

возникающие затраты за счет своих конкурентных преимуществ и благодаря наработанным компетенциям.

На современном этапе развития мировой экономики важными факторами являются как эффективность производства так и использование знаний. Национальные фирмы лучше осведомлены о состоянии бизнес-среды. Исходя из этого, согласно стратегическому подходу, международные фирмы могут снижать издержки до уровня, позволяющего им успешно присутствовать на зарубежных рынках, благодаря контролю над информацией и технологией. Достигнутые конкурентные преимущества либо уникальные комбинации ресурсов позволяют фирме компенсировать дополнительные издержки, связанные с работой на внешних рынках[4].

Необходимость содержательного согласования стратегий разных уровней проявляется, в частности, в создании ресурсов из функциональных и стоящих над ними коммерческих стратегий. Именно функциональные стратегии в большинстве случаев включают в себя международные компоненты, например, если речь идет об интернационализации производства.

Разработка стратегии означает расположение в логическом порядке отдельных компонентов плана действий, который, в конечном итоге, представляет собой общую стратегию.

При работе предприятия на отечественном рынке во главу управления становится разработка конкурентных преимуществ и технологических аспектов, которые определяют успешное развитие на рынке. Но при выходе организации на международный рынок вектор управления, а именно стратегического управления нужно менять с учетом факторов существующих на международных рынках. Это касается экономических, политических факторов, а так же факторов, связанных с национальной культурой и жизненным укладом на зарубежных рынках.

Литература

1. Данильченко, А. Современные направления развития теории интернационализации деловой активности / А. Данильченко, Д. Калинин // Труды факультета международных отношений: сб. науч. ст. / Белорус. гос. ун-т. – Минск, 2010. – Вып. 1. – С.113–117.
2. Портер, М. Э. Конкуренция.: Пер. с англ. / М. Э. Портер – М.: Издательский дом "Вильямс", 2005. – 608 с.
3. Penrose, E. The theory of the growth of the firm. / E. Penrose. – Fourth edition. – USA.: Oxford University Press, 1995. – 301 p.
4. Киндбелгер, Ч. Мировые финансовые кризисы. Мании, паники и крахи / Ч. Киндбелгер, Р. Алибер. – С. Пб. : Питер, 2010. – 544 с.
5. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран: Пер. с англ. / М. Э. Портер – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.

ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ ПО МАТЕМАТИЧЕСКИМ ДИСЦИПЛИНАМ СТУДЕНТОВ - ЭКОНОМИСТОВ FORMING OF COMPETENCE ON MATHEMATICAL DISCIPLINES OF STUDENTS- ECONOMISTS

Ругалёва Ирина Евгеньевна,
Минск, Беларусь

Ключевые слова: обучение, технологии, компетентность, современные математическими методами, интеграция математических и экономических дисциплин.

Резюме. В статье обосновывается необходимость профессионально – ориентированного подхода к преподаванию высшей математики студентам управленческих экономических специальностей, предлагается определенная корректировка курса и организация практических занятий, способствующая активизации процесса обучения.

Keywords: training, technologies, competence, perspective, modern mathematical methods, integration of mathematical and economic disciplines

Summary. Need professionally – the focused approach to teaching the higher mathematics to students of administrative economic specialties is proved in article, the certain correction of a course and the organization of a practical training promoting training process activization is offered.

Математическая компетентность определяется наличием прочных знаний по математике, способностью получать значимые результаты, умением имеющиеся знания применять в новой ситуации и предполагает наличие высокого уровня знаний и опыта самостоятельной деятельности на основе этих знаний.

Современное экономическое образование развивается с учетом процессов, протекающих в социуме. Уровень развития научного знания, темпы научно-технического прогресса, изменения в социально-экономической жизни общества диктуют необходимость развития интеллектуальных умений и творческих способностей обучающейся молодежи [1].

