūpi un uzraudzību.”

3. Viens no ārpusģimenes aprūpes veidiem ir audžuģimene, kas ir iespējami pietuvināta ģimenes aprūpes modelim un ļauj bez vecāku gādības palikušajam bērnam apgūt nepieciešamās iemaņas, dzīvojot ģimeniskā vidē. Lai iegūtu audžuģimenes statusu, jāapgūt speciālo audžuģimenes apmācību. Ir nepieciešams veidot audžuģimenes apmācību, vērst uzmanību tieši „nākošo” audžuvecekus uz pusaudžu aprūpi un gatavot uzņemt pusaudzus, jo prakse liecina, ka audžuvecekā

visvairāk pieņem mazus bērnus līdz 12-13 gadiem un vismazāk pusaudžus, motivējot ar pusaudžu izmaiņu grūtībām, jo šajā vecumā 16-17 gadīgie bērniem ir savs raksturs, savas īpatnības.

4. Bāriņtiesu likumu 25.pantu papildināt ar daļu –,„Bāriņtiesa lemj par aizgādības tiesību piešķiršanu audžuvecākiem par bērnu, kurš pavadījis audžuģimenē trīs un vairāk gadu, ievērojot bērnu tiesības un intereses, kā arī balstoties uz audžuvecāku vēlmēm“. Audžuģimenes tiek paredzētas īslaicīgai aprūpei, tomēr praksē bērns var nodzīvot tajā vairākus gadus. Bieži bērnam ir spēcīga emocionālā piesaiste pie audžuvecākiem un viņš audžuģimeni uzskata par savu ģimeni. Kā liecina prakse, bērni, kuri dzīvoja audžuģimenē pēdējo laiku pirms pilngadības sasniegšanas, izjūt ciešo emocionālo un stipru saikni ar audžuģimeni, viņiem paliek kāds sakars ar savu izcelsmi.

5. Civillikums 203.panta trešo daļu papildināt - mainīt laiku, ja pats vecāks atsākas no bērna aizgādības tiesībām, audzināšanas. Ir sastopami gadījumi, kad viens no vecākiem apzinīgi atteicās no bērna audzināšanas, raksta iesniegumu bāriņtiesai. Autore uzskata, ka šajos gadījumos vecākiem jādod sešus mēnešus uz pārdomāšanu. Vecāks var ātrāk griezties bāriņtiesā un uzrakstīt iesniegumu par pārtraukto aizgādības tiesību atjaunošanu. Bet, ja vecāks neuzrāda nekādā veidā kontaktu ar bērnu, zūd emocionāla saikne vecākam ar bērnu.

6. Latvijā būtu jāizveido slēgta tipa korekcijas iestādes ar nelielu audzēkņu skaitu, kurās varētu ievietot izglītojamus ar administratīvās komisijas lēmumu un bāriņtiesas atzinumu, ja izglītojamais kļauņo un ir uzsācis noziedzīgu nodarījumu izdarīšanu (zādzības u.c.).

Summary / Резюме / Kopsavilkums

Bērnu tiesību aizsardzību valstī nodrošina ne tikai bāriņtiesas, bet arī bērna vecāki, audžuģimene un aizbildņi, kultūras, izglītības, veselības aprūpes un bērnu aprūpes iestādes, valsts un pašvaldību institūcijas, sabiedriskās organizācijas un citas fiziskās vai juridiskās personas, kuru darbība saistīta ar atbalsta un palīdzības sniegšanu bērniem. Tieši visu šo bērnu tiesību aizsardzības subjektu aktīva sadarbība ir bērnu tiesību sistēmas veiksmīgas darbības pamatā. Bāriņtiesas pieņem lēmumus tikai tad, kad minētais darbs vispār nav veikts vai veikts pavisā, nepietiekami. Bāriņtiesas atbildīgas par savu darbu un no atbildības nevairās. Bērnu tiesību aizsardzības problēmas jārisina kompleksi, iesaistoties visām atbildīgām institūcijām.

Bērni ir valsts nākotne, un valsts bērnu interesēs jāturpinā pieņemt svarīgākus normatīvos aktus un pilnveidot institūciju sistēmas, kas ir spējīgas palīdzēt bērniem un aizsargāt viņu intereses.

References / Literatūras un avotu saraksts / Список литературы и источников

1. 15.02.1922. Latvijas Republikas Satversme („Latvijas Vēstnesis”, 43, 01.07.1993.) [stājas spēkā 07.11.1922.] ar grozījumiem no 22.07.2014.
2. 20.11.1989. Bērnu tiesību konvencija („Latvijas Vēstnesis”, 237 (5297), 28.11.2014.) [stājas spēkā 02.09.1990.]
3. 28.01.1937. Latvijas Republikas Civillikums („Valdības Vēstnesis”, 41, 20.02.1937.) [stājas spēkā 01.09.1992.] ar grozījumiem līdz 16.08.2015.
4. 22.06.2006. Bāriņtiesu likums („Latvijas Vēstnesis”, 107 (3475), 07.07.2006., „Ziņotājs”, 15, 10.08.2006.) [stājas spēkā 01.01.2007.] ar grozījumiem no 01.07.2014.
5. 19.06.1998. Bērnu tiesību aizsardzības likums („Latvijas Vēstnesis”, 199/200 (1260/1261), 08.07.1998., „Ziņotājs”, 15, 04.08.1998.) [stājas spēkā 22.07.1998.] ar grozījumiem no 08.04.2014.
6. 19.12.2006. Ministru kabineta noteikumi Nr.1037 „Bāriņtiesas darbības noteikumi” („Latvijas Vēstnesis”, 207(3575), 29.12.2006.) [stājas spēkā 01.01.2007.] ar grozījumiem no 01.07.2014.
7. 19.12.2006. Ministru kabineta noteikumi „Audžuģimenes noteikumi” („Latvijas Vēstnesis”, 207(3575), 29.12.2006.) [stājas spēkā 01.01.2007.] ar grozījumiem no 01.01.2014.
8. Garsvāne Sandra, Mits Mārtiņš: Cilvēktiesības pasaulē un Latvijā. – SIA JUMI, Rīga: 2000
9. Jansons Juris. Cilvēktiesībās Latvijā – gan pozitīvas pārmaiņas, gan ieilgušas problēmas/ /Jurista Vārds Nr.2(854), Rīga, 2015
10. Tiesībsargs: bērnu dzīves tiek salauztas, 06.03.2015.//<https://infoagentura.word-press.com/2015/03/06/tiesibsargs-bernu-dzives-tiek-salauztas/-10.04.2015>.
11. Мартынова Л. В. Методическое пособие по Конвенции о правах ребенка. – Омск, 2000.
12. Нечаева А.М. Семейное право. Курс лекций.-М.: Юристъ, 1998.
- 13.Семейное право:Учебник для вузов/под редакцией БондоваС.Н.-М.: ЮНИТИ-ДАНА, Закон и право, 2002.
14. International Law. Fifth edition. Cambridge, 2004. P.1288.
15. Le Blanc L. J. The Convention on the Rights of the Child: United Nations Law-making on Human Rights. University of Nebraska Press-Lincoln, 1995. P. 72.
16. Administratīvā rajona tiesa Jelgavas tiesu nama 2015.gada 03.marta spriedums administratīvā lietā sakarā par Daugavpils novada bāriņtiesas 2014.gada 12.jūnija lēmumu Nr.1-6/28 atcelšanu
17. Administratīvās rajona tiesas Rīgas tiesu nama 2013.gada 05.aprīļa spriedums administratīvā lietā par Mārupes novada bāriņtiesas 2012.gada 29.oktobra lēmuma Nr.1-6/67 atcelšanu.
18. Augstākās tiesās Senāta Administratīvo lietu departamenta 2006.gada 08.jūnija spriedums administratīvā lietā Nr.SKA-299.

Personas izdošana Latvijai

Natalja Filatova

Latvija, Baltijas Starptautiskā akadēmija, Rēzekne,

Tiesību zinātnes,

natalja.m@inbox.lv

Zinātniskais vadītājs: docētāja **Irina Aleksejeva**

Abstract

The extradition of a person as an international cooperation tool is one of the central problems in international Criminal Law and Procedure. The legal literature has expressed several views on the existence of this problem, but legal experts while recognizing the problem have not offered any specific proposals. Therefore, the following paper aims to explore the topicality of the person's extradition to Latvia in the context of Chapter 65 of Criminal Procedure Law.

Key words: extradition, international agreement, European warrant of arrest.

Аннотация

Выдача лица, как инструмент международного сотрудничества, является одной из проблем в международном уголовном праве и в уголовном процессе. В юридической литературе изложено много мнений о существовании проблемы, но специалисты права признавая проблему, так и не предложили конкретных предложений по ее устранению. Исходя из этого, цель статьи изучить актуальность выдачи лица в Латвию в контексте 65 главы закона об Уголовном процессе.

Ключевые слова: выдача, международный договор, Европейский ордер на арест.

Ievads / Introduction / Введение

Par personas izdošanas problēmām pēdējā laikā ir izteikušies daudzi sabiedrībā zināmi tiesību speciālisti un iestāžu atbildīgās amatpersonas. Izdošana jeb ekstrādīcija ir viena no centrālajām problēmām starptautiskajās krimināltiesībās un kriminālprocesā. Izdošana nosaka personas nodošanas procesu citai valstij kriminālvajāšanai, tiesāšanai vai sprieduma izpildei, kas pēc būtības nozīmē, ka personai jāstājas attiecīgas ārvalsts kriminālvajāšanu, iztiesāšanu vai sprieduma izpildi veicošās institūcijas priekšā.

Izdošanas procedūra ļauj nodrošināt soda neizbēgamību, neskatoties uz valstu tiesību sistēmu dažādību, tā nodrošina iespēju efektīvi kontrolēt noziedzību starptautiskajā līmenī. [5]

Raksta mērķis ir izanalizēt starptautisku tiesisku sadarbību, sniegt pārskatu par personas izdošanas procedūru un izpētīt personas izdošanas lūguma nosacījumus.

Ar monogrāfiskās jeb aprakstošās metodes palīdzību, pamatojoties uz esošajām zinātniskajām atziņām un teorijām, autore interpretēja izpētītos rezultātus.

Analīzes un sintēzes metodes izmantotas, lai atsevišķi izpētītu problēmu elementus un formulētu sakarības.

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

Starptautiskās tiesiskās sadarbības jautājumi ir noregulēti dažādos tiesību aktos. Nozīmīga loma ir Latvijas noslēgtajiem divpusējiem (trīspusējiem) starptautiskajiem līgumiem. Sadarbība, kas tiek īstenota, pamatojoties uz starptautiska līguma noteikumiem, var būt atšķirīga, ņemot vērā attiecīgā līguma noteikumus. Tādējādi ar atsevišķām valstīm tiesiskā sadarbība tiek realizēta plašākā apjomā, paredzot gan tiesisko sadarbību krimināllietās un civillietās, savukārt ar citām valstīm noslēgtie līgumi paredz tiesisko sadarbību tikai izdošanas jautājumos vai arī ir vērsti uz valstu savstarpējo sadarbību krimināltiesiskajos jautājumos. Starptautiskās tiesiskās sadarbības noteikumi izriet arī no vairākām starptautiskām daudzpusējām konvencijām.

Tiesiskā sadarbība tiek realizēta ar tiesiskās palīdzības lūgumu (pieprasījumu) palīdzību, ar kuru vienas valsts kompetentā iestāde iesniedz citas valsts kompetentai iestādei lūgumu veikt kādas procesuālās darbības, piemēram, noprotināt personu, aicināt personu sniegt liecību, izprasīt pierādījumus, kas ir kādas iestādes rīcībā u.tml.

Tieslietu ministrijas loma tiesiskās palīdzības norisē izpaužas tādējādi, ka tiesiskās palīdzības lūgumi no Latvijas tiesām ar Tieslietu ministrijas starpniecību tiek nosūtīti citu valstu centrālajām vai kompetentajām iestādēm. Savukārt Tieslietu ministrija, saņemot tiesiskās palīdzības lūgumus no ārvalstīm, izvērtē to atbilstību attiecīgā starptautiskā līguma noteikumiem, kā arī atbilstību nacionālo tiesību normām, un nodod tiesiskās palīdzības lūgumu izpildei attiecīgajai tiesai. [11]

Tieslietu ministrija nav vienīgā centrālā iestāde, kas ir iesaistīta starptautiskās tiesiskās sadarbības realizācijā. Tā, piemēram, tiesiskajā sadarbībā krimināltiesību jomā centrālās iestādes funkcijas veic arī Iekšlietu ministrija un Ģenerālprokuratūra, kuru kompetence ir saistīta ar starptautisko tiesisko sadarbību krimināllietās. Iekšlietu ministrija un Ģenerālprokuratūra atšķirībā no Tieslietu ministrijas galvenokārt īsteno tiesisko sadarbību jau tad, kad ir uzsāks kriminālprocess un notiek pirmstiesas izmeklēšana līdz tiesvedības stadijai. [9]

Latvija ir noslēgusi vairākus līgumus ar ārvalstīm par tiesisko palīdzību un tiesiskajām attiecībām civillietās, ģimenes lietās un krimināllietās, kuros tiek risināti arī izdošanas jautājumi. Konkrēti tie ir līgumi starp Latviju un Krievijas Federāciju, Moldovas Republiku, Baltkrievijas Republiku, Ukrainu, Uzbekistānas Republiku, Kirgīzijas Republiku, starp Latvijas Republikas valdību un Amerikas Savienotu Valstu valdību, starp Latvijas Republiku un Ķīnas Tautas Republiku.

Arī Latvija ir vairāku starpvalstu līgumu dalībniece. Pēc iestāšanās Eiropas Padomē, Latvijai bija pienākums ratificēt tās konvencijas, kurās regulēti dažādi,

tostarp arī personu izdošanas procedūras jautājumi.

Mūsdienās bieži lietotais termins „izdošana” (lat. ex – laukā no; traditio – nodošana, angl.extradition) apzīmē „oficiālu aizdomās turētas personas nodošanu no vienas valsts uz otru, kurai ir jurisdikcija pār izdarīto noziedzīgo nodarījumu”, jeb personas nodošanu no vienas suverēnas varas otrai. [10]

Noteikumi nosaka īpaša dokumenta formu un saturu krimināltiesiskajā sadarbībā ar Eiropas Savienības dalībvalstīm. Krimināltiesiskajā sadarbībā ar Eiropas Savienības dalībvalstīm personas izdošanai izmanto Eiropas apcietināšanas orderi. [4]

Ar Eiropas apcietināšanas orderi (EAO) laikieltipīgās personu izdošanas procedūras starp ES dalībvalstīm tiek aizstātas ar vienkāršotu juridisku nodošanas procedūru, kas ļauj izskatīt krimināllietu tiesā un izpildīt sodu piemērošanu. Eiropas apcietināšanas orderis, ko izdevušas kādas dalībvalsts tiesu iestādes, ir derīgs visā Eiropas Savienības teritorijā.

Eiropas apcietināšanas orderis ir kādas ES dalībvalsts tiesu iestādes lūgums apcietināt kādu personu citā dalībvalstī un nodot šo personu attiecīgajai valstij, lai veiktu kriminālvajāšanu vai izpildītu brīvības atņemšanas sodu vai aizturēšanas rīkojumu. Šā mehānisma pamatā ir tiesas nolēmumu savstarpējas atzīšanas princips. Tā priekšnoteikums ir tieša saziņa starp tiesu iestādēm.

Eiropas apcietināšanas orderis nodrošina labu līdzsvaru starp efektivitāti un drošām garantijām, ka tiek ievērotas aizturēto personu pamattiesības. Ar Eiropas apcietināšanas orderi ievieš sešus jauninājumus salīdzinājumā ar tradicionālajām personu izdošanas procedūrām – stingri termiņi, vienkāršotas procedūras, netiek iejaukta politika, valstspiederīgo nodošana, garantijas un atteikuma iemesli.

Eiropas apcietināšanas orderi piemēro visās 28 dalībvalstīs, un vērtējumi liecina, ka minētais instruments darbojas labi. Lielākajā daļā dalībvalstu nodošana ar piekrišanu notiek 14 – 16 dienu laikā, bet gadījumā, ja piekrišana netiek sniegta, process ilgst apmēram divus mēnešus. Aptuveni 50 % nodošanas gadījumu notiek ar attiecīgās personas piekrišanu. [15]

Personas izdošanas kārtību Latvijai reglamentē Kriminālprocesa likuma 65.nodaļa.

Kriminālprocesa likuma 698.panta pirmā daļa nosaka, ka izdodamā persona ir persona, kuras izdošana tiek lūgta vai kura ir aizturēta vai apcietināta izdošanas nolūkā. [2]

Vispirms noziedzīgam nodarījumam, par kura izdarīšanu tiek lūgta personas izdošana tiesāšanai Latvijā, ir jābūt sodāmam gan izdošanas lūguma saņēmējas valstī, gan Latvijas Republikā. Šo sauc par dubultās kriminalitātes principu, kas ir iestrādāts visos starpvalstu līgumos par izdošanu un arī Kriminālprocesa likumā.

Kriminālprocesa likums un izdošanas līgumi ir konstruēti tā, lai novērstu personas ne bis idem jeb dubultās nesodīšanas principa nepārkāpšanu. Proti, personu nevar izdot, ja tā par šo pašu nodarījumu jau ir sodīta.

Ja konstatēti nosacījumi izdošanai, procesa virzītājs vai tiesa, kas kontrolē sprieduma vai lēmuma pilnīgu izpildi, vai tiesa, kas lemj par soda aizstāšanu ar brīvības atņemšanu, vēršas Ģenerālprokuratūrā ar rakstveida ierosinājumu lūgt ārvalstij personas izdošanu.

Ja ir pamats pieprasīt personas izdošanu, Ģenerālprokuratūra sagatavo un nosūta lūgumu ārvalstij. Ģenerālprokuratūra var iesniegt ārvalstij personas izdošanas lūgumu arī pēc savas iniciatīvas.

Ja konstatēti nosacījumi personas izdošanai un ir pamats uzskatīt, ka persona atstājusi Latvijas teritoriju, bet tās atrašanās vieta nav zināma, procesa virzītājs vai tiesa, kas kontrolē sprieduma vai lēmuma pilnīgu izpildi, vai tiesa, kas lemj par soda aizstāšanu ar brīvības atņemšanu, lūdz Ģenerālprokuratūru pieņemt lēmumu par personas starptautisko meklēšanu nolūkā pieprasīt tās izdošanu.

Ārvalsts izdotās personas pārņemšanu veic Iekšlietu ministrijas kompetentā iestāde starptautiskajos līgumos noteiktajos termiņos. Par personas nogādāšanu Latvijā paziņo Ģenerālprokuratūrai 24 stundu laikā. [2]

Ja izdotās personas pārņemšana saistīta ar tranzītu, Iekšlietu ministrijas kompetentā iestāde vēršas Ģenerālprokuratūrā ar lūgumu saņemt trešās valsts atļauju izdotās personas tranzītam.

Ja ārvalsts atlikusi izdodamās personas nodošanu un tas Latvijā var izraisīt kriminālatbildības termiņa noilgumu vai apgrūtināt noziedzīga nodarījuma izmeklēšanu, Ģenerālprokuratūra var lūgt ārvalsti nodot šo personu uz laiku.

Personu var saukt pie kriminālatbildības, tiesāt un izpildīt sodu tikai par to noziedzīgu nodarījumu, par kuru tā izdota.

Ja ir zināma pieprasītās personas atrašanās vieta, Ģenerālprokuratūra Eiropas apcietinājuma lēmumu nosūta attiecīgās Eiropas Savienības dalībvalsts kompetentajai iestādei, pievienojot tā tulkojumu dalībvalsts noteiktajā valodā. Ja pieprasītās personas atrašanās vieta nav zināma, Ģenerālprokuratūra Eiropas apcietinājuma lēmuma kopiju nosūta Valsts policijai personas starptautiskās meklēšanas nodrošināšanai.

Kopsavilkums / Summary / Резюме

Starptautiskās tiesiskās sadarbības līgumi ir noregulēti dažādos tiesību aktos. Latvija ir noslēgusi vairākus līgumus ar ārvalstīm par tiesisko palīdzību un tiesiskajām attiecībām krimināllietās, kuros tiek risināti arī izdošanas jautājumi. Tiesiskā sadarbība tiek realizēta ar tiesiskās palīdzības lūgumu (pieprasījumu) palīdzību, ar kuru vienas valsts kompetentā iestāde iesniedz citai valsts kompetentai iestādei lūgumu veikt kādas procesuālas darbības.

Starp visiem krimināltiesību instrumentiem īpaši ir jāizceļ visplašāk piemērojamais – Eiropas apcietinājuma lēmums, kas Latvijā ir ietverts Kriminālprocesa likumā, būtiski atvieglojot personu nodošanu, lai veiktu kriminālvajāšanu vai izpildītu brīvības atņemšanas sodu vai aizturēšanas rīkojumu.

Procesa pamatā ir savstarpējās atzīšanas princips, kas nevar tikt pilnvērtīgi realizēts bez valstu savstarpējās uzticības, jo tas ir primārs priekšnoteikums, lai ES dalībvalstis atzītu cita citas tiesas lēmumus.

Lai šo uzticēšanos palielinātu, pēdējos gados krimināltiesību jomā tiek uzlaboti minimālie standarti attiecībā uz aizdomās turētu un apsūdzēto, kā arī cietušo tiesībām kriminālprocesa ietvaros, harmonizējot nosacījumus attiecībā uz mutisko un rakstisko tulkojumu kriminālprocesā, informācijas sniegšanu u.c. jautājumus.

Personas izdošanas kārtību reglamentē Kriminālprocesa likuma 65.nodaļa. Tajā ir noteikts kādam jābūt pamatam, lai varētu lūgt personas izdošanu, kas jānorāda lūguma ierosinājumā un kas jāpievieno.

Ja ir pamats pieprasīt personas izdošanu, Ģenerālprokuratūra sagatavo un nosūta lūgumu ārvalstij. Pirms izdošanas lūguma nosūtīšanas Ģenerālprokuratūra pieņem lēmumu par personas starptautiskās meklēšanas izsludināšanu un nosūta to izpildei.

International legal co-operation treaty is governed by different laws. Latvia has signed several agreements with foreign countries on legal assistance and legal relations in criminal matters. These treaties also deal with the issues of extradition. Judicial cooperation is implemented with the help of the request (requirement) for assistance when one country's competent authority submits the request to the competent authority of another country's with the request to carry out the procedural steps.

Among all Criminal Law instruments, particularly the criminal justice the most applicable would be European arrest warrant which is included in Latvian Criminal Procedure Law. It significantly eases the transfer of a person to conduct a criminal prosecution or execute a custodial sentence or detention order.

Process is based on the principle of mutual recognition, which cannot be fully realized without mutual trust between countries, as it is a primary prerequisite for EU Member States to recognize each other's judicial decisions.

In the last few years in order to increase the confidence in the field of criminal law minimum standards for suspects and defendants, as well as the rights of victims in criminal proceedings are improved by simplifying the conditions with regard to interpretation and translation and giving information in criminal proceedings.

Extradition of the person is regulated by the Chapter 65 of Criminal Procedure Law. It sets out what should be the reason to be able to ask for extradition of the person. This reason should be indicated in the proposal and which should be attached.

If there are grounds to request extradition of the person, the Prosecutor General Office prepares and sends the request to a foreign country. Prior to sending a request, Prosecutor General Office makes a decision about international search of a person and sends it for execution.

Договора международного сотрудничества отрегулированы в различных правовых актах. Латвия заключила большинство договоров с другими странами о правовой помощи и правовых отношениях в уголовных делах, в которых решаются и вопросы выдачи лица.

Правовое сотрудничество реализуется с помощью просьбы (запроса) об правовой помощи, с помощью которой одной страны компетентное учреждение подает другой страны компетентному учреждению просьбу произвести какие-то процессуальные действия.

Между всех инструментов уголовного права особенно надо выделить чаще всего применяемый - Европейское решение об аресте, которое в Латвии включено в закон об Уголовном процессе, существенно облегчая выдачу лица, чтобы произвести уголовное преследование или выполнить наказание лишением свободы или распоряжением об задержании.

В основе процесса принцип взаимного признания, который не может быть полноценно реализован без взаимного доверия стран, так как это необходимое предписание, чтобы страны Европейского союза признавали судебные решения друг друга.

Чтобы увеличить доверие, за последние годы в области уголовного права были улучшены минимальные стандарты в отношении подозреваемых и обвиняемых, а так же в рамках уголовного процесса права потерпевших, гармонизируя условия в отношении устного и письменного перевода в уголовном процессе, выдачи информации и в других вопросах.

Порядок выдачи лица регламентирует 65 глава закона об Уголовном процессе. В ней определено каким должно быть основание, чтобы можно было запрашивать выдачу лица, что надо указать в просьбе и что к ней надо приложить.

Если есть основание на выдачу лица, Генеральная прокуратура подготавливает и отправляет просьбу другой стране. Перед отправлением выданной просьбы Генеральная прокуратура принимает решение об объявлении лица в международный розыск и отправляет его на выполнение.

Izmantotās literatūras un avotu saraksts / References /

Список литературы и источников

1. LR likums „Par Latvijas Republikas starptautiskajiem līgumiem”. Pieņemts 13.01.2014 ar grozījumiem līdz 04.07.2013. Pieejas veids: <http://likumi.lv/doc.php?id=57840>;
2. Kriminālprocesa likums. Pieņemts 21.04.2005 ar grozījumiem līdz 29.01.2015. Pieejas veids: <http://likumi.lv/doc.php?id=107820>;
3. Šengenas informācijas sistēmas darbības likums. Pieņemts 14.06.2007 ar grozījumiem līdz 09.01.2013. Pieejas veids: <http://likumi.lv/doc.php?id=159481>;
4. Ministru Kabineta „Noteikumi par īpaša dokumenta formu un saturu krimināltie-

siskajā sadarbībā ar Eiropas Savienības dalībvalstīm”. Pieņemti 17.03.2008. Pieejas veids: <http://likumi.lv/doc.php?id=172708>;

5. I.Bulgakova, J.Ievītis. Personas izdošana ārvalstij kriminālprocesa likuma kontekstā. Jurista vārds. 20.08.2013/Nr.34 (785);

6. Eiropas Savienības tiesību ietekme uz nacionālo tiesību sistēmu. Jurista vārds. 13.05.2014./Nr.19 (821);

7. Eiropas Padomes konvencija izdošanu. Pieejas veids: <http://likumi.lv/ta/lv/starptautiskie-ligumi/id/584>. Resurss apskatīts 23.04.2015;

8. Latvijas Republikas Ārlietu ministrija. Ārpolitika. Pieejas veids: <http://www.mfa.gov.lv/arpolitika/divpusejie-ligumi?title=&signer=&country=0&organization=0&branch=12&status=0&date=&search=true>. Resurss apskatīts 21.04.2015;

9. Latvijas Republikas Iekšlietu ministrija. Pieejas veids: <http://www.iem.gov.lv/lat/>. Resurss apskatīts 19.04.2015;

10. Latvijas juristu biedrība. Noziedznieku izdošana. Pieejas veids: <http://www.ljb.lv/?c=raksts&pid=91>. Resurss apskatīts 19.04.2015;

11. Latvijas Republikas Tieslietu ministrija. Starptautiskā tiesiskā sadarbība. Pieejas veids: <https://www.tm.gov.lv/lv/cits/v-tiesiska-sadarbiba>. Resurss apskatīts 19.04.2015;

12. Latvijas juristu biedrība. Noziedznieku izdošana. Pieejas veids: <http://www.ljb.lv/?c=raksts&pid=91>. Resurss apskatīts 19.04.2015;

13. Latvijas Republikas prokuratūra. Gada pārskati. Pieejas veids: <http://www.prokuratūra.gov.lv/public/30230.html>. Resurss apskatīts 21.04.2015;

14. Valsts policija. Šengenas informācijas sistēma. Pieejas veids: <http://www.vo.gov.lv?id=620>. Resurss apskatīts 21.04.2015;

15. European Justice.Europa.eu. Eiropas apcietināšanas orderis. Pieejas veids: https://e-justice.europa.eu/content_european_arrest_warrant-90-lv.do. Resurss apskatīts 19.04.2015.

The right to the privacy in the information society: the international legal experience and development prospects of the Belarusian legislation in this field

Anastasiya Kunets,

Republic of Belarus, Belarusian State University,

Law faculty, Jurisprudence, nastia.kunets@gmail.com

Candidate of legal sciences, assistant professor **Tatyana Maslovkaya**

Аннотация

В данной статье затрагивается проблема сохранности частной жизни от посягательств различного рода. Изучается международный правовой опыт с целью систематизации и последующего реформирования национального законодательства.

Ключевые слова: Белорусское юридическое закрепление, международная система, личные данные, защита частной жизни.

Abstract

The issue of the preservation of privacy against the encroachment of various kinds is studied in this article, as well as the international legal experience as a tool of its defense in order to systematize and reform the national legislation.

Key words: Belarusian legal consolidation, international system, personal data, privacy protection.

Introduction / Введение / Ievads

The Republic of Belarus as a part of modern society is in the stage of development which could be named the informational one. Nowadays the development of social relationships in the informational field and the juridical practice have formed a completely new structure of privacy in the field of the constitutional law – the privacy of the personal data bases. As a result, the need to determine the role and the place of this new institute of the legal system of privacy protection has formed, as well as the need to develop its content regarding its constitutional nature and the mechanisms of protection.

Due to the global use of the Internet resources while the communicating and performing some business activities, the question connected with safety of the personal data bases which could be linked to the international web area has appeared. Cybercrimes represent a serious problem for the law enforcement system and the criminal justice have become international and the need in the international collaboration has appeared, taking into account the fact that the Belarusian legal system doesn't have such an instrument. Considering such gaps in the national legal system we should take a look at the international background and its defense

mechanisms connected with the right of privacy.

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

Every year, on 8th January, the International day of data bases defense is celebrated. It is aimed at focusing on the importance of following the rules of behavior on the Internet. On 28th January 1981 a Convention of the Council of Europe «For Protection of individuals with regard to Automatic Processing of Personal Data regarding supervisory authorities and transborder data flow» was signed. Every year on 28th January the Data Protection Day is celebrated all over the world. This anniversary was established to take the Internet consumer awareness of compliance to the rules of behavior in the Web which could be useful to protect their virtual and real life. The decision to celebrate this date was made on 26th April 2006 by the Ministers Committee of the European Council. This date coincides with the anniversary of Convention assignment.

The main goal of this Convention is to guarantee the respect of rights and basic liberties to every physical person regardless its nationality and place of inhabitation, and especially to guarantee its privacy in the field of the personal data treatment.

This Convention has become the first imperative instrument in the field of personal data protection. For the first time the Convention has defined the concept of “personal data” which is the information that is attributable to a physical person. Also this document has described the term of the “specific category of data” as a set of personal information reflecting the race origin, the political and religious views and the other personal principles [1].

The goal of this Convention is to guarantee the right of privacy in the context of automatical treatment of the data bases to every physical person. The right of privacy has had a legal consolidation in numerous international instruments targeted at the protection of human rights besides the Convention: the Universal Declaration of Human Right, the International Bill of Human rights, the European Convention on Human Rights.

In the Republic of Belarus the regulatory framework in the field of protection of privacy is being formed. The main and the fundamental document is the Constitution of the Republic of Belarus which guarantees the right of the citizens to have access to the information. It's necessary to mention article 28 of the Constitution of the Republic of Belarus: “Everyone has the right to be protected from unlawful interference with their privacy, including encroachments on the privacy of his correspondence, telephone and other communications, to their honor and dignity”. The right of the citizens of the Republic of Belarus to receive, store and disseminate complete, reliable and timely information about the activities of states bodies, public associations, political, economic, cultural, international life

and environment has been formed in article 34 of the Constitution of the Republic of Belarus [2].

In the Republic of Belarus the concept of “personal data” has scattered across numerous regulations affecting different spheres of vital activity. We can mention the Act of the Republic of Belarus №418-3 “Of the population register” approved on 21st June 2008 where the data was defined as a set of basic and additional personal data, for example: the identification number, name, sex, date of birth, place of birth, citizenship data, data on place of residence, marital status [3]. The Act of the Republic of Belarus № 144-3 “On census” approved on 13th July 2006 defines personal data as the primary statistical data about a particular respondent collected by the census population including their data details of the documents confirming the basic and the additional data of some individuals [4]. Here we could also mention article 6 of the Act of the Republic of Belarus № 230-3 “On the individual personified accounting in the state insurance” of 6th January 1999 where a personal account that reflects the insurance number, name, surname, date of birth, sex, information about the place of residence, series and number of the identity document has been opened for each insured person [5]. It’s also useful to mention the Act of the Republic of Belarus № 427-3 of 17.07.2008 “On the mass media” which guarantees the liberty of press and others mass media. This act gives the citizens of the Republic of Belarus the right to freely seek, receive, use and disseminate information through the press and other media, and to freely express their thoughts, attitudes and beliefs [6].

Thus the law defined basic provisions aimed at creating a mechanism connected with protecting personal data. However, a detailed procedure for handling personal data collection, processing, storage isn’t defined by the legislative acts.

Summary / Резюме / Kopsavilkums

Therefore having studied the international assets and the legislation of the Republic of Belarus we can conclude that there are some gaps of complex and systematical regulation of privacy, and also there is a necessity to enhance the legislation in the sphere of protecting of the personal information and privacy, which could be achieved only in case of full and comprehensive Act of personal data protection.

References / Список литературы и источников / Literatūras un avotu saraksts

1. Convention of the Council of Europe, For Protection of individuals with regard to Automatic Processing of Personal Data regarding supervisory authorities and trans-border data flow, [http:// www.un.org](http://www.un.org), 05.04.2015.
2. The Constitution of the Republic of Belarus, [http:// www.pravo.by](http://www.pravo.by), 05.04.2015.
3. The Act of the Republic of Belarus №418-3 of 21.06.2008 “Of the population register”, [http:// www.pravo.by](http://www.pravo.by), 09.04.2015.

4. The Act of the Republic of Belarus № 144-3 of 13.07.2006 “On census”, <http://www.pravo.by>, 09.04.2015.
5. The Act of the Republic of Belarus № 230-3 of 06.01.1999 “On the individual personified accounting in the state insurance”, <http://www.pravo.by>, 10.04.2015.
6. The Act of the Republic of Belarus № 427-3 of 17.07.2008 “On the mass media”, <http://www.pravo.by>, 10.04.2015.

Adopcija Latvijas Republikā

Svetlana Kursīte

Latvija

Baltijas Starptautiskā Akadēmija

Daugavpils filiāle

Studiju programma “Tiesību zinātne”

e-pasts: svetlana.kursite@inbox.lv

Zinātniskais vadītājs: MBA, lekt. **Ingrīda Nežberte**

Abstract

The theme "Adoption in the Republic of Latvia" is topical, because unfortunately many children who for various reasons, left without parental care, in this case, the protection of the interests of children rests with the State. Directly with your State authorities help each child must cooperate in the realization of the right to live and grow in a normal and wholesome family. Due to their many problems appears. Adoption Institute is one of the oldest institutes of civil law, which was already known in the ancient world. Nowadays, with the adoption of children who are in State custody, are able to get the family, that also with the approval of the adoption, the adopted child will be treated as biological children, he has the same rights and responsibilities.

Study hypothesis: the need to stimulate the child's adoption, the adoption was best for children from all forms of care. The aim of the study: explore adoption institutis, analysed local and international adoption processes and adoption of existing problems.

Key words: Adoption, child, family, orphan's court, parents.

Аннотация

Тема «Усыновление в Латвийской республике» является актуальной, так как, к сожалению, многие дети остаются по различным причинам без опеки родителей, в этих случаях защита прав детей ложится на государство. Непосредственно государство, с помощью своих учреждений, должно работать по реализации прав каждого ребенка, права жить и расти в нормальной и полноценной семье. Институт усыновления является одним из старейших институтов гражданского права, который был известен уже в Древнем мире. В настоящее время с помощью усыновления у детей, которые находятся на попечении государства, есть возможность обрести семью, а также с утверждением усыновления быть приравненным к биологическим детям и иметь такие же права и обязанности. В случае если местные усыновители не проявляют интереса к ребенку, ответственный орган принимает решение о передаче ребенка для международного усыновления.

Гипотеза исследования: необходимо стимулировать усыновление, так как усыновление является самым приемлемым из всех форм внесемейной заботы.

Цель исследования: исследовать институт усыновления, проанализировав процессы местного и международного усыновления, а также существующие проблемы в процессе усыновления.

Ключевые слова: Ребёнок, родители, семья, сиротский суд, усыновление.

Introduction / Введение / Ievads

Jebkuram bērnam ir tiesības augt ģimenē. Adopcijas uzdevums ir radīt bez vecāku gādības palikušajiem bērniem labvēlīgus apstākļus turpmākai viņa attīstībai ģimenē, nodrošinot stabilu un harmonisku dzīves vidi, iekļaušanos ģimenē kā tās loceklim. Vissliktākā situācija Latvijā ir ar pieaugušiem bērniem, jo viņu skaits ir daudz lielāks nekā jaundzimušo, kā arī tendence ir tādā ka pārsvara vēlās adoptēt tieši jaundzimušos, bet vecākiem bērniem ir ļoti maza iespēja tik adoptētam. Līdz ar to valstij ir nepieciešami stimulēt ārvalstu adopciju, jo tieši ārvalstu adoptētāji adoptē vecākus bērnus.

Īstenojot starptautisko adopciju katras valsts atbildīgam iestādēm nepieciešami piemērot vairākus normatīvus aktus. Īstenojot starptautisko adopciju tiek piemērotas konvencijas vai arī starp valstīm tiek noslēgti divpusējie līgumi.

Adopcija (latīņu valodā - adoptio) – sveša bērna pieņemšana ģimenē, piešķirot tam visas bērna tiesības, radot vecāku –bērnu attiecības. [21; 10]

Adopcija ir akts, kas rada vecāku tiesības un pienākumus likumīgā ceļā. [26; 336]

No latīņu valodas adoptio – pieņemšana bērna vietā – tādu pašu kā radniecība pēc izcelšanās personisko un mantisko tiesību un pienākumu radošs tiesisks akts, ar kuru viena persona pieņem citas personas bērnu par savu. [22; 7]

Adopcija izbeidz juridiskās attiecības starp bērnu un viņa vecākiem un rada jaunas, īpašas attiecības starp bērnu un adoptētājiem. Adopcija rada adoptētajam un adoptētājam tādas pašas personiskās un mantiskās tiesības un pienākumus kā dabiskā radniecība. [25; 89] Tā ir sveša bērna pieņemšana ģimenē radniecības tiesisko attiecību nodibināšanai. [24; 4]

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

Ar vietējo adopciju saprot adopciju, kura notiek vienas valsts robežās un kuras procesu regulē vienas valsts normatīvie akti. Tas nozīmē, ka adopcija notiek valsts robežās, proti, adoptētājs un adoptējamais ir vienas valsts pilsoņi, nepilsoņi vai patstāvīgi iedzīvotāji.

Adopcijas procesu Latvijā regulē sekojošie normatīvie akti: Latvijas Republikas Satversme (110.pants); Latvijas Republikas Civillikums (ģimenes tiesību daļas, otra nodaļa otra apakšnodaļa par adopciju (162.-176.pants), kas nosaka adopcijas vispārējo kārtību, adopcijas nosacījumus, adopcijas tiesiskas sekas, adopcijas atcelšanas nosacījumus u.c.); Latvijas Republikas Civilprocesa likums (32.nodaļa par adopcijas apstiprināšanu un atcelšanu); Latvijas Republikas Bāriņtiesu likums (34. un 37.pants, kas nosaka bāriņtiesas kompetenci adopcijas jautājumos); Latvijas Republikas Bērnu tiesību aizsardzības likums (31.pants); Latvijas Republikas Civilstāvokļa aktu likums (32.pants nosaka kārtību kādā tiek

papildināts Dzimšanas reģistra ieraksts, ja bērnu adoptē, ja ar tiesas spriedumu anulēts ieraksts par bērna māti vai tēvu, vai, ja tiesa atcēlusi adopciju); Latvijas Republikas Valsts sociālo pabalstu likums (6.1 un 8.1 pants); Latvijas Republikas Ministru Kabineta noteikumi Nr.1533 Kārtība, kādā piešķir un izmaksā atlīdzību par bērna adopciju (nosaka kārtību, kādā piešķir un izmaksā atlīdzību par bērna adopciju, atlīdzības apmēru un tā pārskatīšanas kārtību, kā arī dokumentus, kādi iesniedzami, lai saņemtu atlīdzību); Latvijas Republikas Ministru Kabineta noteikumi Nr.1534 Kārtība kādā piešķir un izmaksā atlīdzību par adoptējamā bērna aprūpi (nosaka kārtību, kādā piešķir un izmaksā atlīdzību par adoptējamā bērna aprūpi, atlīdzības apmēru un tā pārskatīšanas kārtību, kā arī dokumentus, kādi iesniedzami, lai saņemtu atlīdzību); Latvijas Republikas Ministru Kabineta noteikumi Nr.111 Adopcijas kārtība (nosaka kārtību kādā ir adoptējami bērni); Latvijas Republikas Ministru Kabineta noteikumi Nr.794 Kārtība, kādā nodrošina adoptējamo bērnu un to personu uzskaiti, kuras vēlas adoptēt bērnu.

Latvijas Republikas Satversmes 110. pants nosaka, ka Valsts aizsargā un atbalsta laulību - savienību starp vīrieti un sievieti, ģimeni, vecāku un bērna tiesības. Valsts īpaši palīdz bērniem invalīdiem, bērniem, kas palikuši bez vecāku gādības vai cietuši no varmācības.

Jau Latvijas pamatlikumā Satversmē ir teikts, ka Latvijas uzdevums ir aizsargāt sabiedrības neaizsargātāko daļu – bērnus, it īpaši bērnus, kuriem nav vecāku, kuriem ir īpašas vajadzības un tādā veidā šiem bērniem ir vajadzīga lielāka uzmanība no valsts puses.

Šī pētījuma gaitā autore ir konstatējusi vairākas ar adopcijas procesu saistītas problēmas, kas būtu vai nu risināmas tiesiskā ceļā vai arī par tām būtu ierosināma diskusija, pēc kuras savukārt varētu sekot tiesiskais risinājums.

Tā arī Rīgas Dzimsarakstu departamenta direktore Ārija Iklāva piekrīt, ka adopcijas procedūra, īpaši adopcija uz ārvalstīm Latvijā šobrīd ir sarežģīta un apgrūtina potenciālajiem adoptētājiem ceļu kā iegūt vecāku tiesības. Daudzi ārzemnieki paņem iesniegumus atpakaļ, jo laiks iet, noveco ģimene, kas grib bērnu. [23]

Kā pirmo konkrēto problēmu varētu minēt absolūto un autorprāt bieži neadekvāto bioloģiskās ģimenes prioritāti Latvijā. Šādu viedokli pauž arī bērnu patversmes „Teika” sociālā darbiniece Dz.Jermuša: „Vai ir pareizi eksperimentēt ar bērniem? Tur pie vecākiem un skatās, cik ilgi bērns izturēs, cik ilgi varēs paciest vecāku vardarbību. [...] nevajag pārspīlēt ar bioloģisko vecāku nozīmību, bet vispirms domāt par bērnu. Piemēram, 40 gadu vecai sievietei piedzimst jau sestais bērns, pārējie pieci jau ir bērnunamos. Vienalga sociālie dienesti un bāriņtiesas skatās, kā viņa rūpēsies par šo bērnu. Pusgadu, gadu, kamēr ir bērna pabalsti, viņa rūpējas, bet pēc tam... Labi, ja mazulis nenosalst vai nenomirst badā.” [20]

Conclusions, proposals / Secinājumi, priekšlikumi / Выводы, предложения

Izpildot visus darbā noteiktos uzdevumus, apkopojot un analizējot juridisko

literatūru, normatīvus aktus, tiesas spriedumus, darba autore ir izdarījusi secinājumus un izvirzījusi priekšlikumus adopcijas procesa pilnveidošanai Latvijā.

Adopcijas institūts ir viens no vecākajiem civiltiesību institūtiem, tomēr dažādās valstīs tas attīstījies atšķirīgi. Piemēram, Latvijā šis institūts nācis no romiešu tiesībām, kur adopcijas ideja sevī ietvēra to, ka adopcija ir tiesisks institūts. Adopcijas uzdevums bija radīt ģimeni, kurā nav bērnu, pieņemot svešus bērnus.

Ar adopcijas aktu adoptētais bērns iegūst tieši tādas pašas tiesības un pienākumus, kādi tie ir bērnam, kurš ir dzimis laulībā, tai skaitā arī tiesības uz adoptētāja uzvārdu, mantiskās tiesības, ieskaitot tiesības mantot no adoptētāja un citas tiesības.

Starptautisku adopciju regulē: Hāgas Konvencija par jurisdikciju, pielietojamo likumu un ārvalstīs notikušas adopcijas atzīšanu; Hāgas Konvencija par bērnu aizsardzību un sadarbību starpvalstu adopcijas jautājumos; Eiropas Konvencijas par bērnu adopciju; Apvienoto Nāciju Organizācijas Konvencija par bērna tiesībām; Noslēgti starp valstīm divpusējie līgumi.

Divpusējie līgumi tiek noslēgti starp divām valstīm, lai noregulētu un atvieglotu dažādu civiltiesisko (tai skaitā arī adopcijas jautājumu) un krimināltiesisko jautājumu risināšanu starp šīm valstīm.

Laika periods, kādu ārvalstu adoptētājiem nākas gaidīt līdz tiek saņemta informācija par adoptējamu bērnu, var ilgt līdz 2 gadiem, ja vēlas adoptēt bērnu bez ievērojamiem veselības traucējumiem līdz 9 gadu vecumam. Savukārt, ja vēlas adoptēt pirmsskolas vecuma bērnu, informāciju var gaidīt līdz par 5 gadiem. Autorprāt, šai sakarā būtu nepieciešamas diskusijas sabiedrībā un iesaistīto speciālistu lokā. Joprojām aprūpes iestādēs atrodošos bērnu skaits ir lielāks, nekā potenciālo ārvalsts adoptētāju skaits.

Tikai pēdējos gados, savstarpējā konkurencē ar vietējiem adoptētājiem, ārvalsts adopcijas gadījumu skaits sācis samazināties. Tomēr tendencē paliek nemainīga ārvalstu adoptētāji adoptē bērnus vairāk, nekā pašmāju adoptētāji. Kopumā uz ārvalstīm 2014.gadā tika adoptēti 178 bērni, no kuriem 104 bērni adoptēti no aprūpes iestādes un 74 bērni no audžuģimenes. Salīdzinājumā ar vietējo adopciju- tika adoptēti 122 bērns, no kuriem 50 bērni adoptēti no aprūpes iestādes, 33– no aizbildnības, 39 -no audžuģimenes.

Pašlaik ārvalstu adoptētāju ģimenes izpētes laiks ir ilgs, līdz ar to ne visi potenciāli ārvalstu adoptētāji spēj atrast nepieciešamo laiku, kuru viņi var pavadīt Latvijā. Grozīt MK noteikumu Nr.111 „Adopcijas kārtība” 19.punktu. Izteikt 19.pantu sekojoša redakcijā: „Bāriņtiesa vismaz sešus mēnešus veic adoptētāja ģimenes izpēti, ja nepieciešams, lūdzot speciālistu konsultāciju. Izņēmuma gadījumā bāriņtiesa ģimenes izpēti var veikt īsākā laikā, to īpaši motivējot lēmumā. Ārvalsts adopcijas gadījumā bāriņtiesa veic adoptētāja ģimenes izpēti trīs mēnešu laikā. Izņēmuma gadījumā bāriņtiesa ģimenes izpētes laiku var pagarināt, to īpaši motivējot lēmumā”.

Lai novērstu adopcijas un aizbildniecības konkurenci, nepieciešams noteikt prioritāti. Autorprāt, prioritātei jābūt adopcijai. Lai noteiktu adopcijas prioritā-

ti nepieciešams papildināt MK noteikumu Nr.111 „Adopcijas kārtība” 2. pantu, pievienojot, 2.3.punktu. Izteikt sekojoša redakcijā: Adopcijai piešķirama prioritāte salīdzinājumā ar citām bērnu bāreņu un bez vecāku gādības palikušo bērnu aprūpes formām.

Pašlaik Latvijas normatīvajos aktos nav noregulēts jautājums par to, cik ilgā laikā pēc paskaidrojuma saņemšanas tiesa izskata lietas par aizgādības tiesību atņemšanu. Līdz ar to adopcijas process tiek kavēts, jo nav skaidrs bērna juridiskais stāvoklis. Līdz ar to, autorprāt, nepieciešami papildināt Latvijas Republikas Civilprocesa likuma 149.pantu ar 11.punktu. Izteikt sekojošā redakcijā: Lietās par aizgādības tiesību atņemšanu tiesas sēde nosakāma 15 dienu laikā pēc paskaidrojumu saņemšanas vai tā iesniegšanas termiņa notecēšanas, vai pēc sagatavošanas sēdes.

Tā Latvijas Republikas Civillikuma 165.pants nosaka: „Adoptēt reizē var vairākus bērnus. Adoptējot brāļi un māsas nav šķirami. Bērnu interesēs pieļaujama brāļu un māsu šķiršana, ja kādam no viņiem ir neārstējama slimība vai ir šķēršļi, kas traucē brāļus un māsas adoptēt kopā.”

Būtiskākais šķērslis, kas traucē daudzbērnu ģimeņu bāreņu adopciju ir pats fakts, ka reti kura adoptētāja rīcībā ir tik plaši līdzekļi un iespējas, lai viņš vai viņi spētu adoptēt 3 un vairāk bērnus. Izanalizēta statistika liecina, ka vietēji adoptētāji ļoti reti adoptē vairākus bērnus vienlaicīgi, pārsvarā tikai ārvalstu adoptētāji adoptē vairākus bērnus, lielākoties divus, retāk trīs un vairāk. Turpretī gadījumos, kad ir runa par bērniem ar lielu gadu starpību; tad, ja bērni nav emocionāli tuvi (piemēram, auguši atsevišķi); pusbrāļus un pusmāsas u.tml., vajadzētu pastāvēt iespējai adoptēt bērnus atsevišķi.

Līdz ar to nepieciešams papildināt Latvijas Republikas Civillikuma 165. pantu Izteikt sekojošā redakcijā: Bērnu interesēs pieļaujama brāļu (pusbrāļu) un māsu (pusmāsu) šķiršana, ja kādam no viņiem ir neārstējama slimība vai ir šķēršļi, kas traucē brāļus (pusbrāļus) un māsas (pusmāsas) adoptēt kopā. Gadījumos, kad ir runa par bērniem ar lielu gadu starpību; tad, ja bērni nav emocionāli tuvi (piemēram, auguši atsevišķi); pusbrāļus un pusmāsas ir pieļaujama iespēja šķirt brāļus (pusbrāļus) un masās (pusmāsas).

Summary / Резюме / Kopsavilkums

Adopcija ir sarežģīts process, vēl jo vairāk, ja tajā ir iesaistītas vairākas valstis. Katrā valstī tiesiskais regulējums var atšķirties, kas rada sarežģījumus vienā valstī veiktās adopcijas atzīšanā citā valstī.

Īstenojot starptautisko adopciju katras valsts atbildīgam iestādēm nepieciešami piemērot vairākus normatīvus aktus. Īstenojot starptautisko adopciju tiek piemērotas konvencijas vai arī starp valstīm tiek noslēgti divpusējie līgumi.

Adopcijas tēma ir ļoti aktuāla mūsdienu pasaulē, tai skaitā arī Eiropas Savienībā, jo ir liels bērnu skaits, kuri ir pamesti vai kļuvuši par bāreņiem vardarbības,

iekšējo nemieru, bruņotu konfliktu, dabas katastrofu, ekonomisko krīžu vai sociālo problēmu dēļ. Tomēr lielākai daļai pamesto bērnu vecāki ir dzīvi, bet viņiem ir atņemtas aizgādības tiesības.

Adopcijas institūts ir viens no vecākajiem civiltiesību institūtiem, tomēr dažādās valstīs tas attīstījies atšķirīgi. Tā, piemēram, Latvijā šis institūts nācis no romiešu tiesībām, kur adopcijas ideja sevī ietvēra to, ka adopcija ir tiesisks institūts. Ar adopcijas palīdzību bērnam bija iespēja augt ģimenē un kļūt par mantinieku, savukārt vecākiem bija iespēja realizēties kā vecākiem un tikt pie mantinieka un turpināt dzimtu un tālāk īstenot ģimenes tradīcijas. Adopcijas uzdevums bija radīt ģimeni, kurā nav bērnu, pieņemot svešus bērnus.

References / Список литературы и источников / Literatūras un avotu saraksts

1. Satversme/ Latvijas Republikas likums. Pieņemta Latvijas Satversmes Sapulces 1922.gada 15.februāra kopsēdē., stājās spēkā 07.11.1922., ar grozījumiem, kas pieņemti līdz ar 08.04.2009. // Latvijas Vēstnesis, 01.07.1993., Nr. 43. <http://www.likumi.lv/doc.php?id=57980>
2. Hāgas Konvencija par jurisdikciju, pielietojamo likumu un ārvalstīs notikušas adopcijas atzīšanu. <http://www.likumi.lv/doc.php?id=67808&mode=DOC>
3. Eiropas Konvencija par bērnu adopciju <http://www.likumi.lv/doc.php?id=3652>
4. Līgums starp Latvijas Republiku un Baltkrievijas Republiku par tiesisko palīdzību un tiesiskajām attiecībām civilajās, ģimenes un krimināllietās. Pieņemts 21.02.1994., stājies spēkā 18.06.1995.// Latvijas Vēstnesis, 07.02.1995.Nr.19(302). <http://www.likumi.lv/doc.php?id=209510&from=off>
5. Līgums starp Latvijas Republiku un Polijas Republiku par tiesisko palīdzību un tiesiskajām attiecībām civilajās, ģimenes, darba un krimināllietās Pieņemts 23.02.1994., stājies spēkā 05.09.1995.// Latvijas Vēstnesis 07.02.1995. Nr. 19 (302). <http://www.likumi.lv/doc.php?id=209509>
6. Līgums starp Latvijas Republiku un Krievijas Federāciju par tiesisko palīdzību un tiesiskajām attiecībām civilajās, ģimenes un krimināllietās. Pieņemts 03.02.1993., stājies spēkā 28.03.1995.// Latvijas Vēstnesis 30.11.1999.Nr.394/396(1854/1856) <http://www.likumi.lv/doc.php?id=16035&from=off>
7. Likums par Hāgas konvenciju par bērnu aizsardzību un sadarbību starpvalstu adopcijas jautājumos./ Latvijas Republikas likums. Pieņemts Latvijas Republikas Saeimā 25.10.2001., stājies spēkā 09.11.2001., ar grozījumiem, kas pieņemti līdz ar 12.06.2009.// Latvijas Vēstnesis, 09.11.2001. Nr. 162 (2549). <http://www.likumi.lv/doc.php?id=55439>
8. Likums Par Eiropas Konvenciju par bērnu adopciju. Latvijas Republikas likums. Pieņemts Latvijas Republikas Saeimā 16.03.2000., stājies spēkā 31.03.2000, ar grozījumiem, kas pieņemti līdz ar 12.06.2009.// Latvijas Vēstnesis, 30.03.2000. Nr. 115/116 (2026/2027). http://www.likumi.lv/doc.php?id=3622&menu_body=KDOC
9. Civillikums Pirmā daļa Ģimenes tiesības/Latvijas Republikas likums. Pieņemts Latvijas Republikas Saeimā 28.01.1937., stājies spēkā 01.09.1993., ar grozījumiem, kas pieņemti līdz ar 01.07.2014. //Latvijas Vēstnesis, 22.05.2014.Nr.98(5158). <http://www.likumi.lv/doc.php?id=90223>

10. Civilprocesa likums/Latvijas Republikas likums. Pieņemts Latvijas Republikas Saeimā 14.10.1998., stājies spēkā 01.03.1999., ar grozījumiem, kas pieņemti līdz ar 12.02.2015.//Latvijas Vēstnesis, Nr. 42(5360) <http://likumi.lv/ta/id/272495-groziju-mi-civilprocesa-likuma>
11. Bāriņtiesu likums/Latvijas Republikas likums. Pieņemts Latvijas Republikas Saeimā 22.06.2006., stājies spēkā 01.01.2007., ar grozījumiem, kas pieņemti līdz ar 10.12.2009.//Latvijas Vēstnesis, 07.07.2006. Nr. 107 (3475). <http://www.likumi.lv/doc.php?id=139369>
12. Valsts sociālo pabalstu likums/ Latvijas Republikas likums. Pieņemts Latvijas Republikas Saeimā 31.10.2002., stājies spēkā 01.01.2003., ar grozījumiem, kas pieņemti līdz ar 04.03.2010.// Latvijas Vēstnesis, 19.11.2002. Nr. 168 (2743). <http://www.likumi.lv/doc.php?id=68483>
13. MK noteikumi Nr. 111. Adopcijas kārtība. Latvijas Republikas Ministru kabineta noteikumi. Pieņemti Latvijas Republikas Ministru kabinetā 11.03.2003., stājās spēkā 22.03.2003., ar grozījumiem, kas pieņemti līdz ar 30.06.2009.// Latvijas Vēstnesis, 21.03.2003., Nr. 45 (2810) <http://www.likumi.lv/doc.php?id=72987>
14. MK noteikumi Nr. 794.Kārtība, kādā nodrošina adoptējamo bērnu un to personu uzskaiti, kuras vēlas adoptēt bērnu. Latvijas Republikas Ministru kabineta noteikumi. Pieņemti Latvijas Republikas Ministru Kabinetā 29.09.2008., stājās spēkā 03.10.2008., ar grozījumiem, kas pieņemti līdz ar 30.06.2009.// Latvijas Vēstnesis, 02.10.2008. Nr. 153 (3937). <http://www.likumi.lv/doc.php?id=181852>
15. MK noteikumi Nr. 1533. Kārtība, kādā piešķir un izmaksā atlīdzību par bērna adopciju. Latvijas Republikas Ministru kabineta noteikumi. Pieņemti Latvijas Republikas Ministru Kabinetā 22.12.2009., stājās spēkā 01.01.2010., ar grozījumiem, kas pieņemti līdz ar 12.05.2010.// Latvijas Vēstnesis, 28.12.2009. Nr. 203 (4189). <http://www.likumi.lv/doc.php?id=202682>
16. MK noteikumi Nr. 1534. Kārtība, kādā piešķir un izmaksā atlīdzību par adoptējamā bērna aprūpi. Latvijas Republikas Ministru kabineta noteikumi. Pieņemti Latvijas Republikas Ministru Kabinetā 22.12.2009., stājās spēkā 01.01.2010., ar grozījumiem, kas pieņemti līdz ar 12.05.2010.// Latvijas Vēstnesis, 28.12.2009. Nr. 203 (4189). <http://www.likumi.lv/doc.php?id=202701>
17. Adopcijas tendences 2014.gadā statistika http://www.lm.gov.lv/upload/berns_gimene/adopcija/adopcija_2014_v2.pdf apmeklēts 03.02.2015.
18. Adoptētāji kļūst atsaucīgāki. Publicēts 05.01.2005. <http://www.tvnet.lv/zinas/latvija/article.php?id=69716> – apmeklēts 31.01.2015.
19. Birznieks J. Juridisko terminu vārdnīca. - Rīga: SIA „Multinei”, 2008.
20. Dubure V., Fogels A., Fridrihsons I. Juridisko terminu vārdnīca. - Rīga: Nordik, 1998.
21. Iklāva Ārija. Kā dzimsim, mirsim, laulāsimies ES.//Latvijas Vēstnesis, 02.06.2004.
22. Jakubaņecs V. Juridiski terminoloģiskā, skaidrojošā vārdnīca. Trešais papildinātais izdevums – Rīga, 2001.
23. Vēbers J. Latvijas Republikas Civillikuma komentāri. Ģimenes tiesības. - Rīga: 2000.
24. Нечаева А.М. Семейное право. Курс лекций. - М: Юристъ, 1999.
25. Rēzeknes rajona tiesas spriedums civillietā Nr. C26096708 par adopcijas apstiprināšanu;
26. Daugavpils tiesas spriedums civillietā Nr. C12227513 par adopcijas apstiprināšanu;

Contract for Work

Karel Marek, PhD in law, professor, vice-rector on scientific work,
Akademie STING, o.p.s., Stromovka 1, 637 00 Brno, Czech Republic,
email: k.marek@centrum.cz

Edita Hajnisova, PhD in law, postdoctorand, lecturer,
Comenius University in Bratislava, Slovakia Republic

Abstract

The new legislation, given by the Civil Code, Law No. 89/ 2012 Coll . and effective from 1 January 2014, replaced the regulation of the contract for work, as contained in the abolished Civil Code of 1964 , as well as the in the Czech Commercial Code of 1991 that was also cancelled by the new Civil Code of 2012. The paper describes the most important provisions of the new shape of the contract for work. The basis for the draft new legislation was taken from the former regulation of this contract by the Commercial Code and having taken regard to certain legal regulations by other countries, because the concept of contract work as contained in the former Civil Code was strongly influenced by its original design from 1964 and the by patterns of the Civil Code of 1950. In some respect certain provisions of former Code of International Trade were also taken into account, the normative structure of which was “borrowed” by the later Commercial Code. The new Civil Code regulation, however, should be more precise and clearer than the previous arrangements. In the interest of clarity, the draft legislation is structured so that the introductory rules cover contracts for work in general and thereafter follow rules for deviation from the price of the work according to the agreed budget, for the work carried out on real estate and works concerning intangible assets.

Key words: civil law, business law, Civil Code, New Civil Code, Commercial Code, Contract for Work.

Introduction / Ievads / Введение

Contract for work is probably the second most widely used type of contract (next to the sales contract), therefore we hold for useful to present more details on its new regulation as brought by the New Civil Code (thereinafter “CivC”)

The fundamental provisions specify that by the contract for work the Contractor undertakes to perform at his/her cost and risk the work for the customer and customer undertakes to take over the work and pay the price.

The price of the work is agreed sufficiently clearly, if, at least, the method of its determining is settled or if , at least, the price set by an estimate is specified. If the parties are willing to enter into a contract without specifying the price, then the price for the same or at least for a comparable work at the time of the conclusion of the contract and under similar terms and conditions shall be accepted.

The Explanatory Memorandum to the CivC states that the new legislation should remove the dualism and of civil and commercial regulations of contract for

work. The valid rules contained in the former Commercial Code (“ComC” thereafter) have been taken as the basis of the proposal of the new legal regulation with due regard to some regulations abroad because the concept of contract for work in the current CivC is tributary to its original concept from 1964 and the model of the Civil Code of 1950. In certain aspects it takes regard to some provisions from the former Code on International Trade, whose normative constructions were taken over by the valid ComC but which have often been formulated more precisely and clearer than the current rules.

In order to be sufficiently clear, the draft regulation was structured so that it first specifies the contract in general, and then deviations concerning the price of the work agreed under a budget, on the work carried out on real estate and work with intangible results.

The work is conceived as a standard activity (work), whereas the work as implementation of the contract for work differs from the work provided by the employee on the basis of a contract of employment in particular that, according to contract for work, the contractor carries out activities independently, according to its own schedule, with its own resources and at its own risk, and does not underlie any constant supervision or control by the customer.

As a principle, the contractor performs the work in person or arranges for the performance under his personal supervision only if this is necessary due to his personal capacity or to the nature of the work. If it is not the case, the contractor may assign the work to be performed or to be supervised by other person in such a case he is responsible according to the general law of contracts, for the proper performance of the work as it would be performed by him alone.

In order to perform the work it is very often necessary that the customer must provide assistance in various forms (deliver a machine to perform repairs, allow entry to the building/ real property, to arrange the construction site, etc.). The CivC rules, on a General level, for various aspects of these situations. The Contractor serves not as the person dispensing orders of the customer, therefore he does not principally obey his instructions. However, such a relationship may be agreed upon to some extent. In the same way it may (and sometimes has to) be agreed that the customer delivers to the Contractor things or material for the performance of the work, etc. In these cases the regulation is set that the Contractor, as the person who performs the work on its own responsibility, must examine with sufficient care for all orders given by the customer as well as, where appropriate, all things delivered by the customer to perform the work and draw his attention to their eventual defects. In the CivC are also rules for situations where the customer, although being contractually obliged, shall not deliver the thing.

Just because it is the rule that the contractor does not obey to the orders of the customer in carrying out the work the CivC must rule for the right of the Customer to control the performance of the works. Even in that direction the CivC has incor-

porated the existing concept of the Civil Code 1964 and the ComC.

The obligation to perform the work shall be met by the Contractor upon its completion and passing, the Customer will meet his duties by the payment of the price. The CivC also rules for special cases in which the work is to be passed in parts, when the price is specified only by an estimate, when the work is aborted for various reasons, etc. As regards the defects in the work, the CivC makes reference, in accordance with the previous arrangements, to the appropriate application of the provisions concerning the Sales contract.

The goal of the contribution is to evaluate the new legal regulation. In doing this we shall make use preferentially of the comparative and analytic methods.

According to the Explanatory Memorandum the work is conceived as activity (of work), whereas the work as implementation of the contract for work differs from the work provided by the employee on the basis of a contract of employment in particular that Contractor does not underlie any constant supervision or control by the Customer. We may note that there are couple of cases, and especially in the construction service, where we have today a commercial relationship established and there is a technical supervision carried out continuously.

As we can see from the legislation, the work is an activity, but compared to the previous CivC, however, it may be materially captured. Because the new CivC is based on the previous ComC, it may be more acceptable for the business than for the non-business sphere.

The CivC thereafter rules for situations where the Contractor may entrust the performance of work to another person (persons). However, he remains responsible for it as if carried out by him alone.

The contract for work is often used especially in construction, where it is necessary to handle the terminology settled and where the use of the suitable term with its content given as usage in trade (business) may be the starting point for the determination of the obligations of the Contracting Parties. Therefore, we first pay attention to these issues.

Under Building construction work we understand a work irrespective of its construction-technical design, purpose and duration. In addition to the simple or line constructions, especially for the constructions in industries, the construction is, as a rule, divided into: construction part of the building (which, however, also includes other than construction works, and those that attributed to the construction part, e.g. light wiring, medical equipment, central heating systems, etc.) and technological part of the building (also called the machinery and technological parts of buildings).

The construction part of the building is structured into construction objects. Construction object is defined as a spatially coherent part of the building, which forms its basic part.

The operating unit (OU) is a complex of mutually functionally connected

operational settings, completing the entire technological process and/or the special technological process special of one-way use, as specified by the construction documentation and , as a rule, put into operation in a continuous time. The operating unit is its main features characterized by the type of the process for which is established.

The operating unit splits into operational settings, as a rule into several operating settings of machinery, electrical or other equipment (in the case of technological structures) for the basic technological process (or for a special technological process), and into other operational settings for additional technological processes. For an operational unit shall be held complete technological equipment e.g. for an engineering plant or sewage treatment plant.

In the case of complex production structures, it is possible to divide the operating unit into partial operating units. The operation unit of these constructions is characterized by the complexity of technology from the entry of raw materials, semi-finished products and other materials intended for processing up to the outlet of final products, including, if necessary, packaging and shipping.

The partial operating unit (POU) is a complex of mutually functionally related operational settings, performing partial parts of a complex technological process and/or minor parts of complex special technological process as specified by the construction documentation and, as a rule, put into operation in a continuous time.

The POU as well is divided into operational settings, in case of constructions for manufacturing characterized by a closed technological process that is on the input and output usually terminated by partial cut-offs (intermediate in-process store, landfill, etc.). When designing the division it necessary to ensure that the complexity of the relevant component of the operational complex is secured so as to ensure the implementation of independent complete tests of POU's and their gradual passing and preparation for subsequent field tests (warranty tests).

Operational setting (OS) is a functionally integrated part of the operating unit, a POU or Technological part of the construction (machinery and equipment forming a separate functional unit), consisting of a complex of the technological equipment, performing a partial technological (i.e. separate) process and/or a technological special process, or a complex additional technological process. These are specified by the construction documentation and, as a rule, put into operation in continuous time.

Operational setting is, as a rule, divided into operating units or into operational units and basic units or directly into base units. If appropriate (e.g. for the construction performed by sub-contractors), an operating settings is divided into partial operational settings or operational settings and operational units or directly into basic units.

Partial operating setting (POS) is a functionally comprehensive part of the

operational setting, consisting of a complex of technological equipment and performing a separate partial technological process (or a special or a supplementary technological process), designated by the construction documentation and put into operation in continuous time. It is used only exceptionally, for very complicated and complex equipment, when it is useful or necessary to put between the operating setting and the operating unit interstage. It shall be divided into operating units, or operational units and basic units or directly into basic units.

The operating unit (OU) is functionally comprehensive part of an operating setting or oaf a POS, consisting of a complex of technological equipment and carrying out a comprehensive part of the technological process specified in the construction documentation.

The OU may be divided into basic units. The functional structure of the operational unit shall be specified in the construction documentation and its function can be verified only by a cumulative test of all basic units forming the OU.

The basic unit (BU) is a product supplied by one manufacturer, that has a separate destination as a unit, fulfils a specified principal or complementary function with permanent operation and consists of structurally enclosed unit, that cannot be completely divided into two or more functional units. In the construction documentation the BU shall don be subdivided any more. The term basic unit refers in principle to a single-part delivery, the designation separate machine or equipment.

The main points in the theory, practice / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē / Основные моменты в теории, практике

The fundamental provisions specifies that the Contractor undertakes to perform at his cost and risk a work for the customer and the customer undertakes to take over the work and pay the price.

So, as opposed to the wording of the fundamental provisions of the ComC, the text is amended by the performance for the risk and expense of the Contractor, which was the consequent wording contained in the ComC in its Section 537, a follow-up to the fundamental provisions. The text of the fundamental provision was also amended by the inclusion of the obligation to take over the work, that was also in the Section 537ComC.

The price is ruled differently by the fundamental provision. The CivC specifies that the price shall be deemed for agreed upon with enough determinacy, if, at least, the method of its determining is agreed, or if it determined at least by an estimate. If the parties are determined to enter into a contract without specifying a price, it shall be deemed for agreed price a price paid for the same or comparable work at the time of conclusion of the contract and under similar terms and conditions. We remind that the conclusion of the contract by the will of the parties not to specify the price of the work can't be recommended especially in the case of large,

atypical of industrial constructions.

The specification of the work in the ComC has been defined by the fundamental provisions in Section 536, in relation to the fundamental provisions of the sales contract and the provisions of in Sections 409 to 410.

In the CivC the Section 2587 is devoted to this issue and it specifies that the work means manufacturing of a certain thing should it not fall under the sales contract and, further on, the maintenance, repair or modification of a thing, or an activity with different outcome. The work is always the manufacture, maintenance or modification of a construction or parts thereof.

When concluding the Treaty, mainly the Contractors (similarly as the Buyer in the case of sales contract) should, in our view, consider the inclusion of an article "Meaning and purpose of the Treaty" (we recommend its inclusion). The content of this article is not just a proclamation but may be linked to serious legal consequences in connection with other provisions of the legal regulation.

We should also not miss in the contract for work in construction basic information about the construction. We hold for appropriate to include the statement of the Customer (the Constructor), that the construction is properly licensed (potential fines or termination of illegal construction do not affect only the Customer, but brings a lot of problems to the Contractor as well). It is appropriate to agree when the Customer shall forward (or communicate its release) the license - building permit to the Contractor (if it was not released before the conclusion of the contract). It should be passed no later than upon delivery and taking over of the construction site. We may especially recommend in the Treaty to place the name and location of the construction and its characteristics (e.g., that it is construction of a permanent, temporary character etc.). If the data on the purpose and value of the construction should not be explanatory enough, the contract may also include an article about the importance of the building.

We may recommend, in addition to the accurate identification of the contracting parties in contracts for construction, to include also:

- the other participants in the construction
- details of the investor (or information about future user)
- at least a basic solution of the supply system (i.e., persons supplying to the investor, the manner of supply) and specification of contracted performance, including the determination of the functions of General Designer, general supplier (Contractor), technological parts of construction and general supplier of construction part of the building.
- In addition to the precise specification of parties to the contract, i.e. the Contractor and the Customer, it can be added – and it's also very practical- who are their statutory bodies and individuals (officers, employees) authorized to negotiate upon possible contractual amendments
- In order to facilitate the fulfilment of obligations arising from the tax leg-

isolation (in particular from the law on value added tax) the Tax ID

- If - before starting the manufacture - goods to be used for the manufacturing shall be sent, specification of warehouse should not be missed in the contract, as well as the transporting disposition, i.e. address of the recipient, the agreed mode of transport and the place of destination (it is possible also to agree for packaging). The equipment supplied in the packaging should be signed appropriately (refer to the agreed code), to make it clear for which unit or operational setting it is specified

- It is also appropriate to agree upon a person who will act as the Building Inspector of the Contractor and who will perform the functions of Technical Supervisor of the investor, therefore, to include provisions about who shall be entitled on the construction site to records and confirmations to the Construction (Assembly) Journal and to control the work done.

- For more complex constructions, the contract may list also other persons, etc. representatives for the technical issues (to resolve technical problems, or submit technical documentation for drafts of amendments to contracts resulting from the proposed technical changes), the Coordinator (responsible for coordinating the work of subcontractors and/or other suppliers delivering directly to the investor), the person responsible for work safety at the construction site, etc. These officials, however, are not generally entitled to negotiate changes in contracts (technical representatives can, however, be authorized to agree to such minor changes to the project and in the project is consistently indicate; e.g., there may be a change in the data dimension setting distance of individual machines from each other). For larger buildings may also be agreed, who is on behalf of the Contracting Parties shall be entitled to perform the submission and acceptance of the works. who is called. the contractor and the principal responsible geodetic surveyor

- For larger buildings it may also be agreed who shall be entitled on behalf of the Contracting Parties to perform the passing and taking over of the work and/or who is the so called responsible geodetic surveyor of the Contractor and Customer

- As a rule, in the contracts will be specified the person performing the so-called personal supervisor of the designer (not necessary for a subcontract on the lower level of the supply chain).

The provisions of Section 2588/1 CivC rule for cases where nobody else than the specified Contractor can perform the work, as the performance of the work is dependent on its specific know-how. This may be e.g. in the case of an artistic blacksmith who has committed himself to create a specific original work. In this case the obligation shall expire by a loss of his capability (e.g. by an accident or illness) or by his death. However, this does not apply if the work may be performed by a person who took over the business of the Contractor as his successor.

