

МОТИВАЦИОННОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ ЦВЕТА НА РАБОЧЕМ МЕСТЕ

Солонович Е.Д.

Студентка 2 курса

Бобруйский филиал БГЭУ

Научный руководитель: Г.С. Авакян

"Цвета действуют на душу: они могут вызывать чувства, пробуждать эмоции и мысли, которые нас успокаивают или волнуют, они печалят или радуют" – писал Гете.

Цвет, как и звук, является естественным интегратором физиологических и психических процессов. Ученым давно известно о не зависящем от настроений субъекта физиологическом влиянии цвета. Заметим, что действия каждого цвета, и специфика его внутреннего значения не зависит от отношения человека к нему. Цвет может нравиться или не нравиться, но характер его влияния, специфика его воздействия на психику остаются неизменными, вне зависимости от состояния организма в момент воздействия. Цвет может гармонизировать человека, он способен мобилизовать его ресурсы, а может успокоить и расслабить.

При переходе к рыночной экономике важнейшим фактором в производстве стал человек, в связи с этим совершенствование управления персоналом приобретает особо значимую роль. Цвет воздействует на деятельность человека, как бы напитывая собой его физиологические системы, являясь одновременно их "топливом" и "управляющей программой". В настоящее время изменения цветов на рабочем месте может служить методом прямого контроля над психоэнергетикой сотрудников предприятия, стимулировать их производственное поведение. Поэтому при оформлении производственных помещений надо исходить из того, что каждый рабочий процесс требует особого подбора цветов в соответствии со спецификой данного труда. Монотонность рабочего процесса в одном цехе и оживленность в другом можно уравновесить соответствующей окраской. Например, при работе, рассчитанной на короткий срок, производительность труда увеличивается при красном свете, а при синем – снижается. Зеленый цвет освежает, примиряет с жизнью, рассеивает отрицательную энергию, дарит надежду, уравнивает эмоции, успокаивает стрессы. Этот цвет при длительной работе способствует повышению производительности труда.

Резкие, кричащие шумы будут восприниматься более спокойно в помещении, окрашенном в оливково-зеленый, серо-зеленый, болотно-зеленый или темно-коричневый цвета. Глухие громохочущие шумы в помещении могут быть выровнены желтоватой окраской. Под воздействием желтого цвета быстро принимается решение и мгновенно выполняется, он способствует концентрации внимания.

Каждый человек чувствует себя в солнечный день радостнее, чем в пасмурный. И, несмотря на это, на многих предприятиях потолки необдуманно окрашены в серовато-белый цвет, а стены – в так называемый цвет слоновой кости. Такое помещение выглядит серым. В нем чувствуешь себя как в безутешный туманный день. В производственных помещениях надо применять такие цвета, которые напоминают солнце и лес, например, сочетание желтой охры и светлой

зелени, оранжевый и желто-зеленый цвета. Однако при окраске помещений и оборудования следует избегать одноцветности, так как однообразие надоедает, вызывая охранительное торможение.

Цвета влияют на нас, и это влияние воздействует глубоко на наше психическое и физическое состояние — хотим мы этого или нет. И тот, кто владеет языком этих мотивов, может и сам посылать сигналы и таким образом целенаправленно способствовать быстрому достижению задуманных целей.

ДОГОВОР МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ – ОСНОВА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Туманова О.В.
Студентка 4 курса
Бобруйский филиал БГЭУ
Руководитель: Алимбочков В.П.

В соответствии с законом РБ «О бухгалтерском учете и отчетности» предприятия всех форм собственности могут совершать экспортно – импортные операции. Основным документом, регулирующим взаимоотношения партнеров при совершении экспортно – импортных операций, является договор (контракт) международной купли – продажи.

Внешнеторговый контракт – договор, как правило, между двумя сторонами в виде подписанных единых документов, из которых следует, что между сторонами достигнута договоренность по всем условиям сделки. В соответствии со ст. 424 ГК РБ по договору купли – продажи одна сторона (продавец) обязуется передать имущество в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять это имущество и уплатить за него определенную денежную сумму (цену). Договором определяется момент возникновения у покупателя права владения, пользования и распоряжения приобретаемым имуществом. Если договором этот момент не определен, то право владения и риска случайной гибели товара от организации к покупателю определяется законодательством.

Кроме национального права, отношения по договору купли – продажи регулируются рядом международно-правовых норм. Это принятые в 1964 году на конференции в Гааге два международных соглашения: Конвенция о единообразном законе о заключении договоров международной купли – продажи товаров и Конвенция о единообразном законе о международной купле – продаже товаров. Важным документом в области унификации норм внешнеторговых сделок является принятая в 1980 году в Вене Конвенция ООН о договорах международной купли – продажи товаров (Венская конвенция). Правовой эффект участия в Конвенции состоит в том, что ее положения становятся частью национального права государства – участника. В настоящее время законодательство РБ, регулирующее международную куплю – продажу, совпадает по содержанию с законодательством в других государствах – участниках Венской кон-