В процессе обучения студентов экономических специальностей 1-27 03 01 «Управление инновационными проектами промышленных предприятий» и 1-26 02 03 07 «Маркетинг» математическим дисциплинам необходимо научить их формулировать проблемы и корректно ставить вопросы, требующие принятия обоснованного решения. Для достижения этой цели им нужно пройти путь от вербального осознания и описания проблемы до ее достаточного упрощения, разрешения и осмысления полученных результатов. Опыт показывает, что даже в простых ситуациях это оказывается нелегкой задачей, поскольку в школьной математической подготовке внимание учащихся сосредоточено на отыскании решений уже поставленных задач, к тому же имеющих готовый ответ. Научиться ставить вопрос, требующий управленческого решения, значительно погружаясь в профессиональную среду, в общеобразовательной школе невозможно. Понятно, что построение и разрешение сложных моделей реальных управленческих ситуаций не под силу студентам младших курсов. Однако, формирование таких необходимых составляющих успешной работы менеджера-аналитика, как навыки адекватной и корректной постановки проблемы, умение работать со специалистом-математиком, интерпретировать полученные результаты, понимать реальный смысл ограничений, накладываемых на параметры модели, вполне реализуемо в процессе изучения сравнительно простых математических моделей. Это возможно при постепенном смещении акцента с рассмотрения готовых вариантов на обучение самому процессу моделирования. Важно добиться понимания студентами того, что такое моделирование должно осуществляться как творческий процесс, а не как попытки подогнать конкретную ситуацию под известную схему. Преподавание математических дисциплин ни в коем случае нельзя сводить к следующему принципу решения проблемной ситуации: найти в учебнике подходящую формулу и подставить в нее свои данные. Нужно научить студентов приемам и методам, позволяющим правильно формулировать основной вопрос на каждом этапе решения проблемы, умению анализировать и верно интерпретировать полученные результаты. В своей практической деятельности будущий менеджер не раз встретится с ситуациями, когда его действия будут выходить за рамки известных ему алгоритмов и он должен будет сделать выбор из нескольких альтернатив, найти не худшее решение, продумать мероприятия, обеспечивающие воплощение этого решения, правильно оценить его последствия, в том числе и отдаленные.

Высшая школа готовит экономистов различного профиля уже давно и в этой подготовке доминирует принцип традиционного отбора и преподавания математических дисциплин. Например, традиционно считается, что физические примеры наиболее удачно иллюстрируют многие понятия математического анализа. Этот подход, уместный для преподавания математики студентам-физикам или студентам-математикам, автоматически переносится и на студентов-экономистов, снижая у них мотивацию обучения и отчасти вызывая неприятие учебного материала. Однако, в современной экономической теории, макро- и микроэкономике достаточно материала для содержательных примеров, вызывающих интерес студентов-экономистов. Поэтому на новых, более молодых специальностях экономического профиля имеется определенная свобода формирования блоков математических дисциплин, учитывающая общий, гуманитарный настрой студенческой аудитории и весьма ощутимую разницу в уровне математической подготовки студентов. Эта свобода дает возможность организации преподавания математически наполненных дисциплин (статистики, экономической теории, экономико-математических методов и др.) так, чтобы доступность изложения и возбуждение интереса к предмету сочетались наилучшим образом [2].

Обучая математическим дисциплинам студентов управленческих экономических специальностей, нужно составить такую систему профессионально-ориентированной подачи материала с установлением междисциплинарных связей, которая убеждала бы студентов, что, изучая математику, они приближаются к более глубокому пониманию своей специальности. В частности, нужно заменить традиционный иллюстративный материал примерами использования математических понятий в экономической науке и практике, больше акцентировать внимание на тех разделах математики, которые активно используются в профессионально-ориентированных дисциплинах. Предлагается включить в перечень обязательных для изучения понятий в теме «Дифференцирование функций одной переменной» понятие эластичности функции, а также функции полезности и производственных функций. В теме «Дифференцирование функций нескольких переменных» нужно рассмотреть теорию потребительского выбора и расчет максимальной полезности при бюджетном ограничении.

