

В такой ситуации обязательно, по нашему мнению, акцентировать внимание не на результате (весьма незначительном, как видно), а на результативности (эффективности), т.е. на соотношении эффекта с теми затратами и обременительными процедурами, которые связаны с выпуском бланков деклараций, их заполнением, с достаточно суровыми штрафными санкциями за не внесение, порою незначительной, суммы в декларацию (и не дай бог, если эту сумму посчитают в налоговой инспекции в виде сокрытия доходов!), с приемом этих деклараций, с расчетом дополнительно подлежащего уплате подоходного налога, с заполнением справок в бухгалтериях организаций, где получен годовой доход, и с дублированием этой информации для налоговых инспекций, с нормотворчеством, с обменом информацией между налоговыми инспекциями и т.д. В России уже убедились в неэффективности декларирования и ввели единую ставку подоходного налога, у нас, т.е. в Республике Беларусь, еще к этому не готовы.

Говоря о налоговой нагрузке (налоговом процессе), не следует забывать о его специфике для предприятий и организаций, а также для потребителей продукции.

При оценке налоговой нагрузки имеет значение не только уровень фискального потенциала налоговой системы, но и ее влияние на развитие социально-экономических процессов в обществе. В основе моделей оптимизации налогов и определения предельного уровня налоговой нагрузки лежит термин Лаффера, сущность которого заключается в следующем: чем выше налоговая ставка, тем сильнее побудительный мотив у производителей для уклонения от уплаты налогов.

Л.Н. Литвинова

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА И ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ТРУДА ПРОФЕССОРСКО-ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКОГО СОСТАВА ВО ВШУБ

Существенная востребованность в высшем экономическом образовании на базе уже имеющихся иных квалификаций высшего или среднего уровня, а также достаточно качественный уровень преподавания обеспечили должное признание Высшей школы управления и бизнеса (ВШУБ) БГЭУ со стороны ее студентов и выпускников. Это подтверждается результатами анкетирования, количеством и контингентом студентов и тем ажиотажем, который до сих пор переживала ВШУБ в период приема документов и зачисления, несмотря на платность обучения.

Это обязывает иметь совершенную систему организации учебного процесса, на что в первую очередь и акцентируется внимание сравнительно небольшого по составу административного персонала школы. Так, в частности, постоянно пересматриваются учебные планы в пользу новых современных дисциплин, привлекаются к учебному процессу высококвалифицированные преподаватели и практические работники, обновляются типовые и рабочие программы, контрольные задания, интенсивно выпускается учебная литература, разрабатываются деловые игры, компьютеризируются многие процессы в обучении. В результате, судя по опросу студентов, оценка ими работы ВШУБ достаточно высока.

Вместе с тем, остается еще и ряд нерешенных проблем. Их причина обусловлена наличием у студентов уже определенной квалификации, а также спецификой заочной системы образования с очень плотным графиком аудиторных занятий в период экзаменационных сессий, где практически не остается времени для работы с учебной и периодической литературой, не говоря уже о научной. В межсессионный период у большинства студентов проблема свободного времени также остра и едва хватает на написание контрольных и курсовых работ (некоторые это делают уже на сессии).

Из-за перечисленных обстоятельств пока нет полного компромисса между тем, что желают изучать студенты и что им преподают. С одной стороны, существует стандартный учебный план с определенным набором дисциплин по соответствующим квалификациям и

определенным соотношением между общеобразовательными и специальными предметами. С другой стороны студенты желают чтобы больше внимания уделялось профильным дисциплинам (а кто, как говорят платит, тот и заказывает музыку). Например, большинство студентов хотели бы в более углубленном объеме изучать бухгалтерский учет, аудит, ценообразование, информационные технологии и прочие специализированные дисциплины за счет таких, на их взгляд, второстепенных дисциплин как этика, история экономических учений, психология предпринимательства, риторика, этика делового общения, технология успешной деятельности, основы менеджмента. К сожалению, игнорируются дисциплины, без знания основ которых трудно претендовать на высокий уровень образованности.

Что же касается негативного отношения к дисциплине «основы менеджмента», то этого не было бы при преподавании кредитникам банковского менеджмента, финансистам — финансового, студентам по специальности экономика и управление предприятиями — операционного менеджмента и управления персоналом. На современном этапе без знания методов и моделей управления денежными потоками, финансовыми и трудовыми ресурсами, производственными запасами, всеми видами рисков и прочими факторами производственной и финансово-кредитной деятельности поиск и реализация резервов мало эффективны. Разрешение данного противоречия без отступления от официально установленного для экономических вузов учебного плана и с удовлетворением пожеланий студентов (чтобы, как говорят, и волки были сыты и овцы целы) нереально. Учитывая особенность заочной формы обучения, где даже профилирующие дисциплины изучаются в «усеченном» виде, ввод новых современных и увеличение объема основных специализированных курсов с более глубоким освещением зарубежного опыта (а это тоже пожелание студентов) при сохранении стандартных учебных планов и сроков обучения практически невозможны.

На наш взгляд, совершенствование организации учебного процесса во ВШУБе целесообразно осуществлять на многоуровневой основе с учетом профиля уже полученного среднего и высшего образования, финансовых возможностей студентов, их размещения на «служебной лестнице», желания продвигаться по службе (делать карьеру) и т.д. В этом случае можно выделить несколько сроков обучения, разный набор дисциплин для них и разную категорию дипломов.