In accordance with Section 2588/2 CivC the death of the Customer shall not

terminate the obligation by itself, unless the execution of the obligation becomes by this fact impossible or unnecessary. It is also true in the case of the obligation's extinction by the Customer's death.

The work need not to be conditioned by the personal characteristics of the Contractor- or it is not required due to the nature of the work (e.g., for maintenance of beverage vending machines). In such cases the contractor shall be not obliged to perform the work personally and may have arrange for it through a Subcontractor. However, beside the latter cases it is deemed to be agreed that the Contractor shall performs the work in person or under his personal supervision.

If not otherwise agreed, the Contractor shall procure all what is necessary for the work performance. If no time for performance of the contract is agreed, it shall be performed within an appropriate time limit. Time of performance of the contract work shall be established in favour of the Contractor.

Sometimes there will be not only one time of the contract performance time as the total duration, but often contracted the time for a partial performance and time for consideration of the other party shall be agreed upon. Contracts should specify these questions in a concrete manner.

According to the agreed extent of performance it can be agreed in case of supplies for a construction which documentation shall be handed over by the Customer to the Contractor, if the contractor will prepare the construction design (if this is agreed, the contractor may also arrange for the building permit). However, it can also be agreed that the relevant construction design and building permit shall be arranged for by the Customer and passed to the Contractor.

However, if the particular degrees (types) of the documentation should be supplied by the Contractor who is also responsible for material supplies, it can be arranged in the event of partial performance what parts of the documentation and at what time shall be passed to the Customer,. Particular types of documentation can have partial time-limits for their performance, e.g. time for individual construction objects and/or OS.

It is also appropriate to agree the place of performance for particular construction design projects and what negotiations shall be carried out between the Contracting Parties in advance.

The time of the "submission of the construction site " by the Customer to the Contractor should also be agreed (i.e. the handover of the building site in the stage that allows for the performance of the construction works), that may be - especially in case of larger buildings - implemented gradually in the agreed partial periods.

It is also necessary to agree for the submission of "building of preparedness", which means an already advanced stage of construction work that will allow to the beginning and continuous performance of supplies erection work by the supplier of technological part of the construction. Also the so called "mounting preparedness " can be agreed upon which means a very advanced stage of assem-

bly works falling at one with the technological part of the construction that allows for the construction works of subcontractors necessary for the full completion of the construction (e.g., floor screeds, tiles, paint and other finishing works).

The provisions of Section 2591 CivC specifies that if it is necessary to perform the work under the participation of the Customer, the Contractor shall provide him with reasonable amount of time for its rendering. If the time limit expires, the Contractor shall have the right - according to its choice - either to ensure an alternative performance on the Customer's account on or, if notified in advance, withdraw from the contract.

This provision shall apply in particular (but not only) on materials that the Customer committed himself to , supply to the Contractor (but may be also related to some documentation, etc.).

If the things the procurement of which the Customer committed himself to arrange shall not be provided in time, legal rules specify that the Contractor may provide for it a reasonable period of time and after its expiration he may, after prior notice given to the Customer, provide the things on behalf of the Customer. The Customer is then obliged to pay their price and expedient costs without undue delay, after being requested to do so by the Contractor. The things necessary for the performance of the work to the provision of which the Customer shall not be obliged, shall be arranged by the Contractor.

The subsequent provisions of Section 2592 and 2593 CivC correspond to the previous regulation by the ComC. They provides that the Contractor shall proceed in the performance of the work independently. The opposite - should he be bound exclusively by the instructions of the Customer - applies only in the case if this has been agreed to corresponds to custom practice.

The Customer is entitled to supervise already the performance of the work. In case of constructions supply of machinery technology this of machinery technology this function performs the Technical Supervisor. Shall he find that the Contractor declines from his obligations he may ask for remedy and a proper performance of the work (e.g. by recording a relevant protocol in the Construction or Assembly Journal). If the Contractor is in breach of his obligations and shall not provide for remedy within reasonable time and it the Contractors performance lead without any doubt to a substantial breach of the contract, the Customer may withdraw from the contract.

The following provision of Section 2594 CivC has essentially the same solution as used previously by the ComC. The obligation to give notice without any delay is given hereby for the case that the nature of things or orders given by the Contractor is inappropriate. This applies when the due care is exerted. It does not mean that the Contractor would have to e.g. execute again all the attest certifying the properties, however, he can not accept the "inputs" from the Customer without giving them the necessary attention.

Should an inappropriate thing or instruction constitute obstacle to the proper implementation of the work, the Contractor shall suspend the performance of the work until the replacement of work change of the instruction. The deadline for the completion of the work shall be extended by the period of the suspension and the Contractor is entitled to reimbursement of the costs associated with it for the specified period of time. Should the Customer insist on the thing delivered od instruction given the Customer may request that the Customer will confirm the latter in writing. Should the Contractor proceed in accordance with this rule given by Section 2594 the Customer shall be not entitled to compensation of damage resulting from improper things or orders.

In accordance with Section 2595 there moreover thr right of the Contractor to withdraw from the contract should the Customer insist on the performance of the work under the apparently inappropriate instruction or with the use of apparently inappropriate things after a warning is given by the Contractor.

Should the contractor supply a thing processed during the performance of the work , he is - as regards the thing - in the position of the seller when the thing becomes part of the work. It is considered, that the purchase price is included in the price.

The things that should be supplied by the Customer to the performance of the work shall be handed over to the Contractor in the time specified by the contract, otherwise, without undue delay after the conclusion of the contract. In doubts, is shall be considered that the price for the work shall be not reduced by the purchase price of the thing.

Should the Customer not provide the things the supply of that he has committed himself, in time, it is stipulated that the Contractor may provide him with a reasonable extra period of time and after its expiry is entitled, after the prior notice, to provide for the things on behalf of the Customer. Should the Contractor request, the Customer is then obliged to pay for the price and connected costs without undue delay. The things required to the performance the work that the Customer is not obliged to supply in accordance with the contract, , shall be provided for by the Contractor.

This means that the Contracting Parties may agree, who shall provide for the things required for the performance of the work. Should the Contracting Parties do so, the contractual arrangements shall apply. If the contract does not provide for these matters, then it is deemed to be agreed that the things shall be provided for by the Contractor.

Should the subject -matter of the work be a thing specified individually, the right of ownership shall be acquired by the Customer. This does not apply when the Contractor has processed a thing supplied by the Customer in another location than the Customer's or on his land or provided for by the him, or when the value of the works is the same or higher than the value of the thing processed. In such

a case the right of ownership shall be acquired by the Contractor. This is ruled explicitly by the Section 2599/1 CivC, the manufacture of things specified by kind determines the ownership of the Contractor's (Section 2599/2 CivC). This corresponds to the previous rules of the ComC.

The following provisions rule for situation of thwarting of the work. Should the Contractor acquire the ownership right by the processing of the thing and the work will be thwarted for reasons not accountable to the Contractor, the Customer shall be not entitled to the compensation for things he handed over to the Contractor for processing. (The rights from unjustified enrichment acc. to CivC shall remain unaffected.) However, should the same situation occur for reasons accountable to the Contractor, the Customer shall provide compensation for its processed thing, or shall return to him a thing of the same kind.

The determination of person who bears the risk of damage to the thing and who has the right of ownership, is of course, of considerable importance. It can be documented, for example, on cases of works in construction. Should the contract specify that the Contractor is the owner (then we can recommend to the Contractor to insure the thing and include the premium in negotiation of the price for work) and the Customer, for example, fulfilled the conditions for initiation of bankruptcy proceedings, the work will not be included into the assets of the bankrupt. As consequence of this situation, however, is the fact that the Contractor shall bear the risk of damage to the manufactured thing (unless agreed otherwise).

On the contrary, should the Customer be the owner of the work, then work will be included into the assets of the bankrupt and the debt to pay for the price of the work should be included in the list of claims of all creditors. This debt, according to the situation, may eventually be satisfied only to a minor extent, if at all. However, the Contractor shall not bear the risk of damage to things. Nothing prevents the closing of a potential agreement by that the Customer shall bear risk of accidental damages, however, as owner until full payment of the work shall remain the Contractor.

It is therefore possible that the owner will be of one Contracting Party and the risk of accidental damages shall be borne by the other Party. It can also be arranged for ownership and risk of damages in case of real properties, existing buildings and the construction site passed to the use of Contractor (for the time of the construction) and different arrangements the performed work itself.

The individual contractual arrangements must be based on the specific conditions relating to the Contracting Parties and the nature of the work. In particular, it is necessary to take into account the way and terms of payment, if any Contracting Party has taken a credit, whether the work is subject to a lien, whether it shall become part of another work, etc.

We should not omit the arrangements for early securing against damage and insurance of the work at the time of construction in process. The contract should

also address the issues associated with potential termination of the obligation to perform the work.

When dealing with questions of ownership right, we can encounter in practice the situation that incompatible solutions are chosen as for relations between the Customer and the Contractor on the one hand, and the relations between the Contractor and its Subcontractor on the other hand. For the identical subject-matter, in one contract is agreed (event. Follows from the law) the ownership of the Customer and a subcontract to the latter there is the subcontractor's right of ownership agreed. Such a solution should be avoided and the entire supply system should have identical ownership regime.

According to Section 2604 CivC the work is performed, when it is completed and passed to the Customer. Both conditions must be met. The work is held to be completed if its capacity to serve to its purpose is demonstrated. The Customer takes over the work performed with the reservations or without reservations. The Customer should properly perform the inspection of work. Should the work be taken over without reservations the court will afterwards not adjudge him the right to reclaim apparent defects of the work should the Contractor object that the right has not been exercised in time.

As the eligibility of the work to serve to its purpose indicates the completion of the work, it is suitable to state the purpose of the work directly in the contract. The Customer he should get acquainted with the work properly. He shall in particular exercise the right to claim with reservation (s) apparent defects of the work.

By agreement shall be determined when the performance of the work will be completed, including the agreed conditions of the tests and the conditions for recording the Protocol on Takeover (including its content). A completion of the work in parts can be agreed as well, by separate construction objects and operational settings. At the same time, corresponding bonuses and penalties (fines) in relation to these periods can be arranged for.

The completion of the work, consisting in construction activities will be more complicated. The timely fulfilment and proper performance will often depend on the interaction (agreed upon in appropriate way) of other persons, in particular of the Customer (passing of the construction site as mentioned above or handover of construction documentation).

In many cases, the Contractor is unable to secure the complete performance of the work through its own employees, but will arrange for subcontracts (in particular, wiring, insulation, air-conditioning, etc.). The CivC allows such solution. The Contractor may namely assign the performance of the works to another person should the contract or the nature of the works not imply the contrary. When the work is performed by other person, the Contractor is responsibility as if he would perform the work by himself.

The contractor can also conclude with its subcontractors, contracts for work

but also sale contracts and other types of contracts, including innominate contracts. For these cases we can recommend to the Contractor negotiate the terms and conditions of subcontracting in conformity with the terms of the (main) contract with the Customer...

Conclusions / Secinājumi / Выводы

We can appreciate very positively the regulation by Section 2628 CivC. It specifies that the Customer does not have the right to refuse takeover of a construction because of isolated minor defects that as such and even in connection with others does not prevent the use of the construction neither functionally or aesthetically and that do not limit its use in a substantial way. The ratio of this provision is that in case of constructions we can never avoid minor defects (e.g. paint). Also the regulation of other states (e.g. conditions for the performance of construction in German law) contain the same rules. In fact this the reality was already mentioned in the Economic Code which was broader and covered also minor individual defaults. The ComC did not contained such rule if not agreed by the Contract Parties; therefore it has appeared to be too strict. However, we must stress in this context the agreement must cover only defects defined Section by 2628CivC.

As regards the rights emerging from defect performance, the CivC of 1964 defines the period during that they may be claimed as period of three years (Section 646/3) , but the ComC as the period of five years (Section 562/2). The new regulation of CivC takes over the rule of ComC. Implementing regulation to CivC may, however, in justified cases provide for a shorter period for some parts of the construction up up to two years. However, there is also a rule that specifies: " Should the parties agree shortening of this period, it shall be not taken in consideration, if the Customer represents weaker Party to the contract."

Section 2360 CivC provides for cases when there are other persons committed jointly and severally with the Contractor and when the contractor shall relieve itself of the obligation for defects of the construction. This provision rules for joint and several liability of specified persons together with the Contractor . Section 2360 CivC provides for cases when there are other persons committed jointly and severally with the Contractor and when the contractor shall relieve itself of the obligation for defects of the construction. This provision rules for joint and several liability of specified persons together with the Contractor. These are

- Partial supplies of the contractor
- Person who supplied the building documentation,
- Person who carried out the construction supervision.

The subcontractor, however, is not liable if he proves that the defect was caused only by the decision of the Contractor or of the person carrying out the construction supervision. The person who supplied the building documentation is

not accountable if he proves that the defect did not cause an error in the construction documentation.

The Contractor shall be not accountable for defects of the construction if he can prove that:

- that defect was caused by error in construction documentation, supplied by a person chosen by Customer,
- the only failure was in the construction supervision, the person of Supervisor chosen by the Customer.

Other provisions adopt with minor changes the previous legislation in Section 556 to 559 ComC. New rules amended are related to the works in competition that - although very necessary - were missed in our legal system so far.

Should the work consist in another result than manufacture of things or maintenance, repair or modification of things, the Contractor shall proceed in performing work as agreed and with professional care so as to achieve the result specified by the contract. It is therefore specified that the work may result in other activities, for example. software, project documentation or other documentation.

The result of the activity, i.e.. work with intangible results, shall be passed to the Customer. It is deemed to be passed if:

- completed and
- the Contractor allows to the Customer its use.

The result of the activity that is subject to rights of industrial or other intellectual property can be provided by the Contractor also to persons other than the Customer, if this was agreed. Should the contract contain no explicit prohibition on such a provision, the Contractor shall be entitled to do so unless it is contrary to the interests of the Customer due to the nature of the work. Crucial for the provision of the result to other persons is the is the arrangement of the Contracting Parties. Here a suitable agreement of the Parties is strongly recommendable

Should the subject -matter of the work consist in result of activities protected by the industrial property law or other intellectual property rules, it shall be deemed that the customer has provided the work to the Contractor for the purpose arising from the contract.

As we can see a refutable presumption is put to the rule that the result of the activity specified by the contract has been provided by the Contractor to the Customer for the purpose arising from the contract. Also in these cases, it is appropriate to agree on suitable arrangements between the parties.

The last provision on the contract for work in the ComC specifies that the provisions of part dealing about work with intangible outcomes shall apply mutatis mutandis to the outcome of the reached in accordance with the provisions of the public promise (competitive work).

Summary / Резюме / Kopsavilkums

The importance of contractual negotiations for contracts for work is evident exactly for the wide range of contractual freedom allowed by the CivC and from the fact that the Code does not contain rules on partial issues and leaves them to the Contracting Parties (e.g., supply of spare parts, service, length of the warranty period, sanctions, invoicing, payment, tests, takeover, cooperation on the construction site, details of taking records in the Construction Journal, etc.). The recommendations contained in the present paper that are based on practical experience of the author may be used for the contractual negotiation.

References / Список литературы и источников / Literatūras un avotu saraksts

1. Bejček, J.; Marek, K.; Kotásek, J.; Ondřejová, D. *Nástin obchodního práva II*. 2nd Edition. Brno: Masarykova univerzita, 2012. 111 p. Edice multimediálních učebních textů č. 78. ISBN 978-80-210-4978-9.
2. Eliáš, K.: *Sporné otázky novely českého obchodního zákoníku (Pár příkladů z mnoha možných)*, Sborník XI. Karlovarských právnických dnů, Linde 2001, p. 70.
3. Eliáš, K.; Zuklínová, M.: *Principy a východiska nového kodexu soukromého práva*, Linde Praha, a.s., Praha 2001.
4. Hajn, P.: *Interpretace norem a interpretace skutečností*, In Sborník příspěvků z mezinárodní konference studentů doktorského studijního programu "obchodní právo" Masarykovy univerzity "Ekonomické aspekty právní úpravy a jejího výkladu" pořádané dne 20. prosince 2005 katedrou obchodního práva Masarykovy, MU Brno, 2006, p. 10-17.
5. Hajn, P.: *Konflikt zájmů v soukromé sféře*. In *Korupce: projevy a potírání v České republice a Evropské unii*, MU Brno, Mezinárodní politologický ústav, 2006.
6. Marek, K.: *K uzavírání smluv*. Právní fórum, Praha: Wolters Kluwer ČR, 2012, vol.. 2012, No. 4, p. 138-143. ISSN 1214-7966.

Inheritance by contract complex institution procedural issues: competent court definition

Edvard Pilipson, LL.M
Latvia, Riga Stradiņš University
Legal Sciences
e.pilipsons@privattiesibas.lv
Asoc.prof., Dr. **Ivars Kronis**
Ivars.Kronis@rsu.lv

Anotācija

Līgumiskā mantošana ietver savā sastāvā savstarpējus testamentus, kas atkarīgi no pielietojamām tiesībām var būt atzīstami par līgumu. Mantošanai pēc savstarpējiem testamentiem un mantošanai pēc līguma piemērojamas dažādas tiesības. Sakarā ar to kompetentā tiesas noteikšana strīdu risināšanai līgumiskās mantošanas jomā ir sarežģīts process. Šis referāts piedāvā minētās problēmas risināšanas veidus.

Atslēgas vārdi: jurisdikcijas analīze, līgumiskā mantošana, kompetentā tiesas noteikšana.

Аннотация

Договорное наследование включает в себя взаимные завещания, которые в зависимости от применимого права могут быть признаны договорами. Так как к наследованию по взаимным завещаниям и договору может быть применено право различных государств, определение суда, правомочного разрешать споры, возникающие в сфере договорного наследования, представляется сложной задачей. Задачей данного реферата является разработка рекомендаций для решения данной проблемы.

Ключевые слова: анализ юрисдикции, договорное наследование, определение компетентного суда.

Introduction / Введение / Ievads

Inheritance by contract is a complex institution which includes mutual wills, succession agreements and contracts. Because of this judicial jurisdiction determination and competent court territorial definition is a complicated issue. Inheritance law institutions (ab intestatio, ex testamento) as a starting point for determining the applicable substantive law uses following connecting factors: lex situs (inheritance of immovable property), lex personalis and lex domicile (inheritance of movable property). In turn, the substantive law applicable to the contract is determined by the connecting factors “freedom of choice of the applicable law” (lex voluntatis) – despite the fact that Regulation (EC) No 593/2008 of the European Parliament and of the Council does not regulate relations, arising from inheritance by contract institution [1] this collision formula is recognized by civil

and common law [2, 3, 4]. It seems that the choice of jurisdiction and, accordingly, the competent court definition in the plane of collision formulas mentioned above force parties to take into account public order legal norms, which adopted by substantive and procedural law [5,6]. International conventions do not provide an answer about the essential parts of agreements of the choice of the competent court because the Hague convention on choice of court agreements, concluded of 30 June 2005 still not yet in force [7] and Council decision of 26 February 2009 “On the signing on behalf of the European Community of the Convention on Choice of Court Agreements” doesn’t regulates procedural issues, related with succession matters [8]. Because of this answer to the correct court agreement conclusion parties have to find in national legislation. As an example in this research mutual testament institution should be used. As an objection of this work appears choice of applicable procedural law issues.

Mutual testaments: best law definition issues /
Savstarpēji testamenti: labāko tiesību noteikšanas problemātika /
Взаимные завещания: выбор лучшего права

As mentioned above mutual wills, depending on the applicable law may be qualified as wills (testamentary law instrument) and as a contract (obligation law instrument). In this situation to determine the qualification required sufficient and adequate criteria. As Sir Guenter Treitel [9] pointed out, for qualification seems necessary to enter and identify the essential conditions and terms of the instrument to ensure, that law assigns for institution contractual character [10]. Otherwise, in the process of qualifying parties have to provide clear proof of intent. In the situation of Common Law legal norms application extrinsic evidence is looked to in order to determine whether there is a contractual agreement not to revoke the wills without the other person’s consent [11]. Civil law doctrine and law making procedure of the Republic of Latvia has not sufficient practice to recognize mutual wills as a contract.

Competent court definition: jurisdiction analysis /
Kompetentā tiesas noteikšana: jurisdikcijas analīze /
Определение компетентного суда: анализ юрисдикции

The Civil Law of the Republic of Latvia allows variety of domiciles [12]. Because of this one or both testators have a legal opportunity to order its own law to the law of Great Britain or to the law of the Republic of Latvia. This choice material and formal validity has the possibility not to be proven and verified by mandatory provisions of the normative acts. Simultaneously, choice of proper law could be made autonomously, without persons’ action, by mandatory provisions of the normative acts direct injunction. This action permits a testator to make indistinct choose of jurisdiction and subsequently this choice generates *lis alibi pendens* [13] effect.

Conclusions / Secinājumi / Выводы

1. As of today, single and unified model of the definition of the competent court in the situation of inheritance by contract is absent – Brussels Convention on Jurisdiction and the Enforcement of Judgments in Civil and Commercial Matters [14] – the main legal document which denote international civil procedure rules within the territory of the European Union excludes succession matters from its scope [15].

2. In the situation of succession of movable property present situation can cause conflicts of jurisdictions.

3. In the situation of Common Law norms application contractual character of mutual wills is approved by Re Gillespie precedent.

4. Commission of the European Communities rightly states about new connecting factor in international succession [16]. Without a doubt this statement refers to inheritance by contract institution. In this situation parties have to find connecting factor with a more strong ligament than only domicile. Currently, maintenance obligations toward third person, arising from mutual will could be recognized as a substantial connection which attaches to mutual will contractual nature.

Measures to improve legal regulation / Tiesiskā regulējuma pilnveidošanas pasākumi / Мероприятия, улучшающие правовое регулирование

1. In the situation of succession of movable property parties can conclude additional agreement to denote applicable law.

2. To reduce and actually avoid testators' personal law consequences seems necessary to create attachment formula. This action can be performed, using institution, fixed in procedural law of United Kingdom – Civil Jurisdiction and Judgment Act 1982 [17] article 41 introducing this institution states, that an individual is domiciled in the United Kingdom if and only if - (a) he is resident in the United Kingdom; and (b) the nature and circumstances of his residence indicate that he has a substantial connection with the United Kingdom. Obviously, execution of obligation, arising from concluded mutual will corresponds to the term “a substantial connection”. This institution implementation into act generates an opportunity to fill legislative vacuum in the process of definition of a competent court.

Резюме / Kopsavilkums

Существующее положение дел в определении юрисдикции дел, исходящих из договорного наследования (ситуация взаимных завещаний) не отвечает положениям международного гражданского процессуального права. Представляется, что коллизионные привязки наследования институтов *ab intestato* и *ex testamento* не могут урегулировать определение юрисдикции в данной ситуации. Вследствие данного обстоятельства необходима разработка коллизионной привязки, которая будет учитывать требования

указанных выше институтов, так и требования, выдвигаемые договорным наследованием (*successio per pactum*).

Jurisdikcijas noteikšana lietās, kas izriet no līgumiskās mantošanas (savstarpējo testamentu situācija) neatbilst starptautiskā civilprocesa noteikumiem. Uzskatāms, ka kolīziju normas, kas regulē ab intestatio un ex testamento institūtus nerisina jurisdikcijas noteikšanu. Sakarā ar to uzskatāms par pamatotu izstrādāt jaunu piesaistes faktoru (attachment formula), kas ņems vērā ab intestatio un ex testamento institūtu prasības un vienlaicīgi prasības, kas izriet no līgumiskās mantošanas (*successio per pactum*) attiecībām.

References / Literatūras un avotu saraksts / Список литературы и источников

1. Regulation (EC) No 593/2008 on the law applicable to contractual obligations (Rome I). Article 3. Freedom of choice. A contract shall be governed by the law chosen by the parties. The choice shall be made expressly or clearly demonstrated by the terms of the contract or the circumstances of the case. By their choice the parties can select the law applicable to the whole or to part only of the contract. Regulation (EC) No 593/2008 of the European Parliament and of the Council of 17 June 2008 on the law applicable to contractual obligations (Rome I), Official Journal L 177 , 04/07/2008 P. 0006 – 0016.
2. Ivana Kunda, Carlos Manuel Goncalves de Melo Martino. Practical Handbook on Private International Law.//Brussels, 2010. – Pp. 9-10.
3. Vita Food Products Inc v. Unus Shipping Company Limited in liquidation [1939] UKPC 7, [1939] A.C. 277 (P.C.), (1939) 63 Ll L Rep 21 (30 January 1939), P.C.
4. A choice of law clause is a contractual provision wherein the parties designate the state whose law will govern disputes arising out of their agreement. Modern conflict-of-laws theories accept the parties' choice as the primary determinant of which law governs a contract. Scotiabank De Puerto Rico v. Residential Partners, 350 F. Supp. 2d 334 (United States District Court, D. Puerto Rico, 2004).
5. Quebec Code of Civil Procedure. Article 97. A judge, ex officio or on application, may order any demand concerning the application of a provision of public order to be served on the Attorney General of Québec. The suit is thereupon suspended until the expiry of 10 days from the date of service. Quebec Code of Civil Procedure. With amendments.
6. Code of Civil Procedure (Germany). Section 1053. Settlement. Insofar as, in the course of the arbitration proceedings, the parties to the dispute reach a settlement regarding the dispute, the arbitral tribunal shall terminate the proceedings. Upon corresponding application being made by the parties, it shall record the settlement in the form of an arbitration award, the wording of which has been agreed by the parties, provided that the content of the settlement does not violate public order. Code of Civil Procedure as promulgated on 5 December 2005 (Bundesgesetzblatt (BGBl., Federal Law Gazette). With amendments.
7. The Hague Convention of 30 June 2005 on Choice of Court Agreements status table. http://www.hcch.net/index_en.php?act=conventions.status&cid=98
8. Council Decision (EC) of 26 February 2009 on the signing on behalf of the Eu-

- ropean Community of the Convention on Choice of Court Agreements. Article 2. Exclusion from scope. This Convention shall not apply to exclusive choice of court agreements: (c) other family law matters, including matrimonial property regimes and other rights or obligations arising out of marriage or similar relationships; (d) wills and succession; Council Decision (EC) 2009/397/EC. Official Journal of the European Union L 133/1.
9. Sir Guenter Treitel, Q.C., D.C.L., F.B.A., Honorary Bencher of Gray's Inn, Formerly Vinerian Professor of English Law.
 10. Sir Guenter Treitel. *The Law of Contract*. – London, Sweet and Maxwell, 2003. – Pp. 149.
 11. *Re Gillesie* (1969), 1 O.R (Ont. C.A.).
 12. The Civil Law of the Republic of Latvia. Section 7. Place of residence (domicile) is that place where a person is voluntarily dwelling with the express or implied intent to permanently live or work there. A person may also have more than one place of residence. The Civil Law of the Republic of Latvia. Enacted 28 January 1937. Into force 1 September 1992. Published: “Valdības Vēstnesis”, 41, 20.02.1937. With amendments.
 13. *Lis alibi pendens* – a Latin term that means an action on the same cause of action is pending elsewhere. When two courts are hearing the same dispute they can reach inconsistent decisions. *Res judicata* provides that a once a case is determined as final only appeal can rise from the case. Cited: US Legal. <http://definitions.uslegal.com/l/lis-alibi-pendens>. Date 6 March 2015. Time: 17:00.
 14. Brussels Convention on Jurisdiction and the Enforcement of Judgments in Civil and Commercial Matters. OJ C 97, 11.4.1983, p. 2–23.
 15. Brussels Convention on Jurisdiction and the Enforcement of Judgments in Civil and Commercial Matters. Article 1. The Convention shall not apply to: (1) the status or legal capacity of natural persons, rights in property arising out of a matrimonial relationship, wills and succession; Brussels Convention on Jurisdiction and the Enforcement of Judgments in Civil and Commercial Matters. OJ C 97, 11.4.1983, p. 2–23.
 16. The deceased's last domicile, used as a connecting factor, could have the effect of activating a law with which the succession is only tenuously related: for instance, if the deceased did not have the nationality of the country where he died and if most of his property is in another country. Is it therefore worth insisting on seeking a single connecting factor? Would it be preferable to accept a degree of flexibility, even giving the parties' choice a role to play? Commission of the European Communities. Green Paper. Succession and wills. Brussels, 01.03.2005, COM(2005) 65 final.
 17. Civil Jurisdiction and Judgment Act 1982. Chapter 27. With amendments.

Социальные сети как способ манипуляции сознанием

Эльдар Гарбузов,
Учреждение образования Федерации профсоюзов Беларуси
“Международный университет “МИТСО”,
Республика Беларусь,
Юридический факультет, Международное право,
eldar.garbuzov@gmail.com
Старший преподаватель
кафедры международного права
Анна Скринник

Аннотация

Данный реферат посвящён рассмотрению социальных сетей как источников манипуляции. На основе анализа научной литературы и собственных размышлений в реферате произведено представление конкретных фактов и примеров влияния социальных сетей на сознание, продемонстрированы основные проблемы, а так же актуальность данной сферы психологии. Цель реферата заключается в демонстрации важности и уровня участия данного феномена в повседневной жизни людей.

Ключевые слова: влияние, манипуляции, Интернет, технологии, социальные сети.

Abstract

This essay is devoted to the research social networks as a source of manipulation. Based on the analysis of scientific literature and own thoughts, in the essay was produced representing of concrete facts and examples of impact social networks on consciousness, also were demonstrated the basic problems, and the relevance of this psychology field. The main purpose of the essay is to demonstrate the importance and the level of participation of this phenomenon in everyday life.

Key words: influence, manipulation, Internet, technologies, social networks.

Introduction / Ievads / Введение

В современной быстроменяющейся информационной среде, каждый человек, не пользующийся возможностями сети Интернет на шаг отстает от того общества, в котором находится. Аннотации к фильмам, отзывы, комментарии, «лайки» — это всё то, отталкиваясь от чего, человек строит свое собственное мнение. Не всегда данный вид источников можно назвать объективным, но именно такой субъективный взгляд, в основном, использует среднестатистический пользователь Интернета в качестве своего собственного мнения. Сегодня терабайты информации проходят через компьютеры пользователей в виде двоичного кода, одновременно, принося пользу/урон и развлекая. Пользователь может без труда получить

необходимую ему информацию, найти самые актуальные данные на любую тему. Находясь в центре информационного потока, пользователь утрачивает свойство «фильтровать» качество и достоверность информации, что не всегда есть хорошо.

Целью данной работы является привлечение внимания к проблеме ежедневного распространения большого количества манипулятивной информации в сети Интернет, впоследствии оказывающее пагубное влияние на сознание человека или делающее его способом достижения корыстной, политической или коммерческой цели. Задача работы состоит в изучении источников такой информации.

При написании данной работы автором было проведено изучение тематической литературы и социальных сетей в сети Интернет.

Безусловно, Интернет делает жизнь проще: можно увидеть горный пейзаж, сидя дома, услышать песню нашего любимого исполнителя в кратчайшие сроки после её написания, заказать еду на дом, зарезервировать столик в ресторане, купить билет на самолет, вести бизнес и работать. Человек стал частью системы, которая подчинила его, того, без кого не возможна ежедневно выполняющаяся функция: написание информации, редактирование информации и её потребление. Ещё в середине 90-х годов XX века человек не был так вовлечен в те процессы, которые нам кажутся неотъемлемой составляющей сегодняшнего дня. 20 лет назад взаимодействие с компьютером называлось работой и никак иначе. Теперь же компьютер и Интернет, слившиеся воедино, стали продолжением наших рук. Они стали меньше, быстрее, мощнее, дешевле и доступнее. В эпоху, когда тот, «кто владеет информацией – владеет миром», компьютеры стали появляться в каждом доме, мобильные телефоны – в каждом кармане. В наши дни видеть первоклассника с планшетным компьютером в руках – обычное дело, но ещё 10-12 лет назад это бы вызвало удивление. В наши дни Интернет стал таким источником идеологии, которому нет равных в скорости распространения информации и её внедрении в подсознание человека. Однако, информация бывает разная, и часто, попадая в наше подсознание, делает из человека объект манипулирования.

The main points in the theory, practice / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē / Основные моменты в теории, практике

Что же такое манипуляция? Это вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями [1, с. 59]. Пользователю кажется, что он полностью контролирует информацию, ее качество и собственно процесс восприятия. Данная ситуация серьезно усложняется за счет обилия рекламы, «борьбы» за посетителей

сайтов, привлечения пользователя именно на свой Интернет-адрес.

В действительности, подавляющее большинство пользователей подчиняются информационным воздействиям Интернета на них; их интересы, приоритеты и даже деятельность направляется теми сведениями, которые они получают из сети Интернет [2]. Наиболее опасными источниками угроз интересам и здоровью личности считают существенное расширение возможности манипулирования сознанием человека за счет формирования вокруг индивида индивидуального "виртуального информационного пространства", а также возможности использования различных технологий воздействия на его психическую деятельность. Негативным последствием чрезмерного использования сети является информационная перегрузка. В обществе появилась Интернет-зависимость, порождающая психосоциальную депривацию, приводящую «к недостаточному удовлетворению информационно-коммуникативных и других видов потребностей и, как следствие, к деформации или качественным изменениям личностных, социальных, профессиональных, материальных и семейных ценностей» [3].

Сегодня можно выделить несколько социальных сетей, главенствующих в мире: это «Facebook» Марка Цукерберга за рубежом и «ВКонтакте» Павла Дурова на территории бывшего СССР. Данные социальные сети насчитывают десятки миллионов пользователей, которые активно общаются, обмениваются фотографиями и новостями. Часто, не проверяя ту или иную информацию на подлинность, пользователи верят «на слово» прочитанному или увиденному. В доказательство — это скорость распространения информации о закрытии той или иной социальной сети. Как правило, такие новости вызывают большой резонанс среди пользователей и облетают социальную сеть в течении считанных часов. Это говорит о высоком доверии, которую оказывают пользователи источнику информации. Но хорошо, если новость не носит какой-то угрожающий характер, а ведь есть и те случаи, когда получаемая на протяжении длительного времени информация формирует отношение к чему-либо. Так, например, сейчас весьма активно в социальных сетях ставится под сомнение репутация Русской Православной Церкви, пропагандируется атеизм.

Манипуляции сознанием пользователей Интернета через стимулирование их виртуальной активности способны маргинализировать пользователей: приводить их в маргинальные социальные группы типа фашистов и так называемых «скин-хедов», в маргинальные религиозные секты, способствовать усвоению пользователями маргинальных идеологий национализма и ксенофобии. В силу незавершенности идентичностей, дети и подростки особенно сильно подвержены таким воздействиям на их сознание, и при этом, именно они, наиболее активно, в сравнении с представителями более старших возрастов, осваивают сеть Интернет [2].

Помимо социальных сетей, популярным источником информации, которой верят, которую читают, являются так называемые блоггеры. Блоггер – человек, ведущий специальную страничку (блог) например на сайте livejournal.com, делающий пометки, пишущий статьи на тему чего-либо, комментирующий новости в сфере жизни звезд, политики, религии и т.д. Порой, количество читателей так называемого блога достигает десятков тысяч человек. Данная информация также может нести деструктивный или оппозиционный по отношению к правительству подтекст. Так, можно вспомнить знаменитого в сети Интернет блоггера, политического деятеля Алексея Навального, который комментировал политическую жизнь и политиков, призывал людей «выйти на улицы» [4].

Переходя к вопросам политики, можно обозначить сети Интернет, как поля битвы для многолетней информационной войны, которая имеет место быть уже сегодня. Каждое государство борется за то, чтобы её население думало так, как угодно правительству и наоборот, правительство другого государства пытается всевозможными методами подорвать доверие населения страны к своему правительству. Интернет один из способов такой борьбы, через который государство «рисует» образ врага или факт его наличия. Так, согласно опросу, проведенному Аналитическим центром Юрия Левады (Левада-Центр), в ходе которого задавался вопрос: «Есть ли враги у России?», мы можем сделать следующий вывод [5, с. 88]:

Таблица 1

«Есть ли у враги у России?»

ОТВЕТЫ РЕСПОНДЕНТОВ НА ВОПРОС «ЕСТЬ ЛИ ВРАГИ У РОССИИ?» (в % к числу опрошенных при каждом замере)

Варианты ответов	Год проведения опроса			
	1994	1999	2003	2008
Да	41	65	78	68
Нет	22	14	9	14
Затрудняюсь ответить	37	22	14	18
Число опрошенных	3000	2000	2000	1500

Весьма вероятно и то, что необходимость образа врага для поддержания системности идентичности создала запрос на его образ у большинства российских граждан, а элиты через средства массовой информации способствовали реализации этого запроса в общественном сознании [2].

Существует мнение, что повышение уровня "прозрачности" и

доступности информации для всех участников политического процесса (например, в случае проведения президентских и парламентских выборов) облегчает общественный контроль за ним со стороны общественности. И. Л. Морозов выделяет два блока угроз, ведущих к подрыву политических режимов: системные и периферийные угрозы. Угрозы первого типа носят целенаправленный, структурированный и централизованный характер и являются следствием упорядоченных действий в сетевом пространстве властных и околовластных структур. Так, возможны скоординированные информационно-психологические атаки на конкретную политическую систему или ее сегмент со стороны конкурирующего государства (или транснациональной структуры), деструктивных акций внутригосударственных квазиэлит, проводимых соответствующими методами. Не менее серьезную опасность представляют угрозы второго типа, которые связаны с деятельностью широкого спектра внесистемных сил - от международных террористических организаций до всевозможных хакерских групп. Неструктурируемость, диффузность и непрогнозируемое возникновение периферийных информационных угроз крайне затрудняют выработку действенной защиты от них [6, с 134-144].

Во избежание тех последствий, которые могут быть вызваны манипулятивными процессами в сети Интернет, которые могут оказать пагубное влияние, как на мировоззрение человека, так и на безопасность государства, было бы разумным вести строгий учет пользователей Интернета.

Для работы в сети Интернет не требуется предъявление оригинала идентичности по типу предъявления паспорта гражданина – сетевые сообщества сами устанавливают те наборы признаков, которые необходимы для членства в них [2]. По этой причине было бы уместно ввести систему авторизации и учредить на территории каждой страны орган наподобие «Роскомнадзора» в Российской Федерации [7], который осуществляет надзор за СМИ, проверяет на соответствие законодательству, наличие необходимой регистрационной и иной документации.

Conclusions / Secinājumi / Выводы

Стоит отметить, что дальнейшее изучение и привлечение внимания к такой важной сфере психологии как манипуляции в контексте СМИ и сети Интернет позволит в будущем снизить не только киберпреступность, но и уровень пагубного влияния на сознание человека, его нравственность и гражданскую позицию.

References / Список литературы и источников / Literatūras un avotu saraksts

1. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита.

М.: ЧеРо, 1997. – 344с.

2. Римский В. Воздействие сети Интернет на социальную активность, формирование и развитие идентичностей / В. Римский // Вестник общественного мнения. – 2009. – №1.

3. Корытникова Н. В. Интернет-зависимость и депривация в результате виртуальных взаимодействий // Социол. исслед. – 2010. – №6. С. 73

4. Национальное информационное агентство Укрины [Электронный ресурс] / УКРАИНФОРУМ. – 2014. – Режим доступа: http://www.ukrinform.ua/rus/news/navalniy_zovet_rossiyan_na_svoy_maydan_1699191. Дата доступа : 23.04.2015

5. Интернет-портал [Электронный ресурс] / Автономная некоммерческая организация Аналитический Центр Юрия Левады. – 2009. – Режим доступа: <http://www.levada.ru/books/vestnik-obshchestvennogo-mneniya-199-za-2009-god> Дата доступа: 26.04.2015

6. Морозов И. Л. Информационная безопасность политической системы // Политические исследования. 2002. №5.

7. Национальный Интернет-портал Российской Федерации [Электронный ресурс] / Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. – 2015. – Режим доступа: <http://rkn.gov.ru/about/credentials>. Дата доступа: 23.04.2015

Правовой статус общего собрания собственников квартир

mg. iur. **Гончаров Михаил**

Латвийская Республика, Рига

Докторант Балтийской Международной Академии

Программа: Юридическая наука

mihails.goncarovs@riga.lv

Научный руководитель:

Dr. iur. проф. **В.А.Рейнгольд**

Аннотация

В исследовании рассматривается правовой статус общего собрания собственников помещений в многоквартирном жилом доме. Рассмотрено понятие реализации процесса управления жилым домом. В исследовании рассмотрен процесс принятия решений на общем собрании собственников помещений в жилом доме. Также рассмотрены альтернативные способы принятия решений вне общего собрания собственников помещений в жилом доме. Целью исследования является всестороннее изучение и системное исследование юридического статуса общего собрания собственников помещений в жилом доме. Проблематика гражданско-правового регулирования управления жилыми домами заключается в слабом исследовании этого вопроса, в латвийской жилищно-правовой доктрине.

Ключевые слова: общее собрание собственников квартир, общность собственников квартир, приватизация, собственники квартир, управление общей собственностью.

Abstract

In research legal status of general meeting of owners of rooms in a residential house is considered. The concept of realization of process of management of a house is considered. In research decision-making process at general meeting of owners of rooms in a house is considered. Alternative ways of decision-making out of general meeting of owners of rooms in a house are also considered. A research objective is comprehensive study and system research of the legal status of general meeting of owners of rooms in a house. The perspective of civil regulation of management of houses consists in weak research of this question, in the Latvian housing and legal doctrine.

Key words: community of owners of apartments, general meeting of owners of apartments, management of the general property, owners of apartments, privatization.

Introduction / Введение / Ievads

Управление многоквартирным жилым домом (далее – жилой дом), является молодым институтом жилищного права. Этот институт является новой областью жилищно-коммунального хозяйства и выражается, в целеустремлённости собственников помещений жилых домов, в сохранении жилого фонда.

В латвийской науке тема исследования изучена слабо. Отдельные правовые аспекты отношений по управлению многоквартирными домами рассматривались на уровне практического применения, проведения познавательных лекций, консультативных семинаров. Основное рассмотрение вопросов, вытекающих из темы исследования, происходило, и до сих пор происходит, на уровне средств массовой информации. Однако, в последнее время, в латвийских периодических изданиях, сборниках международных научно-практических конференций стали появляться статьи молодых учёных на исследуемую тему.

Проблематика гражданско-правового регулирования управления жилыми домами заключается в слабом исследовании этого вопроса, в латвийской жилищно-правовой доктрине. Нормативно-правовая база, регулирующая вопросы управления жилыми домами несёт в себе характер обобщённых норм, при этом регулируя не все вытекающие из этого процесса вопросы.

Объектом исследования являются общественные отношения, складывающиеся в процессе управления жилым домом собственниками помещений в целом и в принятии решений на общем собрании собственников помещений жилого дома в частности.

Целью исследования является всестороннее изучение и системное исследование юридического статуса общего собрания собственников помещений в жилом доме.

Предмет исследования составляют нормы жилищного законодательства, регламентирующие управление жилым домом собственниками помещений.

Научная новизна исследования заключается в том, что автор рассматривает нормативно-правовую регламентацию общего собрания собственников помещений в жилом доме, как с научно-теоретической точки зрения, так и с практической стороны. Тем самым раскрывая научно-теоретические понятия и практические пробелы нормативно-правового регулирования общего собрания собственников помещений в жилом доме.

Теоретические выводы и практические рекомендации, сделанные в исследовании, могут способствовать совершенствованию правоприменительной практики, а также деятельности общности собственников квартир.

Методологическую основу исследования составляет гипотетико-дедуктивный подход, в рамках которого использовались методы познания: системный, формально-логический, формально-юридический, эмпирический, сравнительно-правовой, а также метод социального исследования.

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / *Svarīgākās atziņas teorijā, praksē*

Общее собрание собственников помещений в системе управления жилым домом.

Процесс приватизации в жилищной сфере повлёк за собой развитие частной собственности на помещения, как жилые, так и нежилые, в жилых домах. И как результат этого, появилась необходимость преобразования системы управления жилыми домами в соответствии с новыми общественно-экономическими условиями.

В концепции реформы жилищно-коммунального хозяйства Латвийской Республики переход на договорные отношения был назван в числе основных способов создания конкурентной среды в системе управления и обслуживания жилищной сферы, повышения качества выполняемых работ и оказываемых услуг.

На основании ч.1 ст.51 Закона «О приватизации государственных жилых домов и жилых домов самоуправлений», – «собственникам квартир необходимо, созвать общее собрание собственников квартир многоквартирного дома для создания общества собственников квартир или заключения взаимного договора об управлении находящейся в общей собственности части многоквартирного дома и ведение её хозяйства, не позднее чем в течении шести месяцев после того, как принято решение о начале приватизации соответствующего жилого дома».[1]

Исходя из положений данной правовой нормы видно, что первое действие, направленное на реализацию процесса управления жилым домом, заключается именно в созыве первого общего собрания с целью учреждения общности собственников квартир.

Следует согласиться с мнением В.В. Андропова, что «на общем собрании собственников помещений в многоквартирном доме каждый такой собственник – владелец доли общего имущества в данном доме может выразить свою волю по всем вопросам, связанным с управлением данным домом, в том числе с порядком пользования, в установленных пределах распоряжения и содержания общего имущества в данном доме, и тем самым реализовать принадлежащее ему право на участие в управлении многоквартирным домом».[2, 3]

Автором ранее был сделан вывод о том, что общее собрание собственников помещений в жилом доме, является органом управления общностью собственников квартир.[3, 206]

В соответствии с положениями ч.1 ст.19 Закона «О квартирной собственности», – «общее собрание собственников квартир созывается по инициативе одного или нескольких собственников квартир либо по инициативе управляющего в установленном общностью собственников квартир порядке».[4]

Исходя из вышесказанного, автор делает следующий вывод, что:

- *процесс управления жилым домом реализуется посредством созыва общего собрания собственников помещений в жилом доме по инициативе*

одного или нескольких из них либо управляющего, с целью выражения волеизъявления по вопросам, связанным с управлением жилым домом и принятием решений по этим вопросам путём голосования.

В дополнение к данному определению следует добавить, что сущность участия в принятии решений на общем собрании собственников помещений в жилом доме включает в себя совокупность прав, которые собственник может реализовать, это – право присутствия на собрании, право требовать созыва собрания, право участия в подготовке проведения собрания, право на получение необходимой информации, связанной с проведением собрания, право голоса.

Следует отметить, что ключевым моментом в проведении общего собрания собственников помещений в жилом доме, является кворум. Так, согласно ч.3 ст.19 Закона «О квартирной собственности», – «общее собрание собственников квартир правомочно принимать решения, если в нём участвуют собственники квартир, представляющие более половины от всех квартирных собственности. Если на общее собрание не является установленное количество собственников квартир, общее собрание считается несостоявшимся».[4]

Следовательно, в случае принятия решений, на общем собрании собственников помещений в жилом доме, необходимо присутствие 50% + 1 от общего числа собственников помещений. В противном случае, принятые решения при кворуме менее 50% + 1 от общего числа собственников помещений, будут являться недействительными.

Здесь следует выделить, что по некоторым вопросам, указанным в ст.17 Закона «О квартирной собственности», законодатель, для принятия решения, требует кворум в объёме 2/3 голосов от всех квартирных собственности и в 100% голосов всех квартирных собственности.

В данном случае следует согласиться с мнением А.В. Голубева, что «действительность решения общего собрания собственников помещений в многоквартирном доме выражается в том, что оно влечёт юридические последствия для всех собственников помещений в доме, в том числе для тех, кто не участвовал в голосовании или голосовал против его принятия».[5, 60-68]

Исходя из этого, следует, что не все собственники помещений в жилом доме будут удовлетворены принятыми решениями на общем собрании. Также возможны такие случаи, где решения прямо противоречат положениям закона либо приняты с нарушением требований закона.

В таких случаях, для защиты прав собственника помещения в жилом доме, законодатель в ч.4 ст.16 Закона «О квартирной собственности» закрепил норму, которая указывает, что «суд на основании заявления собственника квартиры может признать решение общности собственников квартир недействительным, если решение или процедура его принятия противоречит

положениям Закона «О квартирной собственности».[4]

Также А.В. Голубев считает, что «общее собрание собственников помещений в многоквартирном доме представляет собой способ достижения соглашения между ними, поэтому его решение можно рассматривать как своего рода гражданско-правовой договор. Действительность решения общего собрания собственников помещений в многоквартирном доме необходимо рассматривать как действительность гражданско-правового договора».[5, 60-68]

Следует согласиться с мнением выше цитированного автора, так как любое соглашение между контрагентами будет являться договором, в понимании гражданско-правовой доктрины. Ведь, собственники помещений в жилом доме путём принятия решений на общем собрании приходят к общему соглашению в вопросах управления жилым домом, и соответственно договариваются между собой о поставленных целях и методах их достижения. Следовательно, решения принятые на общем собрании собственников помещений в жилом доме, будут являться гражданско-правовым договором.

Далее, следует отметить, что в соответствии с ч.2 ст.18 Закона «О квартирной собственности», – «общность собственников квартир может принимать решения по входящим в её компетенцию вопросам следующим образом:

- на общем собрании собственников квартир;
- без созыва общего собрания собственников квартир – в виде опроса;
- по иному взаимному соглашению»[4].

По мнению автора, альтернативные способы принятия решений вне общего собрания собственников помещений в жилом доме, закреплённые законодателем в п.2 и п.3 ч.2 ст.18 Закона «О квартирной собственности» являются не совсем надёжными в отношении принятия благоприятных и действительно необходимых решений общностью собственников квартир. Так как альтернативные способы принятия решений вне общего собрания лишают процесс принятия того или иного решения состязательности, дискуссионности и толкования. Также следует выделить такой социологический признак как человеческий фактор.

Здесь следует выделить ряд неблагоприятных последствий принятия либо непринятия решений общностью собственников квартир. К примеру, это может позволить недобросовестным и заинтересованным лицам воздействовать на мнение собственника помещения путём введения его в заблуждение недостоверной и выгодной им информацией. Также собственник помещения в жилом доме, может попросту проигнорировать принятие решения путём опроса, или не правильно понять формулировку вопроса и проголосовать вопреки своему мнению.

Резюмируя вышесказанное, автор считает, что альтернативные способы

принятия решений вне общего собрания собственников помещений в жилом доме требуют серьёзного пересмотра и более детальной правовой регламентации, либо полного исключения из механизма правового регулирования вопросов связанных с управлением жилым домом.

Summary / Резюме / Kopsavilkums

В результате проведённого исследования автором дано следующее авторское определение реализации процесса управления жилым домом:

• процесс управления жилым домом реализуется посредством созыва общего собрания собственников помещений в жилом доме по инициативе одного или нескольких из них либо управляющего, с целью выражения волеизъявления по вопросам, связанным с управлением жилым домом и принятием решений по этим вопросам путём голосования.

Автор отмечает, что ключевым моментом в проведении общего собрания собственников помещений в жилом доме, является кворум.

Автор выделяет, что любое соглашение между контрагентами будет являться договором, в понимании гражданско-правовой доктрины. Также, собственники помещений в жилом доме путём принятия решений на общем собрании приходят к общему соглашению в вопросах управления жилым домом, и соответственно договариваются между собой о поставленных целях и методах их достижения. Следовательно, решения принятые на общем собрании собственников помещений в жилом доме, будут являться гражданско-правовым договором.

Автор делает вывод, что альтернативные способы принятия решений вне общего собрания собственников помещений в жилом доме требуют серьёзного пересмотра и более детальной правовой регламентации, либо полного исключения из механизма правового регулирования вопросов связанных с управлением жилым домом.

References / Список литературы и источников / Literatūras un avotu saraksts

1. Закон «О приватизации государственных жилых домов и жилых домов самоуправлений». Принят: 21 июня 1995 года. С изменениями на 19 июня 2014 года. Опубликовано: "Latvijas Vēstnesis", 104 (3262), 06.07.2005., "Ziņotājs", 14, 28.07.2005.
2. Андропов В.В. Проведение общих собраний собственников помещений в многоквартирном доме // Семейное и жилищное право. 2006. №1. С. 3.
3. Гончаров М.А. Правовые проблемы управления многоквартирными жилыми домами // Административная и Уголовная юстиция. № 2/3, Рига, 2011. С. 206.
4. Закон «О квартирной собственности». Принят: 28 октября 2010 года. Опубликовано: "Latvijas Vēstnesis", 183 (4375), 17.11.2010.

5. Голубев А.В. Решение общего собрания собственников помещений в многоквартирном доме как гражданско-правовой договор // Законодательство и экономика. 2010. №7. С. 60-68

Literatūras un avotu saraksts

1. Par valsts un pašvaldību dzīvojamo māju privatizāciju. Pieņemts: 21.06.1995. Ar grozījumiem uz 19.06.2014. Publicēts: "Latvijas Vēstnesis", 104 (3262), 06.07.2005., "Ziņotājs", 14, 28.07.2005.
2. Andropovs V. Telpas īpašnieku kopējas sapulces vadīšana daudzdzīvokļu dzīvojamās mājās // Ģimenes un dzīvokļu tiesības. 2006. №1. – 3.lpp.
3. Gončarovs M. Daudzdzīvokļu mājās pārvaldīšanas tiesiskas problēmas // Administratīvā un Kriminālā justīcija Nr. 2/3, Rīga, 2011.
4. Dzīvokļa īpašuma likums. Pieņemts: 28.10.2010. Publicēts: "Latvijas Vēstnesis", 183 (4375), 17.11.2010. – 206.lpp.
5. Golubevs A. Telpas īpašnieku daudzdzīvokļu dzīvojamās mājās kopējas sapulces lēmums kā civiltiesiskais līgums // Ekonomika un Likumdošana. 2010. №7. – 60-68.lpp.

Защита прав человека в рамках борьбы с терроризмом

Короткая Екатерина Анатольевна

Республика Беларусь

Международный Университет «МИТСО»

Студентка

kate.mail.ru_08@mail.ru

Научный руководитель: **Морозов Л.В.**

l.marozau@mitso.by

Аннотация

Актуальность работы заключается в том, что в современном мире терроризм набирает все большую силу (затрагивает жизни большого количества людей) и поэтому должны существовать гарантии соблюдения и защиты прав человека. Терроризм в современных условиях перерос рамки национальной проблемы отдельных государств и приобрел международные масштабы. В современных условиях он постоянно эволюционирует, приобретает все новые формы и методы. Во имя защиты прав человека мировое сообщество должно в максимальной степени использовать уникальный нормотворческий потенциал, глобальный охват и организационную силу ООН. Цель моей работы заключается во всестороннем исследовании проблем, связанных с защитой прав человека в рамках борьбы с терроризмом, а также в определении международных рамок утверждения и защиты прав человека.

Ключевые слова: Организация Объединённых Наций (ООН), Права человека, Терроризм.

Abstract

The relevance of my work is that terrorism is gaining strength in the modern world touching the lives of large number of people and hence there must be guarantees of observance and protection of human rights. Terrorism in modern conditions outgrown the framework of the national problem of particular states and gained an international dimension. In modern conditions it is constantly evolving, gaining new forms and methods. In the name of the protection of human rights, the international community should make the maximum use of the unique rule-making potential, global reach and organizational strength of the United Nations. The goal of my work is to investigate the issues related to the protection of human rights in the fight against terrorism, as well as to define the international framework for the promotion and protection of human rights.

Key words: Human Rights, Terrorism, The United Nations (UN).

Introduction / Введение / Ievads

Мировое сообщество вступило в новую эпоху. Накопив за свою историю огромнейшую систему разносторонних и полезных знаний, оно, к сожалению, не смогло использовать этот багаж для создания надежного

иммунитета против такой угрозы мировой цивилизации, как терроризм, явления, превратившегося в глобальную проблему для всего человечества. Актуальность данной работы заключается в том, что в современном мире терроризм набирает все большую силу (затрагивает жизни большого количества людей) и поэтому должны существовать гарантии соблюдения и защиты прав человека. Терроризм в современных условиях перерос рамки национальной проблемы отдельных государств и приобрел международные масштабы. Причины этого явления различны и многоаспектны, как различны оценки и подходы к пониманию терроризма. В современных условиях он постоянно эволюционирует, приобретает все новые формы и методы. Отдельные политические, националистические, религиозные организации радикально-экстремистской направленности не только считают допустимым использование насильственных методов для достижения своих целей, но и «экспортируют» их в различные точки нашей планеты [8, с.7].

Цель данной работы заключается во всестороннем исследовании проблем, связанных с защитой прав человека в рамках борьбы с терроризмом, определении международных рамок борьбы с терроризмом, а также в определении международных рамок утверждения и защиты прав человека.

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

Права человека берут свое начало в создании Организации Объединенных Наций. Почти сразу же, ООН была создана Комиссия по правам человека, которой была поручено представление предложений по Международному биллю о правах человека. Проект декларации был утвержден Генеральной Ассамблеей в 1948 году и стал известен как Всеобщая декларация прав человека (ВДПЧ). Это был первый международный инструмент, в котором перечислены права, предоставляемые всем людям, что придает ей особую значимость. ВДПЧ создала универсальный язык в области этих прав. Их источником является международное сообщество, и они исходят от ООН как выражение всеобщих ценностей. И теперь государства, независимо от их политических, экономических и культурных систем, несут обязанность по поощрению и защите всех прав человека и основных свобод [1, с.48]. Всеобщая декларация прав человека построена на фундаментальном принципе, гласящем, что права человека основаны на признании «достоинства, присущего всем членам человеческой семьи» и являются «основой свободы, справедливости и всеобщего мира» [2].

Хотя международным сообществом принят ряд международных договоров, направленных на борьбу с конкретными видами терроризма – такими, например, как захват самолетов, – на уровне ООН на сегодняшний день не достигнуто никакой договоренности об определении понятия «терроризм».

В политическом и правовом планах главным центром глобального противостояния терроризму стала Организация Объединённых Наций. Различные аспекты взаимодействия государств в борьбе с ним регулярно обсуждаются в Генеральной Ассамблее ООН, в её комитетах и подкомитетах, специализированных учреждениях ООН, Комиссии ООН по правам человека, конгрессах ООН по предупреждению преступности и обращению с правонарушителями [9, с.225].

Признавая растущую опасность терроризма, Генеральная Ассамблея ООН в 1999 году учредила в составе Секретариата ООН отделение по предупреждению терроризма, которое начало свою работу в апреле того же года. Кроме того, в 1999 году Организация Объединённых Наций ввела «определение» как часть своей системы санкций, направленных против движения «Талибан». «Определение» – это механизм, при помощи которого организации и лица могут быть внесены в специальный список, если установлено, что они участвуют в террористической деятельности или способствуют таковой. Это влечет за собой наложение ограничений – таких, как запрет на передвижение или замораживание финансовых активов [1, с.41].

Как уже отмечалось ранее, Организация Объединённых Наций занимается вопросами, связанными с терроризмом на протяжении многих лет, однако после событий 11 сентября 2001 года возникла срочная необходимость в принятии эффективных и согласованных ответных мер со стороны международного сообщества. Инициативы в этой области предпринимались в основном Советом Безопасности ООН, однако Генеральная Ассамблея и Комиссия по правам человека все более активно подключались к этой работе [12]. После 11 сентября 2001 года ООН распространила свою систему санкций, направленных против «Талибана», на все группы и всех лиц, которые связаны с «Аль-Каидой». В соответствии со списком ООН осуществляется замораживание финансовых активов и средств, имеющих отношение к установленным группам и лицам. Государства обязаны воздерживаться от «предоставления в любой форме поддержки – активной или пассивной – организациям или лицам, замешанным в террористических актах» [1, с.41]. Также в это время был принят ряд резолюций, в которых отражается основа современного подхода к борьбе с терроризмом. Отдельно следует упомянуть Резолюцию Совета Безопасности 1373 (2001), обязывающую государства принимать более эффективные контртеррористические меры на национальном уровне и укреплять международное сотрудничество в области борьбы против терроризма, и учреждающая Контртеррористический комитет Совета Безопасности для контроля над осуществлением резолюции [13].

К следующему примеру продуктивной деятельности Организации Объединённых Наций в борьбе с терроризмом относятся позиции Генеральных секретарей ООН. Они ставили и ставят борьбу с терроризмом

в ряд основных задач организации. Так 8 сентября 2006 г. была принята первая Глобальная контртеррористическая стратегия, которая имела форму резолюции (A/RES/60/288) [11], а также приложенный к ней план действий. Данная стратегия была основана на рекомендациях по продвижению на национальном, региональном и международном уровнях всеобъемлющих, скоординированных и последовательных мер по борьбе с терроризмом, объединённых в специальном докладе Генерального Секретаря (Кофи Аннана) и на консультациях государств-членов ООН на Саммите 2005 года [3]. Также, ныне действующий Генеральный секретарь ООН, Пан Ги Мун, который перед вступлением в должность определил борьбу с терроризмом первоочередной задачей своей будущей деятельности, в первом выступлении перед Совбезом подчеркнул необходимость неотложного, постоянного и всеобъемлющего внимания к данной проблеме и заверил государства-члены организации в успешной мобилизации сил вокруг Глобальной контртеррористической стратегии [4].

К примерам деятельности ООН в борьбе с терроризмом также стоит отнести деятельность специализированных учреждений этой международной организации (прежде всего, это Международная организация гражданской авиации (ИКАО), Международная морская организация (ИМО), Международное агентство по атомной энергии (МАГАТЭ)).

Однако, несмотря на яркую борьбу мирового сообщества с терроризмом, нечёткое определение последнего создаёт острую проблему в национальных законодательствах, использующих крайне туманное понятие «экстремизм». Определить какое-либо действие как террористическое означает не просто утверждать, что оно обладает определенными характеристиками, но и осудить его. Определение какого-либо действия как теракта имеет также серьезные последствия для сотрудничества между государствами – в частности, для таких его видов, как обмен разведывательной информацией, взаимная правовая поддержка, замораживание и конфискация финансовых средств и экстрадиция.

Следует сказать, что какие бы проблемы с определением понятия «терроризм» не возникали, он, так или иначе, проявляется, и несёт за собой большое количество человеческих жертв. Именно законодательством в области прав человека защищаются люди, ставшие жертвами террористических актов. На государство налагаются позитивные обязательства по защите поддающихся выявлению потенциальных жертв, подвергающихся реальной и непосредственной угрозе совершения против них серьезного преступления или терактов, о которых правоохранительные органы осведомлены или должны быть осведомлены [6].

Жертвы терроризма и их семьи имеют право на эффективное средство правовой защиты, в случае если их права нарушены в связи

с террористическими актами. Государства-участники Организации по безопасности и сотрудничеству в Европе (ОБСЕ) договорились о том, что лица, считающие, что их права были нарушены, имеют право на публичное слушание их дела в независимом и беспристрастном суде [7]. В частности, Европейским Союзом был принят законодательный акт о статусе жертв в уголовном судопроизводстве вообще, который в равной мере применим и к жертвам террористических актов [10]. Данный законодательный акт имеет обязательную силу для государств-членов ЕС. В нем оговорены такие вопросы, как возмещение ущерба, право на судебную защиту и защита свидетелей. Его действие распространяется также на жертв, которые не являются постоянными жителями данного конкретного государства.

Summary / Резюме / Kopsavilkums

Подводя итоги, следует сказать, что как бы ни трактовалось понятие «терроризм», необходимость выработки правильного, общего определения этого понятия имеет ключевое значение для эффективного международного подхода к борьбе с ним. И не только потому, что этот термин несёт дополнительный политический и этический оттенки смысла, но и ввиду серьезных правовых последствий. Однако, несмотря на отсутствие общепринятого определения терроризма, международными организациями и государствами ведётся активная деятельность, которая направлена на предотвращение террористических актов, на урегулирование ситуации, если они всё-таки имели место быть, тем самым совершенствуя систему защиты прав человека, и на помощь людям, которые прямо или косвенно пострадали в террористических актах [5].

References / Список литературы и источников / Literatūras un avotu saraksts

1. Борьба с терроризмом и защита прав человека: руководство / Бюро ОБСЕ по демократическим институтам и правам человека (БДИПЧ). – Варшава, 2009. -312 с.
2. Всеобщая декларация прав человека от 10 декабря 1948 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/declhr.shtml. – Дата доступа: 05.04.2015.
3. Выступление Кофи Аннана на Всемирном Саммите 2005 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/sg/annan_messages/2005/madrid05.shtml. –Дата доступа: 25.04.2015.
4. Выступление Пан Ги Муна в Генеральной Ассамблее, посвященное последующей деятельности в связи с принятием глобальной контртеррористической стратегии ООН (Нью-Йорк, 16 февраля 2007 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.un.org/ru/sg/messages/2007/ga16feb.shtml>. - Дата доступа: 25.04.2015.
5. Доклады Специального представителя Генерального секретаря по вопросу о

- правозащитниках Хины Джилани, (A/59/401 и E/CN.4/2006/95). [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://hrlibrary.ngo.ru/russian/commission/Rhrtsadvocates_report.html. - Дата доступа: 16.04.2015.
6. ЕСПЧ, дело «Осман против Соединенного Королевства» (Osman v. UK) № 87/1997/871/1083, 28 октября 1998г., п. 115 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://ehracmos.memo.ru/page.php?page=213>. - Дата доступа: 09.04.2015.
7. Итоговый документ венской встречи (1989), раздел «Принципы», п. 13 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.osce.org/ru/mc/40885>. - Дата доступа: 19.04.2015.
8. Кикотя, В.Я. Терроризм. Борьба и проблемы противодействия. – М.: Юриспруденция, 2004. – 592 с.
9. КМСЕ, Руководящие принципы в области прав человека и борьбы с терроризмом от 11 июля 2002 г. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.concourt.am/hr/ccl/vestnik/4.22-2003/rukovodyshchie-principi.htm>. - Дата доступа: 04.04.2015.
10. Рамочное решение Совета Европейского Союза от 15 марта 2001г. «О статусе потерпевших в уголовном процессе» (2001/220/JHA), ОЖ (OJ) L 082/1, 22/03/01. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2001:082:0001:0004:EN:PDF>. -Дата доступа: 20.04.2015.
11. Резолюция A/RES/60/288 (2006) Генеральной Ассамблеи ООН «Глобальная контртеррористическая стратегия» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30202624. - Дата доступа: 20.04.2015.
12. Резолюция E/CN.4/RES/2004/87 (2004) Комиссии по правам человека «Защита прав человека и основных свобод в условиях борьбы с терроризмом» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.un.org/ru/terrorism/pdfs/ecn4r200487.pdf>. - Дата доступа: 15.04.2015.
13. Резолюция S/RES/1373 (2001) Совета Безопасности ООН «Угрозы международному миру и безопасности, создаваемые террористическими актами» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N01/557/45/PDF/N0155745.pdf?OpenElement>. - Дата доступа: 20.04.2015.

Общая характеристика принудительных меры государств направленные на защиту прав человека

Морозов Леонид Викторович

Республика Беларусь, Минск
Международный Университет «МИТСО» LL.M
l.marozau@mitso.by

Abstract

In this paper we try to analyze the logic of systematization of conceptual terminology with regard to measures used by international organizations as well as individual states (group of states) in respect to each other in order to influence to fulfill obligations. An attempt ew try to understand the "relative" effect of coercive measures, maximum permissible nature of such measures and their negative impact on human and civil rights, as well as the legal basis of their application.

Key words: sanction, human rights, national sovereignty, soft law, «smart» sanction.

Аннотация

В данной работе проанализирована логика систематизации понятийной терминологии в отношении мер, используемых международными организациями, а также отдельными государствами (группой государств) в отношении друг на друга с целью оказания влияния для выполнения обязательств. Предпринята попытка определить “относительный” эффект принудительных мер, предельно допустимый характер таких мер, их негативное влияние на права человека и гражданина, а также правовые основания их применения.

Ключевые слова: санкции, права человека, суверенитет, «мягкое право», «умные» санкции.

Introduction / Введение / Ievads

Защита и поощрение прав человека и гражданина несомненно является одним из важнейших и актуальных направлений деятельности Организации Объединенных Наций в наше время. Мировое сообщество по прежнему декларирует стремление «...утвердить веру в основные права человека, в достоинство и ценность человеческой личности, в равноправие мужчин и женщин...». [1]

Одновременно с этим вопрос какими методами субъекты международного права должны стремиться защищать права человека является пожалуй самым дискуссионным и неизбежно влияет на политические взаимоотношения между государствами, а также оказывает колоссальное идеологическое влияние на формирование всего мирового правопорядка. Актуальность состоит в том, что ученые и политологи так и

не пришли к единому выводу о том, все ли применяемые «санкции» будут нарушать нормы и принципы международного права прав человека.

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

Безусловно, события последних тридцати лет показывают нам, что в международном праве прав человека не только увеличилось число общеобязательных признаваемых демократическими странами прав человека (свобода слова, гендерное равенство, право на образование и обучение правам человека и т.д.), но также изменились механизмы защиты этих прав как со стороны отечественного государства внутри своей стран, так и со стороны мирового сообщества на международном уровне. [2] На международном уровне сравнительно недавно был учрежден пост Верховного комиссара по правам человека.

Подтверждая важность формирования эффективной системы защиты прав человека ученые отмечают, не только преступные с точки зрения международного права, но и грубые нарушения права прав человека наносят серьёзный урон международному правопорядку, вызывают реальные конфликты в современном обществе. [3, ст. 471] Ряд иностранных авторов пошли далее и в своих исследованиях следом дополняют «прямые» и «не прямые» мировые обязательства по защите прав человека. [4, ст. 82]

Далее в работе, анализируется различие и противоречивость практики применения используемых государствами терминов обеспечивающих защиту прав человека, а именно, международных санкций, односторонних принудительных мер («умных санкций», односторонних экономических санкций) репрессалий и контрмер.

Стоит согласиться с мнением профессора Лукашука, который термин международные санкции употребляет лишь в отношении их использования со стороны ООН (в частности при принятии санкций со стороны Совета Безопасности), а также отказаться от идеи не употреблять термин «санкция» лишь потому, что Уставе ООН прямо не говорится о нем, а «упоминается лишь о мерах». [5, ст.824] Комиссия международного права в своей работе над Проектом от ответственности государств довольно широко применяло термин «санкция», однако на завершающем этапе было решено заменить его более соответствующим природе международного права – термином «контрмеры». Существенную роль в этом сыграла международная судебная практика, которая, избегая употребления термина «санкции» применительно к односторонним мерам государств, использовала термин «контрмеры».

Официальный сайт ООН информирует, до 1990 года в рамках Совета Безопасности механизм санкций применялся лишь дважды: в отношении Южной Родезии в 1966 г. и Южной Африки в 1977 г., тогда как на сегодняшний

момент их число увеличилось до 13 государств и 2 движений («Аль – Каида» 2012г., и «Талибан» 2014г.). Последним государством в отношении которого были применены международные санкции (в частности, замораживание счетов и запрет на въезд для определённого списка физических лиц) было Йемен.

Следующим исследуемым термином является «односторонние принудительные меры». К ним следует отнести меры государства либо нескольких государств оказываемые на государство – нарушителя с целью привлечения его к ответственности за нарушения международного права прав человека.

Определим, что даже при применении принудительных мер группой государств (на пример, нескольких членов ЕС), они должны продолжать характеризоваться как односторонние принудительные меры ряда государств. Коллективность их применения всеми странами Европейского Союза чаще всего характеризуется общей политикой существования этих стран, однако не общими правовыми категориями, о чем свидетельствует отказ Греции отдать свой голос за введение санкций в отношении Российской Федерации в январе 2015 года. [6] По нашему мнению, элемент принятия единого правового акта на уровне всего Европейского Союза лишь подтверждает это.

Профессор А. Левенфельда утверждает о том, что «односторонние принудительные меры» чаще всего имеют форму экономических мер. [7, ст.698] Далее, Профессор М. Доксей к экономическим мерам в отношении государства – нарушителя относит санкции в виде эмбарго или бойкотов, прекращение движения финансовых и инвестиционных потоков между государствами. [8] На сегодняшний день ряд односторонних (экономических) предупредительных мер со стороны США, Европейского Союза, Норвегии, Канады и Австралии действуют в отношении Российской Федерации. Стоит упомянуть, аналогичный ряд односторонних мер приняты и действуют в отношении Республики Беларусь.

Исходя из Тематического исследования Управления Верховного комиссара ООН по правам человека от 11 января 2012 г., а также Резолюции 15/24 Совета по правам человека видно, что мировое сообщество не пришло к единому выводу о том, будут ли «разумные экономические меры» нарушением международного права, а в случае нарушения договорных норм между государствами каким уровнем отрицательности должны обладать .

Безусловно важным для целей нашего исследования является статья К. Носсала, которая показала, что в более чем 100 случаях применения таких санкций лишь в 14 они полностью достигли цели. Профессор отмечает, санкции против авторитарных государств в 98% случаев оказались безрезультатными. [9, ст.127]

Summary / Резюме / Kopsavilkums

Подводя промежуточный итог, международные санкции следует

определять как меры принимаемы ООН (ее органов) с целью восстановления и защиты прав человека. Иные меры используемые государствами единолично либо группой будут иметь характеристику односторонних принудительных мер (умных санкций, экономических санкций), несомненно такие меры должны соответствовать положениям Устава ООН, в частности ст. 41 и 42.

Условимся, термины «контрмеры» и «репрессалии» следует понимать как ответные действия «условного» государства-нарушителя направленные на защиту своих прав, с одним лишь различием, термин «репрессалии» используется в ситуациях вооруженного конфликта, тогда как понятие «контрмеры» характерно для мирного времени.

Российский ученый И. Лукашук, контрмеры представляет как элемент присущий международному праву децентрализованного механизма принуждения государства-правонарушителя. Основная цель их состоит в том, чтобы побудить ответственное за международно-противоправное деяние государство выполнить возлагаемые на него правоотношением ответственности обязательства.

Как показывают ряд исследований международных организаций, Замечания общего порядка № 8 Комитета по экономическим, социальным и культурным права [10], а также эмпирические исследования профессоров Хуфбауэра и Шотта очень не просто оценить уровень влияния односторонних принудительных мер на права человека. [11]

Предпринимая попытку определить уровень и характер воздействия приведенных выше принудительных мер на права человека посредством анализа юридических докладов международных организаций и односторонних заявлений государств в средствах массовой информации, можно определить некоторые закономерности:

Подводя итог, вопрос применения любых мер по оказанию давления на государство с целью защиты прав человека непременно столкнется с двумя крайностями. Безусловно найдутся сторонники политики полного невмешательства во внутренние дела государства, а также отказа от применения любых действий влияющих на ухудшение ситуации в стране. Здесь представляет интерес некоторые положения из доклада А.Руиса об ответственности государств, в которых автор определяет действия государств принимающих принудительные меры как рискованные и налагает на них потенциальную ответственность за первоначальное нарушение международного права.

