

адаптации специалистов к трудным жизненным ситуациям стрессогенного, конфликтного, фрустрационного и кризисного происхождения, влияющим на их личностно-профессиональное развитие и эффективность деятельности.

Исходя из этого, целью нашего исследования стало выявление связи между уровнем социально-психологической адаптации и уровнем тревожности студентов-экономистов. В исследовании приняли участие студенты 1-го курса специальностей «Бухгалтерский учет, анализ и аудит в АПК» и «Бухгалтерский учет, анализ и аудит на предприятии транспорта» учетно-экономического факультета УО «Белорусский государственный экономический университет». Общий объем выборки составил 60 человек. Из них: девушки — 44 человека (72,5 %) и 16 человек — юноши (17,5 %) в возрасте 17–18 лет.

Для определения уровня адаптированности/дезадаптированности личности студентов использовался опросник «Социально-психологической адаптации» Роджерса—Даймонда в адаптации Т. В. Снегиревой; уровень тревожности испытуемых определялся при помощи опросника «Ситуативной и личностной тревожности» Спилбергера—Ханина.

Данные, полученные в нашем исследовании, свидетельствуют о том, что в выборке студентов-экономистов доминируют испытуемые с выраженностью показателя «Деадаптированность» (41 чел. — 68,3 %). Это позволяет говорить о наличии у большинства будущих экономистов личностной незрелости, защитных барьеров в осмыслении жизненного опыта, проблем с принятием собственного «Я» и других людей, трудностей в объективной оценке сложившейся ситуации, а также об отсутствии у них гибкости в принятии решений. Менее распространены в данной выборке студенты с выраженностью шкалы «Адаптированность» (19 чел. — 31,7 %), что указывает на наличие у них личностной активности, реалистичной оценки себя и окружающей действительности, чувства собственного достоинства и умения уважать других людей, понимания собственных проблем и стремления справиться с ними.

Определение общего уровня тревожности в выборке студентов экономического профиля обучения показало, что среди них распространены испытуемые со «средним уровнем тревожности» (33 чел. — 55,0 %). Это значит, что большинство испытуемых достаточно активно и успешно справляются со стрессогенными факторами и способны контролировать свое поведение и деятельность в трудных жизненных ситуациях. Реже среди будущих экономистов встречаются испытуемые с «высоким уровнем тревожности» (17 чел. — 28,3 %), который говорит о низком самоконтроле их поведения и деятельности, подверженности ярко выраженному эмоциональному реагированию на стрессогенные факторы, а также о склонности к недооценке собственных возможностей. «Низкий уровень тревожности» наблюдается у 16,7 % (10 чел.) испытуемых выборки.

Корреляционный анализ Пирсона позволил установить наличие прямой связи между показателем «деадаптированность» и «высоким уровнем тревожности» ($r = 0,43, p \leq 0,05$); а также между «адаптированностью» и «средним уровнем тревожности» ($r = 0,48, p \leq 0,05$). Наличие положительной корреляционной связи указывает на то, что существует прямая зависимость между способностью испытуемых контролировать собственное тревожное состояние и способностью гибко и вариативно реагировать на трудные жизненные ситуации.

<http://edoc.bseu.by/>

*Н. И. Полетаева, д-р ист. наук, доцент
natpol2@mail.ru
БГЭУ (Минск)*

О КАПИТАЛАХ ЧАСТНЫХ ТОРГОВЦЕВ БЕЛОРУССКОЙ ССР В ГОДЫ НЭПА

Вопрос об источниках накопления, размерах и структуре капиталов частных предпринимателей в сфере торговли в годы новой экономической политики является одним

из самых сложных для изучения. Сведений, сопоставимых с современными, получаемыми в наши дни через электронные ресурсы налоговыми органами, в 1920-е гг. не существовало. Информация, сохранившаяся в архивах по этому вопросу, достаточна скупа. По примерным расчетным данным ЦСУ капиталы частных торговцев БССР оценивались в 1923–1924 гг. в 6 млн руб., в 1926–1927 гг. — в 13,6 млн руб. [1, с. 85]. Вместе с тем руководители Народного комиссариата внутренней торговли республики отмечали, что, скорее всего, нормы СССР, лежавшие в основе расчетов, для Беларуси являлись преувеличенными. Из суммы средств, оборачивавшихся в торговле БССР в 1924–1925 гг. (38 млн руб.), частнику принадлежало 16 %, [2, л. 23] или чуть более 6 млн руб.

Среди источников накопления капиталов были, вероятно, те ресурсы, которые сохранились у предпринимателей еще с досоветских времен, однако даже приблизительно оценить их невозможно. К тому же неизвестно, что, в каком виде и в каких объемах удалось сберечь в годы войн и революций. С большой долей вероятности можно говорить о том, что одним из основных источников накопления капиталов стали средства, полученные в результате активного развития торговых операций, когда с 1921 г. была восстановлена в полном объеме свободная торговля. В 1922–1923 гг. общий торговый оборот республики составлял примерно 34,3 млн руб., на частные предприятия приходилось свыше 85 % [3, л. 11-11 об.]. За период 1924–1925 и 1927–1928 гг. оборот частной торговли вырос с 95,9 до 134,2 млн руб., или в 1,4 раза. Общий торговый оборот БССР за этот же период вырос в 1,7 раза и достиг 491,5 млн руб. [4, л. 137].