Аналогично подходят к многоуровневому высшему образованию в большинстве экономически развитых стран. Там не столь важно стопроцентное достижение всеми поступившими последнего этапа, т.к. по ряду причин часть студентов устраивает диплом промежуточного уровня и в отличие от нас высшее образование при этом не считается незаконченным.

Другой проблемой является не совсем оправданное одинаковое соотношение лекционных часов и семинарских занятий по теоретическим дисциплинам для стационарного и заочного обучения. Если в первом случае при подготовке к таким занятиям у студентов приобретаются навыки самостоятельной работы с литературой, кратко реферировать прочитанное, выделять главное, а на занятиях — уметь думать, делать выводы, закреплять и уточнять лекционный материал, то для студентов ВШУБ необходимы или больше лекционных часов (при нехватке нужной литературы) или тестирование и занятия типа «круглых столов», «деловых игр», «мозгового штурма». Когда же речь идет о недостаточном обеспечении необходимой современной литературой, то этот вопрос можно частично решить путем подготовки электронных вариантов текстов лекций. При этом их подготовку и выпуск целесообразно осуществлять на конкурсной основе со стимулированием авторов, прошедших конкурсный отбор.

Необходимо также во избежание компиляции контрольных и курсовых работ регулярное изменение методических указаний по их написанию с расширением числа индивидуальных заданий и желательно с учетом места работы студентов, но для этого труд преподавателей — разработчиков этих указаний и заданий следует учитывать в учебной нагрузке и стимулировать.

Нельзя сбрасывать со счетов и качественный уровень преподавательского состава, который должен оцениваться не только наличием научной степени и звания, но и множеством других параметров (владением предмета, умением общаться с аудиторией, самоотдачей, вы-

соким требованием не только к уровню знаний студентов, но и своей шкале знаний и т.д.) Для этого необходимо продолжать, на наш взгляд, имеющее место периодическое анонимное анкетирование студентов, но с рядом поправок: а) доработать существующие анкеты, т.к. одна из них несет мало информации, а другая — весьма обширная; б) создать комиссию (возможно в составе Совета ВШУБ) для анализа результатов анкетирования, разработки предложений по устранению многократно повторяющихся в анкетах негативных моментов и корректного собеседования с преподавателями, получившими обоснованные негативные замечания в процессе анкетирования.

Л.П. Мисюковец

ОБЩЕНИЕ КАК ЗАЛОГ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

После распада административно-командной системы одновременно с возрастанием роли маркетинга особый интерес вызывает изучение маркетинговых коммуникаций.

Маркетинговые коммуникации позволяют осуществить передачу сообщений потребителям с целью сделать продукты и услуги компаний привлекательными для целевой аудитории. Их составляющими являются: реклама, личная продажа, общественное мнение.

Коммуникации — это процесс, в результате которого должно достигаться однозначное восприятие коммуникационного сообщения субъектами, его посылающими и получающими. Чтобы добиться в этой области успеха, нужно хорошо знать процесс самого общения.

Общение включает в себя обмен информацией (коммуникативную сторону), взаимодействие общающихся (интерактивную сторону), восприятие общающимися друг друга (перцептивную сторону). Рассматриваемое в единстве этих трех сторон общение выступает как способ организации совместной деятельности и взаимоотношений, включенных в нее людей. Но особое внимание нужно уделить коммуникативной стороне, т.к. речь — один из важнейших факторов, по которым воспринимается и оценивается человек.

В коммуникативном процессе выделяют вербальную и невербальную коммуникацию.

Вербальная коммуникация — общение посредством речи. Культура устной речи заключается в сознательном отборе и использовании тех языковых средств, которые помогают общению. Подбирая слова для выражения своих мыслей, торговый агент или любой работник фирмы должен употреблять слова в соответствии с его лексическим значением; определить, уместно ли оно; использовать в речи простые предложения; употреблять разговорную лексику, междометья; заменять причастные обороты придаточными предложениями со словом «который»; использовать обращения, вводные слова; грамотно строить речь, избегать орфографических, орфоэпических, грамматических, синтаксических ошибок.

Хотя речь и является универсальным средством делового общения, она приобретает значение только при условии включения ее в систему деятельности. Но соблюдение вышеперечисленных норм — не достаточное условие хорошей речи. Ее секрет состоит в том, чтобы из всего многообразия слов выбрать самое точное, уместное и выразительное, а подбирая их необходимо все время иметь в виду основную цель своей речи: передать информацию аудитории или воздействовать на нее.

Речь обязательно дополняется неречевыми системами, т.е. невербальной коммуникацией. Она осуществляется визуальным общением (жесты, мимика, позы и т.д.); акустической системой (тембр голоса, тональность и т.д.); тактильной системой (прикосновения, пожатие руки, объятие, поцелуй, и т.д.); ольфакторной системой (естественный и искусственные запахи человека).

Система невербальной коммуникации играет большую роль в общении. Психологические исследования показали, что слова в общении занимают лишь 7%, 38% — это звуки и интонация, а 55% — невербальная коммуникация.