Со второй стороны мировому сообществу нужно задать вопрос, имеет ли оно право не принимать никаких действий по защите прав человека в отдельно взятой стране. История «запоздалой» резолюции по бывшей Югославии показала нам страшную цену бездействия государств, а также напомнило, что никакие политические цели не должны быть выше норм

и принципов заложенных и идее формирования института защиты прав человека.

References / Список литературы и источников / Literatūras un avotu saraksts

1. Преамбула Устава ООН / Официальный сайт Организации Объединенных Наций [Electronic resource] Made of access: www.un.org Date of access: 03.03.2015
2. Информационный портал TUT.BY / Экс-генпрокурор Василевич предложил свой проект института уполномоченного по правам человека. Правозащитники и одобряют, и критикуют. Made of access: <http://news.tut.by/politics/342267.html> Date of access: 03.03.2015
3. Международное право: Учебник / Отв. ред. Ю.М. Колосов, Э.С. Кривчикова. — 1-е изд., — М., Международные отношения, 2000., ст. 471
4. Walter, K., Jorg, K. The Law of International Human Rights Protection / Walter Kalin, Jorg Kunzli. — Oxford, UK; New York: Oxford University Press, — 2009. — p. 82
5. Лукашук, И. И. Право международной ответственности / И.И. Лукашук. - М.: Волтерс Клувер, 2004. - 432 с.
6. Председатель Европарламента предостерег Грецию от отказа от общей позиции по поводу России <http://news.tut.by/world/433385.html> ` Date of access: 13.03.2015
7. Andreas F. Lowenfeld, International Economic Law (Oxford, Oxford University Press, 2002), p.698
8. Margaret P. Doxey, International Sanctions in Contemporary Perspective (New York: St. Martin's, 1987), 8-9, 144
9. Nossal K. Liberal Democratic Regimes, International Sanctions and Global Governance//Global Governance and Enforcement: Issues and Strategies. Lanham, 1999. P. 127-149.
10. Committee on Economic, Social and Cultural Rights, General Comment 8, The relationship between economic sanctions and respect for economic, social and cultural rights (Seventeenth session, 1997), U.N. Doc. E/C.12/1997/8 (1997), reprinted in Compilation of General Comments and General Recommendations Adopted by Human Rights Treaty Bodies, U.N. Doc. HRI/GEN/1/Rev.6 at 50 (2003).
11. G. Hufbauer and J. Schott, Economic Sanctions Reconsidered: History and Current Policy (Institute for International Economics, 1985), pp. 32–33.

Позитивная дискриминация женщин в странах Европы: практика Республики Беларусь

Пашинская Анастасия Васильевна

Республика Беларусь

Международный Университет «МИТСО»

студентка

ms.anastasia_pashinskaya@mail.ru

Научный руководитель: Л.Л.М., **Морозов Л.В.**

l.marozau@mitso.by

Abstract

Today, there is a situation in a number of European countries where women face to discrimination and marginalization, covert and overt. In my article I tried to show the process of formation and development of women's rights in Europe; I analyzed the effectiveness of the documents, which are the main sources of women's rights; this article presents researches which reflect the fact of providing positive discrimination policy in the Republic of Belarus; in this case I offered the program of support and the most effective protection of women's rights in Belarus.

Key words: rights of women, gender quotas, policy of «positive discrimination».

Introduction / Введение / Ievads

Одним из значимых и основных достижений последнего столетия является изменение социального статуса женщины, которая сумела сломать привычные стереотипы о «естественном предназначении» женщины и доказала, что может быть ярким субъектом в общественно-политической сфере государства. Женщины бросили вызов культурному и социальному восприятию их как слабого пола, а в некоторых случаях изменили его и преступили очерченные для них границы. У женщин появилась возможность работать вне дома, стать добытчицами, принимать главные решения, касающиеся семьи, которую им приходится возглавлять, кооперироваться с другими женщинами и выступать самостоятельно в общественной жизни, что раньше было монополией мужчин[1, с.36].

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

Начало борьбы в защиту политических и гражданских прав женщин было положено ещё в XVIII веке в эпоху Просвещения и Великой французской революции. Тогда, в 1791 году, в ответ на принятую во Франции «Декларацию прав человека и гражданина», в которой отсутствовала идея о равенстве полов и о признании политических и гражданских прав

женщин, знаменитой «проматерью феминизма» Олимпией де Гуж была сформулирована, опубликована и впервые озвучена «Декларация прав женщин и гражданки». В этом документе она обозначила, что «женщина рождена свободной и равной в правах мужчине. Социальные различия объясняются только соображениями целесообразности» [2, ст. 1].

Однако, определенным уровнем политических и социальных прав, в частности избирательным правом, женщина была наделена лишь в конце XIX - начале XX века с подъёмом в Европе движения суфражисток, основной целью которого было предоставление женщинам права голоса. В ходе этого времени участницы не единожды подвергались тюремному заключению и аресту, подтверждая, что свои политические права женщины в странах Европы получили в результате ожесточённой борьбы. De jure, в Финляндии и Норвегии женщины были наделены избирательным правом наравне с мужчинами лишь в 1907 году, в Дании в 1915 году, в России в 1918 году, а в Германии, Нидерландах, Швеции, Люксембурге и Бельгии в 1919 году [3, с. 99].

Следует отметить, что наиболее широкий объём прав женщины в Европе получили с момента учреждения Организации Объединённых Наций в 1945 году, но являлись тогда скорее исключением, нежели правилом. Только в период второй волны феминизма, захлестнувшей страны Запада в 1970-1980 годы, остро был поставлен вопрос об участии женщин во властных структурах и партийных органах. Широкий подъём женского движения способствовал принятию ряда законов как на международном уровне, так и на национальном. Итогом понимания Организацией Объединённых Наций данной проблемы стало единогласное принятие в 1967 году «Декларации о ликвидации дискриминации в отношении женщин», а позже, 18 декабря 1979 года была принята «Конвенция о ликвидации дискриминации в отношении женщин, вступившая в силу в сентябре 1981 года. Она запрещала «любое различие, исключение или ограничение по признаку пола, которое направлено на ослабление или сводит на нет признание, пользование или осуществление женщинами, независимо от их семейного положения, на основе равноправия мужчин и женщин, прав человека и основных свобод в политической, экономической, социальной, культурной, гражданской или любой другой области» [4, ст. 1].

Организация Объединённых Наций находится в исключительном положении в отношении сбора и анализа данных о реалиях жизни женщин во всех странах мира. Точное понимание экономической и социальной ролей женщин и мужчин в различных обществах является важнейшим условием разработки политики и программ по достижению гендерного равенства на национальном и международных уровнях [5, с. 7].

Позднее, в юриспруденции сформировалось понятие «позитивной дискриминации», основной идеей которой было установление гендерных

квот – уровня участия мужчин и женщин во властных структурах. Исходя из того, что в органах управления преобладающее количество занимали представители мужской половины населения, политика «положительной дискриминации» была направлена на восстановление несправедливости в отношении женщин. Практика показала, что наибольший эффект использования гендерных квот и вовлечения женщин во властные структуры прослеживался в странах Скандинавии.

В ходе борьбы за равноправие женщин в период 1975-1995 годов в рамках Организации Объединённых Наций на всемирных конференциях в Мехико, Копенгагене, Найроби и Пекине было разработано несколько основных направлений, способствующих изменению положения женщин в политике: доступ к образованию на равных правах с мужчинами; установление квот на участие женщин в органах управления; усиление социальной защиты женщин и детей; равное финансирование из государственного бюджета мужчин и женщин; включение гендерной статистики в национальные исследования; поощрение развития женского движения. Четыре всемирные конференции по положению женщин за последнюю четверть века помогли поставить проблемы гендерного равенства в центр внимания мирового сообщества. Решения конференций объединили людей всего мира для достижения ряда общих целей, выработав эффективный план действий по улучшению положения женщин во всех сферах общественной и частной жизни[6, с. 3].

В реализации решения задачи по улучшению положения женщин важную роль сыграла Четвёртая всемирная женская конференция, состоявшаяся в Пекине в 1995 году. Главным её достижением явился вывод о том, что прежде всего необходимо изменить традиционную структуру отношений между мужчиной и женщиной внутри общества. Только при реорганизации общества и его институтов можно добиться предоставления прав женщинам в качестве равных партнёров мужчин во всех сферах жизни. В Платформе действий были выделены следующие важнейшие направления деятельности по улучшению положения женщин: женщины и бедность; образование и профессиональная подготовка женщин; женщины и здравоохранение; насилие в отношении женщин; женщины и экономика; участие женщин в работе директивных органов и в процессе принятия решений; институциональные механизмы по улучшению положения женщин; права человека женщин; женщины и средства массовой информации; женщины и окружающая среда; девочки; а также женщины в период вооружённых конфликтов[7, с. 22 – 23].

Следует отметить, что только в 1975 году в Европе главой государства стала женщина Маргарет Тэтчер. Она впервые была избрана, чтобы представлять страну, и заняла пост премьер-министра Великобритании. Её

появление позволило разрушить стереотип о женщинах и способствовало продвижению их в политической сфере.

По данным на 1 января 2015 года лишь 23,8% в национальных парламентах ряда европейских стран составляют женщины. Для сравнения, ещё в недалеком 2000 эта статистическая цифра была равна 14,1%, а со времён 1945 года этот показатель составлял не более 3% и вырос более, чем в 6 раз[8].

По состоянию на 1 января 2015 года Республика Беларусь занимает 41 место в мире по количеству женщин-участниц в парламенте. Таким образом, в Нижней Палате в процентном эквиваленте женщины составляют 27,3% от общего количества, а в Верхней это число равно 35,7%. Данные показатели являются достаточно высокими, однако не определяющими положение женщин в политике Беларуси.

Политику проведения позитивной дискриминации в нашей стране могут подтвердить заявления Главы государства: «У нас больше 30% в парламенте женщин. Мы делали это целенаправленно, под моим жестоким давлением»[9]. В этом и заключается специфика ситуации в Беларуси в отношении участия женщин в общественно-политической деятельности - оно носит формальный характер.

Стоит отметить, что роль женщины, которая прежде всего должна быть женой, матерью и хозяйкой дома отражают устоявшиеся стереотипы. Неравное положение способствует их укоренению и наличию скрытой дискриминационной политики в отношении женщин. Также, процесс воспитания женщин происходит в направлении «традиционных женских обязанностей». В результате чего, представительницы слабого пола, уже без каких-либо вмешательств и ущемлений со стороны общества, сами по себе являются носителями барьеров в отношении общественно-политической активности.

Для эффективной работы данного механизма в Беларуси необходимо:

- продолжить усилия по предоставлению всем равных возможностей в сфере трудоустройства, в частности, по расширению представленности женщина на руководящих постах, в том числе в парламенте и правительстве;
- улучшить положение женщин на рынке труда;
- создать институциональные структуры, обеспечивающие улучшение положения женщин за счёт их интеграции в социальную, экономическую и политическую жизнь;
- укреплять гарантии прав женщины и способствовать повышению социального статуса женщины, в соответствии с международными договорами;
- поддерживать программы, ориентированные на наращивание потенциала женщин.

Для создания стабильной ситуации мира жизненно необходимо включение женщин в процессы установления мира. Равный доступ женщин к структурам власти, всестороннее участие женщин в их деятельности и их полное вовлечение в процесс осуществления всевозможных усилий, направленных на предупреждение и разрешение конфликтов, являются необходимыми для поддержания мира и безопасности, и содействия их достижению [10, с. 83].

Summary / Резюме / Kopsavilkums

На основе проведённых исследований мы пришли к выводу, что на законодательном уровне в Республике Беларусь, как и в ряде европейских стран, гарантируются политические и иные права женщин, запрещается их дискриминация и обеспечивается равноправие. Однако объективное положение женщин и представленность в политических системах находится на недостаточном уровне. Несмотря на принятые декларации, устанавливающие равноправие, женщины как субъекты политической деятельности на сегодняшний день остаются редким явлением.

References / Список литературы и источников / Literatūras un avotu saraksts

1. Линдсей, Ш. Женщины и война / Ш. Линдсей: – 2-е изд., без изменений – Москва: МККК, 2006. – 346 с.
2. Декларация прав женщины и гражданки 1791 года.[Electronic resource]. — Mode of access: <http://womenation.org/olympia-de-gouges-womens-rights-declaration/>. – Date of access: 16.03.2015
3. Ильин, Е.П. Пол и гендер / Е.П. Ильин: - СПб.: Питер, 2010. – 688 с.
4. Конвенция о ликвидации дискриминации в отношении женщин 1979 года. [Electronic resource]. — Mode of access: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/cedaw.shtml. – Date of access: 20.03.2015
5. Женщины мира 2000 год: тенденции и статистика / ООН, Департамент по экон. и соц. попр. – Нью-Йорк: ООН, 2001. – 240 с.
6. Кампания за достижение равенства между мужчинами и женщинами и улучшение положения женщин / Орг. Объед. Наций. – Мн.: Представительство ООН в Респ. Беларусь, 2000. – 55 с.
7. Доклад четвертой Всемирной конференции по положению женщин / Организация Объединенных Наций.[Electronic resource]. – 1995. – Mode of access: <http://www.un.org/womenwatch/daw/beijing/pdf/Beijing%20full%20report%20R.pdf>./ – Date of access: 24.03.2015
8. The official website of Inter – Parliamentary Union.[Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.ipu.org/iss-e/women.htm/>. - Date of access: 24.03.2015
9. Информационно-аналитический сайт для женщин.[Electronic resource]. - Mode of access: <http://femina.by/>. – Date of access: 25.03.2015
10. United Nations Beijing Platform for Action, Publication of Department of Public Information / United Nations.[Electronic resource]. – 1996. – Mode of access: <http://www.un.org/esa/gopher-data/conf/fwcw/off/a--20.en/> – Date of access: 30.03.2015

Право на Интернет

Смахтина Надежда Владимировна

Республика Беларусь

Международный Университет «МИТСО»

Студентка

Smahtina.nadia@yandex.ru

Научный руководитель: LL.M., **Морозов Л.В.**

l.marozau@mitso.by

Abstract

In the sphere of mass media underwent major changes, given the dynamics of the development of new information technologies, accessibility of Internet to a wider audience brought a global network in the category of leading sources of information. The United Nations noted this trend, proclaiming free internet access a basic human right. These rights were proclaimed the United Nations recently, in the report 2011. In this regard, there is an acute problem of protecting the Internet - rights of citizens, as well as the problem of the activities of States to ensure these rights.

Key words: Internet, internet rights, right to information, state security.

Ключевые слова: Интернет, интернет-права, право на информацию, государственная безопасность.

Introduction / Введение / Ievads

Живя в веке информационных технологий, нельзя не признать, что право на информацию является одним из важнейших прав двадцать первого века. Для формирования своей жизненной позиции, активного участия в политической жизни своего государства, а также для полного и адекватного восприятия мира и происходящих в нем процессов, люди должны иметь свободный доступ к интересующей их информации. Именно граждане, обладающие полной и правдивой информацией, являются одним из главных условий для развития стабильных, демократических государств, которые, в свою очередь, образуют все мировое сообщество.

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

В двадцать первом веке одним из важнейших источников информации является Интернет. Не будет преувеличением, что в наши дни это главный информационный ресурс мира, где можно быстро и доступно получить всю интересующую информацию. 3 июня 2011 года Генеральной Ассамблеей ООН была принята резолюция, в которой право на доступ в Интернет

признано одним из неотъемлемых прав человека, а ограничение доступа в Интернет – нарушение этого основного права. Уже сейчас значительное количество стран отмечает важность свободного доступа в Интернет, а в таких странах как Эстония, Греция, Финляндия право на Интернет является неотъемлемым правом человека.

Однако возникает ряд вопросов, так как на практике реализация данных прав не всегда возможна.

Во-первых, в некоторых регионах мира доступ в Интернет ограничен. Итоги исследования ООН показали, что стоимость интернета в странах Африки самая высокая, а учитывая уровень бедности населения, становится понятно, что Интернет для многих является слишком большой роскошью. В Северной Корее доступ в Интернет имеют партийные и внешнеэкономические деятели, некоторые научно-технические организации, иностранные посольства, пропагандисты. На 2013 год количество IP, выходящих в сеть, оценивалось в 1200. Граждане же пользуются внутренней сетью Кванмён, однако данная сеть полностью подконтрольна властям и направлена на продвижение идей Чучхе (северокорейская национал-коммунистическая государственная идеология).

В докладе спецпредставителя ООН Франка Ла Рю отмечается, что «на пути информации в Интернете должно быть как можно меньше препятствий, кроме отдельных, исключительных и строго определенных случаев, в соответствии с международными конвенциями по правам человека» [1]. Доступ может быть ограничен также источникам кибератак.

Государственная безопасность как раз и является одним из таких ключевых случаев. Благодаря развитию Интернета, люди получили больше возможностей для получения информации, в том числе и государственной, не только своей страны, но и других. Но определенные пользователи стремятся к получению не только общедоступной информации, но и дополнительных сведений. В этих условиях государство стремится ограничить определенного рода информацию, касающуюся жизнедеятельности государства, функционирования органов государственного и военного управления, деятельности лиц, принимающих решения и членов их семей. Кроме того, с развитием информационных технологий, у государства появилось еще больше возможностей следить за действиями своих граждан и не только своих. Как известно, в США самый крупный разведывательный штаб, достигающий 35 тысяч специалистов, которые собирают данные о большинстве пользователей Интернета. Проблема электронной слежки очень болезненно воспринимается мировым сообществом. Особенно, порождает еще больше недоверия между Востоком и Западом. Поэтому сейчас ведутся активные действия, и получило все больше поддержки такое явление как «балканизация интернета». Ранее особо активно это явление

проявило себя в Китае, Иране, Сирии, Северной Корее, где правительства жестко фильтруют все информацию в Интернете, или вовсе образуют свою локальную связь. После же разоблачений Эдварда Сноудена, вопросы об этом процессе поднялись для государств на новый уровень. Так Президент Бразилии Дилма Руселф на заседании Генеральной Ассамблеи призвала к созданию своих собственных национальных сетей. Она отметила, что в Южной Америки уже ведутся переговоры на развертывание наземных соединений между народами. Германия и Франция тоже предложили создать сеть для стран шенгенской зоны, в обход США.

И хотя экспертами отмечается, что такие процессы по изменению Интернета, являются дорогостоящими, правительства настроены очень решительно. Ведь сохранность личных данных, является хорошим предложением для того, чтобы ограничить свободу Интернета, что явно не ведет к демократизации общества и государства.

Однако в докладе Франка Ла Рю было подчеркнуто, что «государства склонны злоупотреблять цензурой без достаточного обоснования своих действий»[1].

Так, например, в Китае действует так называемый проект «Золотой щит». Он предполагает блокирование иностранных сайтов, которые не проходят по ключевым словам, связанные с государственной безопасностью, либо которые входят в черный список. Все сайты, доступные в КНР, регистрируются через Министерство промышленности и информационных технологий. Иностранные поисковые машины Google, Yahoo, Bing тоже фильтруют результаты поисков. Хотя Google и удалось открыть свой сайт на китайском языке, однако компания блокирует доступ к сайтам, содержание которых считается неприемлемым, по мнению китайских властей.

В Республике Беларусь Указ Президента № 60 устанавливает, что использование услуг Интернета в Интернет-кафе или Интернет-клубах, может быть произведено только по предъявлению паспорта. Таким образом, собственники пунктов коллективного пользования интернет-услугами (ПКП) должны идентифицировать Интернет-пользователей, а также вести учет и хранить персональную информацию клиента и сведения об оказанных интернет-услугах. С 2013 года, кроме паспорта можно использовать альтернативные способы идентификации пользователей с помощью технических средств фотофиксации и видеофиксации, а также SMS-сообщений, обеспечивающим сопоставление сетевых реквизитов пользователей с их персональными данными. Кроме того, в Беларуси также действует система черных списков, включающий в себя нежелательные с точки зрения властей источники информации. Также недавно министр торговли Валентин Чеканов заявил, что «интернет-покупки граждан Беларуси в зарубежных интернет-магазинах будут взяты под контроль, а

также будет принят ряд нормативно-правовых актов в этой связи» [2]. Таким образом, мы видим двойственную ситуацию: с одной стороны, в Беларуси реализуется право на Интернет и право на информацию, но с другой стороны, нарушаются личные права граждан.

Последним показательным примером злоупотреблением государством своей властью была так называемая «Арабская весна». В ряде стран: Тунис, Египет, Ливия, Сирия, доступ к некоторым социальным сетям был ограничен или Интернет был отключен вовсе, когда правительства осознали влияние Всемирной паутины на происходящие протесты. Таким образом, еще одной острой темой становится использование Интернета как средства политической манипуляции. Кроме цензуры, государства используют такие способы воздействия, которые содействуют формированию у человека искаженной реальности. Например, подача слишком большого количества информации, что усложняет ее восприятие и поиск в сети, или наоборот, подача ограниченной либо двусмысленной информации, в таких случаях у людей проявляется тенденция самим додумывать возникший вопрос.

Конечно, благодаря Интернету у людей появилось больше возможности для получения информации политического характера, что помогает им сформулировать свое видение проблемы, а также способствуют формированию диалога между правительствами и гражданами. Становится ясно, что с одной стороны, в современном мире Интернет является незаменимым источником информации, однако, с другой стороны, люди становятся более уязвимыми. Так в своем докладе спецпредставитель ООН Франк Ла Рю указал, что «технический прогресс позволяет режимам надежнее блокировать нежелательную информацию, точнее выявлять активистов, преследовать их и принимать законы, разрешающие это делать» [1].

На сегодняшний день, прилагается много усилий, чтобы защитить человека в онлайн-пространстве, и помочь ему в полной мере реализовать свое право на свободное пользование информацией. Так была принята резолюция «Право на неприкосновенность личной жизни в цифровой век» 18 декабря 2013 года. Верховным Комиссаром ООН по правам человека Нави Пиллэй 16 июля 2014 года был представлен доклад «Право на приватность в цифровую эпоху», а также была принята резолюция «Право на приватность в цифровую эпоху» 18 декабря 2014 года. Данные документы подчеркивают, что слежка или сбор личной информации нарушают права на неприкосновенность личной жизни и свободу выражений мнений.

Conclusions / Выводы / Secinājumi

Как мы видим, сейчас ведется активная работа для защиты Интернет-прав, но на наш взгляд, она все еще является малоэффективной. В первую очередь, это, конечно, связано с тем, что все вышеперечисленные документы

носят рекомендательный характер и не являются юридически обязательными.

Во-вторых, организации по защите прав человека, пока еще не имеют каких-либо четких механизмов защиты в Интернете. Конечно, Интернет ими активно используется, особенно для проведения мониторингов, сбора и распространения различного рода информации. Однако нет никаких уникальных аспектов пользования Интернетом правозащитных организаций.

В-третьих, на наш взгляд, в первую очередь мировое сообщество должно разработать международный документ, где будет дано четкое определение понятию «государственная безопасность». Где будет также конкретно определены пределы допустимого вмешательства государственных органов, спецслужб и других организаций в права и свободы человека в информационной среде. И пока этого не сделано существует реальная угроза существования права на Интернет.

References / Список литературы и источников / Literatūras un avotu saraksts

1. Brazil plans national Internet redesign in order to avoid US web surveillance / The Independent [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа : <http://eb.by/46xT>. - Дата доступа 27.03.2015.
2. Hick, S. Human Rights and the Internet edited / S. Hick, E.F. Halpin, E. Hoskins. - New York: Palgrave Macmillan, 2000. – 276 p.
3. Неприкосновенность частной жизни онлайн: доклад управления Верховного комиссара ООН по правам человека / Центр правовой трансформации Lawtrend [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа : <http://goo.gl/Fi0AMH>. - Дата доступа 28.03.2015.
4. Власти Беларуси возьмут под контроль покупки граждан в зарубежных интернет-магазинах / Eurobelarus [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа : <http://goo.gl/6G0oeN>. - Дата доступа 01.04.2015.
5. Слежка: США в поисках компромисса между свободой и безопасностью / Голос Америки [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа : <http://eb.by/46x3>. - Дата доступа 29.03.2015.
6. Новое слово: Балканизация интернета — как глобальная сеть превращается во множество локальных / Apparat – Журнал о новом обществе [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа : <http://eb.by/46xS>. - Дата доступа 27.03.2015.
7. Крайнова, К.А. Интернет как средство манипуляции в современном политическом управлении / К.А. Крайнова // PolitBook. – 2013 - №2. - С. 60-66.
8. ООН приняла резолюцию против слежки в Интернете / Центр правовой трансформации Lawtrend [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа : <http://eb.by/46NV>. - Дата доступа 28.03.2015.

Psihologija, pedagogija, sociālais darbs

Психология, педагогика, социальная работа

Psychology, pedagogics, social works

Akulturācijas stratēģiju un etniskās identitātes izpēte latviešu ģimenēs triju paaudžu starpā

Inita Gaile

Baltijas Psiholoģijas un Menedžmenta Augstskola,
Rīga, Latvija

Zinātniskais vadītājs: Prof. Dr. Psih.: **I.Plotka**

Anotācija

Pēdējos gados Eiropā un arī Latvijā aktīvi notiek sociālās, ekonomiskās un arī politiskās pārmaiņas. Visā pasaulē notiekošās aktīvās migrācijas rezultātā mainās gan cilvēku sociālo, gan kultūras, gan etnisko vērtību uzskati un pieņēmumi. (Grusec & Davidov, 2007).

Mērķis: Izpētīt akulturācijas stratēģiju un etnisko identitāti latviešu ģimenēs triju paaudžu starpā. Metode:: Kopumā izlase sastāvēja no 336 dalībniekiem - abu dzimumu jaunieši (16 – 20 gadi), viņu mātes (40-50 gadi) un vecāsmātes (60-75 gadi).

Pētījuma metode: Akulturācijas starpetniskā attieksme un stratēģija (Berry, 2012); Lingviniskā metodes adaptācija no angļu uz latviešu valodu (I.Plotka, N.Blumenau, G.Čača).

Rezultāti: Šajā pētījumā tika noskaidrots, ka pastāv pozitīva saistība izteiktai etniskai un pilsoniskai identitātei starp multikulturālismu mātēm. Pastāv pozitīva saistība izteiktai etniskai identitātei starp multikulturālismu vecāmmātēm. Netika atrasta korelācijas saistība izteiktai un pozitīvai etniskai un pilsoniskai identitātei starp akulturācijas stratēģijām jauniešiem. Pastāv negatīva saistība pozitīvai etniskai identitātei starp segregāciju un izslēgšanu mātēm. Pastāv negatīva saistība izteiktai pilsoniskai identitātei starp segregāciju un izslēgšanu vecāmmātēm.

Atslēgas vārdi: Akulturācija, etniskā identitāte, pilsoniskā identitāte, paaudzes.

Abstract

In recent years in Europe and also in Latvia assets is taking place in the social, economic and political change. The world is changing as a result of the ongoing active migration and human social and cultural and ethnic value beliefs and assumptions. (Grusec & Davidov, 2007).

Objective: to explore acculturation strategy and ethnic identity Latvian families for three generations.

Method:: overall, the sample consisted of 336 participants - the young people of both sexes (16 – 20 years), her mother (40-50 years) and her grandmother (60-75 years).

The study method: Acculturation ethnic attitude and strategy (Berry, 2012); Lingviniskā methods adapted from English to the Latvian language (I.Plotka, N.Blumenau, G.Čača).

Results: this study showed that there is a positive correlation between amount of ethnic and civil identity multiculturalism mothers. There is a positive correlation between amount of multiculturalism grandmother ethnic identity. Express and positive relationship was not found in the ethnic and the civic identity between akulturācijas strategies for young people. There is a negative correlation between a positive relationship between the segregation of ethnic identity and the exclusion of mothers. There is a negative correlation between the amount of civil identity grandmother, segregation and exclusions.

Key words: Acculturation, ethnic identity, civil identitate, generation.

Introduction / Ievads / Введение

Pēdējos gados cilvēkiem aizvien vairāk nepieciešams izkopt sevī spēju adaptēties jaunā kultūrvīdē un arī pieņemt migrācijas rezultātā ienākošo ārējo kultūru. (Grusec & Davidov, 2007). Lai iemācītos mijiedarboties jaunā kultūrvīdē, personība saskaras ar nepieciešamību transformēt savu sociālo un etnisko identitāti. Etniskās identitātes psiholoģiskā transformācija ir sarežģīts process, kurš ir atkarīgs no daudziem faktoriem. (Plotka.I, 2010.)

Research objective. Pētījuma mērķis. Цель исследования: izpētīt akulturācijas stratēģiju un etnisko identitāti latviešu ģimenēs triju paaudžu starpā.

Research questions / Pētījuma jautājumi / Вопросы исследования:

1. Vai eksistē saistība izteiktai un pozitīvai etniskai un pilsoniskai identitātei starp akulturācijas stratēģiju – multikulturālisms jauniešu paaudzei latviešiem un negatīva starp akulturācijas stratēģijām – segregācija, kausējamais katls, izslēgšana?

2. Vai eksistē saistība izteiktai un pozitīvai etniskai un pilsoniskai identitātei starp akulturācijas stratēģiju – multikulturālisms vidējai paaudzei (mātes) latviešiem un negatīva starp akulturācijas stratēģijām – segregācija, kausējamais katls, izslēgšana?

3. Vai eksistē saistība izteiktai un pozitīvai etniskai un pilsoniskai identitātei starp akulturācijas stratēģiju – multikulturālisms vecākai paaudzei (vecāsmām-mas) latviešiem un negatīva starp akulturācijas stratēģijām – segregācija, kausējamais katls, izslēgšana?

Hypothesis. Hipotēze. – Eksistē saistība izteiktai un pozitīvai etniskai un pilsoniskai identitātei starp akulturācijas stratēģijām trīs paaudzēs latviešiem.

Method / Metode / Методы

Pētījumā piedalījās 112 latviešu ģimenes no Kurzemes un Vidzemes, kuras pārstāvēja trīs cilvēki sekojošās paaudzēs – abu dzimumu jaunieši (37,50% vīrieši un 62,50% sievietes), viņu mātes un vecāsmātes. Kopumā izlase sastāvēja no 336 dalībniekiem. Izglītības līmenis (jauniešiem: 79,46% pamatzglītība,

5,36% vispārējā vid., un nepabeigta vid., 2,68% vidējā speciālā un 7, 14% cita), (mātēm 45,56% augstākā, 25% vid., speciālā, 13,39% maģistra grāds, 8,93% nepabeigta augstākā, 3,57% visp., vid.), (vecāmmātēm 38,39% vid., spec., 24,11% visp., vid., 17,86% augstākā, 9,82% pamatizglītība, 5,36% nepabeigta augstākā, 1,79% mag., grāds.)

Instrumentārijs.

Anketa MIRIPS – (Mutual Intercultural Relations in Plural Societies, Berry, 2006.)

Aptauja mēra starpetnisko attieksmi un akulturācijas stratēģiju dominējošā iedzīvotāju grupā.

Jautājumi, lai novērtētu respondentu attieksmi pret viņu pilsonisko un etnisko identitāti

1. skala mēra etnisko identitāti, 2. skala mēra pilsonisko identitāti un izvērtē izpausmes pakāpi un pozitīvu etniskās un pilsoniskās identitātes noteikšanu.

Etniskās identitātes izpausme (intensitāte) tiek saprasta kā indivīda paša kā pārstāvja no konkrētas etno-kultūras kopienas subjektīvā izpratne. Pozitīvā etniskā identitāte tiek saprasta ar pozitīvu emocionālo attieksmi pret savu etnisko grupu (Lebedeva, Tatarko, 2005).

Pilsoniskās identitātes izpausmes pakāpe ir izpratne par piederību savai valstij. Pozitīva pilsoniskā identitāte atspoguļo emocionālo attieksmi pret faktu kā piederību savai valstij.

Akulturācijas cerības (stratēģijas) (16 jautājumi) Novērtējums tika veikts, izmantojot piecu punktu skalu no 1 - "pilnībā nepiekrītu" - "5 - pilnībā piekrītu".

Akulturācijas uzstādīšana - sastāv no četrām apakšgrupām: Segregācija, Izslēgšana, Multikulturālisms, Kausējamais katls.

Segregācija - etniskās atšķirības ir atļautas, bet tiek atturētas no dalības lielākās sabiedrības dzīvē.

Izslēgšana – pastāv maza iespējamība vai interese par kultūras saglabāšanu (bieži vien piespiedu kultūras zaudējuma dēļ) un maza interese par attiecībām ar apkārtni.

Multikulturālisms - kultūras atšķirības kļūst par mērķi sabiedrībai kopumā. Situācija sabiedrībā, kur dažādas grupas tiek iedrošinātas saglabāt savu etnisko atšķirību un piedalīties lielākās sabiedrības ikdienas dzīvē.

Kausējamais katls: dominējošā (vietējā) sabiedrība sagaida no iebrāucējiem, ka tie pilnībā pārņems lielākās sabiedrības kultūru.

The most important theoretical and practical aspects / Svarīgākie teorētiskie un praktiskie aspekti / Важнейшие заключения в теории, практике

Par teorētisko pamatojumu pētījuma veikšanai tika izmantoti iepriekšējie pētījumi (Lebedeva 2009.) Zinātniski pētnieciskie raksti par akulturāciju Berry, (1990).

Starpetnisko attiecību izpausme pārstāvjiem no dažādām etniskām grupām, virzība uz starpetniskiem kontaktiem ir dažādi saistīta ar attiecīgām starpetniskām mijiedarbības stratēģijām. "Akulturācijas fenomens rodas, ja indivīdu grupa no dažādām kultūrām nonāk tiešā un ilgstošā saskarē, kuru rezultātā rodas kultūras izmaiņas vienā vai abās grupās» (Redfield, Linton, Herskovits, 1936) (citēts: Ļebedeva, 1999, 205 lpp.). Saskaņā ar jaunākajiem Berry pētījumiem, visvairāk pielāgojama un pieņemama multikulturālā sabiedrībā ir integrācijas stratēģija, kā rezultātā notiek kultūru bagātināšana gan mazākuma kultūras grupā, gan pieņemošās vairākuma grupas kultūrā, un lielākas iespējas adaptīvām izmaiņām mainīgajā pasaulē. (Berry 1992) (Ļebedeva un Tatarko, 2009).

Akulturācijas stratēģijas veido divi komponenti: attieksmes un uzvedība (tās ir, izvēles un reāla darbība), kas izpaužas ikdienas starpkultūru saskarsmē. Protams, sakritība viens pret vienu starp to, kam indivīds dod priekšroku un pēc kā tas tiecas (attieksmes), un to, ko viņš patiesībā spēj izdarīt (uzvedība), ir reti sastopama. To parasti skaidro kā uzvedībai noteikto sociālo ierobežojumu rezultātu. Neskatoties uz to, bieži vien pastāv būtiska pozitīva korelācija starp akulturācijas attieksmēm un uzvedību, ļaujot vispārīgi novērtēt indivīdu stratēģijas. (John W. Berry)

Kad kultūras atšķirības kļūst par mērķi sabiedrībai kopumā, var runāt par multikulturālismu. Multikulturālisms ir termins, ko lieto, lai aprakstītu situāciju sabiedrībā, kur dažādas grupas tiek iedrošinātas saglabāt savu etnisko atšķirību un piedalīties lielākas sabiedrības ikdienas dzīvē. Tas ir pretēji sabiedrībai, kurā etniskā daudzveidība tiek mazināta un atšķirība tiek saskaņota (kā „kausējamā katla”). Integrācijas gadījumā, nedominējošās grupas var brīvi izvēlēties un veiksmīgi īstenoties tikai tad, kad dominējošā sabiedrība ir atvērta un gatava pieņemt kultūru daudzveidību. Tādēļ, lai panāktu integrāciju, nepieciešama savstarpēja piemerošanās, tostarp dominējošai un nedominējošai grupai jāpieņem visu grupu tiesības dzīvot kā kultūras ziņā atšķirīgām tautām vienā sabiedrībā. Saskaņā ar šo stratēģiju nedominējošajām grupām ir jāpārņem lielākās sabiedrības pamatvērtības, lai gan tajā pašā laikā dominējošajai grupai jābūt gatavai adaptēt nacionālos institūtus (piem., izglītību, veselību, darbu), lai labāk apmierinātu visu daudzveidīgajā sabiedrībā dzīvojošo grupu vajadzības. Tas atspoguļo „multikulturālismu”. (John W. Berry)

Multikulturālisms hipotēze ir balstīta uz to, ka vieš drošību un uzticību savai individuālai identitātei. Pamata ideja ir tāda, ka tikai tad, ja cilvēki ir droši savās identitātes viņi spēs pieņemt tos, kas atšķiras no tiem. Un otrādi, kad cilvēki jūtas apdraudēti, viņi izstrādās aizspriedumus un iesaistīties diskriminācijā. Tādējādi multikulturālisms hipotēze ir:.., Kad cilvēki jūtas droši savā identitātē, tie būs spējīgi pieņemt tos, kuri atšķiras no tiem (tas ir, kad nav drauds par savu kultūru un identitāti, viņi spēj pieņemt “citus”). Tagad ir būtiski pierādījumi, lai atbalstītu šo hipotēzi. Piemēram, divu valstu apsekojumiem Kanādā (Berry et al, 1977; Berry & Kalin, 2000), pasākumi kultūras drošībai un ekonomiskai drošībai tika izvei-

doti attiecībā uz pastāvošās daudzveidības un nepārtraukto plūsmas imigrāciju. Šie divi drošības rādītāji pozitīvi korelē ar dažādu starpkultūru attieksmi. Kultūras drošība negatīvi korelē ar etnocentrismu, un pozitīvi ar multikulturālo ideoloģiju. Ekonomiskā drošība līdzīgi korelē ar šiem mainīgajiem. Starptautiskā Ward un Masgoret (2008) aptaujā Jaunzēlandē konstatēts, ka drošība ir pozitīvi saistīta ar daudz kultūru ideoloģiju un ar attieksmi pret imigrantiem. (John W. Berry) No empīriskiem pētījumiem, ir iespējams secināt, ja cilvēki ir droši savās identitātēs viņi spēs pieņemt tos, kas atšķiras no tiem. (John W. Berry)

Etniskā identitāte, vispirms, ir kā kognitīvi emocionāla procesa, sevis kā etnosa pārstāvja, apzināšanās rezultāts, noteikts sevis identificēšanās līmenis ar savu etnosu un atšķirība no citiem etnosiem. (Солдатова,1998).

Attieksme pret savu etnisko kopienu parādās etniskās attieksmēs. Pozitīvās attieksmes ir apmierinātība būt par etniskās kopienas biedru, vēlme piederēt tai, lepnums par savas tautas sasniegumiem. Negatīvās attieksmes ir savas etniskās identitātes noliegšana, pazemojuma jūtas, priekšrokas došana citai grupai (Стефаненко,1999). Identitātes kognitīvais komponents iever etnisko orientāciju, grupas koncepcijas u.c. Pati svarīgākā pazīme ir etniskā kompetence, kura ietver zināšanas par etniskām grupām – savs un svešais, tās vēsturi, paradumus, kultūras īpatnības un etnisko pašapziņu. Balstoties uz zināšanām par savu vai citu etnisko grupu, veidojas priekšstatu komplekss, kas veido etnodiferenciālo pazīmju sistēmu. Etnodiferenciālās pazīmes var būt: valoda, vērtības, normas, vēsturiskā atmiņa, reliģija, priekšstati par dzimto zemi, mīti par senčiem, nacionālais raksturs, tautas un profesionālā māksla. (Стефаненко,1999).

Identitātes reālā adaptācija un jaunās, daudzpusīgās identitātes (new/multiple identities) veidošanās ir atkarīga no personības iezīmēm, vecuma, izglītības līmeņa, dažādu grupu sociālā atbalsta, sociālajām ievirzēm, grupas iekšējās attieksmes, kā arī sociāli ekonomiskajiem apstākļiem un izvēlētajām integrācijas (akulturācijas) stratēģijām (Ward & Rana-Deuba, 2000). (Plotka I., 2010.)

Zinātnisko publikāciju analīze parādīja, ka etniskās problēmas tiek pētītas gan ar implicētajām, gan ar eksplīcētajām metodēm.

Latvijas psihologi tās izmantoja, lai pētītu dažādas etniskās psiholoģijas problēmas. Šeit jāatzīmē pētījumi, kas veltīti dažādiem etniskās identitātes un sociālās adaptācijas aspektiem dažādās kultūrvidēs (Plotka, 2010; Bambulyaka, M., Plotka, I., Blumenau, N., Igonin, D., Ozola, E., & Shimane, L., 2012). Daudzās etniskajām problēmām veltītajās teorijās tiek uzsvērts, ka cilvēki bieži neapzinās savu patieso attieksmi pret citām etniskajām grupām. Pēdējā laikā intensīvi tiek izstrādātas neapzinātu sociālo parādību izpētes implicētās metodes. Latvijā šai problēmai ir veltīti etnisko nostādņu pētījumi, kuri tika veikti nepazīnātā emocionālā praiminga paradigmas ietvaros (Plotka, Igonin, Blumenau, 2008).

Pētījumā par starpkultūru attiecībām Latvijā un Krievijā multikulturālisma hipotēze: augstāka cilvēka drošības sajūta, augstāka ir gatavība pieņemt citu kultū-

ru. Konkrēti: Drošības sajūta veicina etnisko toleranci un atbalsta multikulturālu ideoloģiju ir pilnībā apstiprināta ar dominējošās grupas respondentiem Rīgā (latviešiem), un ir daļēji apstiprināta gan dominējošām un nedominējošām grupām Krievijā, un ar krievu minoritāti Latvijā. (Nadezhda Lebedeva, Alexander Tataroko, Irina Plotka).

Results of the study / Pētījuma rezultāti / Результаты исследования

Korelāciju analīze izteiktai un pozitīvai etniskai un pilsoniskai identitātei starp akulturācijas stratēģijām.

Statistiski nozīmīga saistība tika atrasta izteiktai un pozitīvai etniskai un pilsoniskai identitātei starp akulturācijas stratēģijām grupās, mātes un vecāsmātes, bet izteiktai un pozitīvai etniskai un pilsoniskai identitātei starp stratēģijām jauniešiem statistiski nozīmīga saistība netika atrasta. Vidējās un vecākās paaudzes grupās (mātes un vecāsmātes) ir atklāts vairāk statistiski nozīmīgu savstarpējo saikņu.

Netika atrasta korelācijas saistība izteiktai un pozitīvai etniskai un pilsoniskai identitātei starp stratēģijām jauniešiem.

Korelācijas saistība izteiktai un pozitīvai etniskai un pilsoniskai identitātei starp akulturācijas stratēģijām mātēm (vidējā paaudze)

Pastāv negatīva un monotona korelācijas saistība izteiktai etniskai identitātei starp stratēģiju izslēgšana mātēm. Spirmena korelācijas koeficients **rs = - 0,246; p ≤ 0,01**

Pastāv pozitīva un monotona korelācijas saistība izteiktai etniskai identitātei starp stratēģiju multikulturālisms mātēm. Spirmena korelācijas koeficients **rs = 0,235; p ≤ 0,05**

Pastāv negatīva un monotona korelācijas saistība pozitīvai etniskai identitātei starp stratēģiju segregācija mātēm. Spirmena korelācijas koeficients **rs = - 0,221; p ≤ 0,05**

Pastāv pozitīva un monotona korelācijas saistība izteiktai pilsoniskai identitātei starp stratēģiju multikulturālisms mātēm. Spirmena korelācijas koeficients **rs = 0,333; p ≤ 0,001**

Pastāv negatīva un monotona korelācijas saistība pozitīvai etniskai identitātei starp stratēģiju izslēgšana mātēm. Spirmena korelācijas koeficients **rs = - 0,253; p ≤ 0,01**

Pastāv negatīva un monotona korelācijas saistība izteiktai pilsoniskai identitātei starp stratēģiju izslēgšana mātēm. Spirmena korelācijas koeficients **rs = - 0,289; p ≤ 0,01**

Korelācija izteiktai un pozitīvai etniskai un pilsoniskai identitātei starp stratēģijām vecāmmātēm (vecākā paaudze)

Pastāv negatīva un monotona korelācijas saistība izteiktai etniskai identitātei starp stratēģiju segregācija vecāmmātēm. Spirmena korelācijas koeficients **rs = -**

0,199; $p \leq 0,05$

Pastāv negatīva un monotona korelācijas saistība izteiktai etniskai identitātei starp izslēgšanu vecāmmātēm.. Spirmena korelācijas koeficients **$rs = - 0,256; p \leq 0,05$**

Pastāv pozitīva un monotona korelācijas saistība izteiktai etniskai identitātei starp multikulturālismu vecāmmātēm. Spirmena korelācijas koeficients **$rs = 0,244; p \leq 0,05$**

Pastāv negatīva un monotona korelācijas saistība izteiktai pilsoniskai identitātei starp stratēģiju segregācija vecāmmātēm.. Spirmena korelācijas koeficients **$rs = - 0,213; p \leq 0,05$**

Pastāv negatīva un monotona korelācijas saistība izteiktai pilsoniskai identitātei starp izslēgšanu vecāmmātēm.. Spirmena korelācijas koeficients **$rs = - 0,225; p \leq 0,05$**

$p \leq 0,05$ (atšķirības nozīmīgas)

$p \leq 0,01$ (atšķirības ļoti nozīmīgas)

$p \leq 0,001$ (atšķirības maksimāli nozīmīgas)

Kopsavilkums / Summary

Veiktā pētījuma rezultātā tika realizēts pētījuma mērķis: izpētīt akulturācijas stratēģiju un etnisko identitāti latviešu ģimenēs triju paaudžu starpā. Tika iegūti sekojoši secinājumi.

Pētījumā tika noskaidrots, ka pastāv pozitīva korelācijas saistība izteiktai etniskai un pilsoniskai identitātei starp stratēģiju multikulturālisms mātēm (vidējā paaudze) un pozitīva korelācijas saistība izteiktai etniskai identitātei starp stratēģiju multikulturālisms vecāmmātēm (vecākā paaudze).

Saistība tiek atrasta arī citā pētījumā par starpkultūru attiecībām Latvijā un Krievijā, multikulturālisms (drošība veicina etnisko toleranci un atbalsta multikulturālu ideoloģiju) ir pilnībā apstiprināta ar dominējošās grupas respondentiem Rīgā (latviešiem) (pozitīva un būtiska ietekme) (N. Lebedeva, A. Tatarko, National Research University Higher School of Economics, Irina Plotka Baltic Psychology and Management University College)

Etniskās identitātes izpausme (intensitāte) tiek saprasta kā indivīda pašā kā pārstāvja no konkrētas etno-kultūras kopienas subjektīvā izpratne. Pozitīvā etniskā identitāte tiek saprasta ar pozitīvu emocionālo attieksmi pret savu etnisko grupu. Pilsoniskās identitātes izpausmes pakāpe ir izpratne par piederību savai valstij. Pozitīva pilsoniskā identitāte atspoguļo emocionālo attieksmi pret faktu kā piederību savai valstij. (Lebedeva, Tatarko, 2005).

Šī pētījuma rezultāti parāda, ka ir pozitīva saistība starp izteiktu etnisko un pilsonisko identitāti mātēm un izteiktu etnisko identitāti vecāmmātēm starp akulturācijas stratēģiju – „multikulturālisms”.

Maksimāli nozīmīga pozitīva un monotona korelācijas saistība izteiktai pil-

soniskai identitātei starp multikulturālismu mātēm (Spirmena korelācijas koeficients $rs=0,333$; $p\leq 0,001$).

Negatīva saistība starp pozitīvo etnisko identitāti un stratēģiju segregācija mātēm, raksturo etnisko atšķirību izpratni (etniskās atšķirības ir atļautas, bet netiek atturētas no dalības lielākas sabiedrības dzīvē).

Negatīva saistība starp pozitīvo etnisko identitāti un stratēģiju izslēgšana, kā arī izteikta etniskā un pilsoniskā identitāte starp stratēģiju izslēgšana mātēm, raksturo kultūras saglabāšanu un interesi par attiecībām ar apkārtni.

Negatīva saistība starp izteiktu un pozitīvu etnisko identitāti un stratēģiju segregācija un izslēgšana vecāmmātēm, raksturo etnisko atšķirību izpratni (etniskās atšķirības ir atļautas, bet netiek atturētas no dalības lielākas sabiedrības dzīvē).

Netika atrasta korelācijas saistība izteiktai un pozitīvai etniskai un pilsoniskai identitātei starp akulturācijas stratēģijām jauniešiem.

Šī pētījuma praktiskā nozīme ļauj labāk izprast saistību etniskai un pilsoniskai identitātei un akulturācijas stratēģijām trīs paaudzēs latviešiem.

Šis pētījums paver iespējas tālakai pētniecības darbībai. Pētījumu var padziļināt pētot jauniešu grupu.

The study was made as a result of the study: explore akulturācijas strategy and ethnic identity of the three generations of Latvian families.

The study showed that there is a positive correlation between amount of ethnic and civil identity between multiculturalism mothers (the middle generation) and a positive correlation between amount of ethnic identity between multiculturalism grandmother (the older generation).

The relationship is also found in another study on intercultural relations between Latvia and Russia, multiculturalism (security to promote ethnic tolerance and the multicultural ideology) is fully approved by the dominant group of the respondents in Riga (Latvians) (a positive and significant impact) (N. Lebedeva, A. Tatarko, National Research University Higher School of Economics, Irina Plotka Baltic Psychology and Management University College)

An expression of ethnic identity (intensity) is understood as the same as a community representative etno-cultures subjective perception. Positive ethnic identity is managed with a positive emotional attitude towards its ethnic group. Level of expression of civil identity is understanding of the membership of their country. Positive emotional attitude towards civic identity reflects the fact of his country. (Lebedev, Tatarko, 2005).

The results of this study shows that there is a positive correlation between mothers and civil and ethnic identity of ethnic identity grandmother between akulturācijas strategy – „multiculturalism”.

The most significant positive correlation relationship in a monotone and civil identity between multiculturalism mothers (Spirmena correlation coefficient $rs =$

0,333; $p \leq 0,001$).

Negative relationship between positive ethnic identity and strategy, is characterised by the segregation of mothers understanding ethnic differences (ethnic differences are allowed but are not discouraged from participating more in public life).

Negative relationship between positive ethnic identity and strategy of exclusion, as well as in ethnic and civic identity between strategy off mothers, characterised by cultural preservation and interest of relations with others.

The relationship between a negative and positive ethnic identity and strategy, is characterised by the segregation and off grandmother understanding ethnic differences (ethnic differences are allowed but are not discouraged from participating more in public life).

Was not found in the correlation relationship and positive ethnic and civil identity between acculturation strategies for young people.

The practical effect of this study to better understand the ethnic and the civic identity and acculturation strategies three generations of Latvians.

This study opens up opportunities tālākai research activity. The study may deepen the study group of young people.

References / Literatūras un avotu saraksts / Список литературы и источников

1. Bambulyaka, M., Plotka, I., Blumenau, N., Igonin, D., Ozola, E., & Shimane, L. (2012). The Measurement Of Latvian And Russian Ethnic Attitudes, Using Evaluative Priming Task And Self- Report Methods. *World Academy of Science, Engineering and Technology* 71 (87). 497-508. 2012. E-ISSN : 2010-3778
2. Plotka I. (2010) Jauniešu etniskā identitāte un sociālā adaptācija dažādās kultūrvīdēs. *Latvijas Universitātes raksti* 2010., 747.sēj. 154-169.lpp.
3. Grusec, J. E. & Davidov, M. (2007) Socialization in the family. The roles of parents, in: J. E. Grusec & P. 3. Hastings (Eds.) *Handbook of socialization: Theory and research* (New York, Guilford Press), 284–308.
4. Sam, David L.; Berry, John W. (1 July 2010). "Acculturation When Individuals and Groups of Different Cultural Backgrounds Meet". *Perspectives on Psychological Science* 5 (4): 472.
5. John W. Berry . *Mutual Intercultural Relations in Plural Societies* Queen's University, Kingston, Canada, and National Research University, Higher School of Economics, Moscow, Russia.
6. Стефаненко Т.Г. (1999). *Этнопсихология*. Москва: Аспект Пресс.
7. Солдатова, Г.У. (1998). *Психология межэтнической напряженности*. Москва: Смысл.
8. Nadezhda Lebedeva, Alexander Tatarko,Irina Plotka. Evaluation of the three hypotheses of intercultural relations in Russia and Latvia, National Research University Higher School of Economics, Baltic Psychology and Management University College
9. Н.М. Лебедева и А.Н. Татарко. Стратегии межкультурного взаимодействия мигрантов и населения России: Сборник научных статей – М.: РУДН, 2009.

Research of relationship between strategies of coping with stressful situations and basic personality traits of senior school children

Diana Gavrikova,

Baltic Psychology and Management University College, Latvia,

Masters Degree Program " Psychology"

Scientific adviser Dr. biol. **Irina Kazanovska**

Abstract

The study aims to explore the relationship between coping strategies employed to overcome stress and basic personality traits of senior school children. Investigation of the issue of coping is one of the most pressing and promising areas of research in modern psychology. The Hypothesis of the Study: There is a relationship between the coping strategies to overcome stressful situations and the basic personality traits of secondary school students.

Positive correlations between the "Constructivism Index" of the coping strategies and such basic personality traits as "Affection" ($r = 0,508$) and "Controlling" ($r = 0,338$) were found at the maximum level of significance $p \leq 0,001$. Theoretical and practical knowledge on personality traits in a context of successful coping may be used in the practice of psychologists and teachers aimed at improving the productiveness and active and pro-social coping behaviour in secondary school students.

Accordingly, a person who constructively overcomes stressful situations has certain qualities that contribute to the development of coping skills. This enables possibility to reflect the difficult situation ahead, anticipate consequences that are significant for one's psychological well being, and effectively resolve the situation or adapt to it.

Key words: basic personality traits, coping, coping potential, coping strategies, secondary school students.

Аннотация

Рассматривается проблема совладающего поведения – одно из наиболее актуальных и перспективных направлений современной психологии. В ходе исследования проверялась гипотеза о существовании связи стратегий преодоления стрессовых ситуаций и базовых характеристик личности у старшеклассников.

На уровне максимальной значимости $p \leq 0,001$ выявлены положительные корреляционные связи между «Индексом конструктивности» стратегий преодолевающего поведения и базовыми личностными характеристиками «Привязанность» ($r = 0,508$) и «Контролирование» ($r = 0,338$). Знания по проблеме личностных характеристик и успешного совладания могут быть использованы в практической деятельности психолога и педагогов, и направлены на повышение конструктивности активного и просоциального преодолевающего поведения.

Определенные личностные и средовые копинг-ресурсы, могут представлять собой психологические факторы резистентности к стрессу, и определять способность

к успешной психосоциальной адаптации и формированию здорового стиля жизни.

Ключевые слова: базовые характеристики личности, копинг – ресурсы, копинг – стратегии, совладание, старшеклассники.

Ievads / Introduction / Введение

Investigation of the issue of coping is one of the most pressing and promising areas of research in modern psychology.

In the situation of global changes in economical, political and social spheres, a person almost daily has to solve various problems in life, to overcome stressful situations; one's psychological well-being and social health depends on how well he or she will cope with life's difficulties, [9].

The issue concerning an overcoming of difficulties and emotional stress is of particular relevance in late adolescence and early adulthood. The difficulties, with which senior school children face, are diverse, stressing impact requires them to use specific strategies to overcome obstacles, [10]. In adolescence, problem situations are related to the frustration of six basic needs: physiological, triggering physical and sexual activity of adolescents, safety need, implemented through group membership, need for independence from the family, need for affection, need for success, need for the development of self. The situations of dissatisfaction of basic living needs of the personality „trigger” coping behavior.

Pētījuma mērķis. Research objective. Цель исследования: To research relations between strategies of coping with stressful situations and basic personality traits of senior school children.

The theoretical provisions and researches of Allport, Lazarus and Hobfoll construct the basis for advancement of a hypothesis about existence of relation between strategies of coping with stressful situations and basic personality traits of senior school children. Methodological aspect is also of great importance; in the present research a personality is considered as part of the five-factor model which according to the opinion of personologists, characterizes it in the most complete way.

Metode / Method / Методы

Participants of the study: 10th and 11th grades students of a Riga secondary school; total of 89 participants (52 girls and 37 boys), aged 16-18 years, the median age $Me = 17$ years.

Methodology: 1) Tsue's "Five-Factor Personality Traits Inventory" in adaptation of Hromov (1999); 2) "The Strategic Approach to Coping Scale" (SACS) by Hobfoll (1994) in Vodopyanova and Starchenkova adaptation (1998).

Patterns of overcoming stress were defined according to the Strategic Approach to the Coping Scale (SACS) by C. Hobfoll (1994), in adaptation of N. Vodopyanova, Starchenkova E. (1998). This questionnaire allows you to estimate the features of behavior in complicated (stressful) situations and reflects the de-

gree of preference of each of 9 coping behavior patterns - assertive actions, social joining, seeking social support, cautious actions, impulsive actions, avoidance, manipulative (indirect) action, antisocial actions, and aggressive actions. Patterns of behavior may help or hinder the success of coping with stress, depending on the degree of constructiveness of strategy as well as to influence the health preservation of the subject of communication and work.

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике /Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

The concept „coping” derives from the English „to cope” (to overcome); in German-speaking psychology in the same sense the notions „Bewältigung” (coping) and „Belastungsverarbeitung” (stress treatment) are used as synonyms. In Russian psychology it is translated as adaptive, coping behavior, or psychological overcoming, [10].

Coping - the use of cognitive and behavioral strategies to manage the demands of a situation when these are appraised as taxing or exceeding one's resources or to reduce the negative emotions and conflict caused by stress, [1].

L. Murphy (1974) was one of the first who at the initial stage of studying the coping turned his attention to its connection with individual typological features of the personality and the previous experience of coming through stressful situations. Coping behavior is based on coping resources with the help of coping strategies.

S.Folkman divides resources into personal and environmental. Personal resources include resources of cognition (capabilities to assess the impact of social environment); resources of self-consciousness (self-concept, individual's perception of himself/herself); value-motivational structure of personality; the position of individual in relation to death, life, love, loneliness, faith; spirituality of man; specific personality traits, characteristics (internal locus of control, affiliation, empathy, social competence). Resources of social environment are connected to the social support system (the environment in which an individual lives: family, society) and social supporting process (ability to find, receive, and provide social support, [2].

It is important to research how the individually preferred strategies and models to cope with stress are connected to the basic traits of a personality. The study of this issue expands the understanding of personality and of the role that it plays in the individual psychological reaction of a person, as well as the nature of the dominant coping strategies, which are used by the person.

Pētījuma rezultāti / Results of the study / Результаты исследования

The results partially confirm the research hypothesis that there is a relationship between the strategies to overcome stressful situations and the basic personality traits of secondary school students.

Positive correlations between the “Constructivism Index” of the coping strategies and such basic personality traits as “Affection” ($r = 0,508$) and “Controlling” ($r = 0,338$) were found at the maximum level of significance $p \leq 0,001$. A number of positive and negative links between basic personality traits and coping strategies were detected at levels of significance: $p \leq 0,001$, $p \leq 0,01$, $p \leq 0,05$.

The results of the conducted research allow us to propose the following assumptions.

A positive relationship of basic personality trait “Affection” and patterns of coping with stressful situations “Social joining” ($r = 0,446$; $p \leq 0,001$), and “Seeking social support” ($r = 0,453$; $p \leq 0,001$) was revealed, i.e. the connection with prosocial strategies, which confirms the assertion, proposed by Khromov (2000) that persons who have expressed indices on the scale “Affection” look harmonious, friendly and socially targeted; they are kind, sympathetic people who have good understanding of others, feel personal responsible for their well-being, and tolerant to their failings.

A negative relationship between personality trait “Affection” and coping patterns “Antisocial actions” ($r = -0,375$; $p \leq 0,001$) was revealed. It seems logical, since this pattern of behavior is antisocial coping strategy, i.e. it is opposite to prosocial behavior, thus the relationship of these variables is reversed; in other words - it is negative.

A negative relationship was found between the basic personality trait “Emotionality” and coping pattern “Assertive actions” ($r = -0,461$; $p \leq 0,001$). Personality trait “Emotionality” is manifested in increased sensitivity to environmental impacts, especially in stressful situations; it is characterized by a predisposition to anxiety and depression, it is also characterized by the inability to control person’s own emotions and impulsive desires. People with a high index of the factor “Emotionality” feel unable to cope with life’s difficulties, helpless, so their behavior is largely caused by the situation. Emotionality positively correlates with the 16PF Cattell factors: L (Vigilance), O (Apprehension), Q4 (Tension), and negatively with factors C (Emotional Stability) and Q3 (Perfectionism), [12]. In turn, the “Assertive actions” suggests a confident and active life position.

The considered pattern “Assertive actions” is an active strategy, which is positively associated with the personality trait “Extraversion” ($r = 0,297$; $p \leq 0,01$). This integral index includes such primary scale as “Activity”, “Dominance”, “Sociability”, “Seeking new experiences”, “Attracting attention”. Correlation analysis shows that the factor “Extraversion” of five-factor questionnaire positively correlated with factors C (Emotional Stability), E (Dominance), and H (Social Boldness) of 16PF Cattell’s questionnaire.

Personality trait “Controlling” is positively related to another active coping strategy - “Assertive actions” ($r = 0,309$; $p \leq 0,01$). The main content of the factor “Controlling” is volitional regulation of behavior. In high range there are such per-

sonality traits as conscientiousness, responsibility, complaisance, preciseness and accuracy in business. These people like order and comfort. High level of conscientiousness and consciousness is usually combined with high level of self-control, [12]. Thus, we can assume that the "Controlling" implies the existence of such emotional-volitional personality characteristics as self-confidence - person's willingness to solve quite complex and difficult tasks in activity or interaction, when the level of aspiration does not reduce just because of the fear of failure, [13]. "Assertive actions" also imply confident behavior.

Positive relation of basic personality trait "Emotionality" with antisocial coping pattern "Aggressive actions" ($r = 0,280$; $p \leq 0,01$) was revealed. The key point in this aspect is: inability to control his/her emotions and impulsive desire, and also the feeling of helplessness, of impending threats and the need to keep the defense is typical for a person with a high index on factor "Emotionality". Aggressive actions can be used as a defense against real or fictional threatening external influences. The second important point is that the "Emotionality" is positively correlated with the factor Q4 (Tension) of 16PF Cattell's questionnaire. One of the main theories of aggression is frustration-aggression hypothesis, according to which aggression is a consequence of differences between the level of aspiration and actual level of personal achievements, [6]. The closest relationship was found between emotional exhaustion and aggression, [8].

Personality trait "Playfulness" is positively related to the pattern of coping with stressful situations "Impulsive actions" ($r = 0,321$; $p \leq 0,01$) – the direct coping strategy. Playfulness is positively correlated with the factor F (Liveliness), and implies such personality traits as emotionality and expressivity, [12].

Positive relationship exists between basic personality trait "Extraversion" and following patterns of coping with stressful situations: "Social joining" ($r = 0,255$; $p \leq 0,05$) - prosocial strategy, "Seeking social support" ($r = 0,256$; $p \leq 0,05$) - prosocial strategy, and "Impulsive actions" ($r = 0,258$; $p \leq 0,05$) - a direct coping strategy.

This is caused by characteristic features of extroverts: they are sociable, feel the need to communicate with people, often risky, act impulsively, recklessly, at the first jet. Extroverts have weakened control over the senses and actions, [12].

The positive relation between basic personality trait "Controlling" and coping pattern "Cautious actions" ($r = 0,250$; $p \leq 0,05$) - passive coping strategy was revealed. People with a high index on factor "Controlling" rarely feel themselves completely relaxed, enough to afford to give vent to feelings. Control positively correlated with factor of Cattell's 16PF I (Sensitivity) and Q3 (Perfectionism) that causes them, perhaps too carefully consider all of their actions, taking into consideration the number of significant and insignificant factors, perhaps to abandon from planned at all.

Positive relation was revealed between basic personality trait "Emotional-

ity” and pattern of overcoming stressful situations “Social joining” ($r = 0,225$) - prosocial strategy, “Seeking social support” ($r = 0,227$; $p \leq 0,05$) - prosocial strategy, and “Avoidance” ($r = 0,243$ $p \leq 0,05$) - passive coping strategy.

According to the research conducted by S. A. Khazova (2007), in coping of as choleric, as melancholic individuals there are quite a lot in common: they are more often than emotionally stable types select non-constructive coping, guided by feelings, worry, more need in support and assistance of the social environment, more often turn to religion. High level of emotional lability determines the most frequent seeking for social support and the use of non-constructive coping in crisis situations.

For “Emotionality” the reduction of arbitrariness of self-regulation is typical, that gives rise to doubt and uncertainty, shyness and insecurity, which are manifested in the fluctuations of emotions, impulsive breakdowns, helplessness, fatigue and inability to cope with difficulties of life. According to the research of N. E. Vodopyanova and E. S. Starchenkova (2007), “Escape-avoidance” is negatively correlated with sense of purpose. Thus, the high volitional potential of personality mediates the selectivity of active coping strategies.

Also the analysis of temperamental personality traits in relation to behavior strategies in situation of conflict, showed that the strategy of avoidance was related to such temperament traits as low objective (i.e., aimed at matter) activity and high emotionality, understood as sensitivity to mismatch of expected and the results obtained, and the negative attitudes towards self and low level of self-regulation, [11].

Negative relationship between basic personality trait “Emotionality” and coping pattern “Antisocial actions” ($r = 0, - 225$; $p \leq 0,05$) - antisocial strategy is revealed. As antisocial actions the author implies a tendency to go beyond the permissible in society limits and restrictions, egocentricity, the efforts to satisfy one’s own desires without regard to the circumstances and the interests of others. The keyword is egocentricity; for an individual a high index on the scale of “Antisocial actions” inherent mercantilism, arbitrary actions, and not the actions caused by emotionality of individual.

Positive relation between basic personality trait “Playfulness” and pattern of coping with stressful situations “Assertive actions” ($r = 0,217$; $p \leq 0,05$) - active coping strategy was revealed.

According to the correlation analysis conducted by the author of the questionnaire “Five personality factor”, “Playfulness” is positively correlated with the factor F (Liveliness) of Cattell’s 16PF questionnaire, [12]. The F factor is characterized by: honesty, importance of social contact, sincerity in the relationship, which is consistent with such principle of assertiveness as effective communication: openness and directness in conversation, but not at the expense of the emotional state of another person. Also the factor F (Liveliness) is characterized by:

cheerfulness, enthusiasm, belief in luck; a person with a high index on this factor often becomes the leader. In turn, the following principle of assertiveness is a demonstration of confidence and positive attitude.

On the basis of main coping strategies the “Constructivism Index” was defined. The constructive strategy – “healthy” overcoming (coping) is an active and prosocial. Active coping together with the positive use of social resources (contacts) increases person’s ability to handle stress, [3].

The positive correlation between basic personality trait “Affection” and “Constructivism Index” ($r = 0,508$; $p \leq 0,001$) was revealed. A person who has expressed indices on the scale “Affection” looks harmonious, friendly and socially oriented. In the basis of the “Constructivism Index” there are active and prosocial strategies. The positive correlation between the basic personality trait “Controlling” and “Constructivism Index” ($r = 0,338$; $p \leq 0,001$) was revealed.

As mentioned above, the main content of the factor “Controlling” is volitional regulation of behavior. In extreme high values there are such personality traits as conscientiousness, responsibility, complaisance, preciseness and accuracy in business. According to opinion of Khromov (2000), high level of conscientiousness and consciousness are usually combined with good self-control. In the research of personal determinants of non-constructivity, it was revealed that one of the typical personality traits, that contribute to non-constructivity, is reduced level of internal (personal) responsibility. Under the internal responsibility it is implied arbitrariness in following external regulations, “a combination of organization and self-reliance” (Dementiy, 1995); in the presence of it “a person becomes a true subject of his/her own life, both in terms of its practical implementation, and in terms of awareness” (Abulkhanova-Slavskaya, 1995). Low level of internal responsibility is also a catalyst for the emergence of problems and difficulties in the life of adolescents. This can be applied, above all, to those domains that are strictly evaluated from the outside - school, relationships with parents - or the most significant for the individual domain of “Self”. In addition, reducing the arbitrariness of self-regulation gives rise to doubt and uncertainty, shyness and uncertainty; it is manifested in the fluctuations of emotions, impulsive breakdowns, helplessness, fatigue and inability to cope with challenges of life, [5].

Kopsavilkums / Summary / Резюме

The study aims to explore the relationship between coping strategies employed to overcome stress and basic personality traits of secondary school students. Investigation of the issue of coping is one of the most pressing and promising areas of research in modern psychology. The Hypothesis of the Study: There is a relationship between the coping strategies to overcome stressful situations and the basic personality traits of secondary school students.

Positive correlations between the “Constructivism Index” of the coping

strategies and such basic personality traits as "Affection" ($r = 0,508$) and "Controlling" ($r = 0,338$) were found at the maximum level of significance $p \leq 0,001$. Theoretical and practical knowledge on personality traits in a context of successful coping may be used in the practice of psychologists and teachers aimed at improving the productiveness and active and pro-social coping behaviour in secondary school students.

The concept of coping combines the context of the situation and the context of an individual who is faced with this situation. Research on this issue extends understanding of the role of a person, as a unique individual dynamic system, that determines his or her behaviour and thinking and, ultimately, adaptability. Results of the study demonstrate that preferred stress coping strategies and models are related to the basic personality traits. Accordingly, a person who constructively overcomes stressful situations has certain qualities that contribute to the development of coping skills. This enables possibility to reflect the difficult situation ahead, anticipate consequences that are significant for one's psychological well being, and effectively resolve the situation or adapt to it.

Literatūras un avotu saraksts / References / Список литературы и источников

1. APA concise dictionary of psychology, 2009, Wahington, DC: American Psychological Association.
2. Folkman, S. 1984, Personal control and stress and coping process: A theoretical analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 839-852.
3. Hobfoll S. E., Lerman M. 1989, Personal relationships, personal attitudes, and stress resistance: mother's reactions to the child's illness. *American Journal of Community Psychology*, 16, 565-589.
4. Murphy L. (1974). *Coping vulnerability and residence in childhood – coping and adaptation*. New York: Basic Books.
5. Алексеева Е.В.(2007) Личностные детерминанты неконструктивности совладающего поведения у подростков. Психология совладающего поведения. Материалы международной научно-практической конференции. Отв.ред. Е. А. Сергиенко, Т. Л. Крюкова, Кострома: КГУ им. Н. А. Некрасова, с.130-132.
6. Бутовская М. Л. Агрессия и примирение как проявление социальности у приматов и человека. Доступ через интернет 2014-10-13: < <http://www.follow.ru/article/341>>.
7. Водопьянова, Н.Е., Старченкова, Е. С. (2007). Копинг – стратегии в зависимости от когнитивной оценки профессионально-трудовых (стрессогенных) ситуаций. Психология совладающего поведения. Материалы международной научно-практической конференции. Отв.ред. Е. А. Сергиенко, Т. Л. Крюкова, Кострома: КГУ им. Н. А. Некрасова, с. 86-88.
8. Водопьянова Н. Е. 2009, Психодиагностика стресса. Санкт-Петербург: Питер.
9. Коротева Е.М. (2007) Особенности ситуационных, личностных детерминант стратегий и типов копинга в ситуациях одиночества в подростковом, старшем школьном и юношеском возрастах. Психология совладающего поведения.

- Материалы международной научно-практической конференции. Отв.ред. Е. А. Сергиенко, Т. Л. Крюкова, Кострома: КГУ им. Н. А. Некрасова, . с.144-146.
10. Нартова – Бочавер, С. К. 1997, «Coping behavior» в системе понятий психологии личности. Психологический журнал. Т.18. № 5, с. 20-30.
11. Хазова С. А (2007) Роль свойств личности в совладании с трудностями. Психология совладающего поведения. Материалы международной научно-практической конференции. Отв.ред. Е. А. Сергиенко, Т. Л. Крюкова, Кострома: КГУ им. Н. А. Некрасова, с. 121-124.
12. Хромов А.Б. 2000, Пятифакторный опросник личности: Учебно-методическое пособие. Курган: Издательство Курганского гос. университета.
13. Энциклопедический словарь по психологии и педагогике. 2013. Доступ через интернет 2014-11-05: < http://psychology_pedagogy.academic.ru>.

Emocionālais intelekts, vientulības un depresijas subjektīvo stāvokļu izpēte 40 līdz 50 gadu vecu apsardzes darbinieku izlasē

Gints Kapenieks,

Baltijas Psiholoģijas un menedžmenta augstskola, Latvija,
Profesionālā maģistra studiju programma
„Psiholoģija”

Zinātniskais vadītājs Prof., Dr. psych. **Irina Plotka**

Anotācija

Subjektīvās vientulības un depresīvo stāvokļu sajūtu esamības problēma īpašu aktualitāti iegūst pēdējos gadu desmitos, kas aktualizē emocionālā intelekta nozīmi personības orientācijā un adaptācijā. Mērķis – veikt pētījumu, lai noskaidrotu savstarpējās sakarības starp emocionālo intelektu, vientulību un depresīviem stāvokļiem. Pētījuma bāze: Freids Z., Kostello Č., Seligmans M., Breslavs G., Goulmens D., Selovejs P. Meijers Dž., Išmuhametovs I., Deniels P., Letīcija EnnPepla u.c. Metode: aptaujas dalībnieki- 60 apsardzes darbinieki, vecumā no 40-50 gadiem, metodikas- emocionālā intelekta tests „EmIn” (D. Lusins 2006), subjektīvās vientulības sajūtas diagnostika (D. Rassel un M. Fergusons 1978) un depresijas pašvērtējuma tests (Zung 1965). Rezultāti: jo aptaujas dalībniekiem emocionālais intelekts augstāks jo viņu vientulības un depresīvo stāvokļu radītās subjektīvās sajūtu līmenis zemāks, un jo vairāk paaugstinās vientulības līmenis, jo vairāk paaugstinās depresīvo stāvokļu radītās subjektīvās sajūtas. Diskusija: nepieciešams ja emocionālās izglītības programma būtu iekļauta cilvēka attīstības procesā jau no agras bērnības un turpinātos visā dzīves garumā.