В структуре капитала имелись отличия между оптовой, полуоптовой и розничной частной торговлей. Примерное соотношение собственных и заемных средств в оптовой торговле выражалось в пропорции 2:1; в полуоптовой — 4:1, в розничной — 3:1. По составу заемных средств в розничной торговле преобладал товарный кредит, в полуоптовой торговле он был равен денежному, а в оптовой денежный кредит значительно преобладал над товарным. Заемные средства черпались главным образом на вольном рынке при довольно высоком дисконте, колеблющемся от 1,75 коп. до 3 коп. с 1 червонца в день. Отдельные лица кредитовались в Белорусской конторе Госбанка или в частных обществах взаимного кредита. Капиталы частных торговцев постоянно находились в обороте. Так, в 1924–1925 гг. оборачиваемость товаров у торговцев 3-го разряда составляла 10 раз, у 2-го — 24 раза при оборачиваемости в кооперации 6,5 раз [2, л. 24–25]. Средние обороты частных предприятий были небольшими. Сравним: в первом полугодии 1923–1924 г. на одно государственное торговое предприятие приходилось в среднем более 21 тыс. руб., на частное — около 2,9 тыс.; в 1924–1925 г. — 25,3 и 3,6 тыс. руб. соответственно [5, л. 23; 6, л. 89]. Но не все обороты частных предприятий учитывались в полной мере, многие частные предприниматели торговые книги не вели. Отметим, что в годы НЭПа удельный вес заемных средств у частных предпринимателей систематически снижался, по некоторым данным с 50 до 27 % [1, с. 85]. Дополнить информацию о капиталах частных предпринимателей помогают данные налоговой статистики. В 1926–1927 гг. в БССР было всего восемь плательщиков с доходами свыше 6 тыс. руб. и чуть более 200 человек с доходами свыше 4 тыс. руб. [7, л. 33]. Подавляющее большинство плательщиков располагали доходами менее 3 тыс. руб. Основные средства торговцы вкладывали в товарный оборот. По мере накопления часть капиталов перетекала в промышленность, главным образом в кустарную, балансируя нередко на грани легальности и законности. В 1924–1925 гг. налоговые органы выявили 20 человек, занимавшихся кредитными операциями, дачей денег в рост и т.д. [6, л. 97]. В конце 1920-х гг. частный капитал как в торговле, так и в других сферах деятельности БССР был свернут.

Источники

1. *Михневич, Л. М.* Торговля Белоруссии (1900–1970 гг.) / Л. М. Михневич. — Минск : Наука и техника, 1973.

2. Национальный архив Республики Беларусь. — Фонд. 93. — Оп. 1. — Д. 283.
3. Национальный архив Республики Беларусь. — Фонд. 93. — Оп. 1. — Д. 6059.
4. Национальный архив Республики Беларусь. — Фонд. 93. — Оп. 1. — Д. 903.
5. Национальный архив Республики Беларусь. — Фонд. 93. — Оп. 1. — Д. 6062.
6. Национальный архив Республики Беларусь. — Фонд. 93. — Оп. 1. — Д. 1267.
7. Национальный архив Республики Беларусь. — Фонд. 93. — Оп. 1. — Д. 5622.

<http://edoc.bseu.by/>

*М. А. Пономарёва, канд. психол. наук, доцент
Ponomareva_Marina@tut.by*

Академия управления при Президенте Республики Беларусь (Минск)

ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Успех организации обусловлен прежде всего эффективностью деятельности каждого работника. Обучение персонала — одно из важнейших условий конкурентоспособности современной организации. Практический опыт показывает, что полученное однажды профессиональное образование недостаточно для осуществления на высоком уровне профессиональных функций руководителями и работниками. В настоящее время для специалистов большинства профессий необходимо непрерывное повышение квалификации.

Высокий уровень профессионализма специалистов позволяет ООО «Гейм Стрим» создавать качественную продукцию для своих проектов и под заказ. Одна из ключевых ценностей компании — это непрерывное развитие интеллектуального и творческого потенциала работников. С целью обеспечения и реализации этой ценности в компании создан собственный корпоративный университет Wargaming Corporate University (WGU). Работа корпоративного университета WGU включает в себя несколько направлений:

1. Wargaming Conferences — внутренние конференции, организованные для обмена опытом и знаниями, идеями и инновациями внутри компании, где спикерами/докладчиками выступают работники организации.

2. Wargaming Training School — тренинги, семинары, круглые столы, проходящие внутри компании, где спикером или докладчиком может выступать как работник организации, так и приглашенный тренер. Цель — оперативное обучение персонала новым или недостающим профессиональным знаниям и навыкам. В рамках Wargaming Training School проходят тренинги развития определенных навыков (навыков презентации, ведения переговоров, тайм-менеджмента); учебные мероприятия в рамках программ развития руководителей (развитие управленческих компетенций, тренинг навыков обратной связи, обучение стратегическому планированию); учебные мероприятия по овладению новыми технологиями, инструментами.

3. Wargaming English School — обучение английскому языку внутри компании. Успех продуктивной командной работы в интернациональной компании определяется качеством коммуникаций. В компании организованы курсы английского языка: группы разных уровней от elementary до advanced, а также есть возможность пройти интенсивное индивидуальное обучение.

4. External Conferences — внешние профессиональные и промышленные конференции, которые посещают работники с целью ознакомления с трендами и инновациями в профессиональных областях. Основная цель — знакомство с инновационными подходами, практиками и опытом коллег по индустрии.

5. External Trainings & Workshops — тренинги и семинары, организованные вне компании, куда работники отправляются адресно для приобретения необходимых знаний и навыков для более продуктивной работы. Работник может посетить внешние тренинги, если есть индивидуальная необходимость в приобретении новых навыков и при этом не-