Atslēgas vārdi: emocionālais intelekts, vientulība, depresīvi subjektīvi stāvokļi.

Abstract

The importance and existence of subjective feelings of loneliness and depressive feelings have only arisen and become popular in recent decades due to the higher popularity and interest for the emotional intelligence and its impacts on personality and adaption. The aim is to prove that there is a relationship between emotional intelligence and the subjective feelings of loneliness and depression.

Grounds and basis of research : Z.Freud, C. Costello, M.Seligman, G.Breslav, D.Goulmen, P.Selovejs, G.Meier, I.Ishmuhametovs, P.Daniel, Letizia EnnPepla etc.

Method : participants of the survey - 60 security guards aged 40 - 50 years; methodology - Emotional Intelligence test "Emin" (D. Lusins 2006), diagnostics of subjective feelings of loneliness (D.Rassel and M.Fergusson 1978) and also self-rating depression test (Zung 1965). Results: there is a mutual relation - the higher level of persons emotional intelligence the less likely he/she is to experience and keep such destructive emotional states as of the subjective feelings as loneliness and depression .This relation also exists in reversed order. Discussion : if necessary emotional education program should be included in the human development from early childhood and continued throughout life.

Key words: Emotional Intelligence, Loneliness, Phases of Subjective Depression.

Ievads / Introduction / Введение

Subjektīvās vientulības un depresīvo stāvokļu sajūtu esamības problēma īpašu aktualitāti iegūst pēdējos gadu desmitos saistībā ar sociālajām, ekonomiskajām, vēsturiskajām izmaiņām mūsu valstī un pasaulē. Dzīves tempa paātrināšana, informācijas apjoma palielināšana un sociālās pārmaiņas sabiedrībā un valstī aktualizē nepieciešamību adaptēties pastāvīgi mainīgajiem apstākļiem. Līdz ar to emocionālā intelekta jēdziens iegūst svarīgu loma personības orientācijā un adaptācijā, kas pamatojas uz adekvātu pielāgošanos mainīgajai videi.

Vientulība - zinātniskā vidē ir daudzveidīgi šī jēdziena traktējumi; gan kā vientulības sajūta un sociālā izolācija, gan kā piespiedu izolācijas slimīga pārdzīvošana, gan brīvprātīga norobežošanās, kas saistīta ar eksistenciāliem meklējumiem utt.

Pēc K. Rodžera - vientulība ir psiholoģiskās aizsardzības trūkums un pārliecība, ka visi cilvēki atraidīs. Parasti cilvēks izjūt vientulību, kad viņam trūkst pieķeršanās konkrētam cilvēkam vai trūkst pieejamās personas saskarsmes. (Breslavs G. 1999)

Cilvēks depresīvā stāvoklī subjektīvi izjūt smagas, nomācošas emocijas un stāvokļus- nomāktību, skumjas, izmisumu utt. un šie subjektīvie sajūtu stāvokļi var izpausties no viegla situatīva vai neirotiskās ģenēzes depresijas stāvokļa līdz īstenam depresīvam stāvoklim (Шкала Цунга 1965)

Emocionālais intelekts (EQ)- tas ir jēdziens, kas raksturo cilvēka spēju apzināties emocijas, virzīt un ģenerēt viņas tā lai līdzsvarotu domāšanu, emociju saprašanu un vadību tā lai tas palīdzētu pašam cilvēkam emocionālā un intelektuālā izaugsme. (Гойлман Д. 2008)

Psiholoģijā jau no 20. gs. tika meklēts spēju raksturojums, kur atšķirībā no tradicionālā varētu izdalīt kopējā intelekta saistību ar sociāli-emocionālo psihiķes sfēru. Vadošie speciālisti no intelekta psiholoģijas sfēras, t.sk. no sociālā intelekta sfēras (E. Torndaiks, Č. Spirmens, D. Vakslers, Dž. Gilfords, G. Aizens uc.), apgalvoja, ka cilvēki atšķiras pēc spējas saprast citus cilvēkus un vadīt viņus, jeb arī darboties, veidojot gudras cilvēciskās attiecības. Psiholoģijā afekta un intelekta ideju vienotība savu izpausmi atrada L. Vigotska, S. Rubenšteina, A. Leontjevs darbos.

Pētījuma bāze: Freids Z., Kostello Č., Seligmans M., Breslavs G., Goulmens D., Selovejs P. Meijers Dž., Išmuhametovs I., Deniels P., Letīcija Enn Peplo u.c.

Darba empīriskā daļā tiek izmantoti sekojoši testi - emocionālā intelekta tests „EmIn” (D. Lusins 2006), subjektīvās vientulības sajūtas diagnostika (D. Rassels un M. Fergjūsons 1978) un depresijas pašvērtējuma tests (Zung 1965)

Pētījuma teorētiskais pamatojums- apkopojot materiālus, norādīt, kā cilvēkos attīstot emocionālā intelekta zināšanas un iemaņas mēs varētu veiksmīgāk mūsu sabiedrībā pārvarēt tādas destruktīvās subjektīvās sajūtas kā vientulība un depresija.

Pētījuma mērķis – veikt pētījumu, lai noskaidrotu savstarpējās sakarības

starp emocionālo intelektu, vientulību un depresīviem stāvokļiem.

Hipotēze - pastāv emocionālā intelekta līmeņa sakarība ar vientulību un depresīviem stāvokļiem - augstāks emocionālā intelekta līmenis raksturo zemāku vientulības un depresīvo stāvokļu līmeni..

Pētījuma bāze – 60 aptaujas dalībnieki apsardzes darbinieki, vecumā no 40-50 gadiem.

Mainīgais – emocionālā intelekta līmenis (zems, vidējs, augsts, ļoti augsts), vientulības līmenis (zems, vidējs, augsts), depresīvo stāvokļu līmenis (bez depresijas, viegla situatīva vai neirotiska ģenēzes depresija, subdepresīvs stāvoklis, īstens depresīvs stāvoklis).

Svarīgākie teorētiskie un praktiskie aspekti / The most important theoretical and practical aspects / Важнейшие заключения в теории, практике

Emocionālais intelekts - emocionālās regulācijas spēju kopums, kas paredz kā jūtīgumu pret sava un citu cilvēka garastāvokļiem, tā arī empātiju, emociju adekvātu izpausmi un kontroli. (Breslavs G. 1999)

Cilvēks, kurš prot savaldīties un paciest likteņa triecienu izraisītos jūtu brāzmojumus, jau kopš Platona laikiem ticis vērtēts augstāk nekā „kaisles vergs”. Dzīve bez kaisles būtu kā nevienam nepiederošs vienmuļš līdzenums, kam nav nekāda sakara ar apkārtējās dzīves krāšņumu, bet ir vajadzīgas katriem apstākļiem piemērotas emocijas. Tieši prasme apvaldīt satraucošas emocijas ir galvenais, emocionālās labklājības noslēpums, jo ja emocijas ir pārāk apslāpētas, tās liekās pārāk garlaicīgas un atstāj atšvešinātības iespaidu, Turpretī neapvaldītas un pārāk uzbāzīgas emocijas var kļūst destruktīvas kā tas, piemēram, notiek dziļu depresīvo stāvokļu, vientulības, pārmērīgu raizu un dusmu gadījumos.

Kopumā emocionālā intelekta konstrukts runā par to, ka indivīdi savā starpā atšķiras pēc pakāpes, kādā viņi uztver, apstrādā un izmanto emocionāli piesātinātu informāciju intrapersonālā līmenī (t. i., savu emociju regulācijā) un interpersonālā līmenī (t. i., apkārtējo cilvēku emociju vadīšanā). Emocionālā intelekta spējas ir vērstas uz to, lai cilvēks veiksmīgāk varētu adaptēties apkārtējā pasaulē un veidot veiksmīgākas attiecības ar apkārtējiem cilvēkiem, jo spēja uztvert un saprast emocijas, emociju pašregulācija, empātija, impulsu kontrole ietekmē sociālo mijiedarbību netiešā vai tiešā veidā.

Zinātniskā vidē ir daudzveidīgi šī jēdziena traktējumi; gan kā vientulības sajūta un sociālā izolācija, gan kā piespiedu izolācijas slimīga pārdzīvošana, gan brīvprātīga norobežošanās, kas saistīta ar eksistenciāliem meklējumiem utt. Vientulības sajūtai piemīt arī regulējoša funkcija ar atgriezenisku funkciju, kas palīdz indivīdam optimāli regulēt sociālo kontaktu līmeni.

Vientulība - saturīgo sociālo kontaktu trūkums, kas paredz:

1. neapmierinošu emocionālo kontaktu ar apkārtējiem cilvēkiem;
2. neapmierinošu informācijas apmaiņu ar apkārtējiem cilvēkiem;

3. nespēja sazināties ar cilvēkiem, ar kuriem gribas sazināties.

Pēc K. Rodžera - vientulība ir psiholoģiskās aizsardzības trūkums un pārliecība, ka visi cilvēki atraidīs. Parasti cilvēks izjūt vientulību, kad viņam trūkst pieķeršanās konkrētam cilvēkam vai trūkst pieejamās personas saskarsmes. (Breslavs G. 1999)

Vientulība- sarežģītas sajūtas, kas pārņem pilnībā personības jūtas, domas, rīcību. To varētu raksturot kā pārdzīvojumu, kas rodas apzinoties neapmierinātību starp personu attiecībās ar nozīmīgiem cilvēkiem, referentu grupu, nepietiekamiem sociāliem sakariem, neesošā kopībā ar citiem, pastāvīgi sajūtot savu atšķirību no citiem. Šis stāvoklis skar visu personības struktūru un ietver sevī kognitīvo, emocionāli- regulatīvo, darbības- gribas sfēras. Pat cilvēks, kas spēj tikt galā ar pārdzīvojumiem saduroties ar vientulību izjūt pasivitāti un bezpalīdzību. (Išmuhametovs I. 2007)

Eksistē četri galvenie vientulības veidi – personīgais, ģimenes, partnerības un sociālais. Personiskā vientulība, kas ir pats smagākais variants: cilvēks ir neapmierināts ar sevi, nepārliecināts, ar zemu pašvērtējumu. Iepazīstoties ar dažādu autoru teorētiskiem un praktiskiem pētījumiem par vientulību, neatkarīgi no psiholoģijas virziena, kuru konkrētais zinātnieks pārstāv, nākas secināt, ka vientulība tiek traktēta kā subjektīvs un galēji individuāls pārdzīvojums (V. Sadlers, T. Džonsons, M. Bubers, K. Rodžerss, B. Misjukovičs u.c.), un tikai dažas psiholoģijas skolas (kognitīvā, psihodinamiskā) šķir vientulību no vienatnes.

Ir jāuzsver, ka šinī darbā tiks apskatīta ne pati depresija kā slimība ar visu to raksturojošo klīnisko izpausmju gaitu, bet gan kā emocionāls stāvoklis ar šī stāvokļa izpausmēm, kas atspoguļo cilvēka stāvokli attiecībā pret vides objektu koordinātēm.

Depresija - (lat. depressio- nospiestība, nomāktība) – emocionālais stāvoklis, kas izpaužas, kā visu praktisko darbību apturēšana un to jēgas zaudējums. Depresijas reakcija ir raksturīga, ja cilvēks ir zaudējis kādu no tuviem cilvēkiem. Tas, ka cilvēkam šajā notiek citu darbību bremsēšana, ir nepieciešams, lai izprastu aizgājušā cilvēka nozīmi viņa dzīvē. Psihiatrijā – dažu slimību izpausmes. Ir aprakstīti dažādi depresijas veidi tipiskos gadījumos to raksturo nomākts garastāvoklis, grūtības domāt un koncentrēties, psihisko procesu gausums un lēnas kustības. Smagos gadījumos domāšanas gausums var maldīgi radīt domu pat par plānprātību, vieglākos gadījumos tos pirmie pamana garīga darba darītāji, kam pietrūkst iepriekšējo interešu, zudusi aktivitāte, radošā pieeja. Dažos gadījumos pievienojās pašapsūdzības domas, kas izteiktos gadījumos var novest pie pašnāvības, tādēļ pacienti ar ilgstošu depresiju savlaikus jāatklāj un jāārstē. (Breslavs G. 1999)

Depresija (Depression) - psiholoģisks stāvoklis, kas raksturojās ar enerģijas nepietiekamību. (B. Зеленский. 2008)

Depresīvie stāvokļi- psihiskās aktivitātes subjektīvi (paša cilvēka pārdzīvojumi) traucējumi ko raksturo negatīvs psihosomatisks stāvoklis.

Runājot par depresīviem stāvokļiem ir nepieciešams norobežot, no vienas puses to potenciāli lietderīgo skumju un sēru pusi, kas izjauc cilvēka ierasto dzīves rutīnu un noved cilvēku pie ciešanām un īslaicīgas pasivitātes, bet tai pašā laikā pilda nozīmīgu „inventarizācijas” funkciju un dažkārt liek pārskatīt cilvēkam savas dzīves vērtības un prioritātes. Bet no otras puses ir vesela virkne patoloģisku izpausmju, kas noved pie destruktīvām izpausmēm ne tikai tekošās aktivitātes jomā, bet visa indivīda personības struktūrā.

Pastāv vecumposmu periodizācija, kuras pamatā ir seksuālo instinktu attīstība (Z. Freids), pārmaiņas vadošajā uzvedības mehānismā (K. Bīlers), pārmaiņas pamat pretrunu tipā (E. Ēriksons), pārmaiņas orientācijā uz cilvēcisko vai priekšmetisko saturu mijiedarbībā ar apkārtējo vidi (D. Elkoņins).

Vecumu no 35 līdz 45 gadiem var nosaukt par savdabīgu, dažādos virzienos ejošu ceļu krustpunktu. Viens no ceļiem – tā ir cilvēka pakāpeniska psihiskā involūcija (samazināšanās) atbilstoši viņa fiziskajai involūcijai. Cits ceļš – psihiskās evolūcijas turpināšanās ir, neskatoties uz fizisko involūciju. Abu ceļu izvēles pamatojums saistīts ar cilvēka garīgās attīstības sākumu. Tāpēc par krīzes pamatu kļūst cilvēka pievēršanās savai garīgai attīstībai, un tad, pārvarot šo krīzi, viņš turpina intensīvi attīstīties. Pretējā gadījumā, ieejot 50. gadu desmitā, cilvēks kļūst par traģisku personību, kas izjūt ilgas pēc iepriekšējiem gadiem (“agrāk debesis bija zilākas, zāle zaļāka”), izjūt pastāvīgu sevis apdraudējumu visā jaunajā (Ливехуд, 1994)

„Savā ziņā varētu teikt, ka līdz ar industrializācijas izplatīšanos, pēc otrā pasaules kara, neviena vairs nav mājās. Rodas arvien vairāk ģimeņu, kur vecāki nepievērš uzmanību bērnu emocionālām vajadzībām. Šis apstāklis gan nav tiešs depresijas cēlonis, bet tas, lielāku neaizsargātību. Agrīns emocionāls stress var ietekmēt nervu šūnu attīstību un tas savukārt var novest pie depresijas pat pēc daudziem gadiem.” Šajā domā ļoti labi parādās sakarība - vientulība, emocionālā intelekta spēju trūkums un ar laiku tas pāraug depresīvos stāvokļos. (Goulmens 2001)

Pētījuma rezultāti / Results of the study / Результаты исследования

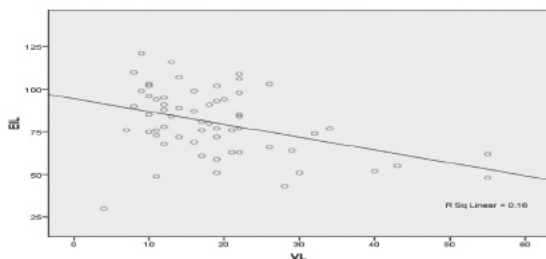
Apstrādājot pētījumā iegūtos datus, vispirms tika aprēķināti aprakstošās statistikas rādītāji.

- Atrasta negatīvi būtiski nozīmīga sakarība (EIL) emocionālā intelekta līmenis ar (V) vientulības līmeni. Jo aptaujas dalībniekiem emocionālais līmenis augstāks jo vientulības līmenis pazeminās.
- Atrasta negatīvi būtiski nozīmīga sakarība (EIL) emocionālā intelekta līmenis un (DL) depresīvo stāvokļu radītās subjektīvās sajūtas, jo respondentiem (EIL) emocionālais intelekts paaugstinās, jo vairāk pazeminās depresīvo stāvokļu radītās subjektīvās sajūtas.
- Atrasta pozitīva statistiski būtiski nozīmīga sakarība ar (VL) vientulības līmeni un (DL) depresīvo stāvokļu radītām subjektīvām sajūtām. Jo aptaujas dalībniekiem vairāk paaugstinās vientulības līmenis, jo vairāk paaugstinās

depresīvo stāvokļu radītās subjektīvās sajūtas.

Attēlos 1, 2, 3 ir attēlotas korelācijas diagrammas ar regresijas taisnēm, kas raksturo atrastās sakarības.

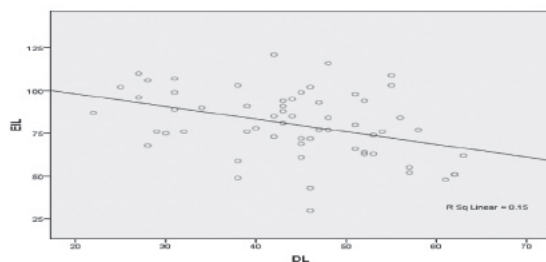
1. attēls



Apzīmējumi: EIL – emocionālā intelekta līmenis, VL – vientulības līmenis.

Attēls 1. Korelācijas diagramma ar regresijas taisni EIL – VL. Monotonā, negatīvā sakarība. Statistiski nozīmīga visā izlasē.

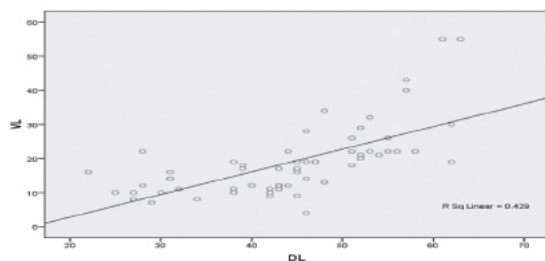
2. attēls



Apzīmējumi: EIL – emocionālā intelekta līmenis, DL – depresijas līmenis.

Attēls 2. Korelācijas diagramma ar regresijas taisni: EIL– DL. Monotonā, negatīvā sakarība. Statistiski nozīmīga visā izlasē.

3. attēls



Apzīmējumi: VL – vientulības līmenis, DL – depresijas subjektīvo stāvokļu līmenis.

Attēls 3. Korelācijas diagramma ar regresijas taisni: VL - DL. Monotonā, pozitīvā sakarība. Statistiski nozīmīga visā izlasē.

Kopsavilkums / Summary / Резюме

Veicot doto pētījumu tika realizēts pētījuma mērķis- noskaidrotas savstarpējās sakarības starp emocionālo intelektu, vientulību un depresīviem stāvokļiem. Pētījuma laikā sastapos ar emocionālā intelekta, subjektīvās vientulības un depresīvo stāvokļu sajūtu jēdzienu un skaidrojumu lielo daudzveidību un plašumu, bet tomēr, iedziļinoties, šajā tēma interesi radīja doma par šo stāvokļu nepieciešamības nozīmīguma pašas personības attīstībā. Tāpēc autors gribētu uzsvērt šo stāvokļu duālo dabu personības attīstības procesā - no vienas puses destruktīvo personību graužošo, bet tai paša laikā personību pārveidojošo un attīstošo, ja šo procesu raksturo asociatīvi, tad atrašanos tajos var raksturot kā pārejas stāvokli starp diviem „realitātes tuneļiem”. Protams, šis pārejas posms katram indivīdam ir atšķirīgs un nav viennozīmīgi raksturojams, un katrs šo posmu pārvar savādāk - ar dažādu šo subjektīvās vientulības un depresīvo stāvokļu sajūtu esamību, smaguma un ilglaicīguma līmeni. Iespējams, ka visi indivīdi savas dzīves laikā izdzīvo šo stāvokļu sajūtas dažādos līmeņos un galvenais jautājums ir nevis kā šos stāvokļus izskaust, bet kā ar sabiedrības integrācijas palīdzību censties palīdzēt cits citam pārvarēt tos un šis apzināšanas process ir cieši saistīts ar emocionālā intelekta jēdzienu.

Gan subjektīvas vientulības un depresīvo stāvokļu sajūtas indivīdam izpaužas jau no agras bērnības un tās viņa personībā veidojās gan iedzimtības rezultātā, gan ārējās vides faktoru ietekmē. Taču sevišķi aktīvi šie stāvokļi izpaužas tajos cilvēka dzīves posmos, kas saistīti ar krīzēm- gan kā likumsakarīgām vecumposmu pārejas, gan kā negaidītām, liekot indivīdam mainīt ierasto „realitātes tuneļi”. Atkarībā no emocionālā intelekta spējām veidojās šo stāvokļu sajūtu esamība, ilglaicīgums un dziļums. Nekā kļūdaina, ja mēs sakām, ka depresija un vientulība ir ļoti cieši saistītas savā starpā (pēc Bragg, M. E. 1979).

Būtu ļoti nepieciešams ja emocionālās izglītošanas programma būtu iekļauta cilvēka attīstības procesā jau no agras bērnības un turpinātos visā dzīves garumā. Šo programmu kā obligātu vajadzētu ieviest jau pirmskolu un skolu programmā.

Literatūras un avotu saraksts / References / Список литературы и источников

1. Breslavs G. (1999). Psiholoģijas vārdnīca. Rīga: Apgāds „Mācību grāmata”.
2. Eriksons, E. (1998). Identitāte: jaunība un krīze. Rīga: Jumava.
3. Goulmens D. (2001) Tava emocionālā inteliģence. Rīga SIA „J.L.V.”
4. Goulmens D. (2004) Destruktīvās emocijas. Rīga Zvaigzne ABC;
5. Išmuhametovs I. Vientulība: pētījumu teorētiskie un empīriskie aspekti. Monogrāfija. Daugavpils: Daugavpils Universitātes Akadēmiskais apgāds „Saule”, 2007.

6. Jungs K. (2009) Domas un atklāsmes. Rīga: Apgāds Zvaigzne ABC.
7. Raščevska M. (2005) Psiholoģisko testu un aptauju konstruēšana un adaptācija. Rīga. „Izdevniecība RaKa”.
8. Svence, G. (1999). Attīstības psiholoģija. Rīga: Apgāds Zvaigzne ABC.
9. Salovey, P. & Mayer, J. D. (1990). Emotional intelligence. *Imagination, Cognition, and Personality*, 9, 185-211.
10. Cooper, R. K. (1996). EQ map. San Francisco: AIT & Essi Systems.
11. Epstein, S. (1998). *Constructive Thinking: The Key to Emotional Intelligence*. London: Praeger.
12. Андреева, И.Н. Об истории развития понятия «эмоциональный интеллект» Вопросы психологии. 2007. № 5. С. 57—65.
13. Бреслав, Г.М. (2010). Основы психологического исследования. Москва: Смысл; Изд. ц. «Академия».
14. Браслав, Г. М. (2004). Психология эмоций. Москва: Смысл; Изд. ц. «Академия».
15. Гоулман Д. Эмоциональный интеллект. М.: АСТ, 2008.
16. Люсин Д.В., Новая методика для измерения эмоционального интеллекта: опросник ЭИИ, Журнал Психологическая диагностика, 2006, № 4, С. 3-22
17. Изард, И. Эмоции человека. Pieejams internetā: <http://elenakosilova.narod.ru/studia3/izard/izard.htm> (07.03.2012)
18. Крайг, Г. (2003). Психология развития. СПб.: Питер
19. Ливехуд, Б. (1994). Кризисы жизни – шансы жизни. Калуга: Духовнаяпознание
20. Малкина-Пых, И. (2004). Возрастные кризисы детства. Москва: изд.-воЕксмо.
21. Малкина-Пых, И. (2005).Кризисы пожилого возраста. Москва: изд.-воЕксмо.
22. Малкина-Пых, И. (2005). Возрастные кризисы взрослости. Москва: изд.- во Ексмо.
23. Пек, М. (1996). Нехоженые тропы: Новая психология любви, традиционных ценностей и духовного роста. Москва: Авиценна.
24. Хьелл, Л., Зиглер, Д. (1997). Теории личности. СПб.: Питер.
25. Смирнова, С. Д., Корниловой, Т. В. (2002). Экспериментальная психология Москва: Аспект Пресс.
26. Шэффер, Д.(2003). Дети и подростки психология развития 6-е издание. Санкт-Петербург: ООО „Питер Принт,,.
27. Kačetkovs, J. (2013). Pētījumu datu datorapstrāde. Lekciju materiāls. Interneta resursi:
28. Cimmermane, L. (2010). Depresija - pazīmes, cēloņi, risinājumi. Sk. internetā (2014.02.10.). <http://ipasi.espati.lv/index/view/raksts/-Depresija--pazimes-celoni-risinajumi/id/1923/>
29. Booth, R. (1996). Importance of Understanding Loneliness. Sk. internetā (2014.02.10.). http://www.mentalhelp.net/poc/view_doc.php?type=doc&id=292
30. BioMedCentral 2012 Sk. internetā (2014.05.10.) <http://www.biomedcentral.com/1471-2458/12/236>
31. Bragg, M. E. (1979). A comparative study of loneliness and depression (Doctor-

- al dissertation, University of California, Los Angeles). Sk. internetā (2014.02.10.). http://www.peplaulab.ucla.edu/Peplau_Lab/Publications_files/Weeks%20et%20al%201980.pdf
32. Furnham, A., & Petrides, K. V. (2003). Trait emotional intelligence and happiness. *Social Behavior and Personality*, 31, 8, 815–824.
33. Furnham, A., Petrides, K. V., Siu, A. L., & Baluch, B. (2003). Repressive coping style and positive self-presentation. *British Journal of Health Psychology*, 8, 223–249.
34. Grohol, J. M. (2013). What's the difference between depression and manic depression? Sk. internetā (2014.02.10.). <http://psychcentral.com/lib/2009/whats-the-difference-between-depression-and-manic-depression/>
35. Havighurst, R. J. (1973). History of Developmental Psychology: Socialization and Personality Development through Lifespan. In: Baltes P.B. & Schaie (Ed.) *Lifespan Developmental Psychology: Personality and Socialization*. – New York: Academic Press, pp. 3–24.
36. Vaillant, G. (1997). *The Wisdom of the Ego*. 3rd. Ed. London, England, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
37. Lam, L. T., & Kirby, S. L. (2002). Is emotional intelligence an advantage? An exploration of the impact of emotional and general intelligence on individual performance. *Journal of Social Psychology*, 142, 1, 133–143.
38. Lyusin, D. B. (2006). Emotional intelligence as mixed construct. *Journal of Russian and East European Psychology*, 44, 6, 54–68.
39. Lorenzo Fariselli, Joshua Freedman, Massimiliano Ghini, White Paper: Increasing Emotional Intelligence, Six Seconds, 2006 (Sk. internetā (2014.02.13.) http://www.6seconds.org/sei/media/WP_EQ_and_Age.pdf

Dzimumu atšķirības mīlestības, naida un greizsirdības attiecībās vecuma grupā no 25 līdz 30 gadiem

Agate Kristapsone

Baltijas Psiholoģijas un menedžmenta augstskola, Rīga
Profesionālā maģistra studiju programma „Psiholoģija”
agate_k@inbox.lv

Zinātniskais vadītājs: dr.habil.psych. **Geršons Breslavs**

Anotācija

Pētījuma problēma: vai mīlestība var aizsargāt no naida un vai greizsirdība nostiprina attiecības nevis tās izposta? Pētījuma hipotēze „Eksistē dzimumu atšķirības mīlestības, naida un greizsirdības attiecībās vecuma grupā no 25 līdz 30 gadiem” tika izvirzīta, balstoties uz Brovmana, Fogela, Klarksona un Rozenkranca (Brovman, Vogel, Clarkson, Rosenkrantz, 1972) pētījuma rezultātiem – sievietes ir emocionālākas nekā vīrieši un atšķirībā no vīriešiem izrāda savas jūtas pret partneri; Rabina, Hila, Peplau un Dunke-Šeltera (Rubin, Hill, Peplau, Dunke-Schelter, 1980) pētījuma rezultātiem – sievietes savas jūtas partnerim izrāda, bet vīrieši tās slēpj, lai neliktos vāji citu acīs; Traupmanes un Hatfieldas (Traupmann, Hatfield, 1981) pētījuma rezultātiem – sākot no randiņu periodam līdz vēlam dzīves periodam, sievietes mīlestību saņem mazāk, nekā to dod partnerim; Breslava (Breslavs, 2008) pētījuma rezultātiem – neeksistē dzimumu atšķirības mīlestības un naida komponentos, kaut gan šāda hipotēze tika izvirzīta; Hatfildas, Šmitca, Parparta un Vīvera (Hatfield, Schmitz, Parpart, Weaver, 2008) pētījumu rezultātiem – atšķirībā no sievietēm, vīrieši savas pozitīvās un negatīvās emocijas izrāda mazāk intensīvi, nekā tās ir tikušas piedzīvotas; pamatojoties uz Sternberga triangulārā aspekta teoriju par to, ka mīlestība un naidis ir pretējas emocijas, kā arī tas, ka – jo cilvēks stiprāk mīl, jo mazāk viņš ienīst; Basa (Buss, 1992) pētījumu rezultātiem – vīriešos vislielāko greizsirdību izsauktu, ja partnere būtu piekrāpusi viņu seksuālajā ziņā, sievietēm – ja partneris viņu piekrāptu emocionālajā līmenī, t.i., veidotu attiecības ar citu personu; Bekera, Sagarinas, Gvadagno, Milevoja, Nikastla (Becker, Sagarin, Guadagno, Millevoi, Newcastle, 2004) pētījumu rezultātiem – sievietes greizsirdību izjūt emocionālajā neuzticībā, nekā seksuālajā, kamēr vīriešiem šie rādītāji ir gluži pretēji.

Pētījuma rezultātus var izmantot ģimenes terapeiti, skolotāji, kā arī vecāki. Tā kā mīlestība, naidis un greizsirdība ir saistīti ar personības attīstības procesiem, vispirms ir vērts jāņem cilvēka jūtas, piemēram, hronisks konflikts var novest līdz naidam, kas nav savienojams ar mīlestību pret to pašu cilvēku.

Atslēgvārdi: Aktīvais naidis, greizsirdība, mīlestība, naidis, pasīvais naidis.

Abstract

The research problem: does love can be protected from hate and does jealousy makes relationships stronger rather than destroy them?

The research hypothesis "There are gender differences in love, hate and jealousy relations in the age group of 25 to 30 years" was made, based on Brovman, Vogel, Clarkson & Rosenkrantz, study results in 1972 – women are more emotional than men and men show their feelings for partner unlikely; on Rubin, Hill, Peplau & Dunke-Schelter study results in

1980 – women are showing their feelings to their partner, but men are hiding them in order to not to seem weak in the eyes of others; on Traupmann, Hatfield study results in 1981 – starting of the dating period until the late period of life, women gets love less from their partner than they are giving it to their partner; on Breslav study results in 2008 – there is no gender differences in love and hate components, although this hypothesis was put forward; on Hatfield, Schmitz, Parpart & Weaver study results in 2008 – unlike women, men their positive and negative emotions are showing less intense than they have been experienced; based on Sternberg theory of the Triangular aspect that love and hate are opposite emotions, as well as the fact that – if human loves harder, the less he hates; on Buss study results in 1992 – for men the greatest jealousy would be, if their partner would be deceived into sexual terms with another men, for women - if their partner would cheat them in an emotional level, that is, building a relationship with another person; on Becker, Sagarin, Guadagno, Millevoi & Nicastle study results in 2004 - women experiencing jealousy in emotional distrust, than sexual, while for men the figures are quite the opposite.

Diploma thesis results of the study can be used by family and couples therapists, teachers, and parents. Since love, hate and jealousy are related to personal development processes, first of all, people must take into account the person's feelings, for example, chronic conflict can lead to hate, which is incompatible with the love for the same human.

Key words: Active hate, hate, jealousy, love, passive hate

Ievads / Introduction / Введение

Diplomdarba tēmas „Mīlestības, naida un greizsirdības dzimumu atšķirības vecuma grupā no 25 līdz 30 gadiem” aktualitāte Latvijā ir nozīmīga. Kā vēsta Latvijas centrālā statistikas pārvalde, 2012.gadā Latvijā tika noslēgtas 11244 laulības, bet šķirtas 7311 (LR Centrālā statistikas pārvalde, 2012). Tad ir jādomā par to, kas notiek attiecībā starp cilvēkiem, ja tiek sperts šāds solis. Vai greizsirdība ņem virsroku ar visām tās izrietošajām sekām pār mīlestību?

Naida kā psiholoģiskās izpētes priekšmets ir diezgan jauna tēma, tomēr, ņemot vērā pēdējos notikumus pasaulē un arī Latvijā, kur dzīvo daudzas etniskās piederības grupas, šī parādība kļūst arvien aktuālāka.

Teorētiskās pieejas: R. Sternberga triangulārā mīlestības un naida teorija, kaislīgas mīlestības teorija, pieķeršanās teorija.

Metodiskās pieejas: R. Sternberga 45 punktu 9 baļļu mīlestības skala, G.Breslava 18 punktu 9 baļļu naida skala, R. Bringla greizsirdības pašnovērtējuma skala.

Pētījuma mērķis: izpētīt mīlestību, naidu un greizsirdību sievietēm un vīriešiem vecuma grupā no 25 līdz 30 gadiem. Tas sevī ietver dažādu teoriju un pieeju izskatīšanu, kā arī empīrisku atšķirību un saistību izpēti starp mīlestību, naidu un greizsirdību.

Metode Dalībnieki: 30 latviski runājošas sievietes un 30 latviski runājoši vīrieši vecuma grupā no 25 līdz 30 gadiem, kuri dzīvo dažādās Latvijas pilsētās.

Metodikas: R. Sternberga (Sternberg, 1988, 1997) 45 punktu 9 baļļu mīlestī-

bas skala (intimitāte, kaisle, saistības), G. Breslava 18 punktu 9 baļļu naida skala (pasīvais naidis, aktīvais naidis), R. Bringla (Bringle, Roach, Andler, & Evenbeck, 1979) greizsirdības pašnovērtējuma skala.

The most important theoretical and practical aspects / Svarīgākie teorētiskie un praktiskie aspekti / Важнейшие заключения в теории, практике

Viens no pirmajiem teorētiķiem, kurš piedāvāja zinātnisku skatu punktu tādām sarežģītam fenomenam, kā cilvēciskā mīlestība, bija psihologs no Jēlas Universitātes Roberts Dž. Sternbergs (Sternberg, 1986). Viņa „Triangulārā teorija” ļauj sastādīt loģisku daudzveidīgu mīlestības formu ainu, kas apraksta dažādus attiecību tipus ar tādu elementu palīdzību, kā intimitāte, kaisle un saistības.

Pēc mīlestības triangulārās teorijas mīlestība tiek uzskatīta kā 3 komponentu kopums, kas tiek attēlots trijstūra virsotņu veidā. Komponenti – intimitāte (augšējā trijstūra virsotne), kaisle (kreisā trijstūra virsotne) un lēmums/saistības (labā trijstūra virsotne).

Intimitāte ir emocionālais elements un tā nozīme ir tuvība, savstarpējais atbalsts un partnerība. Attiecību attīstīšanās procesā, kad partneri satuvinās, intimitāte, pakāpeniski pieaug, sākot no noteikta līmeņa, kas sasniegts attiecību sākumā. Stabilās un harmoniskās attiecībās intimitāte ne vienmēr tiek izrādīta ārēji, bet tā parādās krīzes situācijās, kuras pāris pārvar kopā.

Kaisle ir mīlestības motivācijas elements un tas parādās vēlmē savienoties kopā ar mīļoto cilvēku – tā ir dzimumu uzbudināšanās un tieksme pēc seksuālajām attiecībām. Pirmajā attiecību etapā šī mīlestības aspekta svarīgums pastāvīgi pieaug. Sternbergs pielīdzina kaisli narkotikām, kuras māna cilvēkus un sniedz baudu. Ja viens no partneriem pārtrauc attiecības, otrs partneris var ciest no depresijas, var izjust dvēseliskas sāpes šķiršanās dēļ. Ar laiku ilgu attiecību procesā kaisle stabilizējas, jo cilvēks vairāk nav tādā stāvoklī, lai izrādītu attiecīgu stimulāciju un sagādātu tādu pašu baudu kā iepriekš. Tas nenozīmē, ka kaisle zaudē nozīmi vai izzūd. Kaisle vienkārši zaudē to svarīgo nozīmi kā attiecību motivācijas elements.

Saistības ir kognitīvs mīlestības aspekts, kā pie īslaicīgām, tā arī pie ilglaicīgām attiecībām. Pirmajās tikšanās reizēs ar potenciālo partneri attiecībās nav uzticības klātbūtnes. Tomēr, ja partneri satuvinās, tad uzticībai rodas lielāka nozīme. Līdzīgi šādiem mīlestības elementiem, uzticība ar laiku stabilizējas vai pazeminās, ja attiecības izrādās neveiksmīgas. Saskaņā ar Sternberga pētījuma rezultātiem, prognozēt veiksmīgi sakārtojušās attiecības var tajā gadījumā, ja cilvēks savā partnerī redz vēlamu attieksmi pret sevi. Ja viens partneris ir pārliecināts tajā, ka otrs viņu nemīl pietiekami stipri, starp viņiem var rasties domstarpības un konflikti [18].

Diezgan nesen Sternbergs piedāvāja naida dubulto teoriju, izceļot divas teorijas daļas: 1) naida struktūra, kur kontrastā prototipa lomā bija izmantotas mīlestī-

bas trīs komponentu modelis un 2) naida attīstība. Attiecībām starp mīlestību un naidu ir sarežģīts pēc savas struktūras raksturs, bet tāpat, kā mīlestība, arī naida savu sākumu rod sižetos, kas raksturo šīs sajūtas „mērķi” un tāpat, kā mīlestība, var būt aprakstīts ar trīs komponentu modeļa palīdzību.

Komponenti tomēr ir diezgan savādāki. Ja pirmais mīlestības komponents – intimitāte – nosaka tuvības meklējumus, tad naidā šis komponents nosaka meklējumus distancēties riebuma dēļ, kuru var izsaukt kā cilvēku īpatnības un viņu uzvedība, tā arī speciāli organizēta propaganda, kas šos cilvēku attēlo kā necilvēkus un kā zemāka slāņa radījumus [21].

Atšķirībā no cilvēku iznīcināšanas psihoanalītiskās interpretācijas, kas traktes kā iedzimta tieksme uz nāvi un iznīcību, Sternbergs piedāvā izskatīt tieši sociāli formējošos naidu, kas ir galvenais iemesls daudzos (ja ne visos) grautiņu un genocīdu gadījumos cilvēces vēsturē.

Otrs naida komponents – kaisle – intensīvas dusmas vai bailes no draudiem. Tāpat propagandas ceļā „mērķu grupa” tiek traktēta kā draudi sabiedrībai, kā „monstri”, kas uzbrūk bērniem un izvaro sievietes.

Trešais naida komponents – saistības – „mērķa” negatīva uztvere, skats uz ienīstamām un nevērtīgām radībām, kuras nav spējīgas uz kaut ko „pa īstam cilvēcisku”. Šis komponents attīstās lēni un cilvēcisko grupu devalvācijas redzējuma efektīvākais ceļš – caur izglītības sistēmu [21].

Pēdējos 20 gados ir piedāvāti dažādi modeļi greizsirdības rašanās iemeslu un mehānismu aprakstīšanai, tajā skaitā arī izpratne par greizsirdību kā „evolucionāri pamatota” reakcija (Buss, Larsen, Westen, Semmelroth, 1992), kā personības iezīmes (Bringle, 1991), kā sociokulturāla parādība (Bryson, 1991; Hupka, 1991) un, visbeidzot, kā pašvērtējuma aizsardzība tuvās partneriskās attiecībās (Salovey, 1991; Salovey, Rothman, 1991). Tikai pirmais no minētajiem modeļiem kādā mērā atsaucas uz Freida teoriju par iedzimto Edipova kompleksu, kas veicina neizbēgamu greizsirdību pret sava dzimuma vecāku (māti vai tēvu), pārējās teorijas izskata greizsirdību kā produktu un/vai sociālās mijiedarbības diezgan sarežģīto raksturu [26].

Pētījuma rezultāti / Results of the study / Результаты исследования

Maksimāli nozīmīgas dzimumu atšķirības starp sievietēm un vīriešiem tika atrastas tikai pasīvā naida skalā, kur vīriešiem ir augstāks līmenis, ļoti nozīmīgas dzimumu atšķirības starp vīriešiem un sievietēm tika atrastas greizsirdības skalā, kur sievietēm ir augstāks līmenis, mīlestības komponentos nozīmīgas atšķirības netika atrastas nevienā no mainīgajiem abās dzimumu grupās.

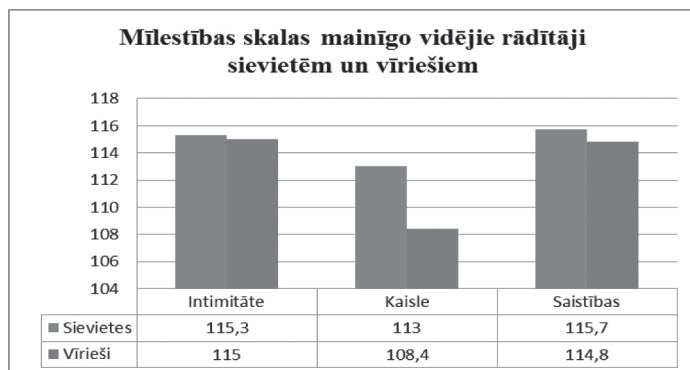
Tabula 1

Atšķirību izpētes rezultāti pēc mīlestības, naida un greizsirdības skalām pieaugušajiem ar Mann-Whitney kritērija palīdzību

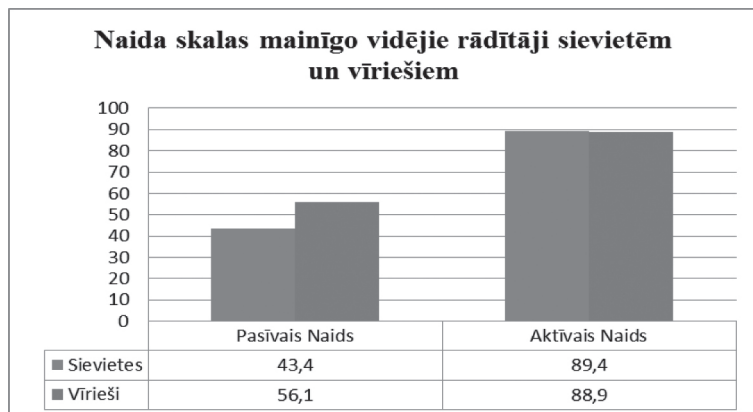
Mainīgie	Atšķirību atrašana agresivitātes līmeņos	Atšķirību statistiskās nozīmības līmenis
Intimitāte	Nozīmīgas atšķirības nav atrastas	Nenozīmīgas atšķirības
Kaisle	Nozīmīgas atšķirības nav atrastas	Nenozīmīgas atšķirības
Saistības	Nozīmīgas atšķirības nav atrastas	Nenozīmīgas atšķirības
Pasīvais naid	Vīriešiem augstāks līmenis, nekā sievietēm	Maksimāli nozīmīgas atšķirības ($p \leq 0.000$)
Aktīvais naid	Nozīmīgas atšķirības nav atrastas	Nenozīmīgas atšķirības
Greizsirdība	Sievietēm augstāks līmenis, nekā vīriešiem	Ļoti nozīmīgas atšķirības ($p \leq 0.003$)

Aplūkojot vidējos rādītājus katrā no mainīgajiem, sievietēm ir augstāki rādītāji visās mīlestības skalās (intimitāte, kaisle, saistības), aktīvā naida skalā un greizsirdības skalā. Vīriešiem augstāki rādītāji ir novēroti tikai pasīvā naida gadījumā (Att. 1; Att. 2; Att. 3).

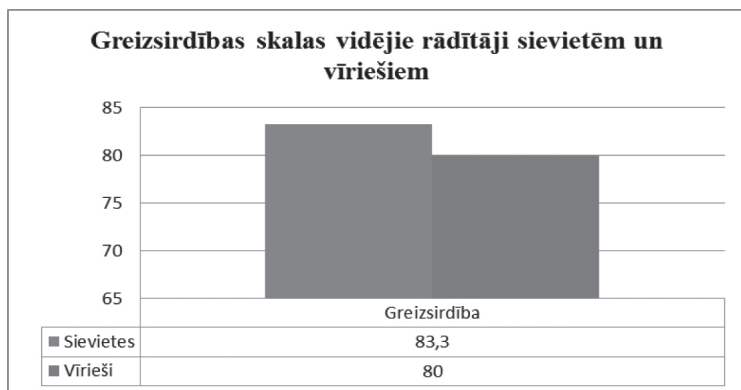
Att. 1



Att. 2



Att. 3



Secinājumi / Conclusions / Выводы

Pētījumā izvirzītā hipotēze „Eksistē mīlestības, naida un greizsirdības dzimumu atšķirības vecuma grupā no 25 līdz 30 gadiem” apstiprinājās tikai daļēji. Statistiski nozīmīgas atšķirības tika atrastas pasīvā naida skalā, kur augstāki rādītāji ir vīriešiem, un greizsirdības skalā, kur augstāki rādītāji ir sievietēm.

Izvērtējot visas darbā minētās teorijas un pētījumus par dzimumu atšķirībām, sievietes ir tendētas uz savu jūtu un emociju izpausmi (vai tā būtu mīlestība, naidis un greizsirdība), tajā pašā laikā vīrieši dažādās situācijās ir tendēti uz racionālu pieeju, kā arī izvairīšanos.

Ņemot vērā citus dzimumu atšķirību pētījumus, ir noskaidrots, ka, kaut gan vīrieši un sievietes attiecību laikā ir izjutuši līdzīgu pieredzi, atšķirības ir tajā, cik ļoti un kā katrs no viņiem izrāda savas jūtas un emocijas. Vīrieši savas pozitīvās un negatīvās emocijas izrāda mazāk intensīvi, nekā tās ir tikušas piedzīvotas. Sievietes šajā ziņā ir tiešākas un nebaidās teikt visu, ko jūt.

Kopsavilkums / Summary / Резюме

Starp komponentiem – kaisle, intimitāte, saistības, aktīvais naidis, pasīvais naidis - nozīmīgas atšķirības tika atrastas tikai pasīvā naida skalā, kurā vīriešiem ir augstāks līmenis, nekā sievietēm, un greizsirdības skalā, kur sievietēm ir augstāks līmenis, nekā vīriešiem.

Ņemot vērā Brovmana, Fogela, Klarksona un Rozenkranca (Brovman, Vogel, Clarkson, Rosenkrantz, 1972) pētījuma rezultātus, ka vīrieši ir mazāk emocionāli un racionālāki, atšķirībā no sievietēm, to varētu arī saistīt ar pasīvo naidu – vīrieši cenšas izvairīties un distancēties no konfliktsituācijām, apsverot katru situāciju no racionālās puses un apvaidīt savas emocijas.

Balstoties uz pētījumu par dzimuma atšķirībām emocionālajā pieredzē un ekspresijā (Hatfield, Schmitz, Parpart, Weaver, 2008), ir noskaidrots, ka, kaut gan vīrieši un sievietes attiecību laikā ir izjutuši līdzīgu pieredzi, atšķirības ir tajā, cik ļoti un kā katrs no viņiem izrāda savas jūtas un emocijas. Vīrieši savas pozitīvās un negatīvās emocijas izrāda mazāk intensīvi, nekā tās ir tikušas piedzīvotas. Sievietes šajā ziņā ir tiešākas un nebaidās teikt visu, ko jūt.

Runājot par greizsirdību, Bekers, Sagarina, Gvadagno, Milevojs, Nikastls (Becker, Sagarin, Guadagno, Millevoi, Nicastle, 2004), kā arī Bass (Buss, 1992) ir zinātniski pierādījuši, ka sievietes izjūt greizsirdību, ja tiek krāptas emocionālajā līmenī (piemēram, tiek veidotas attiecības ar citu cilvēku), bet tajā pašā laikā vīrieši greizsirdību izjūt tad, ja tiek krāpti seksuāli. Izpētot Bringla un viņa partneru (Bingle, Roach, Andler, & Evenbeck, 1979) pašnovērtējuma greizsirdības skalas jautājumus, atklājas, ka lielākā daļa no jautājumiem atbilst tieši emocionālā tipa greizsirdībai. Ņemot vērā šos apstākļus, ir iespējams izskaidrot sieviešu augsto greizsirdības līmeni.

Balstoties uz Sternberga triangulārā aspekta teoriju, apstiprinās tas, ka mīlestība un naidis ir pretējas emocijas, kā arī tas, ka – jo cilvēks stiprāk mīl, jo mazāk viņš ienīst, tomēr ir jāpiemin, ka nozīmīgas saistības, kas šo teoriju apstiprinātu pilnībā, netika atrastas. Iespējams, sievietes attiecību laikā neizslēdz iespēju, ka viņu attiecībās ar partneri var iezagties kāda konfliktsituācija, kas var novest pie naidīgām attiecībām.

Vīriešu pozitīvo mīlestības un naida attiecību tendenci, kas tomēr ir nenozīmīga, nav tik vienkārši izskaidrot. Iespējams tas ir saistīts ar iespējamu vilšanos attiecībās, kurās ir ieguldīts ļoti daudz laika un jūtu.

Zinātnieki ir pierādījuši, ka eksistē pozitīva saikne starp saistībām tuvās at-

tiecībās un greizsirdības līmeni. Lielākas saistības attiecībās izsauc lielāku greizsirdību, ja tiek dota informācija par partneru saderību (Rydell, McConnell, & Bringle, 2004). Ņemot vērā šo pētījumu, ir iespējams, ka sievietēm attiecībās nav tik liels saistību līmenis, lai tiktu izsaukta šī greizsirdība, vai arī viņas līdz galam netic, ka viņu partneris ir tā īstā un vienīgā mīlestība viņu dzīvē.

Vīriešu negatīvā, tomēr nozīmīgā nosliece uz negatīvu tendenci starp saistībām un greizsirdību ir interesants fenomens, kuru nav viegli izskaidrot. Ja ņem vērā pieķeršanās teoriju, kas liek uzsvartu uz ieguldījumu attiecībās, ir iespējams izvirzīt tādu pieņēmumu, ka vīrieši uzskata, ka viņu ieguldījums attiecībās ir pietiekami liels un nozīmīgs, lai partnere būtu apmierināta ar viņu attiecībām un tās nepārtrauktu.

Literatūras un avotu saraksts / References / Список литературы и источников.

1. APA Dictionary of Psychology (2007). American Psychological Association, (p. 430, 506, 544);
2. Breslavs, G. (2008). Любовь и Ревность: враги или друзья? Communicator 1/2, (p.178-181);
3. Bringle, R. G., Roach, S., Andier, C., & Evenbeck, S. (1979). Measuring the intensity of jealous reactions. Catalog of Selected Documents in Psychology, 9, 23-24.
4. Dozier, R. W. J. (2002). Why we hate. Understanding, curbing, and eliminating hate in ourselves and our world. New York: Contemporary Books;
5. Erikson, E. H. (1950). Childhood and society. W. W. Norton & Company;
6. Erikson, E. H. (1982). The life cycle completed. W. W. Norton & Company;
7. Freud, S. (1920, 1961). Beyond the pleasure principle. New York: W. W. Norton.;
8. Guadagno, R. E., Sagarin, B. J. (2010). Sex Differences in Jealousy: An Evolutionary Perspective on Online Infidelity. Journal of Applied Social Psychology, Volume 40, Issue 10, (p. 2636–2655);
9. Hatfield, E., Walster, G.W. (1978,1985). A new look at love. Lanham, MD: University Press of America.
10. Hatfield, E., & Rapson, R. L. (1987). Gender differences in love and intimacy: The fantasy vs. the reality. In W. Ricketts & H. L. Gochros (Eds.), Intimate relationships: some social work perspectives on love, (p. 15-26). New York: Hayworth Press;
11. Kelly, G. F. (2000). Sexuality today. The Human Perspective, sixth edition;
12. Mathews, R.S. (2012). Psychology of Adolescence;
13. Rubin, Z. (1970). Measurement of romantic love. Journal of Personality and Social Psychology, 16, 265-273.;
14. Rubin, Z. (1974). From liking to loving: Patterns of attraction in dating relationships. In T. L. Huston (Ed.), Foundations of interpersonal attraction. New York: Academic Press;
15. Rydell, R. J., McConnell, A. R., & Bringle, R. G. (2004). Jealousy and commitment: Perceived threat and the effect of relationship alternatives. Personal Relationships, 11, 451-468.;

16. Rydell, R. J., McConnell, A. R., & Bringle, R. G. (2004). Jealousy and relationship commitment: Perceived threat and the effect of relationship alternatives. *Personal Relationships*, 11(4), 451-468.
17. Rydell, R. J., & Bringle, R. G. (2007). Differentiating reactive and suspicious jealousy. *Social Behavior and Personality*, 35(8), 1099-1114.;
18. Sternberg, R. J. (1986). A triangular theory of love. *Psychological Review*, 93, 119-135.;
19. Sternberg, R. J. (1988). Triangulating Love. In: R.Sternberg & M.Barnes (Eds.) *The Psychology of Love* (pp.119-138). New Haven: Yale University Press.;
20. Sternberg R.J. (2003). A duplex theory of hate: Developmentand application to terrorism, massacres, and genocide // *Review of General Psychol.* 2003. V. 7.P. 299–328.;
21. Sternberg, R.J., Weis, K. (2007). *The nature of hate*. New York: Cambridge University Press.;
22. Tennov, D. (1998). *Love and Limerence: the Experience of Being in Love*. New York: Scarborough House.;
23. White, G.L., & Mullen, P.E. (1989). *Jealousy: Theory, Research, and Clinical Practice*. New York, NY: Guilford Press.;
24. Блюменау, Н.Ф. (2011). Обработка, анализ и интерпретация данных исследования в психологии и социальных науках. Конспект лекций.
25. Бреслав, Г. (2011). Ненависть как предмет психологического исследования, *Вопросы психологии*, # 2, 138-148.;
26. Бреслав, Г. (2004). *Психология эмоций*. М.: Изд. Смысл-Академия – 544 с.;
27. Крайг, Г., Бокум, Д. (2005). *Психология развития*. 9-е изд. - СПб.: Питер, 2005 - 940 с.;
28. Лоуренс, А. П., Оливер, П. Д. (2001). *Психология личности. Теория и исследования*. — М.: 607 с.;
29. Майерс, Д. (2007). *Социальная психология*. Перевод. с англ. Замчук З. — СПб – 794 с.;
30. Маслоу, А. (1968/1997). *Психология бытия*. Москва: «Рефл-бук»
31. Маслоу, А.Г. (1999). *Мотивация и личность*. Перевод. с англ. Татлыбаевой А. М. — СПб.: Евразия — 478 с.;
32. Наследов А.Д. (2008). *Математические методы психологического исследования. Анализ и интерпретация данных*. СПб: «Речь», 3-е изд. Гриф УМО.
33. Шаповаленко, И.В. (2005). *Психология развития и возрастная психология*. М.: Гардарики - 349 с.
34. LR Centrālā statistikas pārvalde. (2012). http://data.csb.gov.lv/Table.aspx?layout=tableViewLayout1&px_tableid=IL0010.px&px_path=Sociala__Ikgadejie_statistikas_dati__Iedzivotaji__Iedzivotaji_Noslegtasunskirtaslaulibas

Audzināšanas stili un attieksme

Edgars Norietis, Latvija,
Baltijas Psiholoģijas un menedžmenta augstskola,
Profesionālā Bakalaura Studiju Programma “Psiholoģija”
Zinātniskais vadītājs Doc., Dr. psych, **Breslavs Geršons**

Anotācija

Darba mērķis ir audzināšanas stilu un attieksme teorētiska analīze. Rezultātā tiek aprakstīta šī termina nozīme un jaunākie pētījumi šajā jomā. Rezultātā varēja redzēt, kuri audzināšanas stili rada kādu efektu bērna nākotnei.

Aprakstītie pētījumi parādīja, ka vecāku loma ir svarīga bērna nākotnes panākumiem skolā, efektīvas audzināšanas metodes var atšķirties dažādās kultūrās un dažādu audzināšanas stilu kombinācijas rada dažādus rezultātus bērna raksturā.

Atslēgas vārdi: audzināšana, audzināšanas stili, bērni, vecāki, raksturs.

Annotation

The aim of the work is to analyze the parenting styles and attitudes. In conclusion we can see how parenting is defined and can take a look at the newest research in the field. In conclusion we could observe which parenting styles are more effective.

Researches described shows that the role for family is important for child's results in school, effective parenting may differ in different cultures and different parenting style combinations result in different child character.

Key words: upbringing, parenting styles, children, parents, character.

Ievads / Introduction / Введение

Jautājums par bērnu audzināšanu vienmēr bijis aktuāls, arī mūsdienās. Vecāki instinktīvi baidās kļūdīties sava bērna audzināšanā, saprotot savu atbildīgo lomu savas atvases nākotnē. Ne mazāk šis jautājums uztrauc pētniekus, kuri aktīvi risina šo problēmu - kā dažādi audzināšanas stili ietekmē bērna turpmāko dzīves gājumu.

Definīcijas: APA Concise Dictionary of Psychology audzināšanu (angliski parenting) definē kā: „visas darbības, kas ir saistītas ar pēcnācēju audzināšanu” (p.355, tulkots no angļu.v.). Un tā pati vārdnīca attieksmi, angliski attitude, definē kā „salīdzinoši ilgstošs un vispārējs objekta, peronas, grupas, problēmas vai koncepta novērtējums mērogā no negatīva līdz pozitīvam.” (p.40, tulkots no angļu.v.). Un tā iedalās trīs stilos: 1. Autoritatīvā, kad vecāki dod bērnam iespēju izteikt savu viedokli, taču daudz ko konkrēti arī ierobežo. 2. Autoritārā, kad vecāki uzsver paklausību un, no otras puses, vērtē bērna uzskatus, sadarbošanos vai dialogu ar viņu kā mazāk svarīgus. 3. Atļaujošs stils ir tad, kad atbildīgais par bērnu izsaka dažas prasības, taču pārsvarā izvairās no īpašas kontroles. (Vandenbos 2008, p.355)

Darba mērķis: aprakstīt audzināšanas stilus un attieksmes no mūsdienu zinātniskā viedokļa.

Uzdevumi: 1. Definēt, kas ir audzināšanas stili un nostādnes. 2. Aprakstīt jaunākos pētījumus psiholoģijā, bērnu audzināšanas jautājumā. 3. Izdarīt secinājumus par pētījumu rezultātu nozīmi šajā jautājumā.

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

1. Kordi un Baharudins 2010.gadā publicēja iepriekšējo pētījumu apkopojumu, ar kuru tika secināts, ka: 1. Vecāku loma bērna panākumos skolā ir liela, īpaši, kad viņi pastāvīgi pievērš uzmanību sava bērna panākumiem. 2. Baumrinda, vadoties pēc pētījuma, izteica domu, ka autoritāra audzināšana ir nelabvēlīga bērna pašcieņai, un uzskatīja, ka labāk ir pielietot autoritatīvu stilu. Pētnieku priekšstats par šo stilu ir tāds, ka tas atstāj pozitīvu ietekmi uz bērna patstāvīgumu, vēlmi uz panākumiem un paškontroli. Taču šāds rezultāts izrietējis no pētījumiem Eiropā un Amerikā, savukārt Āzijas kontinenta iedzīvotājiem pētījumi uzrāda pilnīgi ko citu, kā apraksta Chao 1994. Aziāti, izmantojot autoritāro stilu, panāk tādu pašu efektu kā eiropieši ar autoritatīvu. (Kordi & Baharudin 2010, p. 217, 219 – 221)

2. P. Braza, R. Carreras un to kolēģi 2013.gadā (2015.g. pārpublicēts) nāca klajā ar pētījumu, kurā mēģināja atbildēt uz jautājumu par vairāku audzināšanas stilu ietekmi uz bērna agresivitātes izpausmēm turpmākajā dzīvē. Pētījumā tika izvēlēti 89 pētāmie ar vidējo vecumu 62,8 mēneši. Vispirms tika aptaujāti vecāki, kuru bērniem bija 5-6 gadi, un paši bērni tika intervēti 8-9 gadu vecumā. Rezultāti parādīja, ka: 1. Autoritāra mātes audzināšana atstāj pozitīvu iespaidu uz bērnu iekšējām un ārējām problēmām. 2. Autoritāra mātes un tēva stila kombinācija negatīvi ietekmē saistīta gan ārējās problēmas, gan netiešās agresijas problēmas. 3. Autoritāra mātes un atļaujoša tēva stila kombinācija negatīvi saistīta ar zēnu iekšējām problēmām, bet pozitīvi ietekmē abus dzimumus un abus tipus agresivitātes ziņā. 4. Atļaujoša mātes un tēva stila kombinācija ir pozitīvi saistīta tikai ar meiteņu fizisko agresiju. (Braza et al. 2015)

3. F. C. Onders un Y. Yilmazs 2012.gadā piedāvāja pētījumu, kura mērķis bija pārbaudīt, vai no audzināšanas stila un apmierinājuma ar dzīvi var paredzēt cilvēka noziedzīgas darbības nākotnē. Pirmajā pētījuma daļā piedalījās 881 students, bet otrajā daļā tikai 502, kuri tika atlasīti no pirmās kārtas. Rezultātā tika apliecināts, ka palielinot stingrību un uzraudzību, mazinās noziedzība. Otrs novērojums bija par dzīves apmierinātību, to palielinot skolā vai ģimenē, mazinās noziedzība un palielinās vēlme piedalīties dažādās skolas aktivitātēs. (Onder & Yilmaz 2012, p. 1744 – 1747)

Kopsavilkums / Summary / Резюме

Darba rezultātā var izdarīt šādus secinājumus:

1. Audzināšanu var iedalīt trīs stilos - autoritatīvā, autoritārā un atļaujošā.
2. No vecākiem ir atkarīgi bērna panākumi skolā.
3. Autoritāra audzināšana ir nelabvēlīga bērna pašcieņai, un tas nozīmē, ka labāk ir pielietot autoritatīvu stilu.
4. Pašreiz audzināšanas stils vienā kultūrā var nebūt optimālākais visās kultūrās. To mēs redzam, pateicoties Baharudin 2010 un Chao 1994.
5. Palielinot stingrību un uzraudzību audzināšanā, mazinās noziedzības līmenis, pēc Onder & Yilmaz 2012 datiem.
6. Palielinot dzīves apmierinātību mazinās noziedzība un rodas lielāka vēlme pēc sociāla kontakta, pēc Onder & Yilmaz 2012.
7. Dažādas stilu kombinācijas var radīt dažādus iznākumus bērna raksturā.

References / Список литературы и источников / Literatūras un avotu saraksts

1. Braza, P., Carreras, R., Muñoz, J., Braza, F., Azurmendi, A., Pascual-Sagastizábal, E., & ... Sánchez-Martín, J (2015). Negative Maternal and Paternal Parenting Styles as Predictors of Children's Behavioral Problems: Moderating Effects of the Child's Sex. *Journal of Child & Family Studies*. Apr2015, Vol. 24 Issue 4, p847-856. (Original work published 2013 by Springer Science+Business Media New York). Retrieved from ebscohost.com
2. Chao, R. K. (1994). Beyond parental control and authoritarian parenting style: Understanding Chinese parenting through the cultural notion of training. *Child Development*, 65 , 1111–1119
3. Kordi A., & Baharudin R. (2010.). Parenting Attitude and Style and Its Effect on Children's School Achievements. *International Journal of Psychological Studies* vol 2,no. 2, p. 217-222.
4. Onder, F. C., & Yilmaz, Y. (2012). The Role of Life Satisfaction and Parenting Styles in Predicting Delinquent Behaviors among High School Students. *Educational Sciences: Theory And Practice*, 12(3), 1744-1748.
5. Vandenbos.R.G (Eds.). (2008.). *Apa Concise Dictionary of Psychology*. Amer Psychological Assn.

The research of basic beliefs and socio-psychological adaptability of high school students

Anna Semenyuk

Student of Baltic Psychology and Management University College, Riga,
Latvia

Lomonosova str.4, Riga, Latvia, LV-1019

e-mail: anna.msn@live.com

Irina Kazanovska

Docent of Baltic Psychology and Management University College, Riga,
Latvia

Lomonosova str.4, Riga, Latvia, LV-1019

e-mail: irina.kazanovska@inbox.lv

Abstract

The article deals with basic beliefs and socio-psychological adaptability of high school students brought up in different social conditions. The research shows that the system of one's basic beliefs, which nature and direction is caused by the social environment, determines characteristics of thinking, emotional state and behaviour, thereby shaping the level of socio-psychological adaptability of a person. Identified: 1. correlations between the basic beliefs and socio-psychological adaptability; 2. in contradistinction to their peers from secondary school, the pupils of the boarding school have a lower level of socio-psychological adaptability, and more negative basic beliefs. The findings suggest the need to consider the nature of basic beliefs, as one of factors causing processes of socio-psychological adaptation.

Key words: basic beliefs, socio-psychological adaptability, high school students.

Introduction / Введение / Ievads

Currently, in psychology there is a substantial interest to research of the problem of social cognition and perception, as fundamental to understanding of interaction of an individual with the world and other people. Based on the views of modern psychologists and psychotherapists (Beck, 2011; Ellis, 2002; Epstein, 1990, et al.), it can be said that the objective reality, in fact, is neutral, and individual's response to a particular situation is determined not so much by the fact of the reality itself, but by his/her perception caused by cognitive schemes, attitudes and beliefs.

As theoretical analysis of the literature and the results of numerous empirical studies showed, one of the most important factors which determines the formation of personality, his/her behavioral, cognitive, emotional and psychological characteristics, is the social and psychological environment in which a person is brought up and develops. Under its influence the system of attitudes, values, ideals and be-

liefs emerges, which defines as the attitude to the reality and common understanding of the world, forming the core worldview of the personality. In general, on the individual's basic picture of the world, on his/her beliefs of himself/herself, of others, and current events, depends largely the degree of adaptation to the world, the level of emotional and psychological well-being and success in everyday life. Therefore, the researches aimed at studying, both the basic beliefs and their relationship with the adaptive potential of the individual, are of great scientific and practical importance.

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

In psychology the following works are devoted to the research of various aspects of phenomena under investigation Epstein, S. (1990), Janoff-Bulman, R. (1992, 1998), Beck, A. (1983), Beck, J. (2011), Bandura, A. (1995), Horowitz, M. (1991), Mikkelsen, E., Einarsen, S., (2002), Taylor, S., Kemeny, M., Reed, G., Bower, J., Gruenewald, T. (2000), Ployhart, R., Bliese, P. (2006), Ellis, A. (2002), Padun, M., Kotelnikova A., (2012), Tarabrina, N., Padun, M., (2003) et al. Based on the views of these authors, we can conclude that in general the value-semantic dimension of the person and the possibilities of its transformation are the most important personal resource, which allow the person to adapt to even the most difficult situations without being destroyed.

In conditions of modern rapidly developing world, the research of these phenomena is of particular relevance as occurring social changes require capacity for flexible perception of events, the abandonment from the stereotyped ways of responding and effective search of new solutions. Under these circumstances, the considerable efforts for successful social adaptation are required from the individual, at the same way, his/her internal basic beliefs, depending on their orientation, can greatly facilitate, or conversely, significantly complicate this process.

This issue is especially relevant for socializing the young generation, which is of special interest to researchers as a social group as representing an important source of further social development in coming decades. These circumstances actualize the issue of formation and enhance the development level of adaptive possibilities of senior schoolchildren, both in terms of optimizing their personal development and more successful self-realization in a broader society.

At this stage in psychological science the researches illustrating primarily the positive role of basic beliefs as determinants of successful coping with post-traumatic stress, were conducted (Mikkelsen, Einarsen, (2002); Rini, (2004); Skidmore & Fletcher, (1997); Janoff-Bulman, (1989); Padun, (2003), Kotelnikova A., (2006) et. al.), however, as the analysis of the scientific literature shows, the association of basic beliefs and individual and personal characteristics is researched quite narrow; this fact increases the relevance of this research.

The content, structure and meaning of basic beliefs have been widely studied in the framework of the concept of R. Janoff-Bulman (1992, 1998), according to which people tend to interpret events happening with them so as to maintain the stability of the subjective view of the world, which provides the necessary support in the ever-changing reality. The individual constructs his or her life experience, based on the implicit internal structure, which includes beliefs about benevolence - hostility of the world, its justice or injustice, as well as representations of value and significance of his/her own "Self". Thus, the "basic philosophy" of the most healthy people is approximately as follows: "In this world there is much more good than bad. If something bad happens, it happens mostly with those who does something wrong. I am a good person, so I can feel protected from misfortunes"(Padun, 2003). In general, the basic beliefs are defined as implicit, global, stable representation of an individual about the world and about himself/herself, influencing on thinking, emotional states and behavior (Padun, Kotelnikova, 2008).

Previous studies have shown that basic beliefs are associated with many factors, such as: characteristics of upbringing; subjective picture of the family, in which a person grew up; life experience of the individual; his/her personality traits and so forth. One of these factors is the social and psychological adaptability, which is considered in most scientific concepts of contemporary theorists as an integrative quality of the person (adaptive capacity), including cognitive, emotional and behavioral resources, allowing a person more quickly and appropriately to resolve problem situations by normalizing their interaction with the environment and determines the success of his/her existence in the surrounding reality.

Study Objectives: The research of basic beliefs and socio-psychological adaptability of high school students.

Hypotheses of the Study:

- 1) There is a link between the basic beliefs and socio-psychological adaptability of high school students.
- 2) There are differences in the basic beliefs and in levels of socio-psychological adaptability in high school students brought up in different social conditions.

Sample. The participants of the study - 15 to 17 years old high school students, total of 70 participants (38 boys and 32 girls) from Riga. The median age is Me = 16 years. 40 participants are students of regular secondary schools, whereas, 30 are students at a municipal boarding school.

Methodology of the Study:

- 1) «World Assumption Scale» by R.Janoff-Bulman in M.Padun and A.Kotelnikova adaptation (2008);
 - 2) The socio-psychological adaptation questionnaire «SPA» developed by C.Rodgers and R.Diamond in A.Osnytskiy adaptation (2004).
- SPSS17 software was employed for data processing.

For quantitative analysis, the following statistical methods were implemented: Spearman's rank correlation coefficient and Mann-Whitney U-test multiple comparisons.

Results of the Study:

The positive correlation between basic beliefs and all integral indicators of SPA – “Self-acceptance”, “Acceptance of others”, “Emotional comfort”, “Internality”, “Dominance” and “Adaptability” at the level of statistical significance were revealed $p \leq 0,001$ и $p \leq 0,01$. The scale “Adaptability” shows the most significant positive relationship to basic beliefs under investigation: “Benevolence of the World» ($r = 0,688$), «Justice» ($r = 0,642$), «Self-Image» ($r = 0,830$), «Luck» ($r = 0,668$), and “Controllability» ($r = 0,753$) at a significance level of $p \leq 0,001$.

At the same time a negative correlation between all researched basic beliefs and “De-adaptability” was revealed.: “Benevolence of the World» ($r = - 0,643$); «Justice» ($r = - 0,556$); «the Self-Image» ($r = - 0,709$); «Luck» ($r = - 0,571$); «Controllability» ($r = - 0,662$), at a significance level of $p \leq 0,001$. Thus, the hypothesis about the association between basic beliefs and social psychological adaptability of senior high school students was confirmed.

The study also revealed the differences in the basic beliefs and levels of socio-psychological adaptability between secondary school and municipal boarding school senior students: “Benevolence of the World» ($U = 127,0$), «Justice» ($U = 169,0$), «the Self-Image» ($U = 114,0$), «Luck» ($U = 160,5$), «Controllability» ($U = 98,5$), and «Adaptability» ($U = 74,5$) at a significance level of $p \leq 0,001$. The results of comparative analysis demonstrated that the expressiveness of all indices significantly higher in the group of senior schoolchildren from secondary school. This fact allows us to accept the hypothesis about existence of differences in basic beliefs and the level of social and psychological adaptability between senior schoolchildren, who are brought up in different social conditions.



Fig. 4. Diagram of mean values of the scales „World Assumption Scale” in the stens

As can be seen from the comparison diagram, indices for the basic beliefs „Benevolence of the World”, „Justice” and „the Self-Image” of senior schoolchildren of the boarding school are below the normative values (according to the key of methods, the lower limits of normative values is the value of 4 stens).

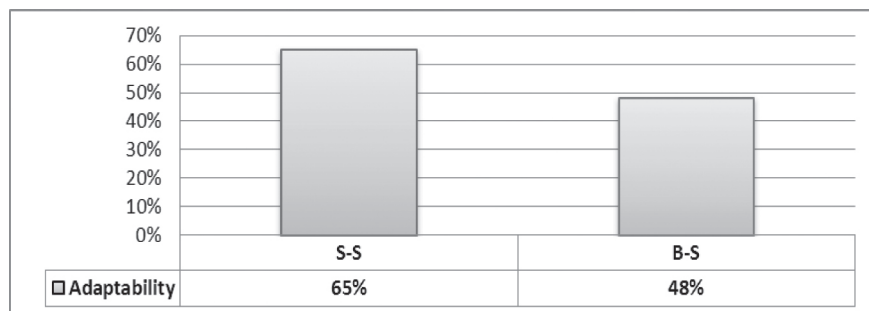


Fig. 3. Diagram of mean values of the integral index „Adaptability” of “SPA” questionnaire

Discussion and Conclusions / Выводы /Secinājumi

Research results demonstrate a positive association of basic beliefs and social psychological adaptability of senior schoolchildren. The obtained results are consistent with researches Janoff-Bulman, R. (1989), Rini, C., Manne, S., Austin, J. (2004), Mikkelsen, E., Einarsen, S. (2002), in which basic beliefs are regarded as one of the factors determining the social psychological adaptation of the person, as well as with researches of Bogomaz, S., Gladkikh, A., (2009), Maslova, O., (2011), which revealed that positive basic beliefs and the related experience of psychological safety are accompanied by a higher adaptive capacity of the individual. Thus, we can say that the belief in the benevolence, goodwill of the world and people around, a positive image of the “Self”, confidence in the ability to control life events and own behavior, and belief in one’s own luck are factors, which contribute to the enhancement of social and psychological adaptability. At the same time, negative basic beliefs are accompanied by decrease of social and psychological adaptability of the person.

The present research also revealed significant differences in basic beliefs and the level of social and psychological adaptability of senior high school students, brought up in different social contexts. It was shown that pupils of the boarding school, in contrast to their peers from secondary school, showed a lower level of social psychological adaptability, as well as more negative characteristics of basic beliefs.

From our point of view, the observed differences can be explained by the fact that senior high school students are brought up in different social and psychologi-

cal conditions and environment. The pupils of boarding schools are often orphans, children from dysfunctional families, children who were left without parental care, due to certain circumstances, children whose parents suffer from alcoholism or other addictions and so forth. As such researchers as Ganga, E., Maphalala, M. (2013); Schaverien, J. (2011); Uma, J. (1991); Prikhozhan A., Tolstykh, N., (1990) et al. noted, pupils of boarding schools differ from their peers who are growing up in families in many psychological parameters. In particular, the authors emphasize the negative nature of such differences in the image of Self, as self-acceptance, hostility, attitudes to others and to the world in general, locus of control, vision of time perspective and so forth, which, in turn, is directly related to the construction of the basic world view and the development of adaptive capacity.

It is important to note that the self-acceptance of the child, and subsequently, of a teenager in primary depends on the attitude of parents and other significant adults towards him/her. If in safe living conditions parents are able to meet the child's needs for love and affection, the pupils of boarding schools often experience emotional deprivation, feel neglect and rejection from parents. Such experiences are usually accompanied by a sense of guilt and shame, on the basis of which self-doubt and negative attitude towards the self can be formed.

It is also known that the environment, in which adverse social, psychological and pedagogical conditions (emotional conflicting relations, pedagogical incompetence, child abuse, violence, etc.) prevail, destabilizes the passing of the socialization process by child, leading to various violations of social and personal development in adolescence. Development of the child, and then a teenager in such conditions leads to a decrease of his/her adaptive capabilities, which may result in social and psychological disadaptation (Schaverien, 2011). However, in such institutions there is a hard limit, where the pupils are expected to complete subordination and practically there is no need for his/her own initiative, responsibility and solving of real life issues. Such conditions are likely to form the orientation on external control, and as a result, the dependent social position.

It is obvious that children who are brought up in boarding schools, are growing up in the specific, semi-isolated world, which is caused to one degree or another the formation of following features: dependency (because of a habit of living on the orders), lack of understanding of the material side of life, even in a purely personal, private cases; lack of understanding of various social roles; difficulties in communicating with others; slow self-determination or inability to the conscious choice of own destiny; ignorance and rejection of self; low self-esteem; distrust to others; low level of empathy; emotional coldness; congestion of negative and traumatic experiences, so that the world is perceived as malevolent or hostile; inconsistency of personal system of beliefs to the system of social norms and values; low level of adaptive capacity; congestion of negative values and patterns of behavior and others.

In addition, according to the concept Janoff-Bulman (1998), significant changes may undergo under the influence of traumatic experience basic beliefs. Traumatic experience (psychological or mental trauma) is described by psychologists as the harm caused to the mental health of the person as a result of intensive exposure of adverse environmental factors, or deeply emotional, stressful effects on his/her mind. Thus, even the experience of deprivation, or separation of the child from the parents, the change of the usual conditions, accompanying his/her transition to a boarding school may be a psychological trauma that was particularly shown in the works of British researcher Joy Schaverien. At the same time, the most strongly affected by psychological trauma are those basic beliefs, concerning the positive image of self, benevolence of the world and fair relations between the “Self” and the world (Janoff-Bulman, 1998).

Thus, by the late adolescence and early adulthood, the lack of family up-bringing are, probably, accumulated and exacerbated, acting as the quintessence and reflection of personality genesis out of the system of parent-child relationships (Schipitsyna, 2005). All of the above features have a direct effect on the ability to adaptation of boys and girls, preparing for the upcoming independent life. Therefore, the research of objective and subjective aspects of adaptation is an essential link in the organization of psychological support and psychological care in this age period.

Summing up the research results, it can be concluded that the system of one's basic beliefs, which nature and direction is caused by the social environment, determines characteristics of thinking, emotional state and behaviour, thereby shaping the level of socio-psychological adaptability of a person.

Patterns, revealed in the research, indicate the need for taking into account the nature of the basic beliefs, as one of the factors causing processes of social and psychological adaptation. Practical psychologists can use identified patterns, when designing preventive, developmental and correctional measures aimed at enhancing the adaptive capacity of individuals.

References / Список литературы и источников / Literatūras un avotu saraksts

1. Beck, J. S. (2011). Cognitive Behavior Therapy, Second Edition: Basics and Beyond. New York: Guilford Press.
2. Epstein, S. (1990). Cognitive experiential self-theory. In L. A. Pervin (Ed.) Handbook of personality: Theory and research. New York: Guilford., pp.165-192.
3. Ganga, E., Maphalala, M.C. (2013) Cognitive learning: A life-line challenge for orphans and vulnerable children in child-headed households//Journal of Social Science. 36-1, 2 pp. 49-58.
4. Janoff-Bulman, R. (1998). Rebuilding shattered assumptions after traumatic life events: coping processes and outcomes. In: C.R.Snyder (Ed.) Coping: The psychology of what works. N.Y. Oxford University Press.

5. Janoff-Bulman, R. (1992). Shattered assumptions: Toward a new psychology of trauma. New York: Free Press.
6. Janoff-Bulman, R., (1989). Assumptive worlds and the stress of traumatic events: Application of the schema construct // *Social Cognition*, 7, 2, pp.113-136.
7. Herman, J. L. (1992). Trauma and recovery. — New York: BasicBooks.
8. Mikkelsen, E., Einarsen, S., (2002). Basic assumptions and symptoms of post-traumatic stress among victims of bullying at work // *European Journal of Work and Organization Psychology*, 11 (1), pp. 87–111.
9. Ployhart, R. E., & Bliese, P. D. (2006). Individual adaptability (I-ADAPT) theory: Conceptualizing the antecedents, consequences, and measurement of individual differences in adaptability. In S. Burke, L. Pierce, & E. Salas (Eds.), *Understanding adaptability: A prerequisite for effective performance within complex environments*, a. London: Elsevier, pp. 3-39.
10. Rini, C., Manne, S., DuHamel, K., Austin, J., Ostroff, J., Boulad, F., Parsons, S., Martini, R., Williams, Sh., Mee, L., Sexson, S. and Redd, W., (2004). Changes in Mothers' Basic Beliefs Following a Child's Bone Marrow Transplantation: The Role of Prior Trauma and Negative Life Events // *Journal of Traumatic Stress*. Vol. 17. pp. 325-333.
11. Schaverien, J. (2011). Boarding school syndrome: broken attachments a hidden trauma// *British Journal of Psychotherapy*, Vol. 27 Issue 2, pp138-155.
12. Taylor, S.E., Kemeny, M.E, Reed, G.M., Bower, J.E., & Gruenewald, T.L. (2000). Psychological resources, positive illusions, and health // *American Psychologist*, Vol. 55, pp. 99 –109
13. Uma, J. (1991). Personality differences between orphans and orphans//*The creative psychologist*, Vol. 3. No 1., pp.31-38
14. Богомаз, С.А., Гладких А.Г. (2009). Психологическая безопасность и ее измерение с помощью шкалы базисных убеждений//*Вестник Томского Государственного Университета*. - №318. с. 191-194
15. Маслова, О.В. (2011) Базовые убеждения личности как ресурс межкультурной адаптации//*Вестник Российского Университета дружбы народов*. Серия: Психология и педагогика. № 3. с.12 – 21.
16. Осницкий, А. К. (2004). Определение характеристик социальной адаптации // *Психология и школа*. - N 1. - с. 43-56
17. Падун, М.А. (2003). Особенности базисных убеждений у лиц, переживших травматический стресс: дисс. кандидата психологических наук: спец. 19.00.04 «Медицинская Психология» / М.Падун. М.:Науч.Исслед. ин-т психиатрии. с.159
18. Падун, М.А., Котельникова, А.В. (2012). Психическая травма и картина мира: теория, эмпирия, практика. М.:Изд-во «Институт психологии РАН»
19. Падун, М.А., Котельникова, А.В. (2008) Модификация методики исследования базисных убеждений личности Р.Янофф-Бульман // *Психологический журнал*, Т.29. № 4. с.98-106.
20. Прихожан, А.М., Толстых, Н.Н. (1990). Лишенные родительского попечительства: Хрестоматия. Под ред. В.С.Мухиной. М.: Просвещение.
21. Щипицына, Л.М., (2005). Психология детей сирот. Учебное пособие СПб: Издательство СПУ.
22. Эллис, А. (2002) Гуманистическая психотерапия: рационально-эмотивный подход. М.:Эксмо-Пресс.

Patērētāju lojalitātes izpēte pret sabiedriskā transporta pakalpojumiem pielietojot eksplīcītās metodes (pilotpētījums)

Biruta Urbāne,

mag.psych., 1. kursa doktorante, Daugavpils Universitāte, Sociālo zinātņu fakultāte, doktora studiju programma ‘Psiholoģija’;

e-pasts: b_urban@inbox.lv

Irina Plotka, dr. psych, prof., zinātniskā vadītāja, Baltijas Starptautiskā Akadēmija

e-pasts: irinaplotka@inbox.lv

Anotācija

Patērētāju psiholoģisko procesu izpratne ir viena no galvenajām pētījuma problēmām sociālajā psiholoģijā un mārketinga pētījumos. Mūsdienās patērētāju lojalitātes izpēte sabiedriskā transporta servisa kontekstā nav pietiekami izpētīta, kur viens no iespējamajiem iemesliem saistās ar pētnieku atšķirīgiem viedokļiem lojalitātes konstrukta definēšanā.

Mērķis: Patērētāju lojalitātes izpēte pret sabiedriskā transporta pakalpojumiem pielietojot eksplīcītās metodes.

Metode: Eksperimentā piedalījās 60 dalībnieki (Rīgas pilsētas augstskolu studenti, kuri sistemātiski izmanto sabiedrisko transportu savās ikdienas gaitās), 32 sievietes un 28 vīrieši. 21 dalībniekiem ir autovadītāja apliecība. 39 – nav autovadītāja apliecība. Dalībnieku dzīves vieta – Rīga. Dalībnieku vecums 18-42 gadi, $M=20,0$. $Std=5,29$.

Pamatojoties uz Olivera daudzdimensionālā lojalitātes konstrukta aspektiem [1], patērētāju lojalitātes izpētei tika pielietota aptaujas anketa, kura ietver 6 skalas (kognitīvā lojalitāte, emocionālā lojalitāte, implicītā lojalitāte, attieksmju lojalitāte, gribas lojalitāte un rīcības lojalitāte). (Hoang-Tung, N., Kojima, A., & Kubota, H., 2013, adaptēta Urbane, B., & Plotka, I., 2015).

Rezultāti: Dotā pētījumā patērētāju lojalitāte tiek pētīta, kā daudzdimensiju konstrukts sabiedriskā transporta servisa kontekstā. Iegūtie rezultāti parāda, ka ne visi pasażieri, kuriem ir pozitīvs novērtējums par sabiedriskā transporta sniegto pakalpojumu kvalitāti, gatavojas veidot pozitīvu attieksmi (lojalitāti) pret uztvertā pakalpojuma kvalitāti. Iespējams, šos vērtējumus ietekmē dažādi neapzinātie kognitīvie psiholoģiskie procesi, kurus būtu nepieciešams izpētīt turpmākos pētījumos.

Atslēgas vārdi: patērētāju kognitīvā, emocionālā, attieksmju, implicītā, gribas un rīcības lojalitāte, transporta pakalpojumi, eksplīcītie mērījumi.

Abstract

Consumer understanding of the psychological processes is one of the main research problems in social psychology and marketing research. Nowadays, consumer loyalty research of public transport service in the context of practice does not occur, where one of the possible causes associated with different views of researchers loyalty construct definition.

Objective: The study of consumer loyalty to public transport services using explicit methods.

Method: In the experiment attended by 60 participants (Riga City students who systematically use public transport in their daily lives), 32 women and 28 men. Participants age 18-42 years, $M = 20.0$. $Std = 5.29$.

The study took part in the Based on Oliver multidimensional construct aspects of loyalty [1], consumer loyalty research was applied to the questionnaire, which includes 6 scales (cognitive loyalty, emotional loyalty, implicit loyalty, attitudinal loyalty, conative loyalty and action loyalty). (Hoang-Tung, N., Kojima, A., & Kubota, H., 2013, adapted by Urbane, B., & Plotka, I., 2015).

Results: This study investigated consumer loyalty is that the multidimensional construct of public transport service context. The results show that not all passengers who have a positive evaluation of public transport quality of services provided, are going to build a positive attitude (loyalty) to the perceived quality of service. Thus, assessment of transport service quality can be affected by the cognitive unconscious psychological processes which need to explore further research.

Key words: customer cognitive, emotional, attitudinal, implicit, conative and reaction loyalty, transport services, explicit measurements.

Introduction / Ievads / Введение

Patērētāju psiholoģisko procesu izpratne ir viena no galvenajām pētījuma problēmām sociālajā psiholoģijā un mārketinga pētījumos. Mūsdienās patērētāju lojalitātes izpēti sabiedriskā transporta servisa kontekstā nav pietiekami izpētīta, kur viens no iespējamajiem iemesliem saistās ar pētnieku atšķirīgiem viedokļiem lojalitātes konstrukta definēšanā.

Dotais pētījums pamatojas uz vairāku pētnieku teorētiski pētnieciskajiem darbiem, kas liecina, ka mūsdienās nav noteikts universāls patērētāju lojalitātes konstrukta definējums. [2; 3].

Research objective. Pētījuma mērķis. Цель исследования: Patērētāju lojalitātes izpēti pret sabiedriskā transporta pakalpojumiem pielietojot eksplīcītās metodes.

Research questions / Pētījuma jautājumi / Вопросы исследования

Pirmreizējs mēģinājums pārbaudīt, cik lielā mērā eksplīcītā metodika, kas vērsta uz lojalitātes izpēti ir pielietojama patērētāju lojalitātes konstrukta mērījumiem sabiedriskā transporta (autobusu) servisa kontekstā?

Method / Metode / Методы

Eksperimentā piedalījās 60 dalībnieki (Rīgas pilsētas augstskolu studenti), 32 sievietes un 28 vīrieši. 21 dalībniekam ir autovadītāja apliecība. 39 – nav. Dalībnieku dzīves vieta – Rīga. Dalībnieku vecums 18-42 gadi, $M = 20,0$. $Std = 5,29$.

Instrumentārijs. Pamatojoties uz Olivera daudzdimensionālo lojalitātes konstrukta aspektiem [1], patērētāju lojalitātes izpēti tika pielietota metodika, kura ietver 6 skalas (kognitīvā lojalitāte, emocionālā lojalitāte, implicītā lojalitāte, attieksmju lojalitāte, gribas lojalitāte un rīcības lojalitāte). (Hoang-Tung, N., Koji-

ma, A., & Kubota, H., 2013, adaptēta Urbane, B., Plotka, I., 2015).

Tika izmantota Dekarta skala ar 5 iespējamām atbildēm. (1-pilnīgi piekrītu; 2 – daļēji piekrītu 3 – piekrītu; 4- daļēji nepiekrītu; 5 – pilnīgi nepiekrītu).

Lai veiktu izejošo datu apstrādi, tika izmantota datorprogramma SPSS 20.00 versija.

The most important theoretical and practical aspects / Svarīgākie teorētiskie un praktiskie aspekti / Важнейшие заключения в теории, практике

Teorētiskās literatūras atziņas, kā arī veiktie pētījumi liecina, ka mūsdienās nav noteikts universāls lojalitātes modeļa definējums. [2, 3, 4].

Jakobi (Jacoby) patērētāju lojalitāti definē, kā “apzinātu uzvedības reakciju, kas notiek pēc lēmuma pieņemšanas analizējot produktu un izvēloties brendu no daudzu brendu klāsta; tā ir psiholoģisku procesu funkcija”. [5, p.25]. Savukārt, Olivers patērētāju lojalitāti definē, kā “stipra piesaistes uzturēšana atkārti iegādāties vai dot priekšroku izvēlētajam produktam/servisam nākotnē, tādējādi veicot atkārtotu tā paša brenda iegādi, neskatoties uz situatīvo ietekmi un mārketinga pasākumiem, kuriem ir potenciāls izraisīt uzvedības maiņu [1, p.392].

Lojalitātes izpētes pirmsākumos lojalitāte tika pētīta, kā viendimensijas konstrukts, t.i., kā uzvedība [6; 7], vai kā attieksme [8], kas galarezultātā nespēja dot detalizētu informāciju par patērētāja lojalitātes patieso būtību.

Turpmākos pētījumos, lojalitāte tika aplūkota, kā daudzdimensionāls konstrukts, kas ietver attieksmi un uzvedību [1, 9, 10]. Īpaša uzmanība tika vērsta uz attieksmju lojalitātes strukturālo un funkcionālo procesu izpēti. Šajā jaunajā perspektīvā, viena no galvenajām problēmām ir kognitīvo un afektīvo attieksmju dimensiju diferencēšana, kur kognitīvā dimensija ietver pozitīvos un negatīvos spriedumus, emocionālā dimensija - jūtas un emocijas, pret objektu. [11].

Pētnieki Baks un Parks [12] piedāvā modeli, kur lojalitātē tiek ietverti tādi aspekti, kā kognitīvā, emocionālā un gribas lojalitāte, kas galarezultātā prognozē patērētāja uzvedību.

Savukārt, Lī un Petriks [13] atzīst, ka kognitīvā lojalitāte ir vairāk piemērota pirmssākumam (kā lojalitātes priekštece), bet gribas lojalitāte vairāk tiek saistīta ar uzvedības nodomu. Ar šādu atziņu, autori atbalsta trīs - dimensiju lojalitātes konstruktu ietverot attieksmi, gribas un uzvedības lojalitāti.

Pētnieki Jone un Teilots [14] šādu apgalvojumu noliedz, uzsverot, ka kognitīvā lojalitāte tiek ietverta attieksmju lojalitātē, bet gribas lojalitāte ir ciešā saiknē ar uzvedības lojalitāti. Pētnieki lojalitāti aplūko, kā divdimensiju konstruktu, kas ietver attieksmi un uzvedību.

Olivers lojalitāti aplūko, kā četrdimensiju konstruktu, ietverot, kognitīvo, emocionālo, gribas (conative) un rīcības lojalitāti. Šajā gadījumā vērtēšanas process ir secīgs, nevis vienlaicīgs. Tas sākas ar kognitīvo lojalitāti un beidzas ar faktisko uzvedību. [1,9].

Ir jāatzīmē, ka mūsdienās lojalitātes pētījumi sabiedriskā transporta kontekstā galvenokārt tiek veikti eksplīcītām metodēm, kur lojalitāte tiek aplūkota, kā viendimensijas konstrukts, t.i., kā uzvedība [16]. Tai pašā laikā pētījumi, kuri aplūko lojalitāti, kā daudzdimensionālu konstruktu nav pietiekami. [15].

Pamatojoties uz augstākminētām teorētiskajām atziņām, dotā darba ietvaros tika veikts pilotpētījums, kur lojalitāte tiek pētīta, kā daudzdimensionāls konstrukts ietverot kognitīvo, emocionālo, implicīto, attieksmju, gribas un rīcības lojalitāti. Konstrukts tiek pētīts sabiedriskā transporta kontekstā.

Results of the study / Pētījuma rezultāti / Результаты исследования Eksperimenta rezultāti / Results of the experiment / Результаты эксперимента

Tabula 1 parāda mainīgo (kognitīvās, emocionālās, implicītās, attieksmju, gribas un rīcības lojalitātes) vidējos rādītājus, standarta novirzes un lojalitātes konstrukta Spīrmena korelācijas koeficientus.

Attieksmju lojalitātei vidējais rādītājs sastāda 2,72, kas liecina, ka pasažieru attieksme pret autobusa pakalpojumiem ir neitrāla. Šajā gadījumā attieksmju lojalitātei raksturīga statistiski nozīmīga korelācija ar emocionālo lojalitāti ($r=0,26$, $p<0,05$). Tas nozīmē, ka pasažieru attieksme ir saiknē ar emocionāliem faktoriem.

Pētījuma rezultāti liecina, ka korelācija starp attieksmes lojalitāti un gribas lojalitāti ir stiprāka nekā starp attieksmes lojalitāti un rīcības lojalitāti. Tas liecina, ka iespējams ir citi faktori, kas ietekmē cilvēku gribu (pirms nodoma) veikt reālu rīcību.

Pētījuma rezultāti liecina, ka implicītai lojalitātei raksturīga statistiski nozīmīga korelācija ar kognitīvo lojalitāti ($r=0,44$, $p<0,01$). Pie tam, implicītās lojalitātes vidējais rādītājs (8,95) ir lielāks, nekā kognitīvai lojalitātei (6,32). Tas liecina, ka iespējams, ka pasažieru novērtējumu par autobusa servisa kvalitāti lielā mērā nosaka neapzinātas vai (neadekvāti apzinātas) pagātnes pieredzes sekas, kas izpaužas kā labvēlīgas vai nelabvēlīgas emocijas, domas attiecībā pret doto objektu.

Tabula 1.

Vidējais aritmētiskais, standarta novirze un lojalitātes mainīgo korelācijas

Mainīgie 6	Vidējais	SD	1	2	3	4	5
1. Kognitīvā lojalitāte	6,32	1,6	1				
2. Emocionālā lojalitāte	4,78	1,33	-0,16	1			
3. Implicītā lojalitāte	8,95	2,29	0,44**	0,03	1		
4. Attieksmju lojalitāte	2,72	0,94	0,15	0,26*	0,23	1	
5. Gribas lojalitāte	7,77	2,45	0,60	0,47**	0,47**	0,40**	1
6. Rīcības lojalitāte	2,57	1,01	0,078	-0,258*	-0,176	0,237	-
0,53** 1							

Piezīme: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; N=60

Pētījuma rezultāti liecina, ka pastāv nozīmīga korelācija starp gribas lojalitāti un citiem mainīgajiem, t.i., emocionālo lojalitāti ($r=0,47$, $p < 0,01$), implicīto lojalitāti ($r=0,47$, $p < 0,01$) un attieksmju lojalitāti ($r=0,40$, $p < 0,01$). Tas nozīmē, ka gribas lojalitāti galvenokārt ietekmē eksplīcītie un implicītie emocionālie faktori.

Pētījuma rezultāti liecina, ka korelācija starp attieksmju lojalitāti un gribas lojalitāti ir stiprāka nekā starp attieksmes lojalitāti un rīcības lojalitāti. Tas liecina, ka iespējams ir citi faktori, kas ietekmē cilvēku gribu (pirms nodoma) veikt reālu rīcību.

Rīcības lojalitātes vidējais rādītājs sastāda 2,57, kas liecina par piedāvātā pakalpojuma servisa zemu izmantošanu.

Kopsavilkums / Summary

Veiktā pētījuma rezultātā tika realizēts pētījuma mērķis: Patērētāju lojalitātes izpēte pret sabiedriskā transporta pakalpojumiem pielietojot eksplīcītas metodes. Tika iegūti sekojoši secinājumi.

Pētījuma teorētiskās atziņas liecina, ka patērētāju lojalitātes izpētē tiek veikta divos teorētiskos virzienos, t.i. kā viendimensijas konstrukts (kā attieksme, vai kā uzvedība); kā daudzdimensiju konstrukts (divdimensiju – attieksme un uzvedība; trīsdimensiju – kognitīvā, emocionāla un uzvedības; četrus dimensijas – kognitīvā, emocionālā, gribas un uzvedības, u.c.).

Pamatojoties uz agrāk veiktā pētījuma analīzes [15], kas bija vērsta uz patērētāju lojalitātes izpēti sabiedriskā transporta kontekstā, mēs atzinām, ka dotā metodoloģija ir pielietojama mūsu empīriskā pētījuma veikšanai.

Tika veikts pirmais pilotāžas pētījums, kura mērķis bija pirmreizēji pār-

baudīt, cik lielā mērā eksplicītā metodika, kas vērsta uz lojalitātes izpēti ir pielietojama patērētāju lojalitātes konstrukta mērījumiem sabiedriskā transporta (autobusu) servisa kontekstā.

Pētījuma rezultāti liecina, ka attieksmju lojalitātei raksturīga statistiski nozīmīga korelācija ar emocionālo lojalitāti ($r=0,26$, $p<0,05$), kas liecina, ka pasažieru attieksmi iespējams ietekmē emocionālie faktori. Rezultāti parāda, ka implicitās lojalitātes vidējais rādītājs (8,95) ir lielāks, nekā kognitīvai lojalitātei (6,32).

Tāpat, implicitai lojalitātei ir statistiski nozīmīga korelācija ar kognitīvo lojalitāti ($r=0,44$, $p<0,01$). Tas liecina, ka pasažieru novērtējumu par autobusa servisa kvalitāti varētu ietekmēt neapzinātas pagātnes pieredzes sekas, kas izpaužas kā labvēlīgas vai nelabvēlīgas emocijas, domas pret doto objektu. Rīcības lojalitātes vidējais rādītājs sastāda 2,57, kas liecina par piedāvātā pakalpojuma servisa zemu izmantošanu. Pētījuma rezultāti liecina, ka 36% pētījuma dalībnieku autobusa servisa pakalpojumus lieto mazāk kā 2 dienas nedēļā, savukārt 20% - praktiski nelieto.

Nemot vērā iegūtos pētījuma rezultātus tiek secināts, ka ne visi pasažieri, kuriem ir pozitīvs novērtējums par sabiedriskā transporta sniegto pakalpojumu kvalitāti, gatavojas veidot pozitīvu attieksmi (lojalitāti) pret uztvertā pakalpojuma kvalitāti. Pēdējo gadu pētījumi liecina, ka patērētāji ne vienmēr izvērtē pakalpojuma vērtību (kvalitāti) no racionālā viedokļa, bet arvien biežāk paļaujas uz bezapziņas, pakalpojuma vērtības novērtējuma automatizētiem procesiem. Šajā gadījumā patērētājs savu attieksmi veido pamatojoties uz implicito novērtējumu, nevis eksplicīto. [17]. Papildus, to apliecina arī iepriekš veiktais pētījums [18] par patērētāju attieksmi pret mobilo operatoru pakalpojumiem.

Pētījuma ierobežojumi un turpmākās izpētes virziens

Pētījuma ierobežojumi

Dotajā pētījumā nebija iespēju pielietot izlases izveides gadījuma stratēģiju.

Turpmākās izpētes virziens

Turpmākajos, uz patērētāju lojalitātes konstrukta vērstajiem pētījumiem, tiek paredzēts pielietot Neapzinātā emocionālā praiminga metodi. Šīs metodes izmantošana veicinās dziļāku tālāko pētījumu rezultātu interpretāciju.

As a result of the research its aim and objectives were implemented and main results are presented.

The theoretical analysis show that the concept of consumer loyalty considers into two theoretical approach, as one dimensional construct (as attitudinal or as behavioural); as multidimensional construct (two dimensional – attitude and behaviour; three dimensional construct – cognitive, emotional and behaviour; four dimensional construct - cognitive, emotional, conative and action).

The present empirical research we carried out on the base of the methodology Japanese authors [15] for studying consumer loyalty.

The objective of pilot research is to define in what extent explicit methods appropriate for the measurement of consumer loyalty for public transport service context.

The research results show that the attitudes of loyalty characterized a statistically significant correlation with emotional loyalty ($r = 0.26$, $p < 0.05$), showing that the attitude of passengers affected by emotional factors.

The results show that the implicit loyalty average (8.95) is greater than cognitive loyalty (6.32).

This is confirmed by the implicit loyalty statistically significant correlation with cognitive loyalty ($r = 0.44$, $p < 0.01$).

This suggests that the assessment of the passengers on the bus service quality is largely determined by unconscious past experience effects in the form of positive or negative emotions, thoughts with respect to a given object. Action loyalty has an average score of 2,57 which indicates a low level of bus use. The research results show that 36% of participants use bus less than two days per week, while, while 20% - practically not used.

The results show that not all passengers who have a positive evaluation of public transport quality of services provided, are going to build a positive attitude (loyalty) to the perceived quality of service. Thus, assessment of transport service quality can be affected by the cognitive unconscious psychological processes which need to explore further research.

In recent years, studies have shown that consumers do not always evaluate the value of the service (quality) from the rational point of view, but more often rely on the unconscious, the assessment value of automated processes. In this case, the consumer make up their attitude based on the implicit assessment, rather than explicit. [17].

This is evidenced by previous studies [18], which shows the cognitive loyalty indicators conducted with the explicitly and implicitly methods characteristic statistically significant difference.

Limitations and further perspectives of the research.

Limitations in the research

In the present research it was not possible to apply a random strategy of sample.

Directions for further researches

In further researches aimed at understanding the construct of consumer loyalty it is supposed to apply the method of unconscious emotional priming. Application of this method will contribute to a deeper interpretation of the results of further researches.

References / Literatūras un avotu saraksts / Список литературы и источников

1. Oliver, R. L. (1997). Satisfaction: A Behavioral Perspective of the Consumer, New York, USA: McGraw-Hill.
2. Cheng, S. (2011). Comparisons of Competing Models Between Attitudinal Loy-

- alty and Behavioural Loyalty, *International Journal of Business and Social Science*, 2(10), 149-166.
3. Dick, A. and Basu, K. (1994). Customer Loyalty: Toward an Integrated Conceptual Framework, *Journal of the Academy of Marketing Science*, 22(2), 99-113.
4. Park, S. & Kim, Y. (2000). Conceptualizing and Measuring the Attitudinal Loyalty Construct in Recreational Sport Contexts, *Journal of Sport Management*, 14(3), 197-207.
5. Jacoby, J. (1971). "A model of multi-brand loyalty", *Journal of Advertising Research*, Vol. 11, pp. 25-30.
6. Hammond, K., East, R.L., Ehrenberg, A. (1996). *Buying More and Buying Longer: Concepts and Applications of Consumer Loyalty*. London Business School, London.
7. Sharp, B. & Wright, M. (1999). "There are two types of repeat purchase markets," Australia and New Zealand Marketing Academy Conference, New South Wales, Sydney.
8. Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). *Understanding Attitudes and Predicting Social Behaviour*. New Jersey: Prentice-Hall.
9. Oliver, R. L. (1999). Whence consumer loyalty? *Journal of Marketing*, 63, 33-44.
10. Dick, A. S., & Basu, K. (1994). "Customer loyalty towards an integrated framework," *Journal of the Academy of Marketing Science*, 22 (2), 99-113.
11. Dubé, L., Cervellon, M.-C., & Jingyuan, H. (2003). Should consumer attitudes be reduced to their affective and cognitive bases? Validation of a hierarchical model. *International Journal of Research in Marketing*, 20(3), 259-272.
12. Back, K., & Parks, S. C. (2003). A Brand Loyalty Model Involving Cognitive, Affective, and Conative Brand Loyalty and Customer Satisfaction. *Journal of Hospitality and Tourism Research* 27 (4), 419-435.
13. Li, Xiang, & Petrick, James F. (2008). Reexamining the Dimensionality of Brand Loyalty: A Case of the Cruise Industry. *Journal of Travel and Tourism Marketing* 25 (1), 68-85.
14. Jones, T., & Taylor, S.F. (2007). The conceptual domain of service loyalty: How many dimensions?. *Journal of Services Marketing* 21 (1), 36-51.
15. Hoang-Tung, N., Kojima, A., & Kubota, H. (2013). Passenger Perception Regarding Bus Service: A Deep Examination on Multi-component Concept of Loyalty. In *Proceedings of the Eastern Asia Society for Transportation Studies*, Vol. 9, 1-18.
16. Sik Sumaedi, I Gede Mahatma Yuda Bakti, & Medi, Yarmen. (2012). The empirical study of public transport passengers behavioral intentions: the roles of service quality, perceived sacrifice, perceived value and satisfaction (case study: paratransit passengers in Jakarta, Indonesia). *International Journal for Traffic and Transport Engineering*, 2(1), 83-97.
17. Coulter, K. S. (2003). The effects of congruent/incongruent magnitude representation on explicit and implicit knowledge of prices. *Journal of Product and Brand Management featuring Pricing Strategy and Practice*, 12(5), 293-306.
18. Urbane, B., Plotka, I. (2014). Patērētāju attieksmju izpēte ar implīcīto un eksplīcīto metožu palīdzību mobiliem operatoriem TELE2 un LMT. IV Starptautiskā jauno pētnieku un studentu zinātniski praktiskā konference. "Izaicinājumu un iespēju laiks: problēmas, risinājumi, perspektīvas". 2014.gada 15.-16. maijs, Rīga. Rakstu krājums. Izd. Baltijas Starptautiskā akadēmija, 2014, 409-419 lpp.

Исследование связи этнической идентичности и аккультурационных стратегий у русских в Латвии в трех поколениях

Карина Остапенко, магистрант 2-го курса,
Балтийская Международная Академия,
программа «психология»

e-mail: ashk@inbox.lv

научный руководитель: dr. psych., prof. **Ирина Плотка**,

Балтийская Международная Академия,

e-mail: irinaplotka@inbox.lv

Аннотация

В современной Латвии социально-психологические проблемы этнических миграций и аккультурации разработаны недостаточно, несмотря на то, что потребность в продуманной, научно-обоснованной государственно миграционной политике чрезвычайно велика, и нужда в них чувствуется с каждым годом все острее.

Цель: Исследование связи этнической и гражданской идентичности и аккультурационных стратегий у русских в Латвии в трех поколениях.

Метод: В исследовании был использован дизайн, включающих представителей трех поколений одной и той же семьи (бабушки-матери-дети). В исследовании приняли участие 112 русских семей старшее поколение: N=112, возраст 59 -88лет, Me =67; среднее поколение: N=112, возраст 35-59, Me=42; подростки N=112, возраст 17-20, Me =17 девочек 68%, юношей 32%. Основным инструментарием явился опросник для измерения межэтнических установок и стратегий аккультурации (MIRIPS – Mutual Intercultural Relations in Plural Societies, Berry, 2006), перевод и адаптация Н.Лебедевой и А.Татарко (2009).

Результаты: В исследовании были выявлены значимые взаимосвязи этнической и гражданской идентичности со аккультурационными стратегиями у трех поколений.

Ключевые слова: этническая идентичность, гражданская идентичность, аккультурация, ассимиляция, интеграция, сепарация, маргинализация, этническое меньшинство, поколения.

Abstract

In modern Latvia socio-psychological problems of ethnic migration and acculturation developed not enough, despite the fact that the need for deliberate, science-based state migration policy is extremely high, and the need for them is felt every year more acute.

Objective: Research of ethnic identity and acculturation strategy in russian families in three generations.

Method: Participants 336 - the young people N =112, 16 – 20 years, Me = 17, girls 68%, boys 32%; mothers N= 112, 35-59 years, Me = 42, grandmother N=112, 59-88 years, Me= 67.

Measures: Acculturation ethnic attitude and strategy (Berry, 2012); methods adapted

from Lebedeva, Tatarko (2009).

Results: The study revealed significant correlation of ethnic and civic identity with acculturation strategies in three generations.

Key words: ethnic identity, civil identity, acculturation, assimilation, integration, separation, marginalization, ethnic minorities, generation.

Introduction / Ievads / Введение

Обретение Латвией государственности, вхождение в Европейский союз, интеграция в единое образовательное пространство и европейский рынок труда – эти и другие процессы глобализации делают актуальными, т.е. социально значимыми, исследования взаимодействия культур народов, населяющих Латвию и формирования их этнической идентичности. Представляется обоснованным и конструктивным положение о том, что проблемы межкультурных отношений могут быть разрешены только тогда, когда будет общепризнано, что человеческие группы различаются в своих культурных индивидуальностях, что они имеют право сохранять свои отличительные черты, если они этого желают (Furnham, Bochner 1986).

Research objective. *Pētījuma mērķis*. Цель исследования: Исследование связи этнической и гражданской идентичности и аккультурационных стратегий у русских в Латвии в трех поколениях.

Research questions / Pētījuma jautājumi / Вопросы исследования:

1. Существует ли связь между этнической, гражданской идентичностью и стратегиями аккультураций у русских в Латвии в младшем поколении?
2. Существует ли связь между этнической, гражданской идентичностью и стратегиями аккультураций у русских в Латвии в среднем поколении?
3. Существует ли связь между этнической, гражданской идентичностью и стратегиями аккультураций у русских в Латвии в старшем поколении?

Method / Metode / Метод

Участники: 336 человек, 112 семей, представляющие три поколения одной семьи. Старшее поколение N=112, возраст 59 -88лет, Me =67; среднее поколение: N=112, возраст 35-59, Me=42; подростки N=112, возраст 17-20, Me =17 девушек 68%, юношей 32%.

Инструментарий. Опросник для измерения межэтнических установок и стратегий аккультурации (MIRIPS – Mutual Intercultural Relations in Plural Societies, Berry, 2006), перевод и адаптация Н.Лебедевой и А.Татарко (2009).

В выше указанном опроснике были использованны две шкалы: 1. Шкалы для измерения этнической и гражданской идентичности; 2. Шкала аккультурационных стратегий. В исследовании использовались следующие зависимые переменные: «выраженность этнической идентичности»;

«позитивность этнической идентичности»; «выраженность гражданской идентичности»; «позитивность гражданской идентичности», аккультурационных стратегий: сепарации, интеграции, ассимиляции, маргинализации. Обработка количественных данных проводилась с помощью SPSS (версия 17).

The most important theoretical and practical aspects / Svarīgākie teorētiskie un praktiskie aspekti / Важнейшие заключения в теории, практике

Концепция стратегий аккультурации в современной психологии

Берри предположил, что сам межэтнический контакт будет преимущественно зависеть от того, какой аккультурационной стратегии придерживается мигрант. Согласно Берри, процесс аккультурации связан с двумя основными проблемами: поддержание собственной культуры (в какой степени признается важность сохранения культурной идентичности) и участие в межкультурных контактах (в какой степени следует включаться в иную культуру). В зависимости от комбинации ответов на эти два важнейших вопроса выделяют четыре основные аккультурационные стратегии аккультурации: ассимиляция, интеграция, сепарация, маргинализация (Berry, 1990).

Ассимиляция - вариант аккультурации, при котором эмигрант полностью идентифицируется с новой культурой и отрицает культуру этнического меньшинства, к которому принадлежит.

Сепарация означает, что представители этнического меньшинства отрицают культуру большинства и сохраняют свои этнические особенности.

Если мигрант не идентифицирует себя ни с культурой этнического большинства, ни с культурой этнического меньшинства, результатом является этнокультурная маргинализация.

Интеграция характеризуется идентификацией как со старой, так и с новой культурами (Berry, 1990).

Концепции этнической и гражданской идентичности в современной психологии.

Согласно исследованиям, на межгрупповые установки больше влияют не столько стереотипы аутгруппы, сколько чувства, связанные с ингрупповой принадлежностью. (Esses, Haddock & Zanna, 1993). Согласно А. Тэджфелу (Tajfel, 1978), социальная идентичность определяет поведение индивидов в межгрупповых отношениях. Гражданская идентичность, являясь компонентом социальной идентичности, несет важнейшую функцию реализации базовых потребностей личности в принадлежности к группе. Чувство принадлежности, объединяющее человека с большой общностью, позволяет индивиду ощущать себя более уверенно перед сложной и не всегда понятной ему социальной реальностью. Гражданская идентичность понимается, как осознание принадлежности к сообществу граждан того или иного государства, имеющие для индивида значимый смысл (Водолажская, 2003).

Этническая идентичность является одним из элементов социальной идентичности и представляет собой результат «когнитивно-эмоционального» процесса самоопределения индивида в социальном пространстве относительно многих этносов. Это не только осознание, но и восприятие, понимание, оценивание своей принадлежности к этнической общности» (Стефаненко, 2003). Стефаненко предлагает рассматривать этническую идентичность не только как осознание индивидом своей принадлежности к определенному этносу, но и как переживание отношения Я и этнической среды — своего тождества с одной этнической общностью и отделения от других (Стефаненко, 1999).

Позитивность этнической идентичности также несет важнейшую функцию в процессе межкультурного взаимодействия. В исследовании подтвердилась закономерность, имеющая статус психологического закона: чем благоприятнее представление человека о собственной этнической принадлежности, тем терпимее он в отношении других этносов, и тем менее схематизированными и однозначными становятся его представления о «чужих». Позитивная этническая идентичность основной конструкт, который способствует сохранению внутри – и межгрупповой гармонии, а также – позитивного личностного самоощущения (Лебедева, 1999).

Выраженность этнической идентичности понимается, как степень субъективного осознания индивидом себя в качестве представителя некоей этнокультурной общности. Под позитивностью этнической идентичности понимается позитивное эмоциональное отношение к собственной этнической группе (Лебедева, Татарко, 2005). Под выраженностью гражданской идентичности понимается степень осознанности собственной принадлежности к своему государству. Позитивность гражданской идентичности обозначает эмоциональное отношение к факту принадлежности к своему государству.

Исследования этнической и гражданской идентичности и аккультурационных стратегий.

Было проведено множество исследований аккультурационных стратегий в недоминирующих группах (Sam & Berry, 2006). В большинстве исследований интеграция оказалась самой предпочтительной, а маргинализация – наименее желательной стратегией. Однако, в других исследованиях, проведенных в Германии и в Канаде на турках, имеющих низкий социально-экономический статус, было выявлено предпочтение стратегии сепарации другим стратегиям аккультурации (Piontkowski et al., 2000, Ataca & Berry, 2002). В большинстве случаев стратегия интеграции оказывается наиболее предпочтительной (Mishra, Sinha & Berry, 1996). Недавние исследования (Berry, Phinney, Sam & Vedder, 2006) молодых иммигрантов в тринадцати странах мира показали, что четыре типа аккультурационных

установок соответствуют определенным типам поведения в процессе аккультурации, типам формирования культурной идентичности и уровням владения языком. В итоге были сформулированы четыре индивидуальных типа аккультурационных профиля, которые соотносятся с четырьмя аккультурационными стратегиями, описанными выше.

Исследование Гарибян и Буре, показывает наличие значимых положительных связей между выраженностью и позитивностью этнической и гражданской самоидентификации и стратегией интеграции у армян, проживающих в Москве, а стратегия сепарация и маргинализация отрицательно связаны и с этнической, и с гражданской идентичностью. Стратегию ассимиляции выбирают армяне с самыми низкими показателями выраженности и позитивности этнической идентичности, но обладающие выраженной гражданской идентичностью. (Гарибян, Буре, 1990). Чем негативнее этническая идентичность, тем более вероятно поведение мигрантов, в основе которого лежит стремление всячески поддерживать собственную традиционную культуру и избегать взаимоотношений с другими культурами. Недавние исследования показали, что наибольшую дискриминацию испытывают на себе индивиды, избравшие стратегии сепарации и маргинализации (Berry, Phinney, Sam & Vedder, 2006).

Латвийскими психологами были проведены исследования, связанные с этнические проблемами. Здесь стоит отметить, что исследования посвящены различным аспектам этнической идентичности и социальной адаптации в разных культурных, а также исследованию имплицитных этнических аттитудов у русских и латышей. Применение имплицитной методологией является новым научным направлением в Латвии (Plotka, 2010; Bambulyaka, M., Plotka, I., Blumenau, N., Igonin, D., Ozola, E., & Shimane, L. 2012).

Results of the study / Pētījuma rezultāti / Результаты исследования

В исследовании были выявлены значимые взаимосвязи этнической и гражданской идентичности со аккультурационными стратегиями у русских в Латвии в трех поколениях.

Распределения данных не соответствует нормальному распределению, поэтому используется непараметрические коэффициенты корреляции Спирмена.

В таблице 1. предоставлены корреляционные связи этнической и гражданской идентичности с аккультурационными стратегиями у старшего поколения русских в Латвии.

Таблица 1

**Корреляционные связи этнической и гражданской идентичностей
с аккультурационными стратегиями у старшего поколения русских
в Латвии.**

Старшее поколение	Сепарация	Маргинализация	Интеграция	Ассимиляция
Выраженность этнической самоидентификации	.253**			-.230*
Позитивность этнической самоидентификации	.232*			
Выраженность гражданской самоидентификации				
Позитивность гражданской самоидентификации	-.258**	.226*		

** Корреляция значима на уровне 0.01 (2-сторонняя).

* Корреляция значима на уровне 0.05 (2-сторонняя).

Результаты исследования показали, что существует корреляционная положительная связь между выраженностью этнической самоидентификации и стратегией сепарацией ($r = 0,253$ $p \leq 0,01$), и отрицательная со стратегией ассимиляцией ($r = -0,230$; $p \leq 0,01$). Результаты исследования показали, что существует корреляционная положительная связь между позитивность этнической самоидентификации и стратегией сепарацией ($r = 0,232$; $p \leq 0,05$). Обнаружено существование корреляционной положительной связи между позитивной гражданской самоидентификацией и стратегией маргинализации ($r = 0,226$; $p \leq 0,05$), а также отрицательной со стратегией сепарации ($r = -0,258$; $p \leq 0,05$).

В Таблице 2. предоставлены корреляционные связи этнической и гражданской идентичности с аккультурационными стратегиями у среднего поколения.

Таблица 2

**Корреляционные связи этнической и гражданской идентичностей
с аккультурационными стратегиями у среднего поколения русских
в Латвии.**

Среднее поколение	Сепарация	Маргинализация	Интеграция	Ассимиляция
Выраженность этнической самоидентификации		-.218*		-.248**
Позитивность этнической самоидентификации	.218*			
Выраженность гражданской самоидентификации			.230*	
Позитивность гражданской самоидентификации	-.269**		.203*	

** Корреляция значима на уровне 0.01 (2-сторонняя).

* Корреляция значима на уровне 0.05 (2-сторонняя).

Результаты исследования показали, что существует корреляционная отрицательная связь между выраженностью этнической самоидентификации и стратегией маргинализацией ($r = -0,218$ $p \leq 0,05$), и со стратегией ассимиляцией ($r = -0,248$; $p \leq 0,01$). Результаты исследования показали, что существует корреляционная положительная связь между позитивностью этнической самоидентификации и стратегией сепарацией ($r = 0,218$; $p \leq 0,05$). Результаты исследования показали, что существует корреляционная положительная связь между выраженностью гражданской самоидентификации и стратегией интеграцией ($r = 0,230$; $p \leq 0,05$). Результаты исследования показали, что существует корреляционная положительная связь между позитивностью гражданской самоидентификации и стратегией интеграцией ($r = 0,203$; $p \leq 0,05$), и отрицательная со стратегией сепарации ($r = -0,269$; $p \leq 0,01$).

В Таблице 3. предоставлены корреляционные связи этнической и гражданской идентичности с аккультурационными стратегиями у младшего поколения.

Таблица 3

Корреляционные связи этнической и гражданской идентичностей с аккультурационными стратегиями у младшего поколения русских в Латвии.

Младшее поколение	Сепарация	Маргинализация	Интеграция	Ассимиляция
Выраженность этнической самоидентификации	.282^{**}	-.263^{**}		-.267^{**}
Позитивность этнической самоидентификации	.371^{***}			-.208[*]
Выраженность гражданской самоидентификации	-.375^{***}		.491^{***}	
Позитивность гражданской самоидентификации	-.411^{***}		.393^{***}	

***Корреляция значима на уровне 0.001 (2-сторонняя).

** Корреляция значима на уровне 0.01 (2-сторонняя).

* Корреляция значима на уровне 0.05 (2-сторонняя).

Результаты исследования показали, что существует корреляционная положительная связь между выраженностью этнической самоидентификации и стратегией сепарацией ($r = 0,282$ $p \leq 0,01$), и отрицательная со стратегией маргинализацией ($r = -0,263$ $p \leq 0,01$) и со стратегией ассимиляцией ($r = -0,208$; $p \leq 0,05$). Результаты исследования показали, что существует корреляционная положительная связь между позитивность этнической самоидентификации и стратегией сепарацией ($r = 0,371$; $p \leq 0,001$), и отрицательная со стратегией ассимиляцией (Спирмена $r = -0,208$; $p \leq 0,05$). Результаты исследования показали, что существует корреляционная положительная связь между выраженностью гражданской самоидентификации и стратегией интеграцией ($r = 0,491$; $p \leq 0,001$) и отрицательная со стратегией сепарацией ($r = -0,375$; $p \leq 0,001$). Обнаружено, что существует корреляционная положительная связь между позитивностью гражданской самоидентификации и стратегией интеграцией ($r = 0,393$; $p \leq 0,001$), и отрицательная со стратегией сепарации ($r = -0,411$; $p \leq 0,001$).

Summary / Резюме / Kopsavilkums

В исследовании были выявлены значимые взаимосвязи этнической и гражданской идентичности со аккультурационными стратегиями.

Результаты исследования показывают, что выраженность и позитивность этнической и гражданской идентичности – важная психологическая характеристика личности, связанная с выбором стратегий аккультурации.

У старшего поколения и младшего поколения выявлены значимые положительные связи между выраженностью и позитивностью этнической идентичностью с аккультурационной стратегией сепарацией. Таким образом, выраженная и позитивная этническая идентичность способствует сохранению своих этнические особенности, но отрицает культуру большинства.

Результаты исследования позволили обнаружить значимые отрицательных связи позитивной этнической идентичности с аккультурационной стратегией ассимиляции. Преобладание у индивидов позитивных чувств по отношению к собственной этнической группе способствует поддержанию своей культурной и этнической идентичности.

Возникает парадокс, с одной стороны молодежь более социально- интегрирована, чем родители, многие владеют латышским языком, гражданством, но сохраняют культуру через призму сепарации. Исследования показывают, что выбор данной стратегии, не связан с психологическим благополучием, удовлетворенностью жизнью. Сепарация в основном способствует хорошей психологической адаптации, а ассимиляция - с успешной социокультурной адаптацией (Berry, 2006).

У среднего поколения (матерей) и младшего поколения значимые положительные связи между выраженностью и позитивностью гражданской идентичностью и аккультурационной стратегией интеграцией. Выраженная и позитивная гражданская идентичность способствует в процессе адаптации поддержанию (сохранению) собственной культурной и этнической идентичности наряду с позитивными, конструктивными отношениями с новой культурой. У среднего поколения позитивность и выраженность гражданской идентичности препятствует выбору таких аккультурационных стратегий, как ассимиляция, сепарация, маргинализация.

References / Literatūras un avotu saraksts / Список литературы и источников

1. Berry J.W. Phinney J.S., Sam D.L. & Vedder P. (2006a). Immigrant youth in cultural transition: Acculturation, identity and adaptation across national contexts. Mahwah: Lawrence Erlbaum Associates.
2. Berry J.W. Phinney J.S., Sam D.L. & Vedder P. (2006b). Immigrant youth: Acculturation, identity and adaptation. Applied Psychology: An International Review, 55.
3. Bambulyaka, M., Plotka, I., Blumenau, N., Igonin, D., Ozola, E., & Shimane, L. (2012). The Measurement Of Latvian And Russian Ethnic Attitudes, Using Evalua-

- tive Priming Task And Self- Report Methods. World Academy of Science, Engineering and Technology 71 (87). 497-508. 2012. E-ISSN : 2010-3778
4. Esses V., Haddock G. & Zanna M. Values (1993). Steretypes and emotions as determinants of intergroup attitudes. In D.M. Mascie & D.L. Hamilton (Eds.) Affect, cognition and stereotyping: Interactive process in group perception. – N.Y.: Academic, 137–166.
 5. Furnham A. & Bochner S. (1986). Culture shock: Psychological reactions to unfamiliar environments. – N.Y.: Methuen.
 6. Mishra R.C., Sinha D. & Berry J.W. Ecology (1996). Acculturation and psychological adaptation among Adivasi in India. – Delhi: Sage Publications.
 7. Sam, David L.; Berry, John W. (1 July 2010). Acculturation When Individuals and Groups of Different Cultural Backgrounds Meet". Perspectives on Psychological Science 5 (4), 472.
 8. Sam D.L. & Berry J.W. (2006). The Cambridge handbook of acculturation psychology. – Cambridge: Cambridge University Press.
 9. Tajfel H. (1978). Social categorization, social identity and social comparison. In H. Tajfel Differentiation between social groups. – London: Academic, 61–76.
 10. Plotka I. (2010). Jauniešu etniskā identitāte un sociālā adaptācija dažādās kultūrvīdēs. Latvijas Universitātes raksti, 747.sēj. 154-169.lpp.
 11. Водолажская Т. В. (2003) Идентичность гражданская. Социология: Энциклопедия / Сост. А.А. Грицанов, В.Л. Абушенко, Г.М. Евелькин, Г.Н. Соколова, О.В. Тер щенко, с.1312.
 12. Лебедева Н.М. и Татарко А.Н. (2009). Стратегии межкультурного взаимодействия мигрантов и населения России: Сборник научных статей – М.: РУДН.
 13. Стефаненко Т.Г.(1999) Этнопсихология. – М.: Аспект-пресс.

Связь чувства общности с личностными ориентациями, в потребностно -мотивационной сфере, у жителей малого города

Дана Кузнецова, Латвия,
Baltijas Psihologijas un menedžmenta augstskola,
Профессиональная магистерская программа «Психология»,
Э-почта: dan4es3@inbox.lv
Научный руководитель: mag. Psyh. **Лариса Абелите**

Аннотация

Цель работы: определить значение понятий «чувство общности» и «личностные ориентации» - «социально-психологические установки», рассмотреть методы исследования.

Проведение эмпирического исследования связи чувства общности с личностными ориентациями, в потребностно -мотивационной сфере, у жителей малого города Лудза.

Гипотеза «Существует связь между чувством общности и личностными ориентациями, в потребностно -мотивационной сфере у жителей малого города».

Метод: Участники - мужчины и женщины в возрасте от 20 до 25 лет.

Методика: 1) Исследования чувства общности опросник (Ābelīte, 2011); 2) Исследования социально-психологических установок «Методика диагностики социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере» О.Ф.Потемкиной (2001).

Ключевые слова: чувство общности, социально-психологические установки, ориентация.

Abstract

The aim of the diploma paper: to determine the definition of such terms as "sense of community ", "personal orientations". Empirical investigation of the connection of sense of community with orientations in the sphere of motivation and needs of citizens of Ludza town.

The hypothesis of the diploma paper "To find out if there is a connection between the community sense and personal orientations in the sphere of motivation and needs of citizens of a town".

The method: participants- 20-25 years old inhabitants, men and women.

Methodology: 1) Investigation of community spirit, questionnaire (Abelīte, 2011); 2) Investigation of social-psychological objectives "A method for diagnostics of social-psychological objectives of a person in the sphere of motivation and needs" by O.F. Potemkina (2001).

Key words: sense of community, personal orientations.

Ievads / Introduction / Введение

Наша жизнь всесторонне пронизана понятиями, которые составляют основное содержание такой социологической категории, как “социальная общность”. В контексте наблюдаемых в современном обществе тенденций к урбанизации образа жизни, повышению территориальной мобильности населения, остро встают вопросы адаптации человека к месту проживания, освоения содержания связанных с ним ролей. Преломляя эти вопросы в пространстве социально-психологической терминологии, можно говорить об актуальности исследования городской идентичности человека, динамике ее содержания, кризисах как показателях течения непрерывного процесса адаптации к своим «городским» ролям.

(Кравченко А.И., Анурин В.Ф., 2003)

Цель исследования: Теоретический анализ концептов «чувство общности» и «личностных ориентации, в потребностно -мотивационной сфере», а также проведение эмпирического исследования связи между чувством общности и личностных ориентации, в потребностно -мотивационной сфере у жителей малого города.

Методы. Участники. Объем выборки составляет 60 человек, 2 группы, 36 женщин и 24 мужчин. Возраст 20-25 лет. Средний возраст всех участников 22.9. Выборка является смешанной, т.к. участвуют, как парни так и девушки. Родной язык тестируемых-русский. Все респонденты являлись жителями многоквартирных домов.

Методики. 1) Исследования чувства общности опросник (Ābelīte, 2011); 2) Исследования социально-психологических установок «Методика диагностики социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере» О.Ф.Потемкиной (2001).

Процедура исследования. В исследовании принимали участие 60 человек, 2 группы (36 женщин и 24 мужчин) в возрасте от 20 до 25 лет, проживающие в многоквартирных домах г. Лудзы.

Процедура данного исследования проводилась двумя способами: в электронном виде (было выслано 30 опросников) и при индивидуальных встречах с участниками. Предварительно было подготовлено 60 бланков с опросником на русском языке, по двум методикам. Участники исследования заполняли анкеты анонимно, не указывая своих имён и фамилий.

Svarīgākie teorētiskie un praktiskie aspekti / The most important theoretical and practical aspects / Важнейшие заключения в теории, практике

В.Дарзниеце, И.Кальва, Л.Абелите, Д.Ансоне (Ābelīte, Kaļva, 2009; Ābelīte, Jakuba 2011; Ābelīte, Skuja, 2012) отмечают, что на сегодняшний день в Латвии и ее столице существует проблема низкой выраженности чувства общности. Ярко эта проблема проявляется в микрорайонах большого города

(Ābelīte, Jakuba 2011; Абелите, 2011). Это объясняется тем, что жителей трудно вовлечь в совместную деятельность по улучшению своих жизненных условий, они не готовы к принятию общих решений, безразличны к судьбе своего района, «значит, в какой-то мере – и к своей собственной судьбе» (Абелите, 2011). Результаты исследований проводимые Pelin Karakus и Melek Göregenli (Türçija, 2008), показывают, что ориентация социальной идентичности и чувство общности являются важными предпосылками для формирования уровня привязанности к месту проживания, и как следствие - более высокой заинтересованности в заботе о месте проживания и окружающей среде. Исходя из изученных факторов, которые связаны с чувством общности горожан является важной психологической задачей.

Исследование описанное в дипломной работе продолжает серию исследований, которые были проведены В.Дарзниеце, И.Кальва, Л.Абелите, Д.Ансоне (Ābelīte, Kaļva, 2009; Ābelīte, Jakuba 2011; Ābelīte, Skuja, 2012), и позволяют получить дальнейший материал по изучаемому вопросу. Таким образом была выдвинута гипотеза исследования, «Существует связь между чувством общности и личностными ориентациями, в потребностно-мотивационной сфере у жителей малого города».

Pētījuma rezultāt / Results of the study / Результаты исследования

Анализ связей выявил: у женщин есть слабо выраженная связь ОЭ (ориентация на эгоизм), ОТ (ориентация на труд) между УЧО (уровень чувства общности).

ОД (ориентация на деньги) была выявлена отрицательная связь между УЧО (уровень чувства общности). ОП (ориентацией на процесс), ОР (ориентацией на результат), ОА (ориентацией на альтруизм) с УЧО (уровень чувства общности), можно назвать лишь тенденцией. С другими социально-психологическими установками связей выявлено не было. Возможно, что увеличение выборки исследования, может выявить связи у женщин между чувством общности и социально-психологическими установками ОС, ОВ.

У мужчин есть средней значимости связь ОВ (ориентация на власть) между УЧО (уровень чувства общности).

Найдена низкая связь ОД (ориентация на деньги) между УЧО (уровень чувства общности). ОТ (ориентация на труд), ОП (ориентация на процесс), ОР (ориентация на результат), ОС (ориентация на свободу), с УЧО (уровень чувства общности), можно назвать лишь тенденцией.

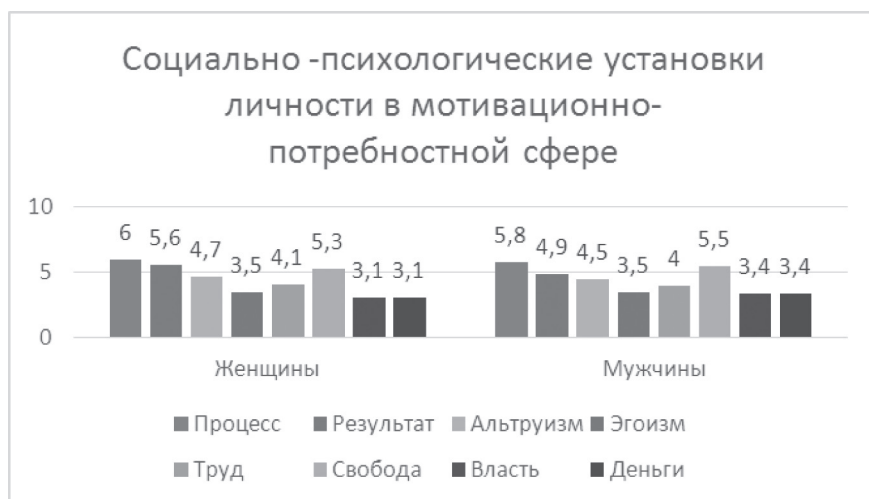
С другими социально-психологическими установками связей выявлено не было.

Возможно, что увеличение выборки исследования, может выявить связи у женщин между чувством общности и социально-психологическими установками ОА (ориентация на альтруизм), ОЭ (ориентация на эгоизм).



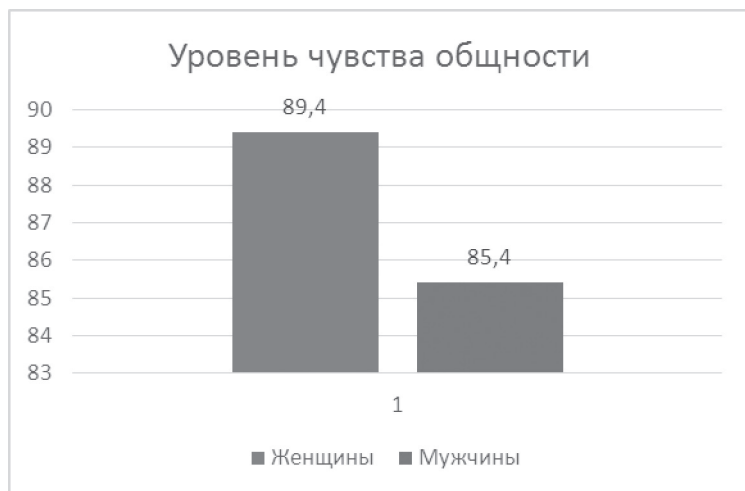
Средние показатели мужчин и женщин по двум выбранным методикам

Таблица 1



«Методика диагностики социально-психологических установок личности в мотивационно - потребностной сфере» О.Ф.Потемкиной

Таблица 2



Методика чувства общности Л. Абелите

Kopsavilkums / Summary / Резюме

При изучении социальных установок встает немало сложных проблем. Изменение социальной установки должно быть проанализировано как с точки зрения содержания объективных социальных изменений, затрагивающих данный уровень диспозиций, так и с точки зрения изменений активной позиции личности, вызванных не просто «в ответ» на ситуацию, но в силу обстоятельств, порожденных развитием самой личности. Выполнить обозначенные требования анализа можно при одном условии: при рассмотрении установки в контексте деятельности. Если социальная установка возникает в определенной сфере человеческой деятельности, то понять ее изменение можно, проанализировав изменения в самой деятельности. Среди них в данном случае наиболее важно изменение соотношения между мотивом и целью деятельности, ибо только при этом для субъекта изменяется личностный смысл деятельности, а значит, и социальная установка (Асмолов, 1979).

Поставленные теоретические и эмпирические задачи выполнены. В ходе работы проанализированы определения чувства общности и социально-психологических установок. Сделан литературный обзор концепта чувства общности и личностных ориентаций, социально-психологических установок. В исследовании приняли участия 60 человек, жителей г. Лудзы,

были выделены две группы мужчины и женщины.

Гипотеза «Существует связь между чувством общности и личностными ориентациями, в потребности -мотивационной сфере у жителей малого города».

Гипотеза подтвердилась частично.

Анализ связей выявил: у женщин есть слабо выраженная связь ОЭ (ориентация на эгоизм), ОТ (ориентация на труд) между УЧО (уровень чувства общности).

ОД (ориентация на деньги) была выявлена отрицательная связь между УЧО (уровень чувства общности). ОП (ориентацией на процесс), ОР (ориентацией на результат), ОА (ориентацией на альтруизм) с УЧО (уровень чувства общности), можно назвать лишь тенденцией. С другими социально-психологическими установками связей выявлено не было. Возможно, что увеличение выборки исследования, может выявить связи у женщин между чувством общности и социально-психологическими установками ОС, ОВ.

У мужчин есть средней значимости связь ОВ (ориентация на власть) между УЧО (уровень чувства общности).

Найдена низкая связь ОД (ориентация на деньги) между УЧО (уровень чувства общности). ОТ (ориентация на труд), ОП (ориентация на процесс), ОР (ориентация на результат), ОС (ориентация на свободу), с УЧО (уровень чувства общности), можно назвать лишь тенденцией.

С другими социально-психологическими установками связей выявлено не было.

Возможно, что увеличение выборки исследования, может выявить связи у женщин между чувством общности и социально-психологическими установками ОА (ориентация на альтруизм), ОЭ (ориентация на эгоизм).

Таким образом, поставленные задачи выполнены. Цель исследования достигнута.

Secinājumi / Conclusions / Выводы

Данная работа будет интересна для практического психолога: в консультативной практике, в групповой психотерапии, в группах личностного роста, в научно-исследовательских центрах. Помощь психолога людям, найти и укрепить себя в обществе. Недостаточно развитое чувство общности является эквивалентом ориентации на бесполезную жизнедеятельность. Люди с недостаточно развитым чувством общности составляют группы проблемных детей, преступников, алкоголиков, душевнобольных. В таких случаях проблема, которую необходимо решить, заключается в том, чтобы найти средства, способные повлиять на их возвращение к полезной стороне жизни, и обращение их интереса к окружающим.

Список литературы и источников /Literatūras un avotu saraksts / References.

1. Абелите, Л. Л. Создание метода для измерения уровня чувства общности у жителей города Риги. "Young Scientist". Psychology and Sociology, 2013.
2. Асмолов А.Г. Ковальчук М.А. О соотношении понятия установки в общей и социальной психологии // Теоретические и методологические проблемы социальной психологии, 1977.
3. Асмолов А.Г. Деятельность и установка, 1979.
4. Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А. Современная социальная психология на Западе. Теоретические ориентации, 1978.
5. Adler A. Individual psychologie in der Schule., 1929.
6. Божович Л.И. Личность и ее формирование в детском возрасте, 1969.
7. Дэвис Дж. Социальная установка // Американская социология. Перспективы. Проблемы. Методы, 1972.
8. И.В.Ивлева. Вестник, Вып. 3, 2010.
9. Кон И.С. Позитивизм в социологии, 1964.
10. Кравченко А.И. История социологии, 2006.
11. Маркс К., Энгельс Бундулс Я. Индивидуальная психология Альфреда Адлера. Вопросы психологии, 1982.
12. Московцева О.В. Социальная психология, 2005.
13. Магун В.С. Потребности и психология социальной деятельности личности, 1983.
14. Мясищев В.Н. Личность и неврозы, 1960.
15. Надирашвили Л.А. Понятие установки в общей и социальной психологии, 1974.
16. Обуховский К. Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности, 1979.
17. Узнадзе Д.И. Экспериментальные основы исследования установки // Психологические исследования, 1966.
18. Шихирев П.Н. Социальная установка как предмет социально-психологического исследования // Психологические проблемы социальной регуляции поведения, 1976.
19. Шихирев П.Н. Современная социальная психология, 1979.
20. Ядов В.А. О диспозиционной регуляции социального поведения личности // Методологические проблемы социальной психологии, 1975.

Социально-психологическая адаптация в семьях усыновителей и биологических семьях после появления ребенка

Юлия Лахвич,

Беларусь, Белорусский государственный университет,
факультет философии и социальных наук, кафедра психологии
luf@tut.by

Аннотация

Представлены результаты сравнительного исследования особенностей процесса социально-психологической адаптации в белорусских семьях усыновителей и биологических семьях после появления ребенка. Анкетный опрос родителей из обеих групп позволил обнаружить как сходства, так и различия в их оценках. Обоснована специфика социально-психологической адаптации в семьях усыновителей по сравнению с биологическими семьями.

Ключевые слова: Адаптация, семьи усыновителей, биологические семьи.

Abstract

Comparative study results of the peculiarities of socio-psychological adjustment process in Belarusian adoptive and biological families after the child appearance are presented in the paper. Questionnaire survey of parents in both groups allowed to find out similarities as well as differences in their estimates. The specificity of socio-psychological adjustment process in adoptive compared with biological families is substantiated.

Key words: Adjustment, adoptive families, biological families.

Introduction / Введение / Ievads

Родительство является одной из базовых и наиболее ответственных задач в жизни взрослого человека. Естественным, что появление в семье ребенка сопряжено с теми или иными изменениями в укладе семейной жизни, а также с трансформациями как на уровне межличностных взаимодействий членов семьи, так и на внутриличностном уровне. При этом усыновление – особый путь родительства, который во все времена предполагал готовность к дополнительным заботам и нестандартным проблемам. Ведь рождение ребенка является вполне ожидаемым и прогнозируемым событием в жизни семьи, к которому человек внутренне готовится с детства. В свою очередь усыновление предполагает дополнительные психологические трудности, так как «роль родителя-усыновителя как альтернатива биологическому родителю должным образом не прописана в культуре» [1, p.316].

Отсюда возникает вопрос: как оценивают изменения и переживают

процесс адаптации к родительству люди, давшие ребенку жизнь и те, которые такого опыта не имели? Получение ответа на данный вопрос стало одной из задач, решаемых в рамках сравнительного исследования процесса адаптации в связи с появлением ребенка в белорусских семьях усыновителей и нормативных биологических семьях. Следует сказать, что исследования адаптационных процессов в связи с появлением ребенка в семьях разных типов немногочисленны [2, 3, 4]. Обсуждаются особенности адаптации в приемных семьях [5, 6], в то время как специфика адаптации в семьях усыновителей в контексте сравнения с аналогичными процессами в биологических семьях рассматривается впервые.

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

Данная работа выполнялась по заданию Национальной программы демографической безопасности Республики Беларусь на 2011-2015 годы. Эмпирическое исследование проводилось в 2012-2013 году. В нем приняло участие 326 семей из разных регионов Беларуси, среди которых 264 семьи усыновителей (основная группа) и 62 семьи, воспитывающие биологического ребенка (далее биологические семьи – контрольная группа). В опросе участвовали как матери, так и отцы, что позволило системно подойти к изучению представлений родителей. Для проведения опроса использовались специально разработанные анкеты для усыновителей и биологических родителей [7, с. 289-339]. Сравнительный анализ велся с учетом типов семей по составу и структуре, а также разного стажа родительства в обследуемых семьях.

В целом проведенный анализ позволяет говорить о принципиальном сходстве оценок родителей из обеих групп в отношении того, как протекала адаптация в их семьях в связи с появлением ребенка. И матери и отцы свидетельствуют о том, что данный процесс проходил достаточно легко. Вместе с тем, несмотря на отсутствие достоверных различий, зафиксированы некоторые специфические тенденции.

Так, если усыновители, и усыновительницы дали более высокую оценку адаптации ребенка к дому, новому укладу, то биологические родители более высоко оценили легкость принятия ребенка, появления отцовских / материнских чувств. Иначе говоря, и женщины, и мужчины, по всей видимости, несколько сложнее принимают усыновлённого ребёнка, чем биологического. Такие данные, на наш взгляд, отражают саму специфику появления ребенка в семье – ведь на биологических родителей еще до рождения ребенка ложится значительная нагрузка, у них появляются новые обязанности и ограничения в жизни, однако и эмоциональная связь с ребенком формируется гораздо раньше.

Оценивая характер принятия ребенка своими супругами и другими родственниками, родители из обеих групп также дали схожие оценки. При этом принятие ребёнка другими родственниками оценивается несколько более позитивно в биологических семьях, особенно мужчинами. Это может говорить о больших сложностях включения усыновленного ребенка в макросистему семейных родственных связей. Примечательно также, что другие дети в семье несколько легче принимали ребенка по оценкам усыновительниц в сравнении с оценками биологических матерей. Вероятно, на данную оценку мог повлиять тот факт, что в некоторых семьях усыновителей на момент появления ребёнка уже были усыновлённые или приёмные дети, которые легче принимают нового члена семьи, имея сами опыт приёмности. Также опыт работы с семьями усыновителей свидетельствует о том, что решение об усыновлении, как правило, является общесемейным решением, в котором «голос» других детей в семье далеко не последний. В ситуации же рождения ребенка мнение других детей в семье часто не принимается во внимание, родители сами решают о расширении семьи и «ставят других детей перед фактом».

Исследование также показало, что существуют как сходства, так и различия в том, как родители из семей усыновителей и обычных семей оценивают изменения в жизни после появления в семье ребенка.

Так, обнаружен интересный феномен, заключающийся в том, что усыновительницы гораздо чаще биологических матерей отмечают позитивное влияние появления ребёнка на их карьеру и профессиональную самореализацию (эмп.=2,153; $<0,01$). Практически каждая третья усыновительница (32 %) свидетельствует об этом, тогда как в группе биологических матерей – только каждая шестая (19 %).

Сфера же супружеских взаимоотношений оказалась более подверженной влиянию рождения ребёнка, нежели усыновления. Хотя около половины родителей в обеих группах указывают на улучшение отношений с супругой (супругом) после появления ребенка, среди оценок оставшихся между женщинами выявлены значимые различия. Так, биологические матери чаще отмечают, что их отношения с супругом после рождения ребёнка сначала ухудшились, а затем с течением времени улучшились (эмп.=2,024; $<0,001$). В то же время усыновительницы чаще считают, что их супружеские отношения стабильны, не изменились с появлением в семье ребёнка (эмп.=1,742; $<0,04$). Объяснить это можно тем, что к решению об усыновлении приходят пары, отношения в которых часто являются более зрелыми, прошли проверку временем и жизненными испытаниями (в том числе – испытанием бездетностью). Интересна также и наметившаяся гендерная специфика в оценках родителей-усыновителей. Так, улучшение супружеских отношений в связи с появлением ребенка отцы-усыновители

отмечают даже чаще своих жён, чего нельзя сказать об отцах в контрольной группе биологических родителей. Несмотря на то, что данное различие не является статистически значимым, тенденция обращает на себя внимание и может быть связана со спецификой усыновления – решение о приёме в семью ребёнка осознанно принимается обоими супругами, в отличие от того, как в ряде случаев рождается ребёнок в обычных семьях.

Изменения в сети социальных контактов, произошедшие у родителей обеих групп после появления ребёнка, носят сходный характер. И усыновители, и биологические родители чаще всего либо отрицают наличие таких изменений, либо свидетельствуют о расширении круга общения. Это вполне ожидаемый результат, поскольку появление ребёнка, независимо от его происхождения, всегда влечёт за собой необходимость контактов с новыми специалистами-медиками, педагогами, а также возможность знакомства и дружбы с другими родителями (например, в детском саду, в секциях и кружках, посещаемых ребёнком, во дворе на прогулке).

Общее эмоциональное состояние усыновителей и биологических родителей подвержено практически одинаковым изменениям – как правило, речь идет об улучшении общего фона настроения. При этом усыновительницы по сравнению с биологическими матерями значимо реже фиксируют ухудшение своего здоровья после появления ребёнка (эмп.=2,469; <0,001). Вероятно, это объясняется тем, что усыновление ребенка минует процесс беременности и родов.

Влияние, которое появление ребёнка оказало на семью в целом, также отличается по оценкам родителей в семьях усыновителей и в обычных семьях. Так о перераспределении ролей в семье после появления ребёнка чаще говорят биологические матери (эмп.=1,666; <0,06). При этом наиболее распространённый в обеих группах ответ – «Появление ребёнка привнесло новый смысл в нашу жизнь» – усыновительницы отметили значимо чаще биологических матерей (эмп.=1,881; <0,03). Вероятно, это связано с тем, что при усыновлении ребенок всегда является желанным, а часто и долгожданным.

При оценке того, как сказалось появление ребенка на частоте конфликтов в семье, усыновители склонны давать более категоричные ответы (однозначное «нет», вместо «скорее, нет»), по сравнению с биологическими родителями (=0,227; $p=0,009$ – для отцов; =0,182; $p=0,018$ – для матерей). Причём, по мнению отцов-усыновителей, конфликты в семье чаще случаются из-за распределения свободного времени (=0,183; $p=0,008$), а с точки зрения биологических отцов – больше конфликтов связано с плохим поведением детей (=0,160; $p=0,021$). Между матерями обеих групп в этом плане значимых различий не было выявлено. Можно предположить, что отцы-усыновители в целом были готовы к некоторым нарушениям поведения у ребенка, но не

к появлению новых обязанностей и изменениям привычного образа жизни. Кроме этого, выявлено, что биологические родители (как отцы, так и матери) чаще отвечали, что конфликты разрешаются отказом одного из членов семьи от своей позиции ($r=0,141$; $p=0,033$ и $r=0,191$; $p=0,001$ соответственно). Это говорит о том, что в биологических семьях чаще по сравнению с семьями усыновителей используются неконструктивные стратегии разрешения конфликтов. Возможно, опыт усыновления, сопряженный со многими нестандартными проблемами, дополнительными трудностями на пути к родительству и в процессе воспитания ребенка, ориентирует родителей на решение спорных вопросов, а не на уход и избегание таковых.

Summary / Резюме / Kopsavilkums

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод о том, что по оценкам, как усыновителей, так и биологических родителей, после появления ребёнка в семье происходят во многом сходные изменения. При этом имеется ряд особенностей адаптации, специфических для каждой из групп, что свидетельствует об уникальности опыта родительства в случае рождения и усыновления ребенка.

References / Literatūras un avotu saraksts / Список литературы и источников

1. Kirk, H.D. A dilemma of adoptive parenthood: incongruous role obligations / H.D. Kirk // *Marriage and Family Living*. – 1959. – Vol. 21, № 4. – P. 316–328.
2. Brodzinsky, D.M. A stress and coping model of adoption adjustment / M.D. Brodzinsky // *The psychology of adoption* / ed.: D.M. Brodzinsky, D.M. Schechter. – New York, 1990. – P. 3–25.
3. Levy-Schiff, R. Transition to parenthood in adoptive families / R. Levy-Schiff, I. Goldshmidt, D. Har-Even // *Developmental Psychology*. – 1991. – Vol. 27, № 1. – P. 131–140.
4. Крюкова, Т.Л. Психология семьи: жизненные трудности и совладание с ними / Т.Л. Крюкова, М.В. Сапоровская, Е.В. Куфтяк. – СПб., Речь, 2005. – 240с.
5. Большакова, Л.Н. Социально-психологическая адаптация родителей и детей в приёмной семье: дисс. ... канд. псих. наук: 19.00.07 / Л.Н. Большакова. – Ярославль, 2004. – 236 с.
6. Ослон, В.Н. Жизнеустройство детей-сирот: профессиональная замещающая семья / В.Н. Ослон. – М.: Генезис, 2006. – 366 с.
7. Лахвич, Ю.Ф. Психологическая диагностика адаптации детей и родителей к усыновлению: пособие для педагогов-психологов, педагогов социал. социал.-пед. учреждений, специалистов органов охраны детства управлений (отделов) образования, спорта и туризма / Ю.Ф. Лахвич, О.С. Головнева. – Минск: Нац. ин-т образования, 2015. – С. 289-339

Психологический смысл молчания, у людей с разным уровнем социальной активности

Юлия Раутенберга

Балтийская высшая школа психологии и менеджмента

Магистерская программа «Психология», 1 курс

rautenberg@inbox.lv

Марина Камышан

Балтийская высшая школа

психологии и менеджмента

Аннотация

В данной работе исследуются особенности молчания в восприятии событий разного типа людьми зрелого возраста. Исследование специфики молчания базируется на различных теоретических концепциях, а также на исследовании феномена молчания у людей зрелого возраста.

Цель - выявить психологический смысл молчания у людей с разным уровнем социальной активности. Гипотеза: у людей с высоким уровнем социальной активности психологический смысл молчания заключается в символической форме отдыха, а с низким - в рефлексии опыта жизненных событий. Метод: участники – 14 человек (7 работающих, 7 неработающих), возраст — 35 - 40 лет. Исследовательские методики - авторская анкета, углублённое интервью. Результаты: было выявлено, что в восприятии жизненных событий, у людей с низкой социальной активностью (отсутствием работы и общественной деятельности), психологический смысл молчания имеет форму рефлексии жизненного опыта и запускает механизм его осмысления и переоценки ситуации, что находит своё разрешение в отношении к происходящему. В восприятии жизненных событий у людей с высокой социальной активностью молчание имеет символическую форму отдыха и терапевтическую функцию.

Ключевые слова: молчание, смысл, психологический смысл, социальная активность;

Annotation

In this work perception of silence in different situations of mature people of different types is investigated. Research of specificity of silence is based on different theoretical concept, as well as on research of phenomena of silence of mature people.

The hypotheses of current research – the psychological meaning of silence of people with high level of social activity will be as symbolical form of resting. The psychological meaning of silence of people with low level of social activity will be as a reflection of life events' experience.

To test the hypotheses a theoretical and empirical research was conducted. As a result the following conclusions were made: a inadequacy of a meaning of silence in perception of life events was detected to people with high level (job and social work) and low level (family and mode of life) of social activity in middle age.

People with low level of social activity the mechanism of reflection and revaluation is activated, that founds its resolution in silent attitude to life events. People with high level of social activity perceive the life events the psychological meaning of silence has a deferred therapeutic function.

Introduction / Ievads / Введение

Актуальность исследования определяется тем, что молчание – феномен малоизученный, и часто встречающийся в повседневной жизни. У разных людей психологический смысл молчания может различаться и приводить к непониманию. Исследование феномена молчания может способствовать повышению качества общения между людьми.

Н.Б. Корнилова (Корнилова,1998) отмечает, что в разных культурах объективно существует разное отношение к молчанию. Например, восточные культуры тяготеют к интимному, интуитивному (нерациональному) постижению смыслов, поэтому и молчание в таких культурах может являться не столько эмоциональной заменой вербального общения, показателем близости людей друг другу, как это есть для западного человека, а коммуникативной нормой.

Среди отечественных исследователей рассмотрению темы молчания - посвящена отдельная глава в работе В.В. Бибикина «Язык философии». Автор с самого начала акцентирует внимание на том, что без исходного молчания речи бы могло и не возникнуть, и поэтому, выбор между молчанием и речью проходит через весь язык, становясь его основой.

В данной работе мы рассматриваем молчание с одной стороны, как символическую форму отдыха, с другой – как рефлексии пережитого опыта. Когда человек может обратить взгляд «в себя», и возможно, обрести опору и равновесие в жизненных событиях прошлого и тем самым увидеть внутренние ресурсы для более гармоничного существования в сегодняшнем дне. На взгляд автора данной работы, именно противоречивость, неоднозначность, и в то же время загадочность и многообразие такого феномена как Молчание и делает эту работу неординарной и полезной.

Цель - выявить психологический смысл молчания у людей с разным уровнем социальной активности. Гипотеза: у людей с высоким уровнем социальной активности психологический смысл молчания заключается в символической форме отдыха, а с низким - в рефлексии опыта жизненных событий.

Метод

Участники – Группу респондентов составили 14 человек в возрасте от 35 до 40 лет, семеро из которых мужчины и семеро - женщин. Семеро из респондентов – работающие (4 женщины и 3 мужчины), семеро – не работающие (3 женщины и 4 мужчины). 5 респондента имеют высшее образование, 2 – неоконченное

высшее образование, 7 – среднеспециальное профессиональное. Все респонденты имеют семьи и находятся в браке.

*Исследовательские методики - авторская анкета, углубленное интервью.
Процедура*

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

На первом этапе исследования была проведена экспресс-диагностика с целью отбора тех людей зрелого возраста, для которых молчание является важным способом организации позитивного отношения к происходящим событиям в жизни.

В результате анализа анкет экспресс-диагностики для дальнейшего участия в исследовании были отобраны 14 человек, 7 мужчин и 7 женщин. На втором этапе исследования было проведено интервью. Интервью состояло из двух этапов: первичное интервью и уточняющее интервью.

Интервью проходило индивидуально с каждым участником. Первичное интервью заняло временной период от 40 до 45 минут. Второй этап интервью занял от 20 до 30 минут и носил уточняющий характер.

На втором этапе было проведено уточняющее интервью, позволяющее выявить и уточнить, что в данных событиях вызвало интерес, удивление, оказалось значимым.

Анализ и интерпретация результатов исследования особенностей молчания в восприятии жизненных событий разного типа людьми зрелого возраста позволяют говорить о том, что молчание, в восприятии жизненных событий у людей с высокой социальной активностью носит терапевтическую функцию, имеет символическую форму отдыха. А у людей с низкой социальной активностью носит рефлексивный смысл и используется как механизм трансформации неприятных переживаний в позитивные.

Анализ материалов контент-анализа 14-и респондентов позволяет предполагать об общих тенденциях особенностей психологического смысла молчания в восприятии событий разного типа у людей зрелого возраста. А именно, что гипотеза подтвердилась.

Conclusions / Secinājumi / Выводы

Было выявлено, что в восприятии жизненных событий, у людей с низкой социальной активностью (отсутствием работы и общественной деятельности), психологический смысл молчания имеет форму рефлексии жизненного опыта и запускает механизм его осмысления и переоценки ситуации, что находит своё разрешение в отношении к происходящему. В восприятии жизненных событий у людей с высокой социальной актив-

ностью молчание имеет символическую форму отдыха и будет носить терапевтическую функцию.

Результаты данного исследования могут быть применены в различных сферах жизнедеятельности человека. Прежде всего, они будут полезны там, где имеется высокий уровень напряжения и стресса, требуется повышенное внимание, необходимы навыки эффективной коммуникации, имеется высокая эмоциональная нагрузка. Это могут быть бизнес структуры, социальные и педагогические учреждения, организации системы здравоохранения, отдыха, реабилитации и спорта. Так же полученные результаты могут быть полезны для коммуникативных тренингов и групп личностного развития. Могут быть эффективны и в семейном консультировании. Надеемся, что полученные результаты помогут в развивающей, профилактической и оздоровительной работе с людьми.

References / Literatūra un avotu saraksts / Список литературы и источников

1. Андреева Г.М. (1994) Социальная психология. М.: Наука, - 324 с.
 2. Арутюнова Н.Д.(1994) Молчание: контексты употребления// Логический анализ языка: язык речевых действий. М.,- 276 с.
 3. Арутюнова Н.Д. (2000) Феномен молчания// Язык о языке: Сб.статей/ Под общ. рук. и ред. Н.Д.Арутюновой. М.: Языки русской культуры, - 624 с.
 4. Башкеева В.В.(1998) Образ молчания в романтическую эпоху (к вопросу об исторической семантике) // Семантика слова, образа, текста. -Архангельск: Изд-во ПГУ им. М.В.Ломоносова, с. 71 -74.
 5. Богданов К.А. (1997) Очерки по антропологии молчания. Homo Tacens. Спб.: РХГИ, - 352 с.
 7. Генис А. (1998) Темнота и тишина (Искусство вычитания). Спб.: "Пушкинский фонд", - 64 с.
 8. Poe E.A. (1993) Silence (A Fable) Tales of mistery and imagination. Wordsworth Edition Ltd., Hartfordshire, - 346 с.
- Научно-популярная литература и периодические издания
9. Абрамова Н.Т. (1997) Невербальные мыслительные акты в "зеркале " рационального сознания// Вопросы философии. -№7.-с.99-113
 10. Исаев Т. (2001) Образ тишины// Звезда востока. - №9.
 11. Радионова Е.С. (2000) Семантика и прагматика молчания. Язык.Человек. Картина мира. Материалы всероссийской научной конференции. Часть 1. Омск: Издание ОмГУ, - с. 179-182.
 12. Capps D. (Oktober, 2010) Speaking of Silens. Pastoral Psychology.Vol. 60 Issue 5,619-631 p

Интернет-ресурсы

13. Озерова Л.А. (2012) Михаил Зенкевич: тайна молчания. www.steb.kulichki.com (просмотрено 12.11.2012)

Словари и энциклопедии

14. Славянская мифология. Энциклопедический словарь. (1995) М.: Эллис Лак, -416 с.

Kulturoloģija, vēsture, filoloģija, tulkotāji
Культурология, история, филология,
Межкультурные коммуникации и перевод
Culturology, history, philology, Cross-cultural
communication and translation

The problem of multicultural communication

Anzhelina Koriakina

Russia, North-Eastern federal university
koryakina1@gmail.com

Abstract

The article is devoted to the problem of optimization of multicultural communication. The problem of multicultural communication is examined in close connection with the theme of language consciousness. Communicative behavior is presented as one of the most important components of language consciousness and ethnic culture. The necessity of studying samples of communicative behavior in the process of learning foreign languages is shown.

Key words: Multicultural communication, language consciousness, ethnic culture, communicative behavior, learning foreign languages.

Аннотация

Статья посвящена проблеме оптимизации поликультурной коммуникации. Проблема поликультурного взаимодействия рассмотрена в тесной связи с темой языкового сознания. Коммуникативное поведение представлено в качестве одного из важнейших компонентов языкового сознания и этнической культуры. Показана необходимость изучения образцов коммуникативного поведения в процессе обучения иностранным языкам.

Ключевые слова: Поликультурная коммуникация, языковое сознание, этническая культура, коммуникативное поведение, обучение иностранным языкам.

Introduction / Ievads / Введение

It is known that the current educational environment almost in any higher educational institution in Russia is multicultural. This is due to the fact that historically and practically the Russian Federation is a multiethnic state. Awareness of multicultural character of Russian culture is necessary for successful functioning of communicative activities in the educational environment of a higher school. Multicultural communicative nature of educational environment promotes capacity of its subjects to understand and accept "other" cultures.

It follows that the main condition for successful functioning of the educational system in a modern higher school is training of professionals with a multicultural communicative competence, based on the integration of a number of cultures. This fact formulates need for a new paradigm of philologist training, allowing to highlight its necessary component – multicultural communicativeness – and identify means of its formation under conditions of a higher school.

In this paper, through observational method, we attempt to propose our vi-

sion of the problem of optimization of multicultural communication.

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

As mentioned, there is an extremely urgent problem of optimization of multicultural communication for successful foreign language learning. In this regard, there is an urgent need to find new ways to analyze multicultural communicative strategies.

Studies show that the problem of multicultural interaction is directly related to the theme of language consciousness [1]. Language consciousness (linguistic picture of the world) of a carrier of ethnic culture, formed in the process of enculturation, is characterized by certain qualities.

Images and ideas associated with words are used by communicants for constructing of thoughts while encoding and decoding of speech messages. Specificity of communication in the process of using national language lies in the features of speech construction, carried out by grammar rules of the language, and in the specifics of images of consciousness.

Therefore, in order to achieve mutual understanding, it is necessary for communicants to have, first, common knowledge of the used language and, second, common knowledge about the world in the form of images of consciousness. Carriers of two cultures understand each other to the extent where the images of their consciousness have a common intersect; mismatching of these images cause inevitable misunderstanding during multicultural communication. Thus, "...commonality of language consciousness is a necessary precondition of verbal communication; incomplete commonality is a major cause of communicative conflicts, conflicts of misunderstanding partners of each other. This is a consequence of their belonging to different national cultures. Thus, intercultural communication is the case of functioning of consciousness in abnormal conditions, when there is no optimal commonality of communicants' consciousness"[2; 30]. This situation led to a multicultural communication research methodology, that analyzes images of consciousness of one ethnic culture in contrast comparison with images of consciousness of other culture.

One of the most important components of language consciousness and ethnic culture is communicative behavior of carriers of tradition, that means "implemented in communication rules and traditions of communication in linguocultural community "[3 97]. This field of culture is much wider than actual language competence, as it includes nonverbal communication, rules of speech etiquette, and the entire set of cultural symbols.

Thus, specificity of communicative behavior inside any ethnic culture is caused not only by relevant communicative means, but also by rules of use of these means.

They are the rules, about which the American anthropologist and linguist

D. Himes wrote: "... it is a question about which speech information, in addition to grammar and vocabulary rules, is absorbed by a child in the process of his/her transformation into a full member of linguistic community ... it is a question about what foreigner must learn about verbal behavior of this group to get able to properly and effectively participate in its activities" [4, 45].

It is obvious that in each cultural tradition there are certain samples on the level of models of communicative behavior. The discrepancy between samples of communicative behavior, along with differences of language consciousness of communicants can also cause confusion in the process of multicultural communication.

If communicants belong to the same ethnic culture, they reflect relatively easily over models of communication provided by tradition. As a result, communication flows smoothly, speech messages are built according to conventional norms and rules and adequately interpreted. If communication partners belong to different cultures, this reflection becomes difficult, and inadequate perception of the behavior of one partner by another may appear. That violates communication and may even lead to interpersonal and interethnic conflicts.

Therefore it is necessary to pay special attention to the learning of multicultural communication, which is a part of cultural communication determining effectiveness of communication with representatives of other ethnic cultures. It is known that it is responsible for communicative behavior of a person within the framework of international communication, and at the same time strategy of multicultural communicative behavior is much broader of such concepts as communication and dialogue. Multicultural communication includes the following elements: language, phenomenon, value notions of rules and regulations of life in a society, defining communication strategies. This implies that multicultural communication is an individual and personal quality of a personality that helps to orientate in communicative behavior providing interethnic communication and requiring organization of special communication training.

Multicultural communication is a part of intercultural communication. However, it is, according to L.P. Khalyapina, "a qualitatively different level of intercultural communication. If intercultural communication is interaction between native culture and culture of a studied language, multicultural communication is interaction of native culture with any other culture, which is carried out by means of a language of global communication – English, or by means of other languages" [5, 18].

Summary / Kopsavilkums / Резюме

We examined the problem of multicultural communication in close connection with the theme of language consciousness.

On the basis of the above we can conclude that communicative behavior

is one of the most important components of language consciousness and ethnic culture, and study of samples of communicative behavior seems extremely important in the process of foreign languages learning. Learning of norms and rules of communication should be carried out along with learning of actual language skills in the study of a foreign language, as communicative behavior appears to be the same essential aspect of language learning, as learning of translation, listening, reading, writing, etc.

References / Literatūrasunavotusaraksts / Список литературы и источников

1. Тарасов, Е. Ф. Межкультурное общение - новая онтология анализа языкового сознания // Этнокультурная специфика языкового сознания. - М., 1996. - С. 7-20.
2. Тарасов, Е. Ф. К построению теории межкультурного общения // Языковое сознание: формирование и функционирование. - М., 1998.
3. Стернин, И. А. Коммуникативное поведение в структуре национальной культуры // Этнокультурная специфика языкового сознания. - М., 1996.
4. Хаймс, Д. Этнография речи // Новое в лингвистике. - М., 1975. - Вып. 7.
5. Халяпина, Л. П. Методическая система формирования поликультурной языковой личности посредством Интернет-коммуникации в процессе обучения иностранным языкам: автореф. дис. ... д-ра пед. наук. - СПб., 2006. - 47 с.

Daudzvalodu tematiskās mācību vārdnīcas veidošanas problēmas (tulkošanas aspekts)

Ieva Mahņova

Latvija, Baltijas Starptautiskā Akadēmija, Rīga

Rakstveida un mutvārdu tulkošana

ievamahnova@gmail.com

Zinātniskais vadītājs: doc., dr. philol. **Žanna Bormane**

Anotācija

Raksts ir veltīts daudzvalodu tematiskās mācību vārdnīcas veidošanas problēmām. Darba autore ir izveidojusi vārdnīcu, kas ietver sevī spāņu valodas vārdu un frāžu tulkojumu nīderlandiešu, angļu, latviešu un krievu valodā. Autore pēta daudznozīmīgu vārdu un frāžu tulkošanas problēmas un viennozīmīga tulkojuma ekvivalenta piemērošanas problēmas un principus. Šī darba izstrādāšanas pamatā ir Beļģijā izdots mācību līdzeklis (Tematiskā Spāņu valodas vārdnīca) – Buyse, K., Delbecque, N., Speelman, D., (2005). Portavoces. Thematische woordenschat Spaans, ko izmantoja šī darba autore savu spāņu valodas zināšanu papildināšanai Flāmu Universitātē Briselē.

Atslēgas vārdi: Daudzvalodu vārdnīca, leksikogrāfija, tulkojuma vienība.

Abstract

The paper is devoted to problems of creating a multilingual thematic learning dictionary. The author has created the dictionary, which includes the Spanish vocabulary translation to Dutch, English, Latvian and Russian language. The author conducts a research of the translation problems of ambiguous vocabulary and the problems and the principles of finding the translation equivalent. The translation is based on the study material Thematic Spanish dictionary published in Belgium (Buyse, K., Delbecque, N., Speelman, D., (2005). Portavoces. Thematische woordenschat Spaans), which was used by the author of this paper to enhance the knowledge of Spanish in Brussels Flemish University.

Key words: Multilingual dictionary, lexicography, translation unit.

Ievads / Introduction / Введение

Katrā pasaules daļā veidojas cilvēku grupas, kuras dzīvo atbilstoši noteiktiem dzīves likumiem, un šie dzīves likumi, kas nosaka cilvēku uzvedību, visā pasaulē ir atšķirīgi. Cilvēki dzīvo atšķirīgās vidēs, atbilstoši noteiktām tradīcijām un paražām. Mūsdienu tirdzniecības, savstarpējo sakaru, moderno tehnoloģiju attīstība vieno pasauli un veicina sabiedrību mijiedarbību. Tieši tāpēc ir nepieciešamas dažādu valodu zināšanas un prasme tās pielietot komunikācijā, lai sekmētu starpvalstu sadarbību.

Šajā rakstā tiek prezentēti bakalaura pētījuma rezultāti, kura ietvaros bija izveidota daudzvalodu tematiskā mācību vārdnīca. Šīs vārdnīcas pamatā tika izman-

tots Beļģijā izdots mācību līdzeklis (Tematiskā Spāņu valodas vārdnīca) – Buyse, K., Delbecque, N., Speelman, D., (2005). Thematische woordenschat Spaans. Portavoces. Mechelen: Platyn nv.

Daudzvalodu tematiskās mācību vārdnīcas izstrādes ideja radās, esot mācību pieredzes apmaiņas procesā Beļģijā, kur autore apguva angļu un spāņu valodu Flāmu Universitātē Briselē. Mācību process, lielākoties, notika nīderlandiešu valodā, kas nebija zināma. Lai spētu iesaistīties mācību procesā, radās nepieciešamība tulkot mācību materiālus autorei saprotamās valodās – angļu, latviešu un krievu valodās, kuras arī tiek apgūtas Baltijas Starptautiskajā Akadēmijā Latvijā. Mācību procesa laikā Briselē tika izmantots minētais mācību līdzeklis spāņu valodas zināšanu uzlabošanai. Tā kā autore studiju procesā Beļģijā bija nonākusi komunikācijas deficītā, pārliecinoši var teikt, ka šāda daudzvalodu tematiskā mācību vārdnīca būtu noderīga mācību pieredzes apmaiņas vidē, kā arī noderīga tulkošanas speciālistiem, noderīga kā mācību līdzeklis valodu apguvei, kā arī kā tūlītējās komunikācijas līdzeklis.

Pētāmā problēma šajā darbā ir daudznazīmīgu vārdu un frāžu tulkošana un viennozīmīgu ekvivalentu piemērošana, tulkojot spāņu valodas vārdus un frāzes angļu, latviešu un krievu valodā.

Autore izmantojusi šādas izpētes metodes: aprakstošā metode, salīdzinošā metode un semantiskā analīze.

Turpmāk tiek aplūkotas šai tēmai svarīgākās teorētiskās atziņas: tulkojuma vienība, ekvivalences problēma un vārdnīcu tipi. Tālāk tiek aprakstīti spāņu-nīderlandiešu-angļu-latviešu-krievu valodas tematiskās mācību vārdnīcas sastādīšanas principi, parādītas vārdnīcas sastādīšanas problēmas tulkošanas aspektā, kā arī sniegti daži piemēri no analizētā materiāla.

1. Tulkojuma vienība un ekvivalences problēma / Translation unit and problem of equivalence / Единица перевода и проблема эквивалентности

Valodnieki tulkošanas procesu definē kā komunikatīvu aktu specifiskā kontekstā, un tulkošanas prakse pierāda, ka visi rakstītie vai runātie teksti nav tulkojami vai netulkojami, bet gan vairāk vai mazāk iztulkojami, tāpēc jārunā par tulkojamības pakāpi, kuru nosaka avotvalodas un mērķvalodas kultūru asimetriskuma pakāpe. Tulkošanas grūtību iemesli parasti ir lingvistiski, kad tulkojuma valodā neeksistē atbilstoši morfoloģiski, sintaktiski, leksiski u.c. elementi [12, 21].

Tulkošanas procesā ir svarīgi noteikt tulkojuma vienību, kas ir elements, ko izmanto tulkošanas speciālists, strādājot ar avotvalodas tekstu. Šis elements var būt individuāls vārds, teikums vai pat teksts [8, 17]. Tā kā šī darba autore veic spāņu valodas vārdu un frāžu tulkojumu angļu, latviešu un krievu valodā, tulkojuma vienība ir vārds un frāze.

Tulkojuma pareizības problēma mūsdienās izpaužas citos terminos – ekvivalents, ekvivalentums. Ekvivalents nozīmē līdzvērtīgs, ar vienādu nozīmi, pilnībā

spējīgs aizstāt [14, 265]. Ekvivalences termins tulkojumzinātnē parādījās, mēģinot formulēt, kas ir labs, precīzs, adekvāts tulkojums. Avotvalodas un mērķvalodas kultūru asimetriskums nosaka arī tulkošanas ekvivalences asimetriskumu, kas paaugstina tekstu tulkojamības pakāpi [12, 16-17]. Tulkojuma procesā reti nākas piemeklēt atbilstošu tulkojumu atsevišķiem vārdiem bez konteksta, jo pārsvarā tiek tulkota doma, nevis atsevišķi vārdi, taču, lai pilnvērtīgāk atspoguļotu oriģinālu ar visām tā stilistiskajām īpatnībām, tulkošanas speciālistam jāievēro katra vārda nozīme. Jebkurā gadījumā jāievēro konteksts un apstākļi [15, 47-48].

2. Spāņu-nīderlandiešu-angļu-latviešu-krievu vārdnīcas sastādīšanas principi / Principles of creating a Spanish-Dutch-English-Latvian-Russian dictionary / Принципы составления испанско-голландско-английско-латышско-русского словаря

Vārdnīca ir materiāls, kurā ir apkopoti vārdi un vārdu savienojumi kādā noteiktā kārtībā, ar skaidrojumu par to nozīmi, lietojumu, izcelsmi, gramatiskajām formām, tulkojumu utt., ko vārdnīcas lietotājs izmanto, lai pārbaudītu vai paplašinātu savas zināšanas par valodu [6, 6-7]. Vārdnīcā, pirmkārt, tiek sniegta informācija, kā konkrētais vārds tiek rakstīts, izrunāts, locīts, tiek sniegta vārda nozīme un pielietojums, kā arī citi vārdi, ar kuriem tie var tikt lietoti (izteicieni, parunas, sakāmvārdi u.c.). Vārdnīca ir grāmata, kurai ir praktisks pielietojums, nevis grāmata, kuru var izlasīt no vāka līdz vākam [13, 3].

Pastāv divi galvenie vārdnīcu strukturālie līmeņi – makrostrukturā un mikrostrukturā. Makrostrukturā ir noteiktā secībā sakārtots šķirkļa vārdu kopums, bet mikrostrukturā attiecas uz katra atsevišķa šķirkļa saturu [9, 68].

Ir izveidojušies divi galvenie vārdnīcu tipi: filoloģiskās un enciklopēdiskās vārdnīcas.

Leksikogrāfijā sastopami dažādi vārdnīcu iedalījumi. Viens no tādiem ir dalījums vispārīgajās un speciālajās vārdnīcās. Vispārīgās vārdnīcas ir skaidrojošās, tulkojošās un mācību vārdnīcas, bet speciālās ir sinonīmu, frazeoloģijas, pareizrakstības, pareizrunas, svešvārdu, terminoloģijas, etimoloģiskās, tematiskās un citas [11, 6], [10, 212]. Pēc valodu skaita izšķir vienalodas, divvalodu un vairākvalodu vārdnīcas, bet pēc apjoma iedala lielas, vidējas un mazas vārdnīcas. Mazas vārdnīcas vēl sīkāk iedala kabatas formāta un miniatūrās vārdnīcās [11, 96].

Šī darba autore izveidojusi daudzvalodu tematisko mācību vārdnīcu, pamatojoties uz Beļģijā izdotu mācību līdzekli - Buyse, K., Delbecque, N., Speelman, D., [2005]. Portavoces. Thematische woordenschat Spaans – Tematisko spāņu valodas vārdnīcu, kurā spāņu valodas vārdi un frāzes tulkotas nīderlandiešu valodā. Materiāls noformēts nodaļās un apakšnodaļās, aptverot dažādas tēmas, proti, personas identifikācija, māsasaimniecība, profesiju nosaukumi, darbs, informācijas sniegšana un iegūšana, brīvā laika pavadīšana, ceļošana, savstarpējās attiecības, veselība, izglītība, dzērieni, ēdieni, valoda, pakalpojumi, atmosfēra, cilvēka psiholoģija un reliģija.

Autore savā bakalaura darbā neatspoguļo visu mācību līdzekļa vārdu krājumu un tā tulkojumu angļu, latviešu un krievu valodā. Tiek aptvertas šādas tēmas: personīgā identifikācija, adrese, tālruņa numurs, dzimšanas datums un vieta, vecums, dzimums, sabiedrības stāvoklis, nacionalitāte, reģioni, pilsētas, izcelšanās, profesija, nodarbinātība, ar uzņēmējdarbību saistīts vārdu krājums un ģimene.

Spāņu-nīderlandiešu-angļu-latviešu-krievu tematiskās mācību vārdnīcas avotvaloda noteikta spāņu valoda, un mērķvaloda ir noteikta latviešu valoda, jo tā ir autores dzimtā valoda. Autore metode, veidojot spāņu-nīderlandiešu-angļu-latviešu-krievu tematisko mācību vārdnīcu ir noteikta šāda: sākotnēji tika veikts tulkojums no spāņu valodas latviešu valodā, un latviešu valodas tulkojums tika izmantots, lai noteiktu tulkojuma ekvivalentu krievu un angļu valodā. Tulkošanas procesā tika izmantotas skaidrojošās vārdnīcas, interneta skaidrojošās un tulkojošās vārdnīcas, divvalodu tulkojošās vārdnīcas un tulkošanas programmatūra.

3. Spāņu-nīderlandiešu-angļu-latviešu-krievu valodas tematiskās mācību vārdnīcas sastādīšanas problēmas tulkošanas aspektā / Problems of creating a Spanish-Dutch-English-Latvian-Russian thematic learning dictionary (translation aspect) / Проблемы составления испанско – голландско – английскийско – латышско - русского тематического учебного словаря (переводческий аспект)

Veicot spāņu valodas vārdu un frāžu tulkojumu angļu, latviešu un krievu valodā, autore secina, ka tulkojumā pastāv pilnīgi ekvivalenti visās valodās, pilnīgi ekvivalenti dažās valodu kombinācijās, daļēji tulkojuma ekvivalenti un vārdi ar vairākām nozīmēm. Turpmāk tiks sniegti dažī piemēri no analizētā materiāla.

3.1. Pilnīgi ekvivalenti visās valodās / Complete equivalents in all languages / Полные эквиваленты во всех языках

Analizētajā materiālā tika izšķirti 193 pilnīgi ekvivalenti visās valodās, piem.:

¡Viva(n)!

Tulkošanas procesā tika izmantoti šādi vārdnīcu dati:

¡Viva(n)! – ‘*Lai dzīvo!*’ [3, 659],

Lai dzīvo! – ‘*Да здравствуем!*’ [1, 129],

Lai dzīvo! – ‘*Long live!*’ [2, 432].

Atrastie rezultāti liecina par to, ka spāņu valodas vārdam ¡Viva(n)! ir viennozīmīgs ekvivalents angļu, latviešu un krievu valodā (1. tabula).

Tabula 1

¡Viva(n)! ekvivalents angļu, latviešu un krievu valodā

Spāņu	Nīderlandiešu	Angļu	Latviešu	Krievu
¡Viva(n)!	Leve ...!	Long live!	Lai dzīvo!	Да здравствует!

Būtiski atzīmēt, ka tulkošanas procesā jāņem vērā tas, ka ne vienmēr var tikt piemērots burtisks tulkojums (2. tabula). Autores mācību pieredzes laikā Beļģijā un spāņu valodas apgūšanas procesā, profesori un spāniski runājošie cilvēki izskaidroja, ka spāņu valodas frāze *qué tío!* netiek tulkota burtiski, proti, spāņu valodas vārds *tío* latviešu valodā nozīmē tēvocis pēc Leodanskas vārdnīcas [2004], taču frāze *qué tío!*, pēc profesoru un spāniski runājošo cilvēku paskaidrojumiem nenozīmē kāds tēvocis, bet gan kas par puisi! Šī frāze spāniski runājošo vidē tiek lietota bieži un neformālās situācijās [3, 629].

Pēc CollinsDictionary.com valodu portāla datiem var secināt, ka spāņu valodas vārdam *tío* ir vairākas nozīmes un viena no tām parāda šī vārda lietojumu neformālās situācijās, piemēram, *tío* var tikt tulkots angļu valodā kā *guy* un kā piemērs valodu portālā tieši ar šo frāzi tiek parādīts šāds: *¡qué tío! ¡no ha perdido un solo partido!* Angļu valodā tas tiek tulkots - *the guy's incredible, he hasn't lost a single match!* (Šis puisis ir neticams, viņš nav zaudējis nevienu spēli!) [16].

Lai šai spāņu valodas frāzei piemērotu ekvivalentu tulkojumu angļu, latviešu un krievu valodā, tiek izmantota informantu palīdzība, jo vārdnīca neatspoguļo reālo sarunvalodas situāciju:

Tabula 2

Qué tío! ekvivalents angļu, latviešu un krievu valodā

Spāņu	Nīderlandiešu	Angļu	Latviešu	Krievu
Qué tío!	Wat een kerel!	What a guy!	Kas par puisi!	Какой парень!

3.2. Pilnīgi ekvivalenti dažās valodu kombinācijās / Complete equivalents in several language combinations / Полные эквиваленты в различных языковых комбинациях

Analizētajā materiālā tika izšķirti 8 pilnīgi ekvivalenti dažās valodu kombinācijās, piem.:

Joven

Tulkošanas procesā tika izmantoti šādi vārdnīcu dati:

Joven – ‘jauns’ [3, 432],

Jauns – ‘young’, ‘new’ [2, 418],
Jauns – ‘молодой’, ‘новый’ [1, 205],
Joven – ‘young’ [4, 207],
Joven – ‘молодой’ [5, 151].

Pēc vārdnīcu datiem var secināt, ka šajā gadījumā tikai latviešu valodā var piemērot pilnīgu ekvivalentu spāņu valodas vārdam. Vārdu *jauns* latviešu valodā var attiecināt gan uz dzīvu būtni, gan uz priekšmetu, tāpat kā angļu un krievu valodā, taču angļu un krievu valodā katrai nozīmei ir cits vārds.

Konkrēti šis vārds ir iekļauts tēmā par cilvēku un viņa vecumu, tāpēc ekvivalents attiecīgajā situācijā būs viena šī vārda nozīme krievu un angļu valodā. Spāņu valodas vārda *joven* tulkojums ir parādīts 3. tabulā:

Tabula 3

Joven ekvivalents angļu, latviešu un krievu valodā

Spāņu	Nīderlandiešu	Angļu	Latviešu	Krievu
Joven	Jong	Young	Jauns	Молодой

3.3. Daļēji tulkojuma ekvivalenti un vārdi ar vairākām nozīmēm / Partial translation equivalents and words with several meanings / Частичные эквиваленты и слова с несколькими значениями

Analizētajā materiālā tika izšķirti 106 daļēji tulkojuma ekvivalenti un 94 vārdi ar vairākām nozīmēm, piem.:

El prefijo

Tulkošanas procesā tika izmantoti šādi vārdnīcu dati:

El prefijo – ‘priedēklis’ [3, 529],
Priedēklis – ‘приставка’ [1, 443],
Priedēklis – ‘prefix’ [17],
El prefijo – ‘prefix’, ‘code’ [4, 276],
Valsts kods – ‘код страны’ [17],
Valsts kods – ‘country code’ [17].

Pēc tulkošanas programmatūras datiem spāņu valodas vārdam ir šādas nozīmes: 1. ‘gramatiskais aspekts – vārda daļa, ko liek vārda priekšā – priedēklis’, 2. ‘cipari, kas norāda zonu, pilsētu vai valsti, ko norāda pirms tālruņa numura, lai sazvānītu konkrēto personu’ [18]. Tulkošanas procesā atrastie rezultāti liecina par to, ka spāņu valodas vārdam ir divas nozīmes, taču konteksts atspoguļo telekomunikāciju aspektu (skatīt 4. tabulu).

Tabula 4

El prefijo ekvivalents angļu, latviešu un krievu valodā

Spāņu	Nīderlandiešu	Angļu	Latviešu	Krievu
El prefijo	Hetzone nummer	Country code	Valsts kods	Код страны

La direcció

Tulkošanas procesā tika izmantoti šādi vārdnīcu dati:

La direcció – ‘vadība’, ‘valde’, ‘virziens’, ‘adrese’ [3, 313],

Vadība – ‘руководство’ [1, 645],

Valde – ‘правление’ [1, 650],

Virziens – ‘направление’ [1, 686],

Adrese – ‘адрес’ [1, 14],

Vadība – ‘leadership’ [2, 518],

Valde – ‘board’ [2, 519],

Virziens – ‘direction’ [2, 525],

Adrese – ‘address’ [2, 346].

Pēc vārdnīcu datiem var secināt, ka spāņu valodas vārdam ir vairākas dažādas nozīmes.

Šajā gadījumā spāņu valodas vārdam aktuālāks tulkojums būtu virziens un adrese, jo tas atspoguļo tēmu - dzīvošana. Spāņu valodas vārda ekvivalenta nozīme atbilstoši kontekstam atspoguļota 5. tabulā.

Tabula 5

La direcció ekvivalents angļu, latviešu un krievu valodā

Spāņu	Nīderlandiešu	Angļu	Latviešu	Krievu
La direcció	Het bestuur, de leiding De richting Het adres	Direction, Address	Virziens, Adrese	Направление, Адрес

El oficio

Tulkošanas procesā tika izmantoti šādi vārdnīcu dati:

El oficio – ‘amats’, ‘nodarbošanās’, ‘specialitāte’, ‘rakstisks paziņojums’, ‘birojs’ [3, 489],

Amats - ‘должность’ [1, 27],

Nodarbošanās - 'занятие' [1, 312],
Specialitāte - 'специальность' [1, 562],
Rakstisks paziņojums – 'письменное извещение' [17],
Birojs – 'бюро' [1, 83],
Amats 'trade' [2, 351],
Nodarbošanās – 'occupation' [2, 452],
Specialitāte – 'speciality' [2, 500],
Rakstisks paziņojums - 'written declaration' [17],
Birojs – 'office' [2, 371].

Var secināt, ka minētais spāņu valodas vārds atklāj vairākas nozīmes. Tēma, kurā ir iekļauts spāņu valodas vārds *el oficio* ir saistīta ar profesiju un darbu, un no vārdnīcu datiem var secināt, ka kontekstam šajā gadījumā būtu piemērojamas vairākas nozīmes gan latviešu, gan angļu, gan krievu valodā.

Tabula 6

El oficio ekvivalents angļu, latviešu un krievu valodā

Spāņu	Nīderlandiešu	Angļu	Latviešu	Krievu
El oficio	Het beroep, ambt	Trade Occupation Speciality Office	Amats, Nodarbošanās Specialitāte Birojs	Должность Занятие Специальность Бюро

Secinājumi / Conclusions / Выводы

Šī darba nobeigumā autore var secināt, ka ir pierādījusi, ka pastāv grūtības piemērot viennozīmīgu ekvivalentu spāņu valodas vārdiem un frāzēm, angļu, latviešu un krievu valodas tulkojumā. Veicot spāņu valodas vārdu un frāžu tulkojumu angļu, latviešu un krievu valodā, autore secina, ka tulkojumā pastāv 193 pilnīgi ekvivalenti visās valodās, 8 pilnīgi ekvivalenti dažās valodu kombinācijās, 106 daļēji tulkojuma ekvivalenti un 94 vārdi ar vairākām nozīmēm, līdz ar to var secināt, ka visplašākā grupa ir daļēji ekvivalenti un vārdi ar vairākām nozīmēm.

Tā kā šī ir tematiskā mācību vārdnīca, tad ir iespējams noteikt konkrētu ekvivalentu pēc tematikas, kas neveido šo vārdnīcu apjomīgu un neatspoguļo nozīmes, kas neattiecas uz konkrēto tēmu. Tulkošanas procesā atklājas tas, ka ne vienmēr ir iespējams noteikt konkrētu ekvivalentu tulkojumā, pat ja tēma ir zināma, piemēram, spāņu valodas vārds *el oficio* tematiski atbilst tēmai profesija un darbs, un šim vārdam pēc konteksta var piemērot vairākus tulkojumus – amats, nodarbošanās, specialitāte un birojs. Lai varētu piemērot konkrētu ekvivalentu tulkojumā, ir svarīgi ievērot katras individuālas situācijas kontekstu.

Autore vērs uzmanību uz to, ka tulkošanas procesā ne vienmēr var tikt

piemērots burtisks tulkojums. Piemēram, ja spāņu valodas frāze *qué tío!* tiktu tulkota burtiski, tad tas būtu aplams tulkojums. Šajā gadījumā autore izmantoja informantu palīdzību, apgūstot spāņu valodu Flāmu Universitātē Briselē. Šis ir viens no piemēriem, kas motivēja autori meklēt precīzu, atbilstošu tulkojuma ekvivalentu.

Var secināt, ka vārda emocionālie atvasinājumi nav tulkojami tieši, piemēram, krievu valodā vienam vārdam atbilst vairāki emocionālie atvasinājumi, kurus runātājs virza dažādiem objektiem, piemēram, *мальчуган* (latviešu ekvivalents *puisielis*) ir attiecināms uz jebkāda pusaudža vecuma zēnu, bet *мальчонка* (latviešu ekvivalents *puisēns*) ir ar mīlumu izteikts apzīmējums zēnam, taču angļu valodā nav atbilstības pamazināmajām formām (*deminutīviem*), tie būtu tulkojami ar *little* (*small, tiny* utt.). Šīs valodu nianšes var izprast kontekstā, un tikai tad ir iespējams piemērot atbilstošu ekvivalentu mērķvalodā.

Autore, veidojot daudzvalodu tematisko mācību vārdnīcu, ir uzlabojusi savas spāņu, angļu un krievu valodas zināšanas, un secina, ka ir sasniegusi savu mērķi. Autore izvirza sev jaunu mērķi turpināt veidot tematisko mācību vārdnīcu, paplašinot to ar citām tēmām un citām valodām.

Kopsavilkums / Summary / Резюме

Raksts ir veltīts daudzvalodu tematiskās mācību vārdnīcas veidošanas problēmām. Tajā ir prezentēti bakalaura pētījuma rezultāti, kura ietvaros tika izveidota spāņu-nīderlandiešu-angļu-latviešu-krievu tematiskā mācību vārdnīca. Autore pētīja daudznozīmīgu vārdu un frāžu tulkošanas problēmas un viennozīmīga tulkojuma ekvivalenta piemērošanas problēmas un principus. Šī darba izstrādāšanas pamatā bija Beļģijā izdots mācību līdzeklis (*Tematiskā Spāņu valodas vārdnīca*) – Buyse, K., Delbecque, N., Speelman, D., (2005). *Portavoces. Thematische woordenschat Spaans*, ko izmantoja šī darba autore savu spāņu valodas zināšanu papildināšanai Flāmu Universitātē Briselē.

Rakstā tiek aplūkotas svarīgākās teorētiskās atziņas: tulkojuma vienība, ekvivalences problēma un vārdnīcu tipi, kā arī aprakstīti spāņu-nīderlandiešu-angļu-latviešu-krievu valodas tematiskās mācību vārdnīcas sastādīšanas principi un parādītās vārdnīcas sastādīšanas problēmas tulkošanas aspektā.

Spāņu valodas vārdu un frāžu tulkojuma rezultāti parāda, ka tika izšķirti pilnīgi ekvivalenti visās valodās, pilnīgi ekvivalenti dažās valodu kombinācijās un daļēji ekvivalenti, un vārdi ar vairākām nozīmēm, kas arī ir visplašākā tulkojuma ekvivalentu grupa, lai gan apjoma ziņā tā daudz neatšķiras no grupas pilnīgi ekvivalenti visās valodās.

Tulkošanas procesā atklājas tas, ka ne vienmēr ir iespējams noteikt konkrētu ekvivalentu tulkojumā, pat, ja tēma ir zināma, tāpat var secināt, ka tulkošanas procesā ne vienmēr var tikt piemērots burtisks tulkojums. Autore vērs uzmanību, ka vārda emocionālie atvasinājumi nav tulkojami tieši, piemēram, krievu valodā

vārds мальчуган (latviešu ekvivalents puisēlis) ir attiecināms uz jebkāda pusaudža vecuma zēnu, bet мальчонка (latviešu ekvivalents puisēns) ir ar mīļumu izteikts apzīmējums zēnam. Šīs valodu nianse var izprast kontekstā, un tikai tad ir, iespējams, piemērot atbilstošu ekvivalentu mērķvalodā.

Darbs pie tematiskās mācību vārdnīcas izstrādes var tikt turpināts, paplašinot to ar citām tēmām un citām valodām.

Literatūras un avotu saraksts / References / Список литературы и источников

Vārdnīcas / Dictionaries / Словари

1. Cepļīte, B., Kalniņš, H. (2010). Latviešu-krievu vārdnīca. Rīga: SIA Avots
2. Kalniņa, D. (2002). Latviešu-angļu, angļu-latviešu vārdnīca. Rīga: SIA Avots
3. Leodanska, L. (2004). Spāņu-latviešu vārdnīca. Rīga: SIA Avots
4. Pons, J.I. (2010). English-Spanish, Español-Inglés diccionario bilingüe. Barcelona: LAROUSSE EDITORIAL, S.L.
5. Сордо-Пенья, Б.Х., Марцишевская, К.А., Маринеро, С. (1990). Испанско-русский, русско-испанский словарь. Москва: Русский язык Литература / Literature / Литература.
6. Baldunčiks, J., (2012). Priekšvārds. Vārdnīcu izstrāde Latvijā 1991-2010. Rīga: Latviešu valodas aģentūra. 6.-15. lpp.
7. Buyse, K., Delbecque, N., Speelman, D. (2005). Thematische woordenschat Spaans. Portavoces. Mechelen: Platyn nv
8. Hatim, B., Munday, J. (2004). An advanced resource book. Translation. United Kingdom: Routledge Taylor&Francis Group
9. Karpinska, L. (2012). Angļu-latviešu vārdnīcas: strukturālās iezīmes. Vārdnīcu izstrāde Latvijā 1991-2010. Rīga: Latviešu valodas aģentūra. 62.-91.lpp.
10. Laua, A. (1981). Latviešu leksikoloģija. Rīga: Zvaigzne
11. Roze, L. (1982). Pasaule vārdnīcas skatījumā. Rīga: Zinātne
12. Sīlis, J. (2009). Tulkojumzinātnes jautājumi. Teorija un prakse. Ventspils augstskola
13. Sterkenburg, P. (2003). Terminology and Lexicography Research and Practice. A practical guide to lexicography. The Netherlands: John Benjamins Publishing Company
14. Гарбовский, Н.К. (2007). Учебник. Теория перевода. Москва: Издательство Московского Университета
15. Рецкер Я. И. (1981). Учебное пособие по переводу с английского языка на русский. Выпуск 1. Москва.

Interneta resursi / Internet sources / Интернет-источники

16. CollinsDictionary.com. Izstrādātājs: HarperCollins, London [Online] <http://www.collinsdictionary.com/dictionary/english-spanish> (skatīts 19.03.2015.)
 17. Valsts valodas centrs. Terminoloģijas datubāze. [Online] <http://termini.vvc.gov.lv/> (skatīts 20.01.2015.)
- Programmatūras resursi / Software / Программное обеспечение
18. SlovoEd Deluxe Spanish Explanatory dictionary 7.6; Izstrādātājs: Paragon Software Group <http://spanish-explanatory-slovoed-deluxe-talking-dictionary.en.softonic.com/> (skatīts 31.03.2015.)

Семантическое поле танца в русскоязычных и англоязычных интернет-форумах

Севда Назарова

Латвия, Балтийская Международная Академия

Профессиональная бакалаврская программа

«Письменный и устный перевод»

sevdasa@inbox.lv

Научный руководитель: prof., Dr. Paed. **Л.И.Игнатьева**

Abstract

This paper is dedicated to the analysis of semantic field of dancing in Russian language and English language Internet forums in cross-cultural aspect. The aim of the author is to identify the differences in the semantic field of dancing in Russian and English contexts. The author examines the concepts related to the research problem (semantic field, keywords, stylistic connotations) in Russian linguistics. The author goes into detail on the meanings that dancing may have in Russian and English cultures.

The term paper consists of two parts. In the first part the author analyses the scientific literature and internet resources which are devoted to the research problems. In the second part of the paper the author carries out the analysis of the semantic field of dancing in Russian language and English language Internet forums which are dedicated to belly dancing and also conducts comparative analysis of semantic fields due to thematic groups.

Key words: dancing, emotionality, expressivity, evaluation, semantic field.

Anotācija

Dotais darbs ir veltīts dejas semantisko laukumu analīzei krievu valodas un angļu valodas interneta forumos starpkultūru aspektā. Autora mērķis ir noteikt atšķirības semantiskajā laukā starp krievu un angļu kontekstiem. Autors apskata jēdzienus, kas ir saistītas ar pētniecības problēmām (semantiskā lauka, atslēgvārdi, stilistiskās pieskaņa) krievu valodniecībā. Sīkāk autors pakavējas uz nozīmēm, kas var būt dejai krievu un angļu kultūrās.

Darbs sastāv no divām daļām. Pirmajā daļā autors analizē zinātnisko literatūru un interneta resursus par semantiskā lauka izpētes problēmām. Otrajā daļā autors veic dejas semantisko lauku analīzi krievu valodas un angļu valodas interneta forumos, kuri ir veltīti austrumu dejām, kā arī salīdzinošo analīzi par semantiskiem laukiem, pamatojoties uz tematiskajām grupām.

Введение / Introduction / Ievads

Данная работа посвящена исследованию семантического поля восточного танца в межкультурном аспекте.

Актуальность выбранной темы обусловлена необходимостью изучения семантического поля восточного танца, так как танец – это социокультурный феномен, в котором во всём многообразии отражаются характер, дух народа

и его культурные традиции. Изучение ключевых слов, которые встречаются в текстах о восточном танце, и анализ их семантико-стилистического потенциала способствует более глубокому пониманию культуры носителя танца, познанию эмоционального и физического состояния танцора. Танец как сложный, культурный и многофункциональный феномен привлекал внимание многих исследователей. Начиная с античности, танец рассматривался и анализировался в эстетическом, философском и педагогическом аспектах. Каждая эпоха воплощала в танце свои идеалы, свои представления о достоинствах человека. Танец помогает сохранять преемственность поколений, знания и мудрость народа. В настоящее время в европейских странах заметно возрастает интерес к восточному танцу. Молодые люди, находящиеся в ситуации поиска нравственных ориентиров, источников духовного и физического самосовершенствования нередко обращаются к древней восточной философии и культуре. Что отбирают для себя представители разных европейских культур в культурном наследии Востока? Как отражается в сознании русскоязычных и англоязычных участников современных интернет-форумов тот духовный потенциал, который заложен в восточном танце? Ответы на эти вопросы можно получить в результате выявления и сопоставления тех семантических полей, которые формируются в коммуникативно-значимых текстах. Семантико-стилистический анализ позволяет понять, какие смыслы раскрываются в данных контекстах и в чём заключается их различие. Изучение семантического поля танца помогает переводчику познать культурное самосознание людей, а также увидеть смыслы, которые отражаются в ключевых словах, связанных с танцем. Недаром говорят, что танец – это мать всех языков.

Проблемой исследования являются различия в культурных представлениях о восточном танце, которые находят отражение в семантических связях слов, функционирующих в пространстве современной русскоязычной и англоязычной интернет-коммуникации.

Гипотеза исследования состоит из двух положений.

1. В семантическом поле, формируемом русскоязычными контекстами, акцентируется психическое и эмоциональное состояние танцора, а в англоязычных – его физическое состояние.

2. В русскоязычных интернет-форумах, посвященных восточному танцу, активно используется лексика с экспрессивными и эмоциональными стилистическими коннотациями, а в англоязычных контекстах преобладает стилистически нейтральная лексика.

Объектом исследования является лексика русскоязычных и англоязычных танцевальных Интернет-форумов.

Предметом исследования является семантическое поле русскоязычных и англоязычных интернет-форумов о восточном танце. разви общества, с

обновлений и Цель исследования – выявить различия семантических полей в русскоязычных и англоязычных интернет-форумах о восточном танце.

Материалом исследования являются 20 русскоязычных контекстов и 20 англоязычных контекстов о восточном танце, извлечённых из танцевальных интернет-форумов.

Основными методами исследования выступают семантический анализ, стилистический анализ, сравнительно-сопоставительный анализ семантических полей.

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

Семантико-стилистический анализ лексики, формирующей исследуемое семантическое поле в русскоязычном и англоязычном коммуникативном пространстве позволяет сделать ряд наблюдений, необходимых для реализации цели данного исследования.

Как в русскоязычных, так и в англоязычных контекстах танец рассматривается как способность обрести внутреннюю гармонию и грациозное тело. Через понятие танца раскрывается характеристика женской сущности, характеристика собственно восточного танца, характеристика женского тела, техника и музыка танца, а также его символы. В семантическое поле танца двух языковых культур, безусловно, входят такие слова как уверенность в себе, привлекательность, женственность, загадочность, красота, здоровье, самовыражение, индивидуальность, пластичность, гибкость, грациозность, лёгкость. Не менее важно отметить, что как в русскоязычных, так и в англоязычных контекстах встречаются слова, обозначающие части тела, которые особенно важны для исполнения восточного танца. Например, руки, бёдра, живот, плечи. Во всех рассмотренных контекстах семантическое поле танца включает в себя слова только с положительными коннотациями. Танец описывается как искусство, которое приносит пользу здоровью и способствует духовному развитию.

Анализ семантического поля танца позволяет отметить и различия, которые характерны для русскоязычных и англоязычных контекстов. Самым главным и явным различием людей русской культуры и людей английской культуры является взгляд на то, какую пользу несёт танец для человека. Как было указано выше, и та, и другая культура рассматривает танец как способность улучшить физическое состояние тела, а также раскрыть свою личность через красоту, эмоции и уверенность в себе. Однако, в английских контекстах большое внимание уделяется физической форме тела, красоте тела. В каждом контексте упоминаются такие слова и словосочетания, как мышцы, фитнес, фигура, красота тела, тонус групповых мышц, физическая сила и выносливость. Таким образом, становится очевидным, что англичане

большое значение придают физическому состоянию тела, его форме и красоте. Для людей английской культуры важно, чтобы мышцы были в тонусе, а эмоциональное состояние уходит на второй план.

В свою очередь, в русскоязычных контекстах ярко описывается эмоциональная сторона танца. Буквально в каждом контексте передаются чувства, которые испытывает танцовщица восточного танца, её эмоции, отношение к жизни и к окружающему миру.

Именно поэтому семантическое поле танца русской культуры включает в себя большое количество слов, характеризующих женскую сущность. Также преобладают и слова, характеризующие сам танец и символы, олицетворяющие его. Такие слова как изысканность, величественность, таинственность, духовность, легендарность, воздушность встречаются только в контекстах русских интернет-форумов. Танец описывается как страстное, лиричное, ласковое и чарующее искусство. В английских контекстах редко встречаются настолько экспрессивные эпитеты, характеризующие танец.

Более того, необходимо отметить различия семантического поля танца русской и английской культуры, которые раскрываются через символы, характеризующие танец. В семантическое поле танца в англоязычных контекстах входят такие слова как сила, развитие, возможности, независимость, свобода, игра, змея, веселье, энергия, связь, сознание. В русских контекстах встречаются такие слова, как настроение, жизнерадостность, пробуждение, преображение, гармония, освобождение. Танец сравнивается с полётом, воздухом, поэзией и даже раем. И та, и другая культуры описывают танец с положительной стороны, но в русских контекстах семантическое поле танца включает в себя экспрессивные и эмоциональные слова.

Стилистическая окраска слов, которые входят в семантическое поле восточного танца, безусловно, включает положительную категорию оценки и эмотивность. Слова выражают чувство восхищения, наслаждения, радости, гордости, счастья и уважения. Через сравнения танца с раем, полётом, жизнью, свободой, поэзией раскрывается стилистическая маркированность слов, входящих в семантическое поле танца. Благодаря таким сравнениям, символам, в сознании носителей языка возникает отношение к танцу как к состоянию радости и счастья. Экспрессивность эпитетов, входящих в семантическое поле танца, актуализирует ассоциации, связанные со зрительным восприятием (сияющий), с обонянием (пряный), психологическим состоянием крайней увлеченности (захватывающий).

Когда танец сравнивают с природой, то в нашем сознании возникают ассоциации, которые помогают представить, что танец является живым, красивым, воздушным, естественным и гармоничным. Если танец сравнивают с душой, мы понимаем, что танец является загадочным, многогранным, чувственным и неповторимым. Когда в контексте понятие

танца связывают с жизнью, воздухом, дыханием, то становится очевидным, что восточный танец является неотъемлемой частью жизни танцовщицы. Более того, восточный танец сравнивают с любовью, и мы представляем его нежным и ласковым.

В русской и английской культуре танец связывают с понятиями свободы, развития и энергетики. Таким образом, в сознании сразу возникает картинка уникального, захватывающего искусства, которое является танцем.

Выводы / Summary / Kopsavilkums

В начале исследования был составлен список контекстов, раскрывающих семантическое поле восточного танца. Он включает 40 единиц, на материале которых был проведён семантический анализ. Русскоязычные и англоязычные контексты были разделены на пять тематических групп: женское тело и его характеристика, техника и музыка, характеристика женской сущности, характеристика танца и слова, олицетворяющие танец.

Анализ семантического поля русскоязычных контекстов из интернет-форумов, посвящённых восточному танцу показал, что в русской культуре танец является способом познания души и самовыражения, благодаря которому можно достигнуть внутренней гармонии и стать жизнерадостным человеком. Стилистическая окраска слов, входящих в семантическое поле танца, несёт в себе экспрессивность, эмотивность и положительную оценочность. Важно заметить, что в русскоязычных контекстах наиболее часто встречаются слова, которые ярко и эмоционально характеризуют восточный танец.

На основе анализа семантического поля танца англоязычных контекстов из интернет-форумов, посвящённых восточному танцу можно отметить, что в английской культуре одной из главных ценностей является физическое состояние тела и его красота, которая достигается благодаря танцу и делает человека жизнерадостным, помогая добиться успеха. Более того, англичане рассматривают танец как способность обрести идеальное тело. В большинстве контекстов семантика танца раскрывается через книжные и экспрессивно не окрашенные слова, такие как развитие, уверенность, польза, расслабление.

В ходе работы также были выделены общие смыслы, входящие в семантику русского слова «танец» и английского «dance»:

- 'искусство'.
- 'игра на сцене'.
- 'душевное удовольствие'.
- 'способ улучшить здоровье и привести мышцы в тонус'.
- 'свобода'.
- 'условие достижения успеха в жизни'.

1. Алефиренко, Н. Ф. (1998). Введение в общее языкознание. Волгоград : Перемена. 440 с.
2. Апресян, Ю.Д. (1995). Интегральное описание языка и системная лексикография. Москва : Школа «Языки русской культуры». 767 с.
3. Арнольд, И.В. (2004). Стилистика. Современный английский язык. Москва : Наука. 383 с.
4. Арутюнова, Н.Д. (1988). Типы языковых значений: Оценка. Событие. Факт. Москва : Прогресс. 344 с.
5. Барт, Р. (1975) Основы семиологии. Структурализм: «за» и «против». Москва : Прогресс. 163 с.
6. Бахтин, М.М. (1986). Проблема текста в лингвистике, филологии и других гуманитарных науках. Москва : Худож. лит. 500 с.
7. Башкова, Л.Р. (2008). Вариативность/инвариантность ключевого элемента поэтического текста. Ульяновск. 309 с.
8. Валгина, Н.С. (2003). Теория текста. Москва : Логос. 280 с.
9. Васильев, Л.М. (1971). Вопросы языкознания. Москва : Наука. 290 с.
10. Верещагин, Е.М., Костомаров, В.Г. (1983). Язык и культура. Москва : Русский язык. 269 с.
11. Вольф, Е.М. (1985). Функциональная семантика оценки. Москва : Едиториал УРСС Серия. 225 с.
12. Гридин, В.Н. (1998). Психолингвистические проблемы семантики. Москва : Наука. 288 с.
13. Жинкин, Н.И. (1998). О кодовых переходах во внутренней речи. Москва : Лабиринт. 160 с.
14. Караулов, Ю.Н. (1976). Общая и русская идеография. Москва : Наука. 355 с.
15. Коржнева, Е.А. (2003). Деятельность лингвиста-экспериментатора при исследовании структуры текста. Кемерово. 186 с.
16. Косериу, Э. (1963). Синхрония, диахрония и история. Москва : Высшая школа. 312 с.
17. Кухаренко, В.А. (1983). Ключевые и тематические слова в оригинале и переводе художественного произведения. Ленинград: Наука. 283 с.
18. Ларин, Б.А. (1974). Эстетика слова и язык писателя. Санкт-Петербург : Художественная литература. 145 с.
19. Леонтьев, А.А. (1971). Семантическая структура слова: психолингвистические исследования. Москва : Наука. 224 с.
20. Лотман, Ю.М. (1999). О поэзах и поэзии. Санкт-Петербург : Искусство - СПб. 846 с.
21. Маркелова, Т.В. (1998). Оценочное высказывание и оценочная ситуация. Вопросы лингвистики. Москва : Наука. 216 с.
22. Маслов, Ю.С. (1987). Введение в языкознание. Москва : Высшая школа. 272 с.
23. Новиков, А.И. (1983). Семантика текста и её формализация. Москва : Наука. 213 с.
24. Новиков, Л.А. (1991). Теория поля в современном языкознании. Уфа : Изд-во Башкирского ун-та. 185 с.
25. Покровский, М.М. (1959). Избранные работы по языкознанию. Москва :

АН СССР. 381 с.

26. Сахарный, Л.В. (1989). Введение в психолингвистику. Санкт-Петербург : Ленингр.ун-та. 184 с.
27. Сахарный, Л.В., Штерн, А.С. (1988). Набор ключевых слов как тип текста. Москва : Наука. 312 с.
28. Смирницкий, А.И. (1956). Лексикология английского языка. Москва : Из. иностр. литературы. 260 с.
29. Телия, В.Н. (1981). Типы языковых значений. Москва : Наука. 269 с.
30. Телия, В.Н. (1991). Языковые механизмы экспрессивности. Москва : Наука. 214 с.
31. Худеков, С.Н. (2009). Всеобщая история танца. Москва : Эксмо. 607 с.
32. Шмелёв, Д.Э. (1973). Проблемы семантического анализа лексики. Москва : Наука. 280 с.
33. Щур, Г.С. (1974). Теория поля в лингвистике. Москва : Наука. 255 с.

Словари и справочники

1. Ефремова, Т.Ф. (2009). Современный толковый словарь русского языка. Москва : Астрель. 379 с.
2. Филиппов, А.В. (2006). Краткий словарь танцев. Москва : Флинта. 270 с.
3. Ярцева, В.Н. (1990). Лингвистический энциклопедический словарь. Москва: Советская энциклопедия. 685 с.

Интернет-ресурсы

1. Интернет-форум восточного танца – <http://www.beledi.ru/forum/> (20.03.2014)
2. Интернет-форум восточного танца – <http://www.bellydance.ru/> (20.03.2014)
3. Интернет-форум восточного танца – <http://skarabeystars.ru/forum/index.php> (25.03.2014)
4. Интернет-форум восточного танца – <http://www.bellydance-forum.by/> (25.03.2014)
5. Интернет-форум восточного танца – <http://www.orientaldancer.net/> (25.03.2014)
6. Интернет-форум восточного танца – <http://www.bhuz.com/forum.php> (25.03.2014)
7. Интернет-форум восточного танца – <http://www.learn-to-beldance.com/forum.html> (30.03.2014)
8. История происхождения арабского танца – <http://oasis-bellydance.narod.ru/fan.html> (27.04.2014)
9. Понятие танца – http://worldelectro.do.am/publ/o_electro_dance/chto_zhe_takoe_tanec/2-1-0-1 (07.04.2014)
10. Стили восточного танца – <http://www.modulus-dance.ru/dance/adult/belly.html> (08.05.2014)

Межкультурные коммуникации в разгар информационной борьбы и проблема национальной идентичности в Латвии

Елена Орчинская

БМА Латвия, Рига,

Магистр БМА

управления предприятиями индустрии отдыха и развлечений

elenaorcinska@gmail.com

Аннотация

На сегодняшний день, в мире сложилась двойственная ситуация, с одной стороны мы живем в век глобализации и стандартизации, очевидно, что в связи с этим, культурные границы размываются. С другой стороны, мир окутан различными этническими конфликтами, которые, в свою очередь, основаны на националистическом противоборстве. Обе эти тенденции существуют одновременно, что в свою очередь, и выводит проблему национальной идентичности на передний план в различных сферах человеческой деятельности: политике, общественной жизни, психологии, литературе и искусстве.

Ключевые слова: межкультурные коммуникации, национальная идентичность, информационные потоки, информационные войны.

Abstract

Now, the world has developed a dual situation, on the one hand, we live in an age of globalization and standardization, it is obvious that in this context, cultural boundaries are blurred. On the other hand, the world is shrouded in various ethnic conflicts, which in turn are based on the nationalist struggle. Both of these trends exist simultaneously, which in turn, and outputs the problem of national identity to the fore in various spheres of human activity: politics, social life, psychology, literature and art.

Key word: intercultural communication, national identity, information flows, information warfare.

Anotācija

Līdz šim pasaule ir izstrādājusi divējādu situāciju, no vienas puses, mēs dzīvojam globalizācijas laikmetā un standartizāciju, ir skaidrs, ka šajā kontekstā, kultūras robežas ir neskaidra. No otras puses, pasaule ir shrouded dažādu etnisko konfliktu, kas savukārt balstās uz nacionālistu cīņu. Abas šīs tendences pastāv vienlaicīgi, kas, savukārt, un izveda problēmu nacionālās identitātes priekšplānā dažādās darbības sfērās: politikā, sabiedriskajā dzīvē, psiholoģijas, literatūras un mākslas.

Atslēgas vārdi: starpkultūru komunikācija, nacionālā identitāte, informācijas plūsmas, informācijas karš.

Introduction / Введение / Ievads

Сегодня вопрос о национальной идентичности в Латвийской Республике стоит как никогда остро. Это обусловлено многими факторами, такими как – глобализация, культурная стандартизация, универсализация ценностей и мультикультуризация, а так же, как показали недавние события в Украине, на национальную идентичность могут влиять и политические процессы. Тут не стоит забывать и о средствах массовой информации.

Стоит отметить, что на сегодняшний день, жители Латвии разделены на два фронта и это, в первую очередь связано с информацией которую они получают из газет, радио, телевидения и социальных сетей, которые в последние годы стали одним из главных источников информации.

Главная задача данного исследования выяснить, действительно ли существует в обществе такое непонимание и противостояние, или это результат информационной атаки средств массовой информации.

В работе использованы различные методы исследований:

- Анализ термина «информационная борьба» (война).
- Анализ того, как преподносится информация в различных латвийских СМИ.
- Изучение теоретического материала о проблеме национальной идентичности и межкультурных коммуникаций.
- Анкетирование.
- Анализ полученных результатов.

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

В ходе написания данной статьи, было проведено пилотное исследование, которое проводилось с помощью портала SurveyMokney, среди жителей Латвии. В исследование приняло участие 91 человек, все жители Латвии. Национальная принадлежность – русские и латыши.



Рис. 1. Обобщение результатов проведенного опроса

Результаты данного исследования показали, что все же большинство респондентов, лояльно относится к языку, мнению, политическим взглядам представителей других национальных культур. Стоит сделать вывод, что существующее устойчивое убеждение, которое есть в латвийской обществе, о враждебном отношении между представителями разных национальных культур, является преувеличенным. Таким образом, можно предположить, что эта вражда намерено культивируется и популяризируется средствами массовой информации.

Для того, чтобы понять, каким образом формируются подобные убеждения, стоит обратиться к теории.

Сегодня уже ни для кого не секрет, что ведется информационная война, только остается самый сложный вопрос – кем и против кого. Для людей становится сложной задачей понять кто «свой», а кто «враг». И на этом и строится вся система информационной борьбы в СМИ.

По мнению Сергея Расторгуева: «Информационное оружие использует энергию, заложенную в человеке. Она берется из «головы» того, на кого оно действует, и он сам себя уничтожает, «заставляет» себя выполнять разные поступки, болеть или вылечиваться. Но это делает именно он сам. Надо только грамотно и в хорошо упакованном виде ему подать соответствующие исходные данные – информацию» [1. 132].

С появлением Интернета, вести информационные войны стало в разы проще и дешевле. «Перепрограммировать» человека сегодня становится все проще, ведь в Интернете проще сегментировать целевую аудиторию.

В наше же время даже само возникновение таких понятий как «информационная война», «медиа-агрессия», «информационная безопасность» свидетельствует не только о тесной связи масс-медиа с конфликтными ситуациями, но и о том, что в вооруженных конфликтах современности борьба на информационном поле не менее важна, чем непосредственно военные действия[3.21.].

Для того, что бы понять есть ли в Латвии такая информационная борьба, стоит провести анализ информации, которую преподносят различные латвийские СМИ. Для анализа взяты информационные порталы, которые наиболее популярны среди латышско-язычного и русско-язычного населения страны. Результаты проведенного сравнительного анализа, представлены в таблице (см. табл.1.).

Таблица 1

Сравнительный анализ ключевых слов, используемых в СМИ

<i>События</i>	<i>ПБК и Rus.delfi</i>	<i>LNT и Lat.delfi</i>
Война на Украине	ДНР и ЛНР – ополченцы	Донбасс и российские войска – сепаратисты и террористы
Крым	Референдум	Аннексия
Санкции	Давление на экономику РФ и принуждение вступить в военный конфликт	Как инструмент против агрессора
«Перемирие»	Обстрелы со стороны украинских войск	Обстрелы со стороны сепаратистов
Информационная война	Война ЕС и США против РФ	Война РФ против ЕС и Украины
А. Лукашенко	Президент, выведший страну на новый экономический уровень	Последний диктатор Европы
Крушение Малазийского Боинга	Сбили украинские войска (НАТО)	Сбила российская армия

Для исследования были взяты наиболее значимые и обсуждаемые в мире события за период 2014 – 2015 года. Как видно из приведенных примеров, представленных в таблице (См. табл. 1), информация в русско-язычных и латышско-язычных СМИ противоположная. Конечно, такая ситуация, может привести к разногласиям в обществе, ведь каждый доверяет разным источникам информации.

Наиболее сложным и значимым вопросом является то, как в такой среде эффективно взаимодействовать представителям различных национальных культур. Этот вопрос особенно остро стоит для предпринимателей, ведь в своей работе они ежедневно взаимодействуют с партнерами, клиентами, конкурентами и другими контактными группами.

Не менее остро, среди жителей Латвии, стоит вопрос о национальной идентичности населения. Ведь беседуя, например, с русскоязычными латвийцами, становится понятным, что они не чувствуют себя латышами, но так же отличаются от россиян. Русскоязычный латвиец, однозначно, отличается от россиян. Ведь на него воздействует латышская национальная культура.

В связи с этим, в разгар информационной борьбы в стране, очень сложно всем жителям Латвии определить свою принадлежность как национальную, так и культурную, и при этом эффективно взаимодействовать с окружением.

Conclusions / Выводы / Secinājumi

Подводя итоги, стоит заметить, что сегодня действительно идет информационная война, против кого и кем, нужно, чтобы каждый нашел ответ на этот не легкий вопрос сам. Важно заметить, что ответ на вопрос требует времени, знаний и анализа. Относительно национальной идентичности

населения Латвии, возможно, единственный вариант это работа по интеграции, но тут важно отметить, не «показная работа», а действительно продуманные и профессионально разработанные программы. И в этом случае, очень важны знания в области межкультурных коммуникаций, ведь у представителей иной национальной культуры, должно появиться желание интегрироваться.

Резюме / Summary / Kopsavilkums

Как показали результаты проведенного исследования, на сегодняшний день в Латвии идет информационная борьба. В этой среде представителям различных национальных культур очень сложно друг с другом взаимодействовать, в связи с этим, важно изучать основы межкультурных коммуникаций, а так же лояльно относиться к взглядам собеседника. Не менее актуален вопрос о национальной идентичности в стране, это обуславливается различными факторами, воздействием информации, использованием не эффективных программы интегрирования и прочее.

As the results of the research to date in Latvia is information warfare. In this environment, the different national cultures is very difficult to interact with each other, in this connection, it is important to learn the basics of intercultural communication, as well as loyal to the views of the interlocutor. Not less important question of national identity in the country, it is caused by various factors, the influence of the information is not using effective program integration and so on.

Kā liecina pētījuma līdz šim Latvijā rezultātiem ir informācija kara. Šajā vidē, dažādu valstu kultūras, ir ļoti grūti mijiedarboties ar otru, šajā sakarā ir svarīgi, lai uzzinātu pamatus starpkultūru komunikāciju, kā arī lojāli viedokli sarunu biedra. Ne mazāk svarīgs jautājums par nacionālās identitātes valstī, to izraisa dažādi faktori, ietekme informācijas nav, izmantojot efektīvu programmu integrāciju, un tā tālāk.

Список использованной литературы / References / Literatūras un avotu saraksts

1. Расторгуев С. Философия информационной войны. М. МПСИ, 2003. 301с.
2. Расторгуев С. Теория и методология информационной самозащиты//www.iwars.su [12.04.2015.]
3. Гусельникова Т. Информационная война//www.tais-world.com [22.04.2015.]
4. www.surveymonkey.com [12.04.2015.]
5. www.delfi.lv[14.04.2015.]
6. www.ltv.lv [15.04.2015.]

Прием „театра в театре” в пьесе Александра Мардана “Аншлаг”.

Мария Сибирная

Польша, Жешувский Университет,

Филологический факультет,

русская филология, II курс

научный руководитель: проф. **Н.П. Малютина**

Abstract

This paper is dedicated to the issue of realisation the concept ‘theatre in theatre’ used in the play of odessian playwright A.Mardan “Anshlag”.

The subject is relevant due to the absence of science works to investigate the play. Although many successful play stagings in West Europe, Russia and Ukraine, there are still neither researchers nor discourses or dissertations dedicated to A.Mardan dramaturgy in general and concept of ‘theatre in theatre’ in particular.

There is noticeable metadramatic aspect both in the play plot and in several allusion, analogists.

Metadramatic aspect of the play ‘Anshlag’ adopts both classical and modernistic way to present this device. We observe the comparison between the world of reality and illusion in characters behaviour, there is also the example of the theatre, theatricalism and fiction influence in human worldview and destiny.

The concept uniqueness in A.Mardan play comprises in use of all existing metadramatic elements which are said to be incarnated with metatheatre, for instance acted out play in play, allusion to other classical plays, theatre issues discourses.

By gathering all these components, the play “Anshlag”, gives a perfect possibility to illustrate the variety of both metatheatrical and the art of theatre properties in general.

Key words: metatheatre, metatheatricality, theatre in theatre concept, metadramatic devices.

Аннотация

В работе рассматривается проблема реализации принципа „театра в театре”, использованного в пьесе одесского драматурга А. Мардана „Аншлаг”. Актуальность темы объясняется отсутствием научных работ, в которых бы изучалась эта пьеса. Несмотря на то, что пьесы А. Мардана давно и с успехом ставятся на подмостках театров как на Западе, так и в России и в Украине, до сих пор не появилось ни специальных исследовательских статей, ни монографии или диссертации, посвященных драматургии А. Мардана вообще и аспектам метадрематизма пьесы „Аншлаг”, в частности.

Метадрематизм пьесы „Аншлаг” замечен в сюжете пьесы и в различных аллюзиях и аналогиях, принимая черты, как классической, так и модернистской концепции этого приема. Мы наблюдаем сопоставление мира реальности и иллюзии в поведении героев, приводится также пример влияния театра, театральности и фанкции на человеческое мировоззрение и судьбу.

Особенность приема „театра в театре” в пьесе А. Мардана заключается в применении всех существующих элементов метадрамы и принципов метатеатральности, которые принято олицетворять с метатеатром, например, разыгрывание пьесы в пьесе, аллюзии к другим, классическим пьесам, рассуждения о проблемах свойственных театру.

Пьеса „Аншлаг”, объединяя все эти компоненты, дает прекрасную возможность проиллюстрировать различные свойства как метатеатра, так и искусства театра вообще.

Ключевые слова: метатеатр, метатеатральность, принцип „театра в театре”, мета-драматические приёмы.

Introduction / Введение / Ievads

Формула „театр в театре” в каждую эпоху наполнялась своим смыслом.

В.Б. Чупасов рассматривает два главных типа метадраматических пьес: классический и модернистский. Традиционная версия „театра в театре” это развернутая метафора: мир - театр. Внешняя драма - жизнь противопоставляется внутренней драме - театру, а весь текст представляет собой их метафорическое соположение.⁸

Классическая версия метадрамы - это представление мира в виде огромного театра, согласно шекспировской сентенции „Весь мир — театр. В нем женщины, мужчины — все актеры”. Люди в повседневной жизни „играют”, исполняют роли порой даже этого не осознавая. Находясь в театре они имеют возможность наблюдать за происходящем на сцене, отстраняясь от неё, как от альтернативной действительности.

Модернистские же драмы, содержащие прием „сцены на сцене”, призваны показать, что между искусством и реальностью нет четких границ. Модернистский театр не отображает действительность, а является как-бы её неотъемлемой частью. Театр здесь не представление жизни, а её элемент. ⁸

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

Русская драматургия не раз обращалась к вопросу о театральности, как о постоянном элементе, некой составляющей нашей жизни.⁴ Примером является А. Чехов и его пьеса „Чайка”, где каждый план театрализованной „реальности” имеет свои особенности: патетично-мелодраматичный характер героини Нины раскрывается в несоответствии её монологов действию и репликам других героев, Нина постоянно чувствует себя героиней пьесы, которую она пытается играть не только в любительском спектакле, но и в жизни. Таким образом, в „Чайке” метадраматический приём можно считать элементом метатеатральности. Пьеса эта имеет интертекстуальное отношение и к „Гамлету” У. Шекспира - можно заметить много аллюзий

к шекспировским приемам фабулы, например, взаимоотношения главного героя со своей матерью и ее возлюбленным.

В письме (октябрь 1895 года) А. Чехов называет „Чайку” комедией, „в которой три роли женских, шесть мужских, четыре акта, огромное количество разговоров о литературе, мало акции, много любви”. То же самое можно сказать о пьесе А. Мардана „Аншлаг”, для которой чеховская „Чайка” является отправным пунктом для создания картины мира и поэтической атмосферы этой пьесы.

Анализируя прием „театра в театре и „сцены на сцене” в пьесе А. Мардана „Аншлаг” мы основываемся на позициях ученых (Соколовой Е., Ставицкого А., Сколасиньской А., Политыко Е. и др.), которые проанализировали ряд закономерностей функционирования этого приёма в своих работах в связи с его ролью в пьесах и характером создания структуры действия.

В данной работе поставлена следующая задача: определить особенности приема „театра в театре” в пьесе А. Мардана „Аншлаг” и проанализировать в связи с этим возможные пути интерпретации этой пьесы.

В то время как классическая версия метатеатра указывает на сходство мира и театра, а модернистский прием „театра в театре” разрушает границы между театром и жизнью, мы можем увидеть в пьесе А. Мардана сочетание этих приемов.

Вся концепция действия пьесы „Аншлаг” основана на идее театра. Схема, согласно которой работает театр, представляется зрителю от начала до конца действия. Игра является здесь не элементом жизни, а самой жизнью. В то же время, мы видим, как в основной пьесе разыгрывается „Представление”, которое обнаруживает принципы не классического театра, а современного, главным содержанием действия которого является сам процесс создания театральной иллюзии. Мы видим здесь стиль перформанса, который распространен в современных интерпретациях как модернистских, так и новых пьес. 5

Поэтому пьесу А. Мардана можно интерпретировать как под углом классической трактовки приема „театра в театре”, так и в оптике модернистской концепции.

История, представленная в пьесе „Аншлаг”, является доказательством присутствия театра в нашей жизни. Герои пьесы - это актеры, представители идеи мира-театра, которые живут, играя. В то же время, в пьесе возникает проблема возможности познания границ между реальностью и игрой, и возможности влияния на жизнь с помощью иллюзии.

В „Аншлаге” главный герой Константин влюбляется в Надежду, в которой, однако, видит не только реальную женщину, но и героиню „Чайки”. Чтобы завоевать ее расположение и любовь, он выбирает слишком сложный путь – жизнь на сцене.

Константин Георгиевич Борисов - это разочарованный жизнью богатый бизнесмен, который решает обратиться к театру для того, чтобы найти самого себя. Театр для него представляет своего рода спасение, нечто подобное до своеобразной религии. Театр вызывает у него ассоциации с чувством „дома”, воспоминаниями детства и временем, когда мир не казался таким печальным и искусственным. Константин осознает всю притворность повседневности. Ведь все, что он делает это заученные, машинные действия, мало чем отличающиеся от игры кукол - марионеток. „Все живут играя, но только актеры, играя, живут”² - может быть эти слова воодушевляют главного героя и в поисках истины он обращается к театру, игре, так как, по его мнению, чувства, сыгранные на сцене, и есть подлинные. 3

Про „Чайку” Чехов говорил, что в ней мало действия, а много разговоров о любви, „Представление”, как театр в театре, и есть жизненным разговором двух любящих людей.

В „Представлении” также содержатся аллюзии к чеховской „Чайке”, вернее, можно говорить об альтернативном действии. В „Чайке” герои живут в состоянии непонимания себя и других. Трагический конец наступает из-за безответной любви, сосредоточенности на своем внутреннем мире, отсутствии наблюдения за окружающими. „Представление” - это уже совсем другая, оптимистическая, но, в то же время, правдоподобная действительность. К взаимному пониманию герои приходят путем совместного общения - диалог является путем к счастью. „Представление” показывает мечту, присущую как Константину, так и всем зрителям, которые, наблюдая за происходящим, переживают катарсис.

Другим объяснением поступка Константина, может быть желание осуществить подсознательную мечту о реализации потребности человеческой натуры в театральности. По мысли Н. Н. Евреинова: „Человек театрален, поскольку он стремится быть или казаться чем-то, что не есть он сам.” В основе театральности - „инстинкт преображения”, „радость самоизменения”, „первый девиз театральности — не быть самим собой”¹. Исполненное театральности поведение приносит человеку своеобразное удовлетворение: он ощущает силу собственного воздействия на окружающих и как бы упивается собственной игрой или аффектированным самовыражением.

В пьесе А. Мардана мы можем наблюдать неоднозначность интерпретации развязки пьесы. Печальный конец, исчезновение главного героя можно рассматривать не только как самоубийство, но и как гибель в очередном покушении на бизнесмена. Другой интерпретацией может быть также желание Константина отлучиться на „свой остров”, а некоторые зрители поймут это не в переносном, а прямом смысле.

Неоднозначность поступка Константина, неоднозначное понимание мотивов его желания жить на сцене и неопределенность окончания пьесы

мы можем трактовать как проявление поэтики в пьесе „Аншлаг”, т. е. как еще один элемент метатеатральности.

Безусловно, интерпретация пьесы в определенной степени зависит от того, поставлена ли она на сцене или существует как текст драмы, в письменной форме. Пьесу „Аншлаг” можно считать полноценным явлением и литературы, и театра. Приемы, которые использует автор, неоднозначно передают характер интриги, поэтому читатель или зритель до конца сомневается в том, какой оборот примут события.

Е.Н. Политыко в своей работе „Метадрама в современном театре” обращает внимание на родственную связь между метадрамой и металитературой, указывая на способность развития нового уровня самопознания. Она рассматривает характер и обращает внимание на применение таких приемов в драматургии, как ремарки, посредством которых, автор может выразить свой собственный взгляд на пьесу³.

А. Мардань использует ремарки как прием, необходимый для определенной интерпретации своего произведения. Само название пьесы „Аншлаг” у Марданя обозначает не только то, что мы привыкли понимать в повседневной жизни – отсутствие свободных мест в зале театра, но и другие трактовки этого слова: удар, покушение, смета, оценка, расчет, игра в палочку вырубалочку. Этот авторский прием уже с самого начала пьесы указывает на возможность различной трактовки действия, конфликтов, героев.

Conclusions / Выводы / Secinājumi

Таким образом, мы видим в пьесе „Аншлаг” проявление различных элементов приема „театра в театре”. Метадраматизм пьесы „Аншлаг” заметен в сюжете пьесы и в различных аллюзиях и аналогиях, принимая черты, как классической, так и модернистской концепции этого приема. Мы наблюдаем сопоставление мира реальности и иллюзии в поведении героев, приводится также пример влияния театра, театральности и фикции на человеческое мировоззрение и судьбу. Константин является воплощением человека, поменявшего местами притворство и действительность. „Представление”, авторства Константина, это самый яркий прием „театра в театре” в пьесе „Аншлаг”. Однако, в данном случае, игра может рассматриваться как элемент реальности в мире, полном лжи.

Вся схема пьесы „Аншлаг” построена на приеме „театра в театре”. Она иллюстрирует все аспекты театра, как искусства и театральности, как элемента действительности, а также человеческой склонности к притворству и самовыражению своего театрального „Я”.

Особенность приема „театра в театре” в пьесе А. Марданя заключается в применении всех существующих элементов метадрамы и принципов метатеатральности, которые принято олицетворять с метатеатром, например,

разыгрывание пьесы в пьесе, аллюзии к другим, классическим пьесам, рассуждения о проблемах свойственных театру.

Пьеса „Аншлаг“, объединяя все эти компоненты, дает прекрасную возможность проиллюстрировать различные свойства как метатеатра, так и искусства театра вообще.

Список литературы и источников / References / Literatūras un avotu saraksts

1. Евреинов Н. Н. „Театральные инвенции” Москва, 1922
2. Мардань А. „Аншлаг*. (История одного покушения).” Одесса, 2010
3. Политыко Е.Н. „Метадрама в современном театре” Пермь, 2010.
4. Сергеева Е., Масленкова Н. „Диалог с классикой как средство выстраивания конфликта в современной литературе”. Самара, 2009
5. Соколова Е. В. „Игровые концепции в драматургии эпохи модернизма. Метадрама.” Санкт-Петербург, 2009.
6. Ставицкий А. В. „Метадрама Г. Бюхнера и проблемы ее сценического воплощения” Санкт-Петербург, 2012.
7. Хализев В.Е. „Драма как явление искусства” Москва, 1978
8. Чупасов В. Б. „Сцена на сцене: проблема поэтики и типологии.” Тверь, 2001
9. Шилова Е. Н. „Метадрама в творчестве Кэрил Черчилл” Екатеринбург, 2011

Стиль и тематика рассказов-сяошо Шэнь Цунвэна 20-30-х годов XX века

Насимова Саодатхон Шарабутдиновна,
Старший научный сотрудник-исследователь
Кафедры “Литературы стран зарубежного Востока”
Ташкентский государственный институт востоковедения, Ташкент,
Узбекистан

Аннотация

В статье «Стиль и тематика рассказов-сяошо Шэнь Цунвэна 20-30-х годов XX века» автор проводит анализ талантливого писателя китаиста Шэнь Цунвэнь.

Ключевые слова: литературная деятельность, китаистика, Шэнь Цунвэнь.

Abstract

In the article "The style and themes of stories, Shen xiaoshuo Tsunvena 20-30-ies of XX century", the author analyzes the talented writer Shen Tsunven Sinologist.

Key words: literary work, Sinology, Shen Tsunven.

Introduction / Ievads / Введение

В современной китаистике писатель Шэнь Цунвэнь (1902-1988) известен как самобытный и талантливый художник слова не только в своём отечестве, но так же и во многих западных странах.

The main points in the theory, practice / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē / Основные моменты в теории, практике

Большую роль в формировании мировоззрения писателя сыграли его детские и юношеские впечатления в родном крае Сянси (юго-западная часть провинции Хунань), а также растущий жизненный опыт, приобретенный Шэнь Цунвэнем в больших городах Китая (Пекин, Шанхай, Циндао). На мировосприятие Шэнь Цунвэня в равной степени повлияли осознание этнографических особенностей родного края и понимание значимости фольклорно-мифологического наследия населяющих его народов.

Также существенное значение в становлении писателя имели идеи движения «4 мая». Писатель, по его словам, «следуя идеям и принципам общественного движения за новую литературу, изложенным на страницах многих печатных изданий... верил, что обществу нужны реформы, а начинать эту работу необходимо с изменений в литературе». Жизнь в столице и знакомство со многими выдающимися литературными деятелями страны, среди которых были Юй Дафу, Сюй Чжимо, Ху Ши, Сюй Дишань,

Вэнь Идо, способствовало его стремлению к занятию литературной деятельностью. Заметное влияние на творческое становление Шэнь Цунвэня оказал А.П.Чехов. Чехов был близок молодому автору своим уважительным и деликатным отношением к людям, своим стремлением избавлять людей от зла и пошлости, своей мечтой о счастливой жизни, в которой будет царить свободный, радостный труд, красота и добро.

Шэнь Цунвэню нравились рассказы о деревне, появившиеся в Китае в 10-20-е годы 20 века, когда в среде интеллигенции зародилось, «романтическое отношение» к жизни крестьян. Писатель, охваченный ностальгией, начинает создавать рассказы о деревне. Одним из таких произведений является рассказ «Ярмарка», написанный в марте 1925 года. Автор в нем искусно обрисовал привычную для сельской местности картину веселого базара, куда съезжаются продавцы и покупатели из соседних уездов и деревень. Похожие по тональности описания праздничной стороны деревенской жизни мы можем встретить и в более поздних его произведениях, как, например, в повести «Пограничный городок», созданной в 1934 году

В соответствии с китайской традицией рассказ начинается с описания красивой местности: *«Легкий, морозящий дождик. Погода все еще не изменилась, желаемого снежка так и не было, а с неба по-прежнему моросило. Небольшой рынок, расположенный у подножия откоса большой и высокой горы, перед которой простиралась река, словно бы покрыт занавесом, сотканным из туманной дымки и дождя».*

Писателем обрисован чудесный пейзаж, что до него воспевался в китайской поэзии. Горы, вода, дымка - все это, соответствует традиционному представлению китайцев о красоте и гармонии. Не менее лирично создана пестрая панорама ярмарки - ее веселый гул раздается в округе на многие ли и сравнивается в произведении со звуками окружающей природы:

«Волнение и гам на ярмарке был знаком каждому деревенскому человеку на юге (западная часть провинции Хунань). Если вы приехали издалека, то, прислушавшись к нарастающему шуму, можете предположить, что это переливается на перекатах вода!»

Напечатанный в 1925 году в журнале «Юйсы» рассказ «Фушэн» навеян воспоминаниями автора об его школьной жизни. Как признавался Шэнь Цунвэнь в своих воспоминаниях о детстве и юношестве, учеба в начальной школе никогда не вызывала у него радости. Однообразное, неинтересное обучение и суровые учителя, без всякой нужды наказывающие детей, отбивали у него желание учиться в школе. В рассказе говорится про непоседливого мальчика Фушэна, столкнувшегося с бессердечностью и тиранией взрослого. Учитель, не влюбивший озорного ребенка, без всякой причины наказывает его при всем классе. После урока Фушэн возвращается домой, переживая унижение и досаду. В этом мальчике, прочитав биографию

Шэнь Цунвэня, можно с легкостью узнать самого автора.

Шэнь Цунвэнь также создает рассказы, в которых отчетливо показано различие между спокойной сельской жизнью и городской действительностью. 14 июня 1925 года Шэнь Цунвэнем написан рассказ «Записки малодушного. Петушиный крик», в котором говорится об одиночестве живущего в столице деревенского юноши, часто вспоминающего свою родину. Повествование рассказа начинается с того, как однажды ночью главный герой услышал в утренней тиши отдаленный крик петуха. Прожив в Пекине более 2 лет, он привык к шуму трамвая, гудкам поезда, гулу городской жизни, и потому деревенские звуки кажутся ему нереальными. Забытая, родная сердцу петушиная песня навеивает на героя грусть и тоску по минувшему прошлому.

«Вот уже больше двух лет я не слышал петушиного крика Деревенский крик петуха - то было в 10 год после революции на сельской станции в 3-х ли от уезда Юаньчжоу. Возможно, есть и другое объяснение тому, но как бы то ни было, в любое время дня и ночи раздававшийся в захолустном селении крик петуха всегда волновал меня до глубины души».

Всплывшие в памяти сельские образы не дают покоя герою, а потому он отправляется на поиски петуха, чтобы еще раз услышать его крик. В конечном итоге он находит птиц во дворе ресторана, но к глубокому разочарованию герой замечает, что эти петухи не могут кричать. Юноша приходит в замешательство и погружается в печальные думы о том, что на чужбине все неестественное и ненастоящее.

«Я все-таки чего-то не понимал. Безусловно, пекинские петухи боялись, что их зарежут, но разве петухов из какой-то другой местности не резали? Так почему петухи из другой местности сразу же заливались звонкими голосами? Из-за всего этого мне казалось, что в городе Пекине происходит что-то странное. Смотря в безмолвное темно-синее небо, думая, что Пекин - это чужой для меня город, я чувствовал себя полностью разбитым из-за того раннего петушиного крика»

В этом рассказе проявляется одна из основных тенденций в творчестве писателя - противопоставление города деревни. В произведении заметна томлящая сердце писателя тоска по простому, деревенскому быту, «потерянному раю», которая еще сильнее проявится в поздних работах мастера.

Раскрытие страданий и душевных мук главных героев - отличительная черта ранних работ Шэнь Цунвэня. Его биографические рассказы наполнены психологизмом и трагической безысходностью. Главный герой приехал из деревни в большой город, где правят лицемерные чиновники и бюрократы. Здесь он постоянно терпит поражение в борьбе с превратностями судьбы. Особо ярко проявляется трагизм в стихотворении «Сон»:

Мне приснилось, что мои руки и ноги повреждены до костей!

***Я не знаю, кто сгубил меня!
Кто-то привязал толстую конопляную веревку на шею,
Подвесил меня на старое тутовое дерево раскачиваться.
Поднимаю к небу лицо сине - серого цвета,
Из носа течет белая слизь и буро-красная грязная кровь.
Горный орел выклевывает на моей спине нервы и кости,
Дикая собака озирается на меня и притворяется, будто плачет.***

Выразительные обороты, передающие личные переживания и муки героя указывают на склонность писателя к романтизму, который в 20-е годы прошлого столетия был широко распространен в китайской литературе.

Отличительной чертой творчества Шэнь Цунвэня этого периода является эстетическая интерпретация религии. Как уже говорилось, на творчество молодого писателя большой отпечаток наложило его знакомство с известными литераторами Чжоу Цзожэнем и Сюй Дишанем, которые часто использовали в своих произведениях библейские и буддийские мотивы.

В написанном в декабре 1924 года рассказе «Долгие ночи. Ночь первая и вторая» автор также описывает прекрасную девушку. Автор очарован совершенством ее красоты и удивительным пением. Неожиданно сказка прерывается грубой репликой богатея, что за деньги приказывает девушке продолжать петь.

В этом произведении хорошо заметно одиночество самого автора в те годы. Нельзя отрицать, что произведения молодого писателя, пронизанные любовной лирикой и чувственностью, являются своего рода попыткой найти ответ на вопрос о понятии и значении «любви», широко обсуждаемый в то время общественностью.

В коротком рассказе «Письмо сумасшедшего», написанном в апреле 1925 года, автор обращается к студентам и говорит, что в современном обществе их знания никому не нужны. Автор заявляет, что для молодежи нет никакой возможности реализовать свои силы и возможности, а чтобы найти работу и прокормить себя, им остается только завербоваться в армию, устроиться чернорабочим или вступить в банду преступников. В этом рассказе мы можем заметить большое сходство с «Письмом молодому литератору», которое было адресовано Шэнь Цунвэню известным писателем Юй Дафу²⁶.

«Бедные вы всё по-прежнему здесь учитесь. Возможно, из-за идеалов в своей жизни вы погрязли и остались без работы. У вас нет никакого занятия, так почему же вам не покончить с ней, чем вы так привязаны к такой «жизни»? Вы, возможно, ради своих фантазий, а может ради родных отцов, матерей, сестёр (на вас одних возложены все их мечты) держитесь за эту жизнь? Однако разве позволят вам окружающее, таким слабым и беззащитным, мечтать и жить в этом мире?»

С горечью говорит рассказчик, что в современном обществе всем заправляют, те, у кого есть деньги и власть. Бедным девушкам и юношам остается лишь искать протекции у разбогатевшей родни, идти в солдаты или же заняться каторжной работой.

Автор горько смеется над бессилием и тяжелым положением, как самого себя, так и тысяч молодых китайских людей в тогдашнем обществе. Он понимает, что они не способны жить по жестоким законам богатеев, а потому у них мало шансов добиться успехов и признания.

В 1925 году Шэнь Цунвэнь, благодаря знакомству с Линь Цзайпином, устроился на работу в библиотеку приюта, что располагалась в пригороде Пекина районе Сишань. Через некоторое время он создает несколько произведений, которые настроили против него многих работников в приюте. В них автор выставляет напоказ нравственную деградацию, лицемерие, напыщенную важность высокопоставленного персонала. Так, в написанном в сентябре очерке «Тряпичные туфли» говорится, что местные начальники невзлюбили юношу лишь только потому, что он был беден и носил изношенную одежду и обувь. Автор признается, что жалкие тряпичные туфли, подаренные ему младшим братом, были спасением для его ног от морозов в холодные пекинские зимы. Однако эта старая обувь причиняла ему большие страдания, так как она давала повод для насмешек и издевательств со стороны чиновников в библиотеке. Однажды в читальном зале к его столу для беседы подошли два почтенного вида господина, но стоило им увидеть его старые тряпичные туфли, они не замедлили демонстративно удалиться. В тот же день героя рассказа встречает еще один чиновник. Заметив старые туфли Шэнь Цунвэня, он тут же изменился в лице. Ударив своей палкой по носкам обуви, он презрительно произнес: «Что это, ватные туфли?...».

Молодой человек в замешательстве пытался объяснить начальнику, что у него не было возможности купить новую обувь, но важный чиновник, не выслушав его, отвернулся и пошел дальше. Шэнь Цунвэнь продолжал стоять, спрашивая себя, чем он заслужил к себе такое несправедливое отношение окружающих людей.

«Силуэт начальника растаял в дымке тумана, и только по-прежнему слышался стук его кожаных сапог. Из-за тряпичных туфель я чувствовал невыносимую боль в сердце... «Почему же так вышло, что сегодня вдобавок ко всему меня припугнул начальник и ударил своей палкой, предназначенной собаке?!».

Печальный, он возвращается в свое общежитие и на пути сталкивается с двумя влюбленными. Несчастный молодой человек в мыслях обращается к ним:

«Счастливая парочка! Успокойтесь, никто вас больше не потревожит. Я совсем не хотел с вами встречаться, так что, пожалуйста, не

переживайте. Лунный свет еще не скоро покажется, и кроме звезд горят лишь светлячки. В таком тихом и укромном местечке вы можете из всех сил обниматься, целоваться, ласкать друг друга до упоения».

В этом обращении слышна горечь и одиночество молодого автора, нуждающегося в любви и понимании. С болью в сердце юноша осознавал, что именно бедность является главной причиной неустроенности в его личной жизни и бесконечных унижений.

Несчастный молодой человек оскорблен высокомерным начальником на глазах прохожих студенток, а потому испытывает непреодолимый стыд и боязнь встретиться с ними вновь. Так, Шэнь Цунвэнь из-за обуви становится посмешищем для девушек, в глазах которых выглядел неудачником: ***«Завтра ты снова должен появиться в обществе. Выйдешь на улицу, а те две девушки, стоявшие у ворот женского училища, тотчас начнут тебя обсуждать. О, мое сердце, как тебе невыносимо больно!»***

В рассказе раскрывается проблема отчуждения молодого человека, находящегося в жалком безвыходном положении. Здесь показаны реальные жизненные обстоятельства и выявлена сущность взаимоотношений людей в тогдашнем обществе, когда обладающие властью и деньгами люди судили о человеке лишь по одежде. «Тряпичные туфли» становились для них признаком социальной никчемности. Вещь в рассказе приобретает характер символического знака, свидетельствующего о снижении человека с богатым духовным миром до уровня обыкновенного предмета, зачастую лишённого какой-то ценности. Обыденная привычная вещь – «тряпичные туфли» в обиходе становится типичным признаком социального положения сельских жителей и городских бедняков в среде обеспеченных людей.

Немало написанных в ту пору произведений основано на воспоминаниях о военной жизни. В юном возрасте Шэнь Цунюнь в рядах армии народного ополчения прошел через многие селения провинций Хунань, Гуйчжоу и Сычуань. В рассказе «Вступив в армию», датированном июнем 1926 года, можно обнаружить немало схожего с военной службы самого автора.

В рассказе «Вступив в армию» представлена трагическая история одного сельского жителя, оказавшегося в заключении по навету бесчестного богача, враждовавшего долгое время с его семьей. В тюрьме деревенский человек не сломался нравственно, а оставался честным и проявлял особую доброту по отношению ко всем людям. Своей порядочностью он заметно отличался от многих развращенных офицеров. В скором времени благодаря отзывчивости, образованности и своим талантом он снискал симпатию и расположение со стороны солдат и офицеров отряда. Один из них решает помочь заключенному и вносит выкуп в размере 200 юаней для того, чтобы его выпустили на свободу. Выйдя из тюрьмы, сельский человек мечтал стать военным, чтобы вернуться к своим друзьям, которые его с нетерпением

ждали. Однако случилось несчастье, по дороге в отряд его предательски убили враги.

Рассказ заканчивается рассуждениями автора о судьбе простых сельских людей, ставших жертвами произвола богатеев. ***«В несправедливом обществе те, в чьих руках власть, – вот кто ваш заклятый враг!»***

Негодование автора также вызывали учёные мужи, которые, не имея никакого представления о лишениях и горе, кичась своими книжными знаниями, обвиняли молодых людей в том, что они стали солдатами: ***«Часто мне снится сон, как я, одетый в серую форму, встретив на улице круглолицего шэнны с большим животом, твердящего заученную древнекитайскую фразу «благородный муж не может стать солдатом», немедленно даю ему пощечину».***

Писатель призывает молодежь не пасовать перед трудностями, а неуклонно идти вперед, прилагая возможные усилия для совершенствования и развития. Он прибегает к открытой публицистичности, что обусловлено недостаточным навыком использования образных средств, поскольку в то время писатель еще не обладал большим опытом создания художественных произведений. Кроме этого, обостренное эмоциональное состояние самого автора заставляло его писать лозунговым стилем.

Уже на первых этапах становления творчества в рассказах Шэнь Цунвэня проявляются стойкие гуманистические воззрения и ненависть к любому роду жестокости и насилия. В рассказах «Вступив в армию», «Вспоминаю Лу Тао». «Биография солдата» и многих других автор с большой неприязнью говорит о войне и ее последствиях.

В ранних произведениях для придания большей выразительности Шэнь Цунвэнь нередко употреблял диалектные слова. «Диалектная литература», или же, как ее часто называют, «региональная литература», получила большое развитие с началом «Движения за новую литературу». Впервые термин «Диалектная литература» использовал известный литературный деятель Ху Ши. В 1918 году он призвал поколение новых писателей, создавая произведений на языке байхуа, обращаться к диалектным словам и выражениям, поскольку этим «содержание обогащалось, а дух усиливался».

К концу 20-х годов писатель практически полностью перешел к повествовательному жанру и обратился к написанию произведений деревенской тематики. Первые сборники Шэнь Цунвэня показали, что на литературной арене Китая появился молодой и одаренный писатель. Его проза заслужила признание и высокую оценку известных китайских деятелей искусства, о чем свидетельствуют приводимые выше высказывания профессора Линь Цайпина об очерке «Долгие ночи. Ночь пятая» и литератора Сюй Чжимо о рассказе «Ярмарка». Творчество Шэнь Цунвэня со временем достигает художественной отточенности, ясности и лаконичности слова.

Жизнь писателя в Пекине становилась все более сложной. В 1927 году к нему приехали его мать и сестра, и финансовое положение молодого писателя стало еще более шатким. В январе 1928 года он переезжает в Шанхай, куда, вскоре вызывает из бывшей столицы своих родных.

Вовсе не случайно Шэнь Цунвэня называют «плодовитым писателем». С 1928 по 1929 год было опубликовано более 10 сборников рассказов, вышедших в издательствах «Сяньдай», «Шэньчжоу гогуан», «Жэньцзынь», «Гуанхуа», «Чжунхуа», «Хуагуан». Среди этих сборников были ««Честный человек» (1928), «Вступив в армию» (1928), «Рассказ «После дождя» и другие» (1928), «Лунчжу» (1929), «Ночью четырнадцатого числа» (1929) и так далее.

В 1929 году творчество Шэнь Цунвэня достигает известности. К этому времени вышли такие произведения, как «После дождя» (1928), «Лунчжу» (1929), «Семь отшельников и последняя встреча нового года» (1929), «Буйвол» (1929), «Куаймин» (1929), «Мое образование» (1929) «Любовь шамана» (1929) и другие, принесшие молодому писателю признание талантливого писателя. В 1929 году в издании «Сяошо юэбао» был напечатан рассказ «Муж», который получил высокую оценку китайской литературной критикой и был тепло принят читательской публикой.

Большинство написанных в этот период рассказов повествуют о жизни сельских жителей, в которых автор раскрывает высокие нравственные качества героев. Эти рассказы, согласно Лю Янле, можно поделить на две группы - рассказы деревенской тематики и произведения, за основу которых взяты мяоские предания:

«Рассказы Шэнь Цунвэня «Гуйшэн», «Байцзы», «Сяосяо», «Муж», а также «Хочу», «Куаймин» и многие другие рассказывают о людях из сельской местности. Такие рассказы, как «Лунчжу», «Сценка под луной», «Мэйцзинь, Баоцзи и та овечка», «Любовь шамана» основаны на мяоских легендах. Эти две группы рассказов в равной степени отражают наблюдения автора и его отношение к образу жизни сельских людей. В этих рассказах он утверждает первозданную красоту и прекрасные особенности души сельских жителей. Автор также показывает, что новшества в их среде, такие как, денежные отношения, работа по найму, появления обычая брать малолетних невест в дом будущего мужа и распространение проституции постепенно отбирают у них свободу, и вслед за этим разрушают и губят в них замечательные черты».

Summary / Резюме / Kopsavilkums

Первые сборники писателя, рассказы конца 20-х и начала 30-х годов уже показали, что появился талантливый автор, обладающий жизненным своеобразным опытом, знающий жизнь тех районов и того населения, которое для многих китайцев оставалось вне поля зрения. У него проявлялась

своя манера письма, для которой было закономерно изображение реальных фактов с выдумкой, со склонностью к сказочности.

References / Literatūras un avotu saraksts/Список литературы и источников

1. Кольгина К. И. Сорокин В. Ф. Изучение китайской литературы в России. М, 2004.
2. Бахтин М.М. Вопросы литературы и эстетики. М. 1979.
3. Дождь. Рассказы китайских писателей 20-30 годов. М, 1974.
4. Жирмунский В. М. Теория литературы. Поэтика Стилистика Л., 1977.
5. Конрад Н. И. Избранные труды. М.,1977.
6. Мелетинский Е. М. Избранные статьи, воспоминания. М. 1998.
7. Надеев И. М. «Культурная революция» и судьбы китайской литературы». М., 1969.
8. Хализев В. Е. Теория литературы. М., 1999.
9. Ху Епинь. Свет впереди. М., 1955.

Māksla un dizains

Искусство и дизайн

Art and design

Augstskolu zīmolvedības loma izglītības telpā

Natalja Losāne

Latvija, Rēzeknes Augstskola,

Maģistra programma „Dizains” e-pasts: natalosane@inbox.lv

Zinātniskā vad.: Dr.paed., Mg.art. Aina Strode

Abstract

The aim of the article is to study and identify the importance of corporate identity in the field of higher education in Latvia, to conduct a qualitative study which is based on the analysis of public discussions on corporate design of higher education institutions and their corporate identity. Research method - qualitative research – analysis of public discussions, which provides a more comprehensive study to understanding the problem. The study of the content reveals the meaning of corporate identity in higher education. The article contains description of the terms - brand style, corporate design, brand. All of these positions are viewable by a higher education institution as a corporate organization perspective. The study reveals the need to develop a university as the brand at the international level, to create a stable, strategically targeted, modern platform of the organization.

Key words: corporate identity, corporate design, brand, branding, higher education institution.

Аннотация

Цель статьи исследовать и определить роль брэнда в секторе высшего образования в Латвии. Провести качественное исследование и анализ общественных обсуждений про брэндинг высших учебных заведений и позиционирование организации. Метод исследования - качественное исследование - анализ общественных дискуссий, который предусматривает более углубленное дополнительное исследование и понимание проблемы. Содержание исследования свидетельствует о важности брэнда в сфере высшего образования. В статье объясняются понятие фирменный стиль, корпоративный дизайн, брэнд. Все эти термины рассматриваются с точки зрения высшего учебного заведения, как корпоративной организации. Это исследование показало необходимость развития высших учебных заведений как брэнда международного уровня, создавая стабильную, стратегически ориентированную организацию.

Ключевые слова: брэнд, брэндинг, высшая школа, корпоративный дизайн, фирменный стиль.

Introduction / Ievads / Введение

21.gadsimtā, kad pasaule ir bez robežām visplašākajā nozīmē, organizāciju globālais mērķis ir konkurētspējas veidošana tieši pasaules līmenī. Korporatīvā identitāte kā koncepcija ir ieguvusi ievērību pārvaldības un mārketinga pētnieku vidū, jo ir izprasta tās stratēģiskā nozīme organizācijas kontekstā. Korporatīvā

identitāte ir starpdisciplinārs temats, kas ietver stratēģisko vadību, mārketingu, sabiedriskās attiecības, grafisko dizainu, psiholoģiju, organizāciju uzvedību, tāpēc iepriekšminēto nozaru speciālistiem būtu likumsakarīgi sadarboties savā starpā, attīstot kādas organizācijas korporatīvo identitāti. Šāda veida sadarbība būtu produktīva jaunu zīmolu radīšanā un ieviešana sabiedrībā.

Mārketinga teorētiķi zīmolu definē šādi, zīmols jeb brands (no angļu val. brand), ir produkta vai uzņēmuma tēls, tas var būt vārds, apzīmējums, zīme, simbols, dizains vai šo elementu kopums, kas atšķir konkrētu produktu vai uzņēmumu no tā konkurentiem [6]. No praktiskā viedokļa iepriekšminētām pozīcijām noteikti jāpievieno organizācijas pozicionējumu sabiedriskajā telpā – proti, reputāciju, organizācijas filozofiju, komunikāciju u.c. Visas pozīcijas ir virzītas uz mērķi, lai zīmols pro-aktīvi un sistemātiski veidotu augstskolas stāstu, jeb tēlu un asociācijas. Augstskolām Latvijā jau tuvākajā nākotnē ir jāizmanto savs potenciāls zīmola veidošanā, attīstībā un nostiprināšanā, piešķirot sev atšķirīguma pazīmes [9].

Tēmas, kas skar gan organizācijas korporatīvo identitāti, gan zīmolvedību, gan korporatīvo dizaina nozīmi Latvijā ir pētījuši A.Putniņa [15], L. Bērziņa [10], J. Vētra [18], Z.Zaķis [19] u.c.

Raksta mērķis ir pētīt un apzināt zīmola nozīmi augstākās izglītības nozarē Latvijā, veikt kvalitatīvu pētījumu, analizējot publiskās diskusijas par augstskolu zīmolvedību un to korporatīvo identitāti

Pētījuma metodes – teorētiskās – literatūras un internetresursu izpēte, kvalitatīvā sabiedrisko diskusiju analīze, kura sniedz plašāku pētījuma problēmas izpratni.

Branding concept overview / Zīmolvedības jēdziena apskats /

Обзор концепции брендинга

Veicot pētījumu par korporatīvas identitātes nozīmi organizāciju, tieši augstskolu, kontekstā autore ir secinājusi, ka jēdzieni firmas stils, korporatīvā identitāte, zīmols un zīmolvedība ir cieši saistīti savā starpā. Par to liecina arī terminu definīcijas gan datu bāzēs, gan vairāku teorētiķu un praktiķu atziņās.

Tā mārketinga komunikācijas teorētiķis F. Kotlers [12] zīmolu definē šādi: zīmols ir produkta vai uzņēmuma tēls. Tas var būt vārds, apzīmējums, zīme, simbols, dizains vai šo elementu kopums, kas atšķir konkrētu produktu vai uzņēmumu no tā konkurentiem. Zīmola vērtības, ar kurām identificējas tā esošie vai potenciālie klienti un šo procesu sauc par zīmolvedību. Latvijas institūta mājas lapā zīmolvedību definē kā daļu no organizācijas tēla veidošanas, kā arī iestāžu vadības ilgtermiņa plānveidīgu rīcību, lai iegūtu un uzturētu pozitīvu reputāciju gan valsts iekšienē, gan starptautiskā mērogā [13].

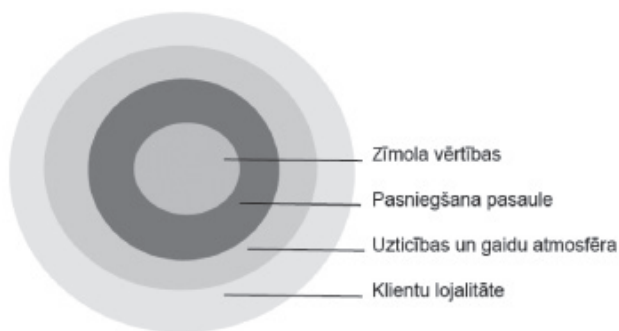
Līdzīga F. Kotlera definīcijai ir ASV Mārketinga asociācijas zīmolvedības raksturojums, kas līdz ar jau minēto uzsver arī diferenciāciju no konkurentu precēm vai pakalpojumiem [4]. S. Anholts [1] savās atziņās zīmolvedību raksturo,

ka „tas ir produkts vai pakalpojums, vai organizāciju kombinācija ar tā vārdu, identitāti un reputāciju”. Pasaules vadošais zīmola teorētiķis Ž. N. Kapferers [5] zīmolu definē kā asociāciju kopumu patērētāju prātos un uztverē, kas veido preces vai pakalpojuma pievienoto vērtību. Viņaprāt, zīmola asociācijām jābūt spēcīgām, unikālām un pozitīvām, lai nodrošinātu patērētāja vēlmi pēc produkta. A. Vīlere pievērš uzmanību emocijām un sajūtām, kā arī to personisko saišu radīšanai, lai liktu cilvēkiem iemīlēt zīmolus, uzticēties tiem, attīstīt spēcīgu lojalitāti pret tiem un ticēt to pārākumam pār citiem zīmoliem. Un pašu zīmolu definē kā „solījumu, lielo ideju un patērētāju ekspektācijas par produktu, pakalpojumu, organizāciju” [8].

Līdzvērtīgi tiek lietota firmas stila definīcija, kas izsaka noteiktās funkcionālās un emocionālās vērtības. Firmas stils ir elementu kopums, ko lieto firma, lai raksturotu savas preces un visus savas darbības virzienus. Firmas stilu veido prečzīme, logotips, tehniskais un komerciālais kredo, krāsa, burti u.c. pazīmes” [11]. Līdzīgi arī krievu zīmolveidības pētnieks A. Godins, savā grāmatā par zīmolveidību firmas stila jēdzienu paskaidro kā izteiksmes līdzekļu kopumu (grafiskie elementi, krāsa, abreviatūra), kurš nodrošina organizācijas komponentu vienotību un atšķir to no konkurentiem [20].

Analizējot un izvērtējot ap kopotas teorētiskās atziņas par zīmolveidību, zīmolu, firmas stilu, korporatīvo dizainu autore uzskata, ka zīmolveidība ir svarīgākais instruments organizācijas korporatīvās identitātes nostiprināšanā un identificēšanā.

Zīmola koncentriskā shēma (skat.1.att.), ko izstrādājis dāņu dizainers un konsultants, profesors P. Mollerups, ir lietderīgs instruments, lai izskaidrotu zīmola struktūru



1. attēls. **Zīmola koncentriskā shēma [7]**

Modeļa centrā atrodas „zīmolojamā” vienība: pakalpojums, organizācija un tā vērtības — kāpēc tā ir īpaša un ko tā var piedāvāt saviem klientiem. Augstskolai

kā izglītības iestādei kādā reģionā ir pievienotā vērtība, kas ieinteresē cilvēku. Tā var būt dabas, kultūras ainavas unikāla īpašība, vai arī reģionālā piederība, izcila infrastruktūra, brīvā laika pavadīšanas iespējas u.c. Ideālā gadījumā, apmaiņas attiecību objekts teritoriālajā mārketingā ir ne tikai vienkāršs produkts, bet tas, ko apzīmē kā „paplašinātu teritoriālo produktu” [3].

Rezumējot, zīmols = zināmība + asociācijas, kur ir liela loma konsekvencei un vienotam stāstam. Lai veidotu zīmola strukturētu stāstu, zinātniskā pētījuma rezultātā ir jāatrod atbildes uz jautājumiem:

- Kāda ir zīmola misija? – Kā vārdā?
- Kādas ir zīmola vērtības? – Par ko mēs esam?
- Kāda ir zīmola personība? – Kādi mēs esam?
- Kādi ir zīmola darbi? - Ko mēs darām?

Gūtās atbildes būtiski ierobežos un ļaus padziļināti veikt pētniecības virzienu par organizācijas korporatīvo identitāti un ievirzīs kreatīvo procesu, izstrādājot augstskolas korporatīvo dizainu.

Discussion on the higher education branding and identity analysis / Diskusiju par augstākās izglītības zīmolvedību un identitāti analīze / Анализ дискуссий о брендинге и идентичности в системе высшего образования

Lai noteiktu Latvijas augstskolu zīmolvedības un identitātes nozīmi mūsdienu izglītības telpā, tika pētīti internetvidē pieejamie resursi, veicot kvalitatīvu diskusiju analīzi. Kvalitatīvie pētījumi tiek izmantoti, lai izprastu dažādas attieksmes, iedziļinātos kādas sabiedrības grupas problēmās vai izprastu rīcības motivāciju.

2010.gadā rudenī tika izveidota mājas lapa nacionalidentitate.lv. Šo vietni ir izveidojuši Latvijas Universitātes (LU), Latvijas Nacionālās bibliotēkas, Rīgas Tehniskās universitātes, Latvijas Lauksaimniecības universitātes un Vidzemes augstskolas pētnieki, kas piedalās valsts pētījumu programmā „Nacionālā identitāte”, lai iepazīstinātu interesentus ar programmas resursiem, pētījumu rezultātiem, idejām un aicinātu izteikt viedokļus par nacionālo identitāti un sabiedrības attīstības procesiem. Šajā pētījumu programmā liela uzmanība tika pievērsta zīmola, zīmolvedībai un identitātei, kā indivīda, tā arī organizācijas [16], [17].

2011.gada sākumā notika LU 69.konferences plenārsēde „Augstākā izglītība un zinātne kā Latvijas resurss”. „Augstākā izglītība un zinātne ir būtisks resurss Latvijas valsts attīstībā, mēs pašreiz esam procesā, kur notiek vērtību pārvērtēšana un jauna ceļa meklēšana,” tā LU zinātņu prorektors I. Muižnieks [9]. Tieši „jaunu ceļu meklēšana”, jaunu programmu atklāšana, dalība dažādos projektos, ārzemju studentu piesaiste mudina augstskolas uz konstruktīvām pārmaiņām. Tā šī gadā interneta mājas lapā www.nr.lv tika publicēts raksts „Divas Latvijas augstskolas grib mainīt nosaukumu” [14]. Rēzeknes Augstskola (RA) pārtaps

par Rēzeknes Tehnoloģiju Akadēmiju un Izglītības un zinātnes ministrijas (IZM) pārstāve L.Treimane apgalvo, ka IZM atbalsta augstskolu specializāciju. Latvijā ir ļoti prestiži studēt mehatroniku tieši RA un uzsvars uz specializāciju tehnoloģijās ir vairāk nekā pamatots [14].

Augstākās izglītības padomes priekšsēdētājs J.Vētra atzīst, ka «augstskolu nosaukumu maiņas process ir nepārtraukts un tā ir normāla parādība, ka iestādes vēlas adaptēties jaunā situācijā». Viņš uzsver, ka nosaukums ir svarīgs kā firmas zīmols – tas ietver sevī gan atpazīstamību, gan piesaista uzmanību. Iepriekš minētajā LU 69. konferences plenārsēdē J.Vētra uzstājas ar samērā provokatīvu un diskutablu referējumu par tēmu „Zīmoli augstākajā izglītībā”. Viņš apgalvo, ka pašlaik Latvijas augstākajā izglītībā zīmolvedība nav atrodamā, bet dominē viena vienīga nejaušība. „Zīmols nozīmē identitāti,” uzskata J.Vētra [18], atsaucoties uz V.Olinsa grāmatu „Par zīmolu”. Tam noteikti var piekrist, jo pasaulē zīmola robežas paplašinās.

Z.Zaķis, komunikāciju stratēģiskais plānotājs, komunikācijas un zīmolvedības praktiķis, uzstājoties „Augstākās izglītības forumā 2014”, atzīmēja, ka nākotnes pamatuzdevums augstskolām ir pozicionēt savu esamību pasaulē un veidot stāstu, kuru var atkārtot ne tikai zinātniskais personāls, bet jebkurš iestādes darbinieks un students. Jautājumi, uz kuriem būtu jāatrod atbildes „Kādi būs izcilības punkti? Kurās tēmās būsīm labākie Eiropas Savienībā? Kāda ir augstskolas unikālo priekšrocību kombinācija?” Precīzi definētās atbildes uz šiem jautājumiem būs stabila platforma ilgtspējīgam zīmolam [19].

Augstskolas zīmols tirgus izpratnē ir augstskolas tēls, kurš veidojas patērētāju priekšstatos. Un tā ir šobrīd viena no konkurences apstākļu aktualitātēm, kas ļauj atšķirīgi novērtēt augstskolu sasniegumus un komunikācijas spēju mērķa auditorijās. Augstskola saskaras ar zīmola un tā vērtības attīstīšanas konceptuāla-jiem un praktiskajiem jautājumiem un likumsakarībām, kuras nosaka zīmola un mārketinga izpratne. Ir definēta problēma, ka augstskolas zīmola attīstīšanas nepieciešamība ir viena no konkurences apstākļu aktualitātēm, kur „jānopelna” gan sava autoritāte, gan reputācija.

Visi iepriekš minētie pasākumi, diskusijas un forumi, liecina par to, ka augstākajā izglītībā ir jāpievērš uzmanība organizācijas identitātei ne tikai valsts mērogā, bet arī pasaules. Jāattīsta augstskolu zīmolvedību caur prizmu „ko darīt, kā darīt un kā komunicēt ar sabiedrību”. Korporatīvā komunikācija un korporatīvā attieksme ir augstskolas administrācijas, mācītspēku un arī studentu ziņā, kurai būtu jāpakārtojas augstskolas stratēģiskajam plānam. Savukārt korporatīvā dizaina izstrādei ir nepieciešams gan kvalitatīvs pētījums par zīmolvedību, gan praktiskās un teorētiskās zināšanas grafiskajā dizainā

Conclusions / Secinājumi / Выводы

Zīmolvedība, jeb branding ir apsaimniekošanas koncepcija, kura ir ieguvusi

pieaugošu popularitāti augstākās izglītības telpā pēdējo gadu laikā. Augstskolu korporatīvās identitātes definīcija norāda galvenos mērķus - būt atšķirīgai, populārai, viegli atpazīstamai organizācijai. Tas apliecina kvalitatīvu vietējo mācībspēku un motivētu studentu esamību un iespēju ārzemju akadēmiskā personāla un studentu piesaisti.

Tomēr, neskatoties uz to, ka ir aktualizēta problēma par zīmolvedību un organizāciju korporatīvā dizaina attīstību tieši augstākajā izglītībā ir novērojams fakts, ka trūkst kvalitatīvu pētījumu par tēmu. Esošie pētījumi apspriež aktualizētās reformu problēmas augstākajā izglītībā, zīmolu politiku kopumā no organizācijas identitātes viedokļa. Pēc autores domām, izstrādājot grafisko identitāti konkrētai augstākās izglītības iestādei, būtu jāveic kvalitatīvs pētījums, fokusējoties uz augstskolas vēsturi, cilvēkiem, pozīciju sabiedrībā un valstī kopumā, koncentrējoties uz esoša zīmola aspektu.

Pētījuma turpinājumā, autore ir paredzējusi veikt pasūtītāja (RA) un ekspertu intervijas, studentu anketēšanu, lai noskaidrotu iestādes stratēģisko virzību un sabiedrības attieksmi pret organizāciju, iegūstot svarīgu informāciju korporatīvā dizaina izstrādei.

References / Literatūra un avotu saraksts / Список литературы и источников

1. Anholt, S. (2004). Brand New Justice. How Branding Places and Products Can Help the Developing World. Butterworth: Heinemann Ltd.
2. Anholt, S. (2006). Competitive Identity. The New Brand Management for Nations, Cities and regions. Palgrave Macmillan.
3. Ashworth, G. J., H., Voogd (1988). Marketing the city. Town Planning Review Vol.59: 65–79.
4. Chernatony, D.,L. (2001). From Brand Vision to Brand Evaluation: Strategically Building and Sustaining Brands Butterworth-Heinemann. UK: Butterworth-Heinemann.
5. Kapferer, J. N. (2012). The New Strategic Brand Management: Advanced Insights and Strategic Thinking (New Strategic Brand Management: Creating & Sustaining Brand Equity). London: Kogan Page.
6. Kotler, F., Armstrong, G. (2008). Principles of Marketing, 12th Edition. Prentice Hal.
7. Mollerup, P.(2003). Marks of Excellence: The History and Taxonomy of Trademarks. London: Phaidon.
8. Wheeler, A. (2009). Designing brand identity: an essential guide for the entire branding team. New Jersey: John Wiley & Sons.
9. Balcare, K. (2011). Zinātnei nepieciešams finansējums, augstskolām – mērķtiecīga zīmolvedība. Skatīts 01.04.2015. <http://www.lu.lv/zinas/t/5243/>
10. Bērziņa, L., Bērziņš, D. (2011). Latvijas patērētāja identitāte: ko mūsu mīļotākie zīmoli vēsta par mums. Stašānes, L., Zitmanes, M. (red.) Nacionālā identitāte: Zīmolu un patērētāju identitātes. R.: Latvijas Universitātes Sociālo un politisko pētījumu institūts.
11. Grēviņa, R.(2000). Ekonomikas skaidrojošā vārdnīca. Rīga: Zinātne.
12. Kotlers, F. (2006). Mārketinga pamati. Rīga: Jumava.
13. Latvijas institūts. Kas ir zīmolvedība? (2015). Skatīts 01.04.2015. <http://latinst>.

lv/lv/zimolvediba/kas-ir-zimolvediba.

14. Orupe, A. (2015). Divas Latvijas augstskolas grib mainīt nosaukumus. Skatīts 02.04.2015. <http://nra.lv/latvija/izglitiba-karjera/134268>

15. Putniņa, A. (2011). Latvijas Nacionālās bibliotēkas identitāte. Darbinieku kā grupu identitātes aspekts. Stašānes, L., Zitmanes, M. (red.) Nacionālā identitāte: Zīmolu un patērētāju identitātes. R.: Latvijas Universitātes Sociālo un politisko pētījumu institūts.

16. Stašāne, L., Zitmane, M. (2011). Nacionālā identitāte: Zīmolu un patērētāju identitātes. R.: Latvijas Universitātes Sociālo un politisko pētījumu institūts.

17. Šķilters, J., Lasmane, S. (2011). Nacionālās identitātes komunikācija Latvijas kultūras telpā R.: Latvijas Universitātes Sociālo un politisko pētījumu institūts.

18. Vētra, J. (2011). Zīmoli augstākajā izglītībā. Skatīts 02.04.2015. http://www.lu.lv/fileadmin/user_upload/lu_portal/projekti/69konference/prezentacijas/plenarsede/Janis%20Vetra%20-%20Zimoli%20augstakaja%20izglitiba.pdf

19. Zaķis, Z. (2014). Augstākā izglītība šodien un rīt: tirgzinību un zīmolvedības perspektīva. Skatīts 03.04.2015. <https://www.youtube.com/watch?v=ZUqeUBFHnF0>

20. Годин А. М. (2013). Брэндинг. Учебное пособие. Москва: Дашков и Ко.

Mārketinga komunikāciju īstenošanas īpatnības tūrisma objektu

Ina Vaikule

Baltijas Starptautiskā Akadēmija (Latvija)

Zinātniskais vadītājs: MBA, BSA doc. **Arkādijs Larionovs**

Аннотация

Статья посвящена актуальности использования технологий маркетинговых исследований и маркетинговых коммуникаций в сфере туризма. Рассмотрены и обоснованы нарастающие тенденции использования инструментов маркетинга в туристической отрасли Латвии.

Ключевые слова: маркетинговые исследования, маркетинговые коммуникации, туризм, Латвия.

Anotācija

Arvien lielāka konkurence starp tūrisma pakalpojumu sniedzējiem gan pasaules tūrisma nozarē, liek domāt ne tikai par tūrisma produktu īpašībām, cenu un piemērotākiem piedāvājuma veidiem, bet arī veidu, kā viņu prece – pakalpojums tiks pozicionēts, popularizēts un virzīts tirgū. Iespējams pielietot dažādus mārketinga pasākumus, izskatot teritorijas priekšrocības kā produktu, kurā ir ieinteresētas noteiktas mērķauditorijas.

Atslēgas vārdi: mārketinga pētījumi, mārketinga komunikācijas, tūrisms, Latvija.

Introduction / Введение / Ievads

Eiropā un arī Latvijā tūrisms ir viena no vadošajām un visstraujākajām izaugsmes nozarēm un tiek uzskatīts par stratēģisku ekonomiskās attīstības un nodarbinātības prioritāti. Ekonomiskās aktivitātes piesaista arvien vairāk tūristu, kuri patērējot tūrisma produktu, veic reālu ieguldījumu valsts ekonomikas attīstībā. Tūrisms ietekmē ikvienas sabiedrības sociālo, kultūras un ekonomisko dzīvi, savukārt minētās sfēras ietekmē tūrisma attīstību.

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

Pēdējos gados tūrisma un viesmīlības nozare Latvijā attīstās dinamiski: pieaug uzņēmumu skaits, palielinās gan starpvalstu, gan vietējo tūristu plūsmas, paplašinās tūristiem piedāvāto pakalpojumu klāsts. Tūrisma pakalpojumu izmantotāji meklē arvien jaunu tūrisma produktu, neparastu un baudāmu, kas būtu piesātināts ar pozitīviem pārdzīvojumiem. Tajā pat laikā pakalpojumu izmantotāji vēlas gūt pārliecību par kvalitāti, drošību un atbilstošu cenu.

Pateicoties informācijas pieejamībai patērētājs kļūst prasīgāks un izvēlīgāks. Attīstoties kopā ar citām Latvijas tūrisma un viesmīlības nozarēm arī Latgalē

daudz tiek strādāts pie jaunu tūrisma produktu izstrādāšanas un realizēšanas. Tūrisma attīstība tiek vadīta mērķtiecīgi, lai tūrisms būtu labvēlīgs gan apkārtējai videi, gan sabiedrībai.

Pirms mēs ceram uzsākt tirgus pētīšanu, ir vajadzīga izpratne par mārketinga pamatprocesiem un funkcijām. Ir nepieciešamas noteiktas zināšanas par mērķa tirgu, bez kurām iecerētos pārveidojumus nedrīkst uzskatīt par pamatotiem. Mārketinga pētījumi ir dati, kas ir saistīti mārketinga problēmas izpētes savākšanu, reģistrāciju un analīzi. Lai veiksmīgi sagatavotu mārketinga pētījumus, ir jāsagatavo plāna izklāsts, kas ietvertu sevī dažādas darbības, vērstas uz tirgus un apkārtējās vides izpēti. Mārketinga izpēte saved kopā organizāciju ar tās vidi, kas sevī ietver informācijas iedalīšanu, vākšanu, analīzi un interpretāciju, palīdzot izprast vidi, atklāt problēmas un iespējas.

Mārketinga komunikāciju tirgus gan Latvijā, gan visā pasaulē nemītīgi attīstās, ieviešot jaunas korektīvas mārketinga teorijā un praksē atbilstoši jaunām tendencēm, tehnoloģiju attīstībai, patērētāju mainīgajām vēlmēm, vajadzībām un uztveres aspektiem, produktu, pakalpojumu un ideju satura aspektiem. Tirgus piedzīvo piesātinājumu un ir pārblīvets ar dažāda veida un satura ziņojumiem, tradicionāliem risinājumiem un pieejām.

Mārketinga komunikāciju pielietošana tūrisma nozarē ir samērā jauns virziens. Taču ir pieejami plaši daudzu autoru pētījumi, atzīti vairāki mārketinga komunikāciju pasākumu teorētiskie modeļi. Neskatoties uz veiktajiem pētījumiem pasaulē, jāatzīmē mārketinga komunikāciju izvērtējuma un praktisko pētījumu trūkums tūrisma nozarē novados Latvijā.

Pasaulē un Eiropā tūrisma nozares straujā attīstība tūrisma galamērķiem liek meklēt arvien jaunas un radošas pieejas, lai palielinātu konkurētspēju un sasniegtu savus mērķus. Pēdējos gados Eiropas tūrisma nozarē ir ievērojami pastiprinājusies konkurence, kas nosaka nepieciešamību veikt tūrisma produktu un pakalpojumu diferenciaciju (sadališanu)¹ un efektīvu ceļojuma galamērķa pozicionējumu tūrisma tirgū. Paredzams, ka tuvākajos gados strauji attīstīsies jauni tūrisma reģioni – Āfrikā, Āzijā un Klusā okeāna valstīs un Tuvajos Austrumos, kur būs novērojami straujāki izaugsmes tempi nekā pasaulē kopumā.

Nav iespējams paredzēt visus globālos procesus, kas ietekmēs pasaules tūrisma nozari, bet ir svarīgi apzināties tendences, kurām ir un būs liela ietekme uz tūrisma pieprasījumu pasaulē un Eiropā:

- globalizācija;
- demogrāfiskās izmaiņas;
- informācijas pieejamība;
- pieredze ekonomikas attīstībā;
- individualizācija un piedāvājuma pielāgošana individuālām vajadzībām;
- ilgtspējība;

¹ <http://www.tezaurs.lv/sv/?w=diferenci%C4%81cija>[20.01.2015.]

- veselība un veselīgs dzīvesveids.

Saskaņā ar ANO Pasaules Tūrisma organizācijas sniegtajiem datiem starptautisko tūristu skaits 2013. gadā – viens miljards un 87 miljoni². Visstraujāk ieceļojošo tūristu skaits 2013. gadā pieaudzis Amerikas pasaules daļā – par astoņiem procentiem. Tikmēr Āziju un Klusā okeāna reģionu apmeklējuši par pieciem procentiem vairāk tūristu, Savukārt Eiropa joprojām ir iecienītākais tūristu galamērķis. Starptautisko tūristu skaits Eiropā pieaudzis par 5%, sasniedzot 563 miljonus. Un, par spīti Ebolas vīrusa uzliesmojumam kontinenta rietumu daļā, Āfriku apmeklējuši par trim procentiem vairāk cilvēku. Tiek prognozēts, ka tūristu skaits pasaulē turpinās pieaugt arī šogad.

Pēc autores I. Balodes rakstītā izriet, ka Eiropa ir visvairāk apmeklētais tūrisma reģions pasaulē, to apmeklē 60% no starptautiskajiem ceļotājiem pasaulē. Līdz 2020. gadam Pasaules tūrisma organizācija prognozē starptautisko tūristu skaita palielināšanos par 3% katru gadu. Palielinoties citu pasaules reģionu popularitātei, Eiropu kā galamērķi izvēlas 45 – 47% no visiem starptautiskajiem ceļojumiem³.

Latvijas tūrisma attīstībā tiek izdalīti četri periodi⁴. Latvijas teritorijā pirmie ceļotāji bija akmens laikmeta zvejnieki un mednieki. Attīstoties ceļotāju kustībai, veidojās arī pirmie saimnieciskie uzņēmumi ceļotāju apkalpošanai. Latvijas teritorijā tie bija krogi. Kā liecina vēsturnieku pētījumi, pirmās ziņas par lauku krogiem atrodamas 13. gadsimta dokumentos, bet 16. gadsimta pirmajā pusē visā Latvijas teritorijā darbojās 56 krogi. Pirmā viesnīca, kas uzbūvēta 1435. gadā bija Rīgā. Līdzās tirgotāju ceļojumiem, kas bija galvenie viduslaikos, 15. un 16. gadsimtā attīstījās zeļļu ceļojumi. Zeļļi ieceļoja no Ziemeļvācijas, Igaunijas⁵. 16. gs. sāk parādīties pirācceļotāju pašrocīgi zīmētās un speciāli pasūtītās Livonijas kartes (skat. pielikums Nr. 1). Taču Baltijas jūras un tās piekrastes ģeogrāfiskā vīzija antīkajos un viduslaikos vēl bijusi ļoti maz speciālas pētīšanas objekts⁶. Pirmā karte ar daudzām tagadējās Latvijas teritorijas pilsētām un vairākām upēm zīmēta 1539. gadā. Kartē redzamas 14 pilsētas⁷. Ar izpriecām saistītie ceļojumi, galvenokārt medības, sākās 17. gs. Kurzemes hercoga Jēkaba galmā, bet ārzemju braucienu pamatā bija tirdzniecības ceļojumi.

² [http://travelnews.lv/?m_id=18311&i_id=5&pub_id=90685&i_ctr=&ANO-2014-gada-pas-aule-prognoze-rekordlielu-turistu-skaitu\[20.01.2015.\]](http://travelnews.lv/?m_id=18311&i_id=5&pub_id=90685&i_ctr=&ANO-2014-gada-pas-aule-prognoze-rekordlielu-turistu-skaitu[20.01.2015.])

³ Balode I. Tūrisma biznesa pamati. – Rīga: SIA „Biznesa vadības koledža”, 2008. – 53. lpp.

⁴ Apsīte E., Rozīte M., Krišjāne Z. Ģeogrāfija tūrisma izglītībai. – Rīga: Latvijas Republikas Izglītības un zinātnes ministrija 1996. – 80. lpp.

⁵ Brūders A., Krauksta D. Tūrisms. Mācību līdzeklis LSPA studentiem. – Rīgā: Latvijas Sporta pedagoģijas akadēmija, 1998. – 17. lpp

⁶ Spekke A. Latvieši un Livonija 16. gs. – Rīga: Zinātne, 1995. – 59. lpp

⁷ Tūrisma maršrutu veidošana. Vidzemes Augstskola. – Valmiera, 2010. – 25. lpp.

2008. – 2009.gadā, līdzīgi kā Latvijā, arī visā pasaulē tūrisma nozare vissmagāk izjuta pasaules finanšu un ekonomikas krīzes sekas. 2010.gads iezīmējās ar situācijas uzlabošanos. 2010.gadā pasaulē, salīdzinot ar 2009.gadu, iebraucēju skaits palielinājās par 6,6% un sasniedza 940 miljonus, savukārt, ienākumi no starptautiskā tūrisma palielinājās par 4,7% un sasniedza 693 miljardus eiro. Eiropa, kas no visiem pasaules tūrisma reģioniem 2008. – 2009.gadā cieta visvairāk, 2010.gadā lēnām sāka atlabt un sāka uzrādīt pozitīvas tendences.

Latvija atrodas Austrumeiropas līdzenuma rietumu malā ar samērā līdzenu reljefu mērenā klimata joslā. Šie faktori nosaka dažādu tūrisma resursu (klimata, reljefa, ūdeņu u.c.) veidošanos un izplatību, kā arī tūrisma un atpūtas veidu piemērotību Latvijas dabas apstākļiem. Klimats ir viens no svarīgākajiem dabas faktoriem, kas ietekmē tūrisma attīstību mūsu valstī. Klimats un laika apstākļi nosaka tūrisma teritoriālo izplatību un sezonalitāti. Dabas bagātības (cietie saldūdens kaļķakmeņi, laukakmeņi, ārstnieciskās dūņas, minerālūdeņi, devona, juras un kvartāra māli, dzintars un gliemežvāki) ir nozīmīgas rekreatīvajā tūrismā gan kā dabas resurss, gan kā interesants tūrisma objekts⁸.

Latvijas tūrisma tirgus vēl nav piesātināts ar plaša sortimenta kvalitatīviem tūrisma pakalpojumiem un produktiem. Pasaules pieredze pārliecinoši rāda: viens no problēmu risināšanas virzieniem ir mārketinga pilnveidošana. Parasti šo terminu identificē ar pārdošanu, tirdzniecību, reklāmu. Pirms pārdošanas ir jāizpēta cilvēku vajadzības un pieprasījums, jāizstrādā jauno produktu pārdošanas izvietojums, un tikai tad ar dažādiem paņēmieniem var sākt virzīt produktu uz konkrētu tirgu⁹.

Mūsdienu mainīgajā pasaulē ir radušies jauni apstākļi tūrisma produktu virzībai, kas prasa ne tikai produktu un pakalpojumu pielāgošanu, bet arī attiecīgu mārketinga veida izvēli. Modernais mārketingš ir sarežģīts process. Tajā komercdarbības aktivitāšu izejas punkts ir tirgus un tirgū esošās patērētāju vēlmes. Ražošana piemērojas tirgus un mārketinga pētījumos noskaidrotajai situācijai. Līdz ar to mārketingš kļūst par uzņēmējdarbības reakciju uz sabiedriskās dzīves nosacījumu maiņu tirgū. Pētījumos konstatētās izmaiņas tiek saistītas ar paša uzņēmuma mērķiem un iespējām. Tādējādi var apgalvot, ka uzņēmumi gan reaģē uz dažādām tirgus situācijām, gan aktīvi tās veido¹⁰.

Lielāku nozīmi tūrisma mārketingā un pārvaldībā iegūst plaši tirgus pētījumi, tirgus segmentācija, mērķa grupām atbilstoša un stratēģiska darbība, atbilstoši kompleksie mārketinga risinājumi un jaunas, normatīvas, ekoloģiskas un uz sabie-

⁸ Apsīte E., Rozīte M., Krišjāne Z. Ģeogrāfija tūrisma izglītībai. – Rīga: Latvijas Republikas Izglītības un zinātnes ministrija 1996. – 90. – 91. lpp.

⁹ Praude V. Marketings. Mācību grāmata. – Rīga: SIA „Jumi”, 2004. – 4. lpp.

¹⁰ Freijers V. Tūrisma mārketingš. Uz tirgu orientēta tūrisma mikroekonomikas un makroekonomikas pārvaldība. – Rīga: SIA „Biznesa augstskola Turība”, 2011. – 52. lpp.

drību orientētas vērtības. Arvien biežāk tiek piedāvāti uz apkārtējo vidi, kvalitāti un izklaidi orientēti tūrisma produkti. Piemēram: modernā mārketinga pārvaldes izpratnē uzņēmēji paplašina piedāvājuma paleti – līdzās ūdenstūrisma piedāvājumiem, tiek piedāvāts vietējais kulinārais mantojums. Izmantojot patērētāju tirgus pētījumus, tūroperatori izstrādā jaunus piedāvājumus konkrētām mērķa grupām, jo svarīgākais elements mārketingā ir cilvēki – pircēji, klienti, interesenti, tālād mērķgrupas¹¹.

Ļoti svarīga nozīme ir komunikācijām ar pircēju. Lai nodrošinātu efektīvas komunikācijas, uzņēmumi slēdz līgumus ar reklāmas aģentūrām, meklē speciālistus sabiedrības sakaru jomā, apmāca tirdzniecības personālu.

Interneta vide un e-mārketingš šobrīd tiek atpazīts kā galvenais efektīva mārketinga veids gandrīz visos pasaules tūrisma tirgos. Tomēr joprojām par efektīviem mārketinga instrumentiem tiek uzskatīti plašsaziņas līdzekļi – sabiedriskās attiecības un mediji, kā arī mutvārdu reklāma. Reklāma ir apmaksāts un nepersonalizēts mārketinga komunikāciju veids, kuru veic identificēts reklāmdevējs, izmantojot dažādus līdzekļus un paņēmienus, lai ietekmētu pircēju rīcību tirgū un sasniegtu komunikācijas mērķi¹².

Mārketingš veido saikni starp sabiedrības materiālajām prasībām un tās ekonomiskajiem atbildes modeļiem. Tas ļauj apmierināt šīs sociālās vajadzības un vēlmes caur apmaiņas procesiem, un veidot ilgtermiņa attiecības starp produktu pārdevējiem un pircējiem. Mārketinga būtība ir galveno mērķa tirgu noteikšana, veicot tirgus analīzi un tirgus segmentāciju, kā arī izprotot patērētāju pirkšanas uzvedību un piedāvājot klientiem visaugstāko vērtību.

Arvalstu pieredze mārketinga komunikāciju īstenošanā spilgti pierāda to nozīmi tūrisma nozarē. Šobrīd Latvijā ir izstrādāta un pieejama „Latvijas tūrisma marketinga stratēģija 2010. – 2015. gadam”, kas var palīdzēt plānot tūrisma mārketinga aktivitātes un budžetu, savukārt Latvijas tūrisma nozarei parādīt virzienu, kādā veidot savus piedāvājumus tā, lai tie būtu konkurētspējīgi starptautiskajā tirgū, atbilstoši mūsdienu tūristu prasībām un ar tiem būtu iespēja pelnīt.

Conclusions / Выводы / Secinājumi

Arvien lielāka konkurence starp tūrisma pakalpojumu sniedzējiem gan pasaules tūrisma nozarē, gan tepat Latgalē liek domāt ne tikai par tūrisma produktu īpašībām, cenu un piemērotākiem piedāvājuma veidiem, bet arī veidu, kā viņu prece – pakalpojums tiks pozicionēts, popularizēts un virzīts tirgū. Latgales reģiona attīstībai ir iespējams pielietot dažādus mārketinga pasākumus, izskatot teritorijas priekšrocības kā produktu, kurā ir ieinteresētas noteiktas mērķauditorijas.

¹¹ Armsa B. Vietējais mārketingš. – Rīga: Zvaigzne ABC, 2007. – 25. lpp.

¹² Tūrisma un viesmīlības terminu skaidrojošā vārdnīca. LR Ekonomikas ministrija. – Rīga: „RD Studija”, 2008. – 236. lpp.

Investoru meklēšanas, tūristu piesaistīšanas, kā arī vietējo uzņēmēju un iedzīvotāju dzīves un darbības labvēlīgu apstākļu nodrošināšanas problēmu veiksmīga risināšana ir atkarīga no dažādām mārketinga aktivitātēm. Lai sasniegtu izvirzīto mērķi, ir nepieciešams identificēt mārketinga komunikāciju specifiku un noteikt mārketinga komunikāciju plūsmas virzienu.

Šobrīd Latvijā ir izstrādāta un pieejama „Latvijas tūrisma marketinga stratēģija 2010. – 2015. gadam”, kas palīdz plānot tūrisma mārketinga aktivitātes un budžetu, kā arī parādīt virzienu, kā veidot savus piedāvājumus, lai tie būtu konkurētspējīgi starptautiskajā tirgū, atbilstoši mūsdienu tūristu prasībām un ar tiem būtu iespēja pelnīt.

References / Список литературы и источников / Literatūras un avotu saraksts

1. Apsīte E., Rozīte M., Krišjāne Z. Ģeogrāfija tūrisma izglītībai. – Rīga: Latvijas Republikas Izglītības un zinātnes ministrija 1996. – 126 lpp.
2. Armsa B. Vietējais mārketingš. – Rīga: Zvaigzne ABC, 2007. – 144 lpp.
Balode I. Tūrisma biznesa pamati. Tālmācības studiju kurss. – Rīga, Biznesa vadības koledža, 2008. – 97 lpp.
3. Brūders A., Krauksta D. Tūrisms. Mācību līdzeklis LSPA studentiem. – Rīgā: Latvijas Sporta pedagoģijas akadēmija, 1998. – 78 lpp.
4. Freijers V. Tūrisma mārketingš. Uz tirgu orientēta tūrisma mikroekonomikas un makroekonomikas pārvaldība. – Rīga: SIA „Biznesa augstskola Turība”, 2011. – 52.
5. Praude V. Marketings. Mācību grāmata. – Rīga: SIA „Jumi”, 2004. – 665 lpp.
6. Spekke A. Latvieši un Livonija 16. gs. – Rīga : Zinātne, 1995. – 264 lpp.
7. Tūrisma un viesmīlības terminu skaidrojošā vārdnīca. LR Ekonomikas ministrija. – Rīga: RD Studija, 2008. – 460 lpp.

Social Media kā mūsdienu mārketinga efektīva tehnoloģija

Kristina Viļuma

Latvija, Baltijas Starptautiskā Akadēmija, Rēzeknes filiāle
Sabiedriskās attiecības, kristina.viluma@inbox.lv
Zinātniskais vadītājs: Doc. **Arkādijs Larionovs**,
Baltijas Starptautiskā Akadēmija, Latvija

Abstract

The impact that social media gives on consumer everyday life is incredibly high. That is the reason why social media marketing has developed as separate marketing sector. It is written in the article about the efficiency of social-media in modern communications. As a result of the analysis of the statistical indicators have been identified leading of audiences, social platforms as well in the world as in Latvia. As a background of the processed data, conclusions were made about the relevance of the use of social-media in the development of modern marketing techniques.

Key words: Innovations, monitoring, social media marketing, social sites, statistics, sustainable marketing.

Anotācija

Ietekme, kādu sociālie mediji atstāj uz patērētāja ikdienas dzīvi ir neiedomājami liela. Tāpēc sociālo mediju mārketingš ir attīstījies kā mārketinga atsevišķa nozare. Rakstā tiek stāstīts par social-media efektivitāti mūsdienu komunikācijās. Pateicoties statistikas datu analīzei, pēc reģistrēto lietotāju daudzuma tika noteikti sociālo platformu līderi pasaulē un Latvijā. Balstoties uz iegūtajiem datiem, tika izdarīti secinājumi par social-media pielietošanas aktualitāti mūsdienu mārketinga tehnoloģijas attīstībā.

Atslēgas vārdi: ilgtspējīgs mārketingš, inovācijas, monitorings, sociālie tīkli, sociālo mediju mārketingš, statistika.

Аннотация

Воздействие, которое социальные медиа оказывают на повседневную жизнь потребителя, невероятно высоко. Таким образом Social Media Marketing развивается как отдельное направление маркетинга. В статье рассказывается о эффективности social-media в современных коммуникациях. В результате проведённого анализа статистических показателей, были определены лидирующие по объёму аудиторий, социальные платформы как в мире, так и в Латвии. На основе обработанных данных были сделаны выводы об актуальности применения social-media в развитии современной маркетинговой технологии.

Ключевые слова: инновации, мониторинг, социальные сайты, статистика, устойчивый маркетинг, Social Media Marketing.

Introduction / Введение / Ievads

Informācijas laikmetā, kad ikdienas komunikācija nav iedomājama bez interneta sniegtajām iespējām mainās arī mārketinga un tas neseko vispār pieņemtajiem tradicionālā mārketinga standartiem. Patērētājs kļūst inteliģentāks un vairs nav apmierināts ar visu informāciju, kas viņam tiek piedāvāta jeb ar vienvirziena komunikāciju.

Sociālie mediji ir kļuvuši par „vietu”, kur apgrozās vairāk kā puse visas pasaules iedzīvotāju. Tur norisinās divvirzienu komunikācija. Ietekme, kādu sociālie mediji atstāj uz ikdienas dzīvi, ir neiedomājami liela. Tāpēc mārketinga speciālisti pēdējo gadu laikā ir ielauzušies šajā zonā, kur cilvēks ir visvieglāk ietekmējams, un atraduši veidu, kā to izmantot biznesa vajadzībām.

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

Sociālie mediji ir mediji, kurus mēs izmantojam, lai socializētos [1;5]. Šo absolūti vienkāršo definīciju ievieša viens no pasaulē pazīstamākajiem Sociālo mediju mārketinga pētniekiem Lon Safko, grāmatas „Social Media Bible” autors.

Sociālo mediju mārketinga ir salīdzinoši jauns mārketinga instruments, tāpēc arī tā izpēte vēl aizvien turpinās, attīstās un mainās ik dienu. Balstoties uz mājaslapas socialnomiks datiem, šobrīd jau 93% mārketinga speciālistu pasaulē izmanto sociālos medijus biznesa vajadzībām [10]. Pēdējo pāris gadu laikā sociālie mediji ir veikuši sava veida revolūciju un strauji mainījuši tradicionālā mārketinga noteikumus. Šī veida mārketinga, pielietots gudrā veidā, sastāda ļoti mazas izmaksas un var sasniegt daudz lielāku patērētāju apjomu kā tradicionālais mārketinga, kā arī sasniegt tieši konkrētā produkta mērķa auditoriju.

Tradicionālie mediji mūsdienu izpratnē, tādi kā TV, radio, avīzes un žurnāli ir vienvirziena [2;3]. Skatoties TV pārraidi parasti skatītajam netiek piedāvāta iespēja izlaist traucējošās, garlaicojošās un neinteresējošās reklāmas. Līdz ar to reklāmas tiek uzspiestas un ļoti bieži patērētājam izveidojas negatīva pretreakcija pret reklamēto produktu.

Kā papildus bonusa ierocis sociālo mediju mārketingam ir mobilo telefonu izmantošana. Pēdējo gadu laikā arvien izplatītāki kļūst smartphone telefoni, piemēram, iPhone, Blackberry, HTC u.c. Smartphone lietotājam sniedz iespēju piekļūt sociāliem tīkliem un medijiem jebkurā laikā un vietā, tādējādi sniedzot kontaktu 24 stundas dienā, 7 dienas nedēļā un, protams, mārketinga speciālisti to arvien vairāk izmanto savā labā.

Īsā laika posmā cilvēce ir nonākusi situācijā, kad lielākā daļa pasaules iedzīvotāju nespēj iedomāties savu ikdienu bez datora un interneta. Interneta tehnoloģijas ir atvieglojušas šo procesu ikvienam – radīt un izplatīt katram interesējošo saturu ir ātri un vienkārši. Bloga ieraksts, tvīts, Facebook statuss vai YouTube video var tikt izveidots un skatīts bez maksas neiedomājami plašai auditorijai.

Vārdi un ziņojumi pārvietojas no mutes mutē „gaismas ātrumā”[7].

Social Media mārketinga kļuva populārs ap 2006.gadu, kad Twitter atkārtoti izmainīja komunikācijas veidu un intensitāti, kam sekoja arī Facebook mārketinga attīstība. Pieci no desmit populārākajiem interneta portāliem pasaulē šobrīd ir sociālie mediji[6].

2008.gadā Facebook pārspēja MySpace, ieņemot pirmo vietu pasaulē starp sociālajiem tīkliem. 2010.gada sākuma dati rāda, ka 72% no interneta lietotājiem ir reģistrēti kādā no sociālajiem tīkliem, tas ir 940 miljoni lietotāju jeb gandrīz 1/7 daļa visas pasaules iedzīvotāju, kas ir vērtējams kā iespaidīgs skaitlis [3].

Nesenie pētījumi liecina, ka ātrāk augošais Facebook lietotāju segments ir sievietes pēc 55 gadiem un lielākā daļa Twitter lietotāju ir vecumā no 35 līdz 49 gadiem[9]. Līdz ar to sociālie mediji nav tikai priekš jauniem cilvēkiem, bet gan priekš ikvienu, kas vēlas ieviest jauninājumus savā ikdienā un pateicoties sociālo mediju mārketingam ir ieinietresēti ieguldīt līdzekļus sava biznesa attīstībai. Visizplatītākie mērķi, ko uzņēmums vēlas sasniegt caur sociālo mediju platformām ir zīmola atpazīstamības veicināšana, klientu apmierinātības veicināšana un tirdzniecības apjoma pieaugums.

Visspilgtākais piemērs un šobrīd pasaulē populārākais sociālais tīkls ir Facebook.com. Šo vietni, kas ir iekarojusi stabilu pozīciju tirgū, 2004.gadā izveidoja Marks Zukenbergs. Facebook mediju mārketinga var tikt iedalīts divās daļās: satura mārketinga un apmaksātās reklāmas.

Satura mārketinga parasti izpaužas kā uzņēmumu, personību vai produktu lapas, kurās iekļauj informāciju par lapas īpašnieku. Apmaksāto reklāmu galvenais plus ir iespēja iezīmēt precīzu mērķa auditoriju un piedāvāt reklāmas tikai lietotājiem, kas atbilst izvēlētajiem parametriem. Kā arī kopējais auditorijas apjoms ir vērtējams - vairāk kā 900 miljoni lietotāju.

Latvijas piemērā vēl aizvien nepārspēts ir Draugiem.lv veiksmes stāsts. Sociālo mediju mārketinga eksperts Artūrs Mednis kādā intervijā komentēja, ka neskatoties uz starptautiskā tīkla Facebook izplatības pakāpenisko pieaugumu, Draugiem.lv vēl ilgi varētu noturēties. Turklāt šis Latvijas sociālais tīkls piedāvā precīzākus datus komersantiem nekā ārzemju konkurents. Datus no Draugiem.lv var viegli iegūt un izmantot mārketinga vajadzībām, kamēr no Facebook ir ļoti grūti iegūt detalizētu informāciju[4].

Latvija ir vienīgā valsts Eiropā, kurā dominē kāds nacionālais sociālais tīkls, nevis Facebook[5]. Sociālo mediju mārketinga speciālisti ārvalstīs atpazīst Latviju pēc šī zīmola un aprīņo veidu kā Draugiem.lv ir izdevies iekarot un noturēt vietu tirgū. Pēc Latvijas vadošā monitoringa pakalpojumu sniedzēja aģentūras LETA pieejamajiem datiem, mēs varam redzēt, ka 2012. gada pavasarī portālā Draugiem.lv bija reģistrēti 487 000 lietotāji, taču 2013. gada pavasarī to skaits sasniedza jau 496 000 [11], kas ir 24,93% no visiem Latvijas iedzīvotājiem, otrajā vietā ierindojas Youtube (21,61 % no Latvijas iedzīvotājiem), trešajā - Facebook (12,76%),

ceturtajā – odnoklassniki.ru (8,39%), piektajā - Twitter (4,52%).

Draugiem.lv ikdienā lieto 59,8% Latvijas interneta lietotāji, bet kopumā to izmanto 87,6% lietotāju, rāda tiešsaistes dialoga aģentūras CLICK un H+K Researchveiktais pētījums. Pasaules sociālo tīklu līderis Facebook Latvijā kopā spēj pulcēt 58,6% interneta lietotāju, taču ikdienā to izmanto vien 17,5% respondentu. Pasaules sociālo tīklu līderis Facebook Latvijā kopā spēj pulcēt 58,6% interneta lietotāju, taču ikdienā to izmanto vien 17,5% respondentu.

Pēc "Eurobarometer" 2013. gada datiem, sociālo mediju lietojums Latvijā – 53% no iedzīvotājiem - ir augstāks nekā vidēji ES, kur sociālos medijus vismaz vienu reizi nedēļā izmanto vidēji 44% iedzīvotāju. Latvijā katru dienu sociālos medijus izmanto 47% iedzīvotāju, taču 24% - nekad tos nav izmantojuši.

Pēc socialbakers statistikas datiem mediju lapas sarkatā Facebook profilā pēc 2015. gada aprīļa datiem pirmajā vietā ir ru.delfi.lv (106 602 sekotāji), otrajā – rus.tvnet.lv (103 481 sekotāji), trešajā – delfi.lv (69 539 sekotāji) [8], attiecīgi, lai sasniegtu plašāku mērķauditoriju, vēlams sūtit uzņēmumu preses relīzes un izvietot reklāmu tieši šajās mediju lapās, jo visas ziņas tiek publicētas ne tikai pašā mājaslapā, bet arī mediju Facebook profilos. Populārākie Latvijas medijs iekš Twitter ir DELFI (63 239 sekotāji), tad seko "IR" (51 679 sekotāji), tršajā vietā ierindoja TVnet.lv (42 188 sekotāji), taču populārākais Latvijas medijs iekš Youtube.com ir ltvpanorama ar 13582 sekotājiem, pastāvēšanas laikā youtube.com apmeklētāji ir noskatījušies ievietotos video 21 678 526 reizes.

Sociālo mediju mārketingš ir efektīvs tikai neuzbāzīgā veidā, jo patērētāji parasti nepieņem uzbāzīgas reklāmas sociālos medijos. Savienojot slēpto reklāmu ar interesantu informāciju, uz potenciālo patērētāju reklāmas vēstījums iedarbosies salīdzinoši ilgi, ņemot vērā to, ka lietotājs interesējošo materiālu var apskatīt tik ilgi, cik viņš to vēlas, sociālajos medijos reklāma ir pieejama visu laiku un tai nav sekundārs raksturs. Sociālo mediju mārketinga metodes var būt lietderīgas un efektīvas gan ilgtermiņā, gan īstermiņa mērķu sasniegšanai, tāpēc ir jāizvērtē mērķis un jāizvēlas atbilstošākā metode. Izvirzītais mērķis ietekmē ne tikai platformas, kuras būtu ieteicams izmantot, bet arī komunikācijas formu.

Ekonomiskā krīze ir tieši vai netieši skārusi arī sociālo mediju mārketinga nozari gan Latvijā. Kā interneta mārketinga un sociālo mediju konferencē „Digital 2013” ievadošajā lekcijā atzina reklāmas kompānijas Crimtan izpilddirektors Pols Gods (Paul Goad, Lielbritānija), pieaugot tehnoloģiju nozīmei, mums jāmeklē tehnoloģijas izmantot gudri un izprast datus, ko iegūstam. Jo svarīgi nav tas, ko jūs vēlaties teikt, bet tas, par ko jūsu klienti interesējas. Tikai savienojot klienta un uzņēmuma intereses, rodas komunikācijas „atbilstība” [12]. Microsoft sociālo mediju vadītāja Anabella Atčisone (Annabelle Atchison) atzina, ka vienmēr pirms izveidot sociālo tīklu kontu, jāuzdod sev jautājumi – kāpēc to darām, kādi ir mūsu mērķi un kas ir mūsu auditorija. Un sociālo tīklu konta lietotājiem ir pastāvīgi jāpiedāvā vērtīgs saturs – tāds, ar ko viņi būtu gatavi dalīties, kas būtu personisks,

nebaidoties uzņēmuma sociālo tīklu komunikācijā iesaistīt arī darbiniekus. Kā arī nevajag baidīties riskēt, jo saturs, kas ir saistošs lietotājiem, ne vienmēr būs tāds, ko jūs izplatīsiet tradicionālajos komunikācijas kanālos. Atcīsona iedrošināja arī ieguldīt naudu sociālo tīklu reklāmās, jo tās var pat dubultot sekotāju skaitu. c. Un jūsu radītais saturs var nemaz nenonākt līdz jūsu lapas sekotājiem, ja Facebook algoritms izmērīs, ka jūsu lapas saturs nav lietotājiem saistošs un aktuāls, tādēļ, ja vēlaties ātri un savlaicīgi reaģēt krīzes situācijās, neaizmirstiet, ka svarīgākais sociālo mediju komunikācijā ir monitorings.

Summary / Резюме / Kopsavilkums

Pateicoties sociālo mediju marketingam, var padziļināti izpētīt tādas tēmas kā krīzes komunikācija un pieļautās kļūdas sociālajos medijos, pievērsties jaunās paaudzes tīmekļa statistikas analīzei, patērētāju uzvedības mērījumiem un jaunās tendencēm, kā arī zīmolu gatavība jaunajām tehnoloģijām. Rezultātā apvienojot tradicionālā mārketinga atziņas ar tiešsaistes sociālajiem medijiem, var radīt veiksmīgu mārketinga stratēģiju, kas ievērojami palielina klientu lojalitāti, zīmola atpazīstamību, ieņēmumus un dod ievērojamu ieguldījumu uzņēmuma procesos un darbībā kopumā. Turklāt šī parādība ir globāla, un sociālie mediji dod uzņēmumam piekļuvi potenciālajiem klientiem praktiski visā pasaulē.

References / Список литературы и источников / Literatūras un avotu saraksts

1. Safko L. The Social media bible. New Jersey: John Willey and Sons Inc., 2010. 5 p.
2. Zarella D. The Social Media Marketing Book. Sebastopol: O'Reilly Media Inc., 2010. 3 p.
3. <http://blog.insites.be/?p=1704> – Resurss aprakstīts 16.03.2015
4. <http://bnn.lv/eksperts-draugiem-lv-%E2%80%93-latvijas-socialo-tiklu-bas-tions-37662> - Resurss aprakstīts 17.04.2015
5. <http://vincos.it/wp-content/uploads/2011/12/WMSN1211-860.png> - Resurss aprakstīts 17.04.2012.
6. <http://www.alexa.com/topsites> - Resurss aprakstīts 16.03.2015
7. <http://www.ndtv.com/video/player/the-big-fight/should-there-be-any-censorship-of-social-media/218139> - Resurss aprakstīts 16.04.2015
8. <http://www.socialbakers.com/statistics/facebook/pages/total/latvia/media/> - Resurss apskatīts 18.04.2015
9. http://www.socialnetworkingwatch.com/all_social_networking_statistics/ - Resurss aprakstīts 16.03.2015
10. <http://www.socialnomics.net/> - Resurss apskatīts 17.04.2015
11. <http://www.webradar.lv/socialo-mediju-statistika/> - Resurss apskatīts 18.04.2015
12. <http://www.webradar.lv/2013/04/atskats-uz-digital-2013-vai-biznesa-tehnologijas-makam-pielietot-gudri/> -Resurss apskatīts 19.04.2015

Social Media Release и его актуальность в современных маркетинговых, политических и социальных коммуникациях»

Роман Васильев

Балтийская Международная Академия
филиал города Резекне, Латвия
«Связи с общественностью»
vasiljev.roman@gmail.com

Научный руководитель: доцент, МВА, **Аркадий Ларионов**
Балтийская Международная Академия (Латвия)

Аннотация

В статье рассматриваются перспективы использования социальных медиа в маркетинговых, политических и социальных коммуникациях. Проведён сравнительный анализ возможностей использования интегрированных и традиционных коммуникаций. Актуальность использования Интернет в современных коммуникациях.

Ключевые слова: Коммуникация, маркетинговые исследования, social-media, social-media release.

Abstract

The article discusses the prospects of using social media for marketing, political and social communications. Is made comparative analysis of the possibility of use integrated and traditional communications. The urgency of Internet use in modern communications.

Key words: Communication, marketing researches, social-media, social-media release.

Introduction / Введение / Ievads

На сегодняшний день, social-media являются уникальным каналом, позволяющим проводить долгосрочную коммуникацию между коммерческими, политическими, социальными структурами и рядовыми пользователями в формате диалога. В условиях быстро развивающегося Интернета, в связях с общественностью появляются новые коммуникационные технологии, всё чаще и чаще применяемые на практике в связи со своей эффективностью. Social Media Release является одной из таких технологий, интерактивной технологией, включающей в себя взаимодействие с социальными медиа и приносящей новые форматы подачи информации.

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

По сути, social-media – это набор инструментов, благодаря которым пользователи Интернета и социальных сетей, по отдельности или объединённые в группы, сообщества, могут сами создавать и распространять информацию, обмениваться контентом. Все инструменты по работе в социальных медиа можно разделить на 2 категории:

1. Socialmediarelations - похожи на классические инструменты media (презентации, пресс-релизы, пресс-конференции...), только с поправкой на socialmedia. Здесь на смену пресс-релизу пришел social-media релиз. Общение с прессой заменилось на взаимодействие с блоггерами. Финансовые отчеты компаний никому не интересны, а интересна жизнь внутри компании.

2. Специфические инструменты. Такие инструменты не имеют аналогов в традиционных инструментах media. Это вирусные видео, сообщества в социальных сетях, опросы, интеграции в игры.

Актуальность social-media релиза и social-media в целом, подтверждается результатами исследований крупнейших мировых исследовательских и маркетинговых компаний, которые приведены ниже:

Так, по данным сайта Internet World Stats¹, в период с 2000-го года по июнь 2014-го года число пользователей Интернет увеличилось в 8,4 раза, с 361-го миллиона пользователей до 3-х миллиардов. При мировом населении в 7 миллиардов это составляет 42%. Более того, исходя из прогноза компании Cisco², количество пользователей Интернет к 2016-му году увеличится до 3,4 миллиардов, что составит 45% от всего мирового населения.

В результате исследования, проведённого американской исследовательской компанией Wetpaint Altimeter Group³, в период с 2010 - 2014-ый годы, традиционные инструменты коммуникации стремительно теряли количество потребителей, так, радио за этот период потеряло 18% потребителей, телевидение – 30%, печатные издания – 52%! Это связано не только с быстроразвивающимся Интернетом, но и с тем, что коммуникации через эти каналы являются навязчивыми. Это те каналы, в которых нельзя дать обратную связь, их нельзя подстроить под себя. Именно поэтому всё больше компаний используют социальные медиа, привлекают людей или целые агентства, которые от имени компании проводят коммуникации с потребителями в социальных сетях.

Исследования Wetpaint Altimeter Group показали, что компании, которые

¹ InternetWorldStats (<http://internetworldstats.com>) – международный сайт, отображающий актуальную мировую статистику использования сети Интернет по всему Миру.

² Cisco (www.cisco.com) – мировой лидер в области сетевых технологий, меняющих способы человеческого общения, связи и совместной работы.

³ Wetpaint Altimeter Group (<http://www.altimetergroup.com/>) – компания, занимающаяся исследованиями в области эффективности использования социальных медиа

не используют social-media, теряют за счёт этого 11% чистой прибыли в год, а компании, у которых есть чётко проработанная стратегия присутствия в social-media, имеют только за счёт этого дополнительные 4% прибыли в год!

Актуальность использования social-media подтверждают результаты опроса проведённого компанией ACNielsen⁴, в ходе которого выяснилось, что 72% респондентов, в качестве канала информации о товарах, услугах и брендах, вызывающих наибольшее доверие, назвали рекомендации социального круга, т.е. родных, знакомых, друзей. По данным опроса, 66% потребителей товаров и услуг, приобретающие их в интернете, перед тем как совершить покупку ищут информацию в социальных медиа. Именно поэтому так важна коммуникация в social-media, где важнейшую роль играет Social Media Release.

Если традиционный пресс-релиз строится по определенным, довольно строгим, правилам, регламентирующим его форму и содержание, то в social-media релизе информация должна заинтересовать читателя сама по себе. Здесь не нужно соблюдать строгих правил, касающихся формы и содержания. Текст вообще может быть написан в виде рассказа или журналистской статьи, информация может быть передана графическим способом, таким как Инфографика⁵, информация может быть передана в мультимедийном формате как фото, видео или аудио. Кроме того, отличие от обычного пресс-релиза заключается в том, что для различных целевых аудиторий, разных интернет-сообществ, могут создаваться свои варианты информационного сообщения, даже если продвигается один и тот же товар или услуга.

Основа SocialMediaMarketing – инструментов, это прежде всего визуализация и вовлечение. Современный мир буквам предпочитает образы. Другими словами, все, что может быть изображено, проиллюстрировано, должно предстать в форме визуального контента, и каждая публикация или пост должны не просто информировать, а апеллировать к аудитории, стремиться вызвать у нее желание взаимодействовать с контентом (викторины, голосования, мнения, опросы, конкурсы, игры и пр.).

Важнейшей особенностью social-media как инструмента интерактивной коммуникации, и отличающей его от традиционных инструментов коммуникаций заключается в высокой скорости обратной связи со своей целевой аудиторией (группы в социальных сетях, подписчики, посетители странички в социальных сетях и корпоративных сайтов). Это позволяет

⁴ ACNielsen(<http://www.nielsen.com>) - мировой лидер в области маркетинговых исследований - делится инсайтами и данными о том, что люди смотрят, слушают и покупают.

⁵ Инфографика - это графический способ подачи информации, данных и знаний, целью которого является быстро и чётко преподнести сложную информацию (<https://ru.wikipedia.org>)

в кратчайшие сроки узнать мнение целевой аудитории относительно опубликованной информации. Роль комментариев в этом случае – бесценна. Обсуждая отдельный продукт, действие компании, или имидж конкретного политического деятеля, пользователи сами рассказывают о сильных и слабых сторонах, спорят, предлагают свои варианты, на основе всего этого, внося изменения, у компаний появляется возможность предложить своей целевой группе именно то, в чём она нуждается.

Поданным American Management Association⁶, в 2013-ом году компании инвестировали 6,6% от всего рекламного бюджета в социальные медиа. В 2014-ом году доля социальных медиа в рекламном бюджете компаний составила 9,1%. По прогнозам ассоциации, к 2018-му году доля social-media составит 15,8%. Компанией, которая уже сейчас тратит 35% на рекламу в social-media от всего рекламного бюджета, является международная компания по производству товаров для ухода за собой, семьей и домом - Procter & Gamble.

Исследования компании 1800 Enterprises, LLC⁷ показывают, что для достижения отметки в 50 миллионов пользователей радио, потребовалось 38 лет. Телевидения – 13 лет. Интернета – 4 года. Социальная сеть Facebook достигла отметки в 100 миллионов пользователей всего за 9 месяцев!

В настоящее время social-media стали неотъемлемой частью жизни современного человека. С точки зрения бизнеса, именно social-media позволяют не только напрямую взаимодействовать с потенциальными потребителями, но и формировать площадку для развития бизнес-коммуникаций, политических коммуникаций, социальных коммуникаций. По данным SocialMediaStudy (агентства по стратегическим коммуникациям Cone⁸) 93% пользователей считают, что компании должны использовать социальные сети.

Многие компании уже давно отошли от традиционных средств рекламы и PR, а официальные пресс-релизы все больше заменяются постами в блогах и роликами на YouTube⁹. Затраты на коммуникации сокращаются, эффективность возрастает. Как показывает исследование компании 1800 Enterprises, LLC, только 18% всех рекламных кампаний показанных на телевидении, имеют положительный ROI.

Коммуникация в social-media структурна и содержательна. Аудитория со-

⁶ American Management Association (<http://www.amanet.org/>) – компания предоставляющая услуги по развитию лидерства и подготовки управленческих кадров.

⁷ 1800 Enterprises, LLC (<http://1800enterprises.com/>) – предоставляет услуги бизнес компаниям для эффективного использования онлайн и мобильных платформ.

⁸ Cone (<http://www.conecomm.com/>) - агентство по стратегическим коммуникациям.

⁹ YouTube (<https://www.youtube.com/>) - видеохостинг, предоставляющий пользователям услуги хранения, доставки и показа видео.

sial-media сама создаёт контент - придумывает, генерирует, обменивается им. Если раньше большинство пользователей было лишь потребителем информации, то теперь все члены общества (или, по крайней мере, все те, кто имеет доступ в Интернет) имеют возможность ее производить. В данном случае компания не контролирует коммуникацию, а помогает ей протекать выгодным для нее способом.

Summary / Резюме / Kopsavilkums

В заключении стоит отметить, что аудитория в социальных сетях платёжеспособна, постоянно растёт и имеет таргетинг¹⁰. Social-media работают на рост лояльности клиента. Коммуникации в social-media помогают продавать одним и тем же потребителям чаще, эффективнее и с наименьшими затратами, ещё раз подтверждая всем известную догму, что затраты на привлечение новых клиентов всегда будут выше затрат на программу лояльности клиента к компании, будь она коммерческая, политическая или социальная. В будущем социальные сети будут только прогрессировать, будут превращаться в полноценные платформы для разного рода жизненных сфер. Пользователей сети Интернет ожидают внедрения новых рекламных и PR-технологий, которые в перспективе создадут потребность в специалистах высокого уровня по интегрированным коммуникациям в сети Интернет.

References / Список литературы и источников / Literatūras un avotu saraksts

1. ACNielsen(<http://www.nielsen.com>) – сайт компании - мирового лидера в области маркетинговых исследований.
2. American Management Association(<http://www.amanet.org/>) – сайт компании предоставляющей услуги по развитию лидерства и подготовки управленческих кадров.
3. Cisco (www.cisco.com) – сайт компании - мирового лидера в области сетевых технологий, меняющих способы человеческого общения, связи и совместной работы.
4. Cone (<http://www.conecomm.com/>) – сайт агентства по стратегическим коммуникациям
5. Internet World Stats (<http://internetworldstats.com>) – международный сайт, отображающий актуальную мировую статистику использования сети Интернет по всему Миру.
6. Wetpaint Altimeter Group (<http://www.altimetergroup.com/>) – сайт компании занимающейся исследованиями в области эффективности использования социальных медиа
7. 1800 Enterprises, LLC(<http://1800enterprises.com/>) – сайт компании предоставляющей услуги бизнес компаниям для эффективного использования онлайн и мобильных платформ.
8. Википедия – свободная энциклопедия(<https://ru.wikipedia.org/>).

¹⁰ Таргетинг - (англ. target — цель) — рекламный механизм, позволяющий выделить из всей имеющейся аудитории только ту часть, которая удовлетворяет заданным критериям (целевую аудиторию), и показать рекламу именно ей. (<https://ru.wikipedia.org/>).

Тенденции в дизайне корпоративной открытки

Алевтина Фадеева

Зоя Ширина

Латвия

БМА Даугавпилский филиал

Программа: Компьютерный дизайн, 3 курс

alfa100@inbox.lv

magic-rizik2@inbox.lv

Научный руководитель асоц.проф.Ю.Тимощенко

Аннотация

Используя каталоги ведущих латвийских полиграфических издательств Puse Plus и Paletti Rīga, подарки фирмам в виде корпоративных открыток - в работе проанализированы тенденции дизайна открытки, как формы активной коммуникации. Автор исследования раскрыл связь развития некоторых дизайнерских подходов современной открытки со стилями прошлого века. Дан иллюстративный материал, подтверждающий основные тенденции дизайна корпоративной открытки.

Ключевые слова: открытка, корпоративная открытка, дизайн.

Abstract

Using the catalogues of the leading Latvian polygraphic publishing houses Pluse Plus un Paletki Rīga, presents to firms in the form of corporate cards the author gives the analysis of tendencies in the design of cards as a form of active communication. The author has investigated the connection of development of some approach in design of modern card with the styles of the previous century. Illustrations confirming the main tendencies of a corporate card are presented in the work.

Key words: card, corporate card, design.

Introduction / Введение / Ievads

Сегодня трудно найти еще одну такую же форму общения, которая смогла бы так совместить в себе развивающуюся эстетику, эпистолярную культуру, дизайн, как это делает открытка. Малая по размеру, но не по своему значению современная открытка приобрела «второе дыхание».

Открытка как форма общения давно переросла рамки почты и вошла как в современную коммуникативную культуру, так и в систему ценностных предпочтений, что и делает ее рассмотрение актуальным не только в ретроспективе, но и с точки зрения изучения современной культуры общения с помощью визуальных форм, к каковым и относится открытка.

Тема исследования: Тенденции в дизайне корпоративной открытки.

Цели исследования: дать анализ основных приемов, используемых в

дизайне корпоративной открытки.

Основные методы исследования: наблюдение, художественное обобщение.

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике /Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

Изобретателями именно почтовых открыток, то есть открытых писем без конверта, считаются немцы. Открытые письма с маркой на обратной стороне ведут свою историю с 1870 года и обязаны своим рождением франко-прусской войне. Обер-почмейстер Пруссии Генрих Штефан предложил подобное введение, «чтобы не писали, что ни попадя». Вскоре по почте стали пересылать не просто письма, а иллюстрированные карточки. Ноу-хау быстро обрело популярность – за два месяца продано порядка 3 млн. открыток.

В эпоху эпистолярного жанра открытки стали прототипами современных SMS, буквально взорвав рынок связи. Их стали рассылать в качестве поздравлений, с памятными датами, да и просто, когда не хотелось утруждать себя сочинением полноценного письма. Новые открытки не отличались красивым оформлением. Лишь спустя годы появились иллюстрированные образцы.

Одним из родоначальников иллюстрированных открыток в современном понимании этого слова стал книготорговец Леон Бенардо. Запечатлев в своем опусе эпизод франко-прусской войны, он снабдил его надписью „Souvenir de la defense nationale” (фр. «Память о национальной обороне»). Слово „Souvenir” продолжило свой путь на открытках, постепенно превратившись в имя нарицательное. Надписи „Souvenir de Riga” венчали изображения городских достопримечательностей [4] .



„Souvenir de Riga” [9]

Красота карточки была заменой всем подходящим случаю словам.



Ретро - открытки [1]

2. Современная открытка

Рассматривая открытку как артефакт, который является носителем социально-культурной информации, можно сделать вывод, что открытка наделена определенными характеристиками.

В-первых, открытка может рассматриваться как единство семиотической (знаковой) информации и материального носителя (плотная бумага определенного образца).

Во-вторых, открытка содержит завершенную информацию (сообщение, текст), выраженную естественным языком, зафиксированную на бумажном носителе.

В-третьих, открытка имеет более или менее официальный характер (сведения об издании), рассчитана на непосредственное визуальное восприятие [6].

Открытка снова, как и полтора века назад, является символом вежливости и открытости, позитивного взгляда на мир, и, несмотря на то, что предназначение и внешний вид открытки неоднократно менялись, единого подхода к дизайну открыток сегодня нет. Можно говорить о том, что именно при создании и разработке дизайна современных открыток как нигде в другом бизнесе присутствует плюрализм дизайн-концепций.

Открыточный бизнес выделяет несколько крупных направлений: поздравительные карточки, приглашения, бизнес-открытки. Сегодня можно найти открытки, посвященные многим популярным праздникам, существуют открытки, отражающие множество радостных событий в жизни человека, а

также передающих разнообразные человеческие взаимоотношения.

Анализ открыточных каталогов ведущих латвийских полиграфических издательств Puse Plus и Paletti Rīga помог выявить ряд тенденции в дизайнерском оформлении открыток в целом. [11,12,]

1. В оформлении открыток чаще всего используют привычные материалы (качественный картон) однако это не лишает их оригинальности. Открытки часто печатаются на металлизированной бумаге, иногда в их производстве используется пергамент. Для изготовления открытки по заказу вместе с тем используют и эксклюзивную дизайнерскую бумагу.

2. Не маловажными для стилистики открытки являются применяемые элементы отделки – тиснение, золочение фольгой или серебрение и материалы, которые употребляли еще в прошлом – позапрошлом веках – бусинки, ленточки, бархат, засушенные цветы.

3. Большое внимание уделяется форме открыток. Вырубка присутствует в дизайне едва ли не в каждой открытке. Это помогает выпускать карточки необычной формы, тем более, что спрос на оригинальную продукцию с каждым годом растет.

4. Цветовое решение дизайна открытки находится в прямой зависимости от ее тематики и целевого предназначения. Нежно - бежевый цвет чаще всего присутствует в открытках поздравительных и праздничных.

5. Сюжеты открыток - это бесконечное творчество. Создатели открыток учитывают традиции и эстетическое восприятие, в открытках присутствует чувство юмора, а также все, что можно выразить через композицию, сочетание цветов, образы, шрифты, текст.

Сегодня современной полиграфической открытке большую конкуренцию составляют виртуальные, а также flash-открытки, которые, возможно, и могут считаться оригинальным интерактивным подарком, но вместе с тем никогда не смогут быть заменены теплом слова и человеческих рук [3].

3. Корпоративная открытка

Необходимым элементом деловой культуры является бизнес-открытка. Стилль такой открытки может быть деловым или юмористическим, но неизменно открытка должна быть запоминающейся, нестандартной, с оригинальным дизайном, соответствующей стилю фирмы отправителя. Такая открытка – верный помощник в построении отношений с возможными деловыми партнерами, она может успешно заменить очередной буклет, а рассылка сотрудникам поздравительных открыток и приглашений на корпоративные мероприятия создаст дружественную обстановку в офисе.

Знаковым элементом большинства корпоративных открыток является изображение логотипа фирмы или предприятия на самой открытке. Часто логотип как элемент фирменного стиля композиционно обыгрывается в дизайнерском решении открытки – или через цветовое решение, или через используемый в открытке шрифт, а иногда и через созданный образ.

Представленная корпоративная открытка компании «Wenden» визуально передает информацию о своей деятельности в виде капелек воды, которые композиционно являются фокусной точкой открытки. Меняющийся синеголубой фон открытки усиливает «водную» тематику, но одновременно дает посыл к новогодней тематике в виде незавершенной елочки, состоящей из капель и падающей снежинки. Дополнительным элементом всей композиции является лаконичная надпись – «где вода, там и снеговик». Используемый логотип не противоречит общей композиции, визуально ненавязчив, но одновременно выполняет коммуникативную задачу.

Интересным образцом использования лого в корпоративной открытке новогодней тематики является открытка компании «Ноетика», фирмы, которая занимается сбором мусора в одном из латгальских городов. Новогодняя открытка выполнена в цветах фирмы – желтый и зеленый, лого фирмы удачно размещено на самом центре символической елочки, которая наводит порядок, выметая все старое.



**Корпоративная новогодняя
открытка «Wenden» [12]**



**Корпоративная новогодняя
открытка «Ноетика» [12]**

Необходимо отметить, что такого рода корпоративные открытки вызывают положительное восприятие с одной стороны, а с другой, несомненно, позиционируют имидж конкретной фирмы.

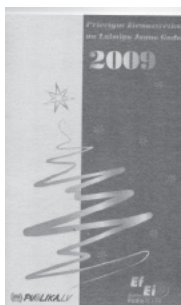
Одной из отличительных тенденций дизайна корпоративной открытки

века XXI является «наследство» эпохи 60-х прошлого века, когда зародился графический стиль - оп-арт. Этот стиль с его яркими красками до сих пор активно используются в дизайне современных корпоративных открыток, тем самым открыв свое второе дыхание [2] .

Образ, переданный в открытке региональной радиокomпании «Ef-Ei», причудливо соединил в единое целое графически созданную символическую ель, с мягко изгибающимися линиями, имитирующими движение. Таким образом, дизайн открытки с помощью символов сумел донести и необходимую эмоцию, и одновременно подчеркнуть форму своей деятельности, а именно - коммуникация через интернет, телефонию, связь.



Открытка банка ВТВ[12]



**Открытка
радиокomпании
«Ef-Ei» [12]**



**Открытка
Lattelecom [12]**

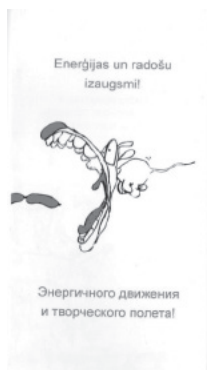
Корпоративная открытка банка ВТВ - наглядный пример использования оп-арта — яркость, смена цветов, обыгрывание движения спиралевидной фигурой, стремящейся вверх, создают эффект пространственного перемещения. Яркое фоновое решение ярко-красного цвета однозначно привлекает внимание, как к самой открытке, так и к информации, заложенной в каждой детали открытки - круговое развитие по спирали, устремленное вверх, меняющиеся цвета спирали от темного к светлому, устремленные вверх стрелки часов.

Известная латвийская компания Lattelecom подарила своим клиентам и партнером открытку, с изображением, напоминающим тонкие пульсирующие нити как символ неразрывной связи и в прямом, и в переносном смысле.

Дизайн корпоративных открыток — особая форма коммуникации с клиентами, партнерами, сотрудниками, своеобразная заявка на успех.

Самая интересная и быстро развивающаяся тенденция корпоративной открытки последних лет - возросший интерес к сюжетам, связанным

с гороскопами. Ежегодный символ того или иного животного является главным героем новогодних открыток. Сюжеты таких открыток визуально насыщены, носят ярко выраженный эмоциональный характер. Такие открытки стараются в первую очередь подарить эмоцию.

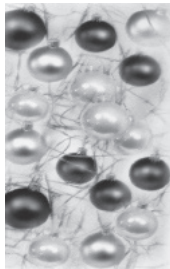


**Открытка рекламного агентства
« SA-ŠA » [12]**

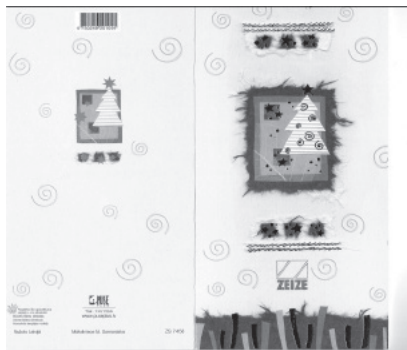
**Открытка самоуправления
г. Лудза [12]**

Нежные охристые тона, затуманенный фокус изображения, специфичные материалы с благородной текстурой натурального кашемира, неоднородные фоны, декоративные элементы ручной работы – все это помогает дизайнеру создавать необходимый образ открытки начала XXI века. Такие открытки чаще всего являются авторскими, выполненными по индивидуальному заказу.

Современная корпоративная открытка в последнее время приобретает светлые оттенки: прозрачно-небесный, холодный сиреневатый, искрящийся изумрудный, светло зеленый, нежный персиковый, легкий бежевый. Из материалов отдается предпочтение перламутровым и жемчужным дизайнерским картонам и калькам, в фаворитах матовые дизайнерские картоны естественной светлой гаммы.



Корпоративные поздравительные образца XXI века [12]



Открытка фирмы «Zeize» [12]

Всегда и неоспоримо источником вдохновения для дизайнеров являлась и является природа. И сегодня современные корпоративные открытки порой наделены разным количеством растительных орнаментов, завитков и линий. При всей своей порой сдержанности и лаконичности, они попали под влияние модерна, тем самым, графический дизайн продолжает жить в различных витиеватых линиях. Корпоративные открытки стали декоративнее, мягче, добрее.

Одной из ярко выраженных тенденций корпоративной открытки является использование в дизайне светлых графических изображений на темном фоне. Изображения могут быть как символическим, так и вполне реалистичными. Основным материалом для таких образцов является качественный рифленый картон.



Открытка охранной
фирмы «Evor» [12]



Открытка охранной
фирмы «AVL» [12]



Открытка
радиокomпании
«Divu krastu»

Большое внимание уделяется форме открыток. Вырубка присутствует в дизайне едва ли не в каждой открытке. Вырубка – это вырезание нужной формы открытки из макета. Форма вырубки может быть разной, в зависимости от желания заказчика [5]. Это помогает выпускать карточки необычной формы, тем более, что спрос на оригинальную продукцию с каждым годом растет.



Открытка Балтийской международной академии с использованием вырубки под лого [12]



Карточки необычной формы [12]

В отделке корпоративных открыток предпочтение отдается глиттерным лакам в тандеме с блестками.

Полиграфическая продукция, обработанная таким лаком, необычайно привлекательна. Это позволяет активно его использовать при изготовлении праздничной полиграфии и оформлении поздравительной печатной продукции [8].



Открытки, обработанные глиттерным лаком с блестками [12]

Не могут не измениться и поздравительные тексты компаний: теперь они носят более личный характер, основной вектор пожеланий – семья, благополучие и личный комфорт, а не интересы фирмы и бизнеса в целом.

Корпоративная поздравительная открытка сегодня – самый человечный инструмент коммуникативной стратегии современной эффективной компании.

Резюме / Kopsavilkums / Summary

Сегодня открытке в полиграфическом исполнении приходится конкурировать с виртуальным поздравлением. Полиграфической карточке необходимо предъявить свою уникальность и нести положительный заряд энергии. Это зависит от идеи, текста, рисунка. Современная открытка стала более причудливой, более активной по сравнению с ее предшественницами в прошлом и позапрошлом веках.

Основные тенденции в дизайне корпоративной открытки проявляются в ее содержании, стиле, материале, форме, цветовом решении. Современную бизнес-открытку можно считать «эпистолой в миниатюре», своеобразным социальным явлением, направленным на позитивную коммуникацию.

Применение логотипа в бизнес-открытке как знаковой информации – обязательное условие качественной коммуникации, нацеленной на позиционирование деятельности.

Современная корпоративная открытка наследует стилевые особенности направлений оп-арта, модерна. Влияние стилей, зародившихся в 20 веке, нашло свое отражение в стилистических дизайнерских и в цветовых решениях – активные формы, насыщенные цвета, изящная светлая графика.

В отделке корпоративных открыток предпочтение отдается материалу, вызывающему приятные ощущения и одновременно являющемуся привлекательным.

Оригинальность бизнес-открытки подкрепляется её необычной формой, которая не имеет границ в своем дизайнерском решении.

References / Literatūras un avotu saraksts / Список литературы и источников

1. Senās apsveikumu kartiņas un to simbolika <http://www.iinuu.lv/lv>
2. Андриенко Евгений Вам открытка! <http://www.publish.ru/>
3. Вендин Алексей Дизайн открыток. <http://www.compuart.ru/article>
4. Криницкая А. Прошлое и настоящее почтовой открытки <http://www.it-world.ru>
5. Открытки и приглашения. http://nakleiki74.ru/index/otkrytki_i_priglasenija/0-19
6. Силантьева Е.Г. Типы и виды документов <http://bibliofond.ru>
7. Шмелева Т.Открытка в контексте повседневной культуры <http://rus.1september.ru/article.php?ID=200801206>
8. Глиттерный лак <http://www.limeprint.ru/ru/printing/postprint/lacquer/>
9. <http://www.delcampe.net>
10. <http://www.paletti.lv/kartites/>
11. <http://www.puseplus.lv/ru/katalogs>
12. Личная коллекция открыток.

Актуальность использования мерчендайзинга в торговых сетях

Автор: Милана Мажейко

Балтийская Международная Академия (Латвия)

Научный руководитель: Аркадий Ларионов

МВА, доц. Балтийской Международной Академии (Латвия)

Аннотация

Статья посвящена актуальности использования мерчендайзинга в торговой сети. Основная цель заключается в анализе применения методов мерчендайзинга в торговой сети. В ходе работы были рассмотрены основные технологии мерчендайзинга, функциональность и польза применения мерчендайзинга, статистические данные потребительского поведения, а так же показатели перспектив увеличения продаж при использовании технологий мерчендайзинга. На основе всех обработанных данных были обобщены выводы об актуальности использования методов мерчендайзинга в торговой сети.

Abstract

The article is devoted to the use of merchandising retail chain. The main goal is to analyze the application of methods of merchandising retail chain. During the work were analyzed the basic merchandising techniques, functionality and benefits of the use of merchandising, statistics of consumer behavior, as well as indicators of the prospects for increasing sales using merchandising techniques. On the basis of all the processed data were summarized conclusions about the relevance of the use of methods of merchandising retail chain.

Anotācija

Raksts ir veltīts merčendaizinga izmantošanas aktualitāte imazumtirdzniecības ķēdē. Galvenais mērķis ir analizēt merčendaizinga metožu piemērošanas aktualitāti mazumtirdzniecības ķēdē. Darba gaitā tik aiz skatīti merčendaizinga paņēmieni, funkcionalitāte un priekšrocības merčendaizinga izmantošanā, patērētāju uzvedības statis tikas dati, kā arī pārdošanas apjomu palielināšanas perspektīvas, izmantojo tirdzniecības veicināšanas metodes. Pamatojoties uz visiem apstrādātiem datiem tik apkopo tisečinājumi par merčendaizinga metožu izmantošana saktualitāti mazumtirdzniecības ķēdē.

Введение / Introduction / Ievads

В современных условиях представителям розничной торговли, приходится работать в условиях жесткой конкуренции, бороться за каждого покупателя. Работа по созданию и продвижению на рынке товара представляет собой долгий и сложный процесс, однако товар должен иметь конкурентные преимущества, он должен выделяться среди существующего многообразия подобных товаров, что позволяет сделать его успешным с позиции востребованности потребителями. Это перспективное направление коммерческой деятельности называется мерчендайзингом и является

неотъемлемой составной частью коммерческой работы. Это стимулирует владельцев магазинов прилагать все больше усилий по завоеванию и удержанию покупателей, в том числе посредством изобретения и применения разнообразных методов и приемов в местах продаж, в данном случае – посредством мерчендайзинга. Несмотря на то, что этому направлению в последние годы уделяется все больше внимания, мерчендайзинг не является наукой и представители розничной торговли допускают большое количество ошибок в его использовании.

Мерчендайзинг (merchandising — искусство торговать) — это комплекс мероприятий производимых в торговом зале и направленных на продвижение того или иного товара, марки, вида или упаковки. Мерчендайзинг - это набор технологий для построения эффективных коммуникаций между покупателем и товаром на местах продаж

По статистическим данным, покупатели тратят на 13% больше денег в тех магазинах, где мерчендайзинг наиболее продуман, из-за чего его иногда называют маркетинговой революцией в торговле. В его пользу также говорит тот факт, что во многих случаях покупатель уходит из супермаркета или любого другого магазина без покупки из-за того, что просто не может найти необходимую вещь. Данная проблема знакома и индивидуальным предпринимателям с небольшой торговой точкой, и игрокам рынка, имеющим крупные торговые сети. Поэтому на современном этапе производители сделали мерчендайзинг неотъемлемой частью своей маркетинговой стратегии, а на международный рынок он был внесен такими корпорациями, как Coca-Cola, Philip Morris, Pepsi, Danone, L'Oreal, Coca-Cola, Gillette, Procter & Gamble и др. В этих компаниях мерчендайзинг также важен, как рекламные акции и совершенствование упаковки продукта. Подобная значимость объясняется тем, что для продавца – это последний шанс склонить потребителя к покупке своего товара, а не использовать такой шанс, значит, позволить иметь конкурирующим фирмам преимущество.

Иными словами, мерчендайзинг ставит своей главной целью заставить потребителя совершить спонтанную покупку. Для достижения данной цели существует ряд правил, которые основываются на практическом использовании знаний о поведенческой психологии человека, на исследовании целевой аудитории и на маркетинговой политике фирмы.

Мерчендайзинг состоит из пяти основных элементов, которые должны сосуществовать для успешного стимулирования продаж:

1. Экспозиция: представляет собой порядок выкладки товаров, размещения рекламных материалов и соответствие ценников представляемой продукции. Продукция должна быть заметна и доступна, т.е., чтобы ее можно было легко найти и взять в руки без посторонней помощи.

2. Логистика: заключается в определении запаса продукции на какой-

либо период времени (день, неделю, месяц) и в расположении его таким образом, чтобы продавец мог быстро, без особых физических усилий пополнить ассортимент.

3. Атмосфера: включает в себя освещение, дизайн помещения, температура в помещении, звуковое сопровождение, ароматерапия, цветовые акценты, соблюдение чистоты в торговой точке, нормы поведения персонала и его униформа.

4. Человеческий фактор: подразумевает любезное поведение продавца, консультанта или промоутера, соблюдение ими речевого этикета и знание продукции. В противном случае проведение мероприятий по стимулированию продаж будет неэффективно.

5. Планирование потоков покупателей: большая часть покупателей движется по внешнему периметру торгового зала против часовой стрелки. Учитывая этот факт, в зоне наиболее активного движения необходимо расположить основные товары и расставить стеллажи так, чтобы они имели фронтальный обзор.

Согласно данным Института рекламы в США, в местах продаж до 70% решений о покупках принимается в самом магазине, а не перед его посещением. А если рассматривать кассовую зону, то этот процент покупок там составляет 90%.

Потребитель, выбирая товар, только на 20% ориентируется на основные потребительские свойства продукции и на 80% — на ее окружение (бренд, цена, дизайн, торговый сервис, удобство совершения покупки и многое другое).

Любой компании, работающей на рынке потребительских товаров, необходимо заботиться не только о качестве и актуальности выпускаемой продукции, о своевременной доставке её в торговые точки. Условия конкурентной борьбы в современной экономической ситуации требуют применения новых эффективных технологий построения бизнеса в магазине именно по правилам мерчендайзинга.

Как маркетинговая стратегия, мерчендайзинг позволяет контролировать процесс продажи, стимулировать потребителей в выборе и покупке товара.

Применение комплексного подхода в процессе реализации продукции экономит бюджет компании по продвижению товара, повышает объемы продаж товаров, увеличивает прибыли. Благодаря ему покупатель лучше ориентируется в предлагаемых товарах.

Зарубежный опыт показал, что сочетание вышеперечисленных элементов мерчендайзинга способно значительно увеличить объемы продаж. Например, для увеличения доходов компания может потратить большое количество денег на новое торговое оборудование, на рекламу в средствах массовой информации, на изменение дизайна торговых залов и фасадов, на

проведение акций, на разработку нового имиджа продукта, на поощрение персонала и т.п., но проведение всех этих мероприятий, как правило, дает только 2-5% прироста доходов. В то время как, только с использованием цветокоррекции (цветовых акцентов) прирост может составить порядка 20-30%, а в некоторых случаях доходит и до 90%.

Международная ассоциация рекламы в местах продаж (ROPAI) приводит следующие данные, проиллюстрированные на рисунке 1:

- правильно размещая ассортимент по товарным группам и учитывая особенности поведения покупателей, продажи можно увеличить примерно на 10%;
- правильная выкладка товаров в рамках каждой товарной группы поднимет продажи еще на 15%;
- акцентирование внимание цветом и расположением увеличит еще на 25%;
- в торговой точке с применением правил мерчендайзинга продажи могут на 200-300% превышать доход аналогичного магазина, где их не практикуют.

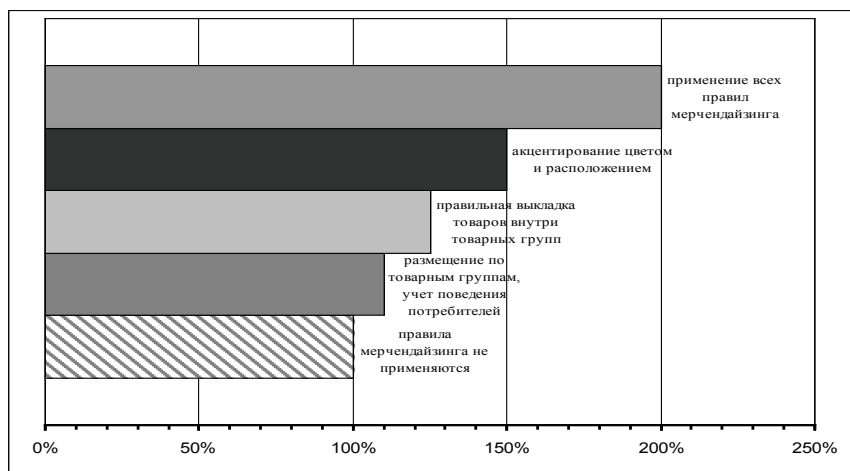


Рис. 1 Увеличение объема продаж применяя методы мерчендайзинга

Резюме / Summary / Kopsavilkums

Таким образом, используя методы и приемы мерчендайзинга, розничный торговец может управлять восприятием посетителей, позиционировать те или иные товары, изменять структуру оборота в пользу более прибыльных (доходных, стратегически важных) марок и т. д. Мерчендайзинг не только способствует увеличению прибыли и объема продаж, но и позволяет создавать

новые комбинации и сочетания товаров и товарных групп, обладающих большей потребительской ценностью в глазах покупателей. С этой точки зрения мерчендайзинг можно рассматривать как науку и искусство продаж, а предметом этой науки считать совершенствование предложения товаров в том месте, куда потребитель традиционно приходит с целью совершения покупки.

Список литературы и источников / References / Literatūras un avotu saraksts

1. Бернет Дж., Мориарти С. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход / Пер. с англ. Под ред. С. Г. Божук. – СПб.: Питер, 2001. – 864 с.
2. Ульяновский А. В. Маркетинговые коммуникации: 28 инструментов миллионума/ А.В. Ульяновский. – М.: Эксмо, 2008. – 432 с.
3. Федько В. П., Бондаренко В. А. Мерчендайзинг и сэмплинг: Учебное пособие, - М.: ИКЦ»МарТ», Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2006. – 304 с.
4. <http://www.proreklamu.com/> (Реклама, маркетинг, PR, SEO)
5. [http://www.retailer.ru/\(Retailer.RU. Ежедневные коммуникации\)](http://www.retailer.ru/(Retailer.RU. Ежедневные коммуникации))
6. <http://www.agents-group.ru/> (РА «Agents-Group». Мерчендайзинг ацеленный на результат)

Использование автоматизированной системы дистанционного образования при подготовке будущих инженеров

Игорь Сташкевич

Украина, Донбасская государственная машиностроительная академия
stashkevich_dgma@ukr.net

к.т.н., **Ирина Гетьман**

Украина, Донбасская государственная машиностроительная академия
getman_irina@ukr.net

Аннотация

В статье проанализированы главные аспекты дистанционного образования в Украине. Приведена информационная и концептуальная модель автоматизированной системы дистанционного образования при помощи унифицированного языка UML. Разработано web-приложение для дистанционного образования на примере Донецкого техникума промышленной автоматики.

Ключевые слова: дистанционное образование, электронный учебник, качество образования.

Abstract

The paper analyzes the main aspects of distance education in Ukraine. Shows a conceptual model of the information and the automated system of distance education using the unified language UML. Developed a WEB-application for distance education as an example of the Donetsk College of industrial automation.

Key words: distance education, electronic book, the quality of education.

Introduction / Введение / Ievads

Сегодня особую актуальность приобретает поиск новых форм, методов, средств и технологий в подготовке будущих специалистов. В их подготовке, как правило, используются традиционные формы занятий: лекции, практические занятия, лабораторные работы, консультации, зачеты и др. Однако такие формы не позволяют применять самостоятельно приобретенные на практике знания. Это и обуславливает поиск новых интерактивных технологий, способных обеспечить формирование познавательной и исследовательской деятельности, развивать критическое мышление, которые помогают студентам почувствовать себя уверенными на рынке труда, умение адаптироваться к социальным изменениям в обществе, быть психологически устойчивыми, развивать способность к самоорганизации [1].

The main points in the theory, practice / Основные моменты в теории, практике / Svarīgākās atziņas teorijā, praksē

Анализ многочисленных исследований свидетельствуют, что данную проблему рассматривали очень многие ученых, в частности: И. Бех, Н. Бибик, И. Зязюн, Г. Гуревич, А. Овчарук, Н. Побирченко, А. Пометун, А. Савченко и др. Применение интерактивных технологий в подготовке специалистов исследовали М. Кларин, Л. Пироженко, Е. Полат, А. Хуторской и др. Однако в их трудах не прослеживается четкой характеристики роли автоматизированных систем дистанционного обучения при подготовке будущих специалистов.

В Украине дистанционная форма обучения внедряется с 2000 года. Под дистанционным обучением (ДО) понимается комплекс образовательных услуг, предоставляемых удаленным от учебного заведения студентам с помощью специализированной информационно образовательной среды, базирующейся на средствах обмена учебной информацией с помощью современных телекоммуникационных технологий [2].

Использование технологий ДО упрощает студентам доступ к обучению, а также делает его более персонализированным, что объясняет рост популярности ДО среди студентов и профессионалов, заинтересованных в дальнейшем обучении. Значительный рост использования технологий ДО дает высшим учебным заведениям не только преимущества, но и порождает набор новых проблем, вызванных тем, что они привыкли проводить обучение в более привычных формах. Кроме того, появление технологий ДО привело к появлению новых запросов и ожиданий у всех участников учебного процесса, включая студентов и преподавателей [3].

Дидактические принципы дистанционного обучения нашли свое отражение в работах А.А. Андреева, В.Ф. Гуркина, М.А. Евдокимова, С.Т. Лобачева, В.И. Солдаткина, В.А. Трайнева, С.А. Щенникова и др. Технологии и модели дистанционного обучения рассматривались Е.С. Полатом, А.В. Солововым, С.А. Спасским и др. Методическими основами применения дистанционных технологий при обучении в высших технических учебных заведениях занимались Н.Н. Гомулина, А.И. Назаров, А.О. Чефранова и др.

В системах ДО используются все виды информационных технологий, средствами которых являются компьютеры, компьютерные сети, мультимедиа системы и т.д. В настоящее время большинство специалистов в области образования возлагают надежды на современные персональные компьютеры, рассчитывая с их помощью существенно повысить качество обучения, особенно при организации самостоятельной работы и внешнем контроле. При осуществлении этой задачи возникает множество проблем. Одна из них состоит в том, что в разработках автоматизированных систем дистанционного обучения (АСДО) нет системы, объединяющего начала,

вследствии чего все АСДО являются уникальными, разрозненными, не сопряженными друг с другом ни по каким параметрам. Отсюда следует дублирование разработок электронных учебников, трудности организации контроля знаний, а также неясность вопросов, относящихся к дидактической эффективности компьютерного обучения вообще, слабая интеграция традиционных учебников с компьютерными и многие другие. Все эти трудности, с которыми приходится сталкиваться разработчикам любых компьютерных обучающих систем, составляют «узкое» место в компьютеризации обучения. Не устранив его, трудно надеяться на успешное внедрение системы. Эффективность разработки системы непосредственно зависит от того, насколько успешно будут преодолены трудности.

Основу ДО составляет целенаправленная и контролируемая самостоятельная работа студента, позволяющая учиться в удобном для себя месте, по индивидуальному расписанию, получая всю необходимую информацию в удобной форме. Информация в ДО должна преподноситься на уровне доступном и понятном большинству пользователей. Самым удобным из которых в интернете является web-приложение. Интерактивная система проверки знаний, форум, чат, почтовая рассылка, гостевая книга, лента новостей – все это неотъемлемые части современного web-приложения.

На данный момент уже существует множество систем ДО, имеющих ряд недостатков: громоздкость и стоимость; ориентир на широкую аудиторию; сложность в установке; дальнейшую поддержку. Самая популярная система обучения на данный момент – это Moodle. Она хоть и бесплатная, но требует администрирования, которым должен заниматься программист, очень хорошо знающий эту систему изнутри, в противном случае требующая обращения к соответствующим компаниям, которые занимаются поддержкой этой системы на платной основе.

Поэтому актуальность работы обусловлена созданием простой и мобильной системы ДО, ориентированной в первую очередь на студентов и учебный процесс.

Для создания информационной модели проектируемой системы используется унифицированный язык моделирования UML. Сначала формулируются требования к разрабатываемой системе, определяются функции, которые она должна реализовать, и задачи, которые она должна решать. На их основе формируется диаграмма вариантов использования, которая описывает функциональное назначение системы или, другими словами, то, что система будет делать в процессе своего функционирования (рис. 1). Предполагается наличие таких вариантов использования системы: проверка имени и пароля пользователя, поиск по базе, просмотр данных, редактирование данных, создание новых абонентов, добавление методических указаний и курсов.

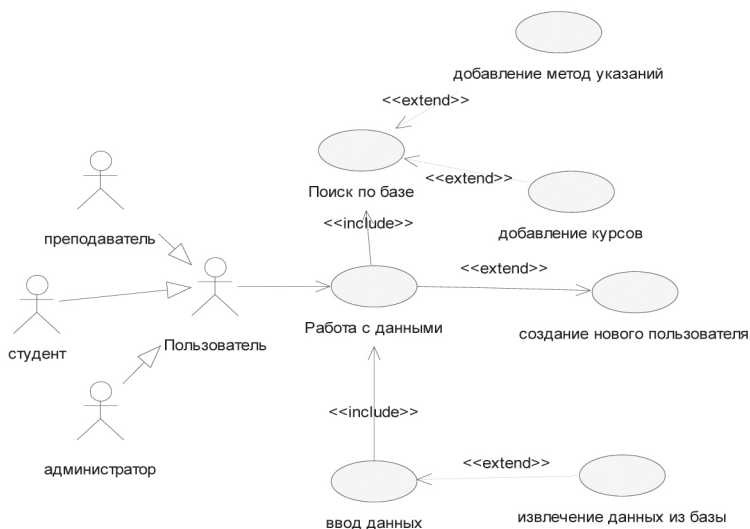


Рисунок 1 – Диаграмма вариантов использования

Далее строится структурно-логическая схема в виде диаграммы классов, которая служит для представления статистической структуры модели системы, различных взаимосвязей между отдельными сущностями предметной области, а также описание внутренней структуры и типов отношений (рис. 2).



Рисунок 2 – Диаграмма классов

На ней изображены следующие классы: админ; программа, IP-шифр; новости; admins; курсы и видно, что пользователь админ обращается к программе, которая использует в своей работе таблицы базы данных и отвечает за координацию действий других классов. Все классы обрабатываются программой по запросу пользователя и, по необходимости, результаты выводятся на экран.

Для рассмотрения взаимодействия объектов в контексте статической структуры модели, для представления структурных особенностей передачи и приема сообщений между объектами используется диаграмма кооперации, которая визуализирует объекты (экземпляры классов), связи (экземпляры сообщений) и сообщения (рис. 3). В ней представлены все классы. Для входа в систему программа взаимодействует с классом «admins» и проверяет верность введенных данных. При работе с программой основные функции администратора добавление новых пользователей, для этого класс «программа» взаимодействует с классом «IP шифр». При этом происходит извлечение данных из класса «IP шифр «удаление использованного IP из класса «IP шифр». Администратор обращается к программе для поиска и вывода информации на экран и последующего изменения данных, в этом задействуются классы «Новости», «Курсы».

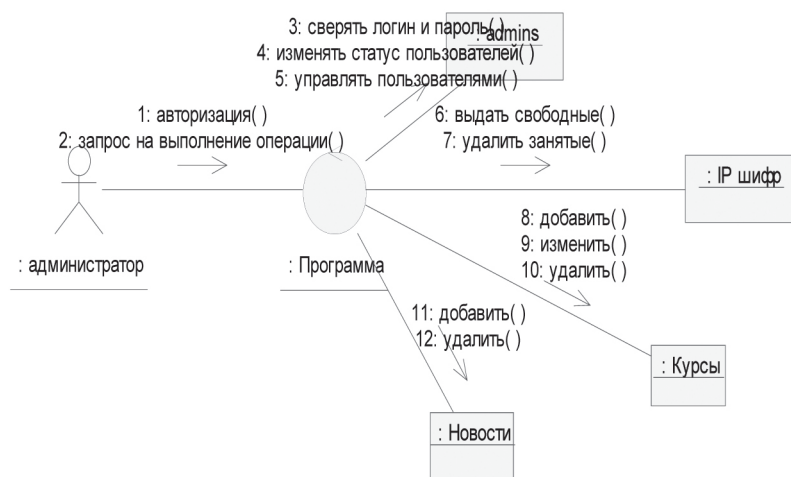


Рисунок 3 – Диаграмма коопераций для Администратора

Структуру программы в файлах показывает диаграмма компонентов, отображающая разбиение системы на структурные компоненты и связи между ними (рис. 4).

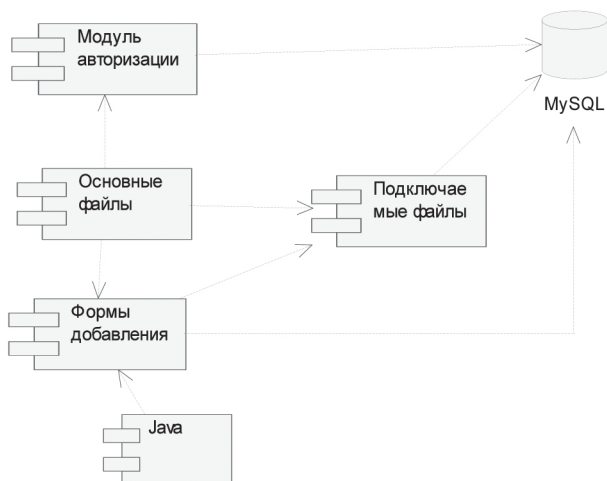


Рисунок 4 – Диаграмма компонентов

Для начала работы с web-приложением необходимо зарегистрироваться. Для этого необходимо перейти по ссылке регистрации расположенной на главной странице. После перехода отобразится страница регистрации (рис. 5). При успешной регистрации, пользователю по умолчанию присваивается статус «студента».

Пользователь со статусом «студента» после авторизации на главной странице, получает возможность изучения учебных материалов (лекций) выбранного курса, скачивания интересующей лекции с предлагающимися к ней дополнительными материалами в виде архива (рис. 6).

Система дистанционного обучения

Архитектура компьютеров

Графическое и геометрическое моделирование

Инженерная и компьютерная графика

Регистрация нового пользователя

Имя пользователя: Владимир

Логин: melchior

Пароль: *****

Пароль(подтверждение): *****

Группа: СИИ

Шифр для регистрации: 37616

Регистрация

Форма авторизации

Регистрация

Логин:

Пароль:

Войти

Новости

Добавление контента на страницу

Дата: 02 мая 2012 Автор: teacher

Сайт наполняется контентом.

Сайт создан

Дата: 03 мая 2012 Автор: admin

Доступна первая версия сайта.

Рисунок 5 – Регистрация нового пользователя

Если зарегистрированный пользователь является преподавателем, администратор может, повысит его статус, пройдя авторизацию. После успешной авторизации, отобразится панель управления web-приложением (рис. 7). Для изменения статуса администратором выбирает пункт меню «управление зарегистрированными пользователями», включающий изменение статуса, удаление выбранного пользователя из системы.

Панель управления пользователями						
Удалить пользователя	Править данные пользователя					
ID	Имя пользователя	Логин пользователя	Пароль пользователя	Статус	Группа	Шифр
2	teacher1	t1	MDcwNDE5OTU1	1	-	1000
3	usr1	usr1	dXNyMQ==	1000	ispr	1000
4	user3	usr3	dXNyMw==	1000	-	1000
5	teacher3	t3	dDM=	1	-	1000
6	usr4	usr4	YXBvcmlU=	1000	ispr	1000
7	melchior	melchior	bWVsY2hpb3I=	1	ispr	1000
8	Vm	Vm	LS0tLS0t	1000	-	1000
9	Владимир	SgTr	U2dUcg==	1000	ispr	1000
10	Николай	nick	bmIjaw==	1	-	1000

Рисунок 7 – Панель управления пользователями

После выбора подпункта изменения статуса отобразится страница, на которой администратор присваивает выбранному пользователю статус преподавателя (рис. 8).

Назад

Изменить статус пользователя

Имя пользователя:

Логин:

Статус пользователя:
(1-статус преподавателя);

Рисунок 8 – Изменение статуса пользователя

После этого пользователь с измененным статусом получает доступ к панели управления преподавателя, включающую возможность добавления, удаления, редактирования лекций, дополнительных материалов для лекции.

Conclusions / Выводы / Secinājumi

Применение автоматизированной системы дистанционного образования имеет важное значение при подготовке будущих инженеров. Оно дает возможность заниматься в удобное для себя время в удобном месте и темпе; применять параллельное с профессиональной деятельностью обучение, т.е. без отрыва от производства; возможность обращения ко многим источникам учебной информации (электронным библиотекам, банкам данных, базам знаний и т.д.); возможность общения через сеть Интернет и посредством электронной почты, друг с другом и с преподавателями; равные возможности получения образования независимо от места проживания, состояния здоровья, элитарности и материальной обеспеченности обучаемого.

References / Список литературы и источников / Literatūras un avotu saraksts

1. Кадемія М. Використання інтерактивних технологій навчання / М. Кадемія // Інновації у підготовці сучасних фахівців. – 2013. – № 3. – С. 125–131.
2. Приказ Министерства образования и науки Украины от 07 июля 2000 г. № 293 "О создании Украинского центра дистанционного образования", г.Киев.
3. Андреев, А.А. Введение в дистанционное обучение / А.А. Андреев // Компьютеры в учебном процессе. М.: Интерсоциоинформ. 2008, № 2. С. 25-68.
4. Крылова, Т.В. Автоматизированные обучающие системы: технология подготовки учебного курса и компьютеризации. / Т.В. Крылова, М.А. Казиминова // Высш. школа, 2004. 63 с.
5. Гетьман И.А. Использование электронных учебников в дистанционном образовании И.А.Гетьман // Проблеми підготовки сучасного вчителя: збірник наукових праць Уманського державного педагогічного університету. – Умань :

ФОП Жовтий О. О., 2014. – Випуск 10. – Частина 2. – С. 99-104.

6. Сташкевич И.И. Система дистанционного образования для вузов с использованием WEB-технологий на примере ГВУЗ «Донецкий техникум промышленной автоматики» / И.И. Сташкевич // Современное образование и интеграционные процессы: сборник научных работ всеукраинской научно-методической конференции. Краматорск, ДГМА, 2014. – С. 128-135.