Предлагается несколько сократить тему «Интегральное исчисление» за счет исключения методов интегрирования сложных иррациональных выражений и тригонометрических функций, требующих специальных замен переменной как практически неприменимых в практике экономических расчетов. В теме «Несобственные интегралы», которая активно используется экономической теорией, нужно дать четкое представление о сходимости несобственных интегралов по бесконечному промежутку. В теме «Ряды» необходимо подробно рассмотреть теорию степенных рядов и их приложений – вычислений с помощью рядов неберущихся интегралов и решение в виде рядов дифференциальных уравнений.

Одной из проблем, осложняющих усвоение курса математических дисциплин студентами экономических специальностей, является слабая школьная база значительной части студенческой аудитории. Это приводит к необходимости прочтения параллельно с курсом высшей математики отдельных тем математики элементарной. В частности, нужно повторить действия с дробями, степенями с целым и рациональным показателем, преобразование алгебраических выражений, решение уравнений и неравенств, построение графиков функций, свойств логарифмов. В рамках такого курса не предполагается решение усложненных задач, необходимо лишь обучить студентов элементарным навыкам работы с основными математическими объектами

В заключение приведу один из приемов преподавания математических дисциплин студентам экономических специальностей, называемый методом ключевых задач, суть которого состоит в том, что каждая новая тема начинается с рассмотрения набора заданий, которые формулируются в виде содержательного вопроса. Затем следует процесс поиска математического аппарата, решающего задачу, что способствует уточнению ее постановки. В этом процессе все более четко обозначается вопрос задачи, что служит дополнительной мотивацией совершенствования инструментария, необходимого для отыскания ответа. Сопутствующие пояснения построены так, чтобы студенты воспринимали основное содержание вопроса с напряжением ума и внимания. После получения результата обязательно проводится его анализ и интерпретация в свете их будущей профессиональной деятельности. Знакомясь с ключевыми задачами, студенты видят, как выстраивается метод их решения, и как именно применение разрабатываемого подхода приводит к ответу и его осмыслению. Далее студентам предлагаются индивидуальные задания по изучаемой теме, сформулированные в виде прикладных задач профессионально-ориентированного характера, в которых, кроме математической части содержится полезная информация, касающаяся будущей специальности.

Выполнение таких заданий требует получения дополнительных знаний и умений, способствует активизации обучения, усиливает мотивацию к обучению, поскольку студенты видят взаимосвязь изучаемого предмета со специальными дисциплинами, что является проявлением принципа преемственности в обучении и непрерывности процесса образования.

Студенты-экономисты должны уметь применять систему усвоенных математических знаний, умений и навыков в исследовании математических моделей профессиональных задач, включающую умения логически мыслить, оценивать, отбирать и использовать информацию, самостоятельно принимать решения [3].

Математическую компетентность будущих студентов – экономистов можно рассматривать как:

1. готовность применять математические знания при решении актуальных профессиональных задач;
2. применение математических знаний в профессиональной деятельности;
3. уверенность в своих возможностях использовать математические методы при решении научных задач в будущей профессиональной деятельности;
4. готовность познавать новое, выходящее за рамки привычной деятельности.

Математические знания в профессиональной деятельности у студентов-экономистов сводится к формированию достаточно глубоких фундаментальных знаний, умений и навыков, позволяющих составлять и исследовать математические модели, обучению приемам применения математических знаний в будущей деятельности.

Литература

1. Гнеденко Б.В. Математическое образование в ВУЗах./ М.: Высшая школа, 1984, 74 с.
2. Кручинина Г.А., Купряшина Л.А.. Особенности математической подготовки бакалавров экономических специальностей в рамках компетентного подхода./ Вестник Нижегородского университета им. Н.И.Лобачевского, 2013, №2(1), с. 16-23.
3. Круглов Е.В., Круглова С.С. Об организации учебной работы студентов на лекциях и практических занятиях по математике./ Вестник Нижегородского университета им. Н.И.Лобачевского, 2014, №2(1), с. 68-71.

4. Семушина Е.И. Математическая подготовка будущих экономистов и специалистов государственного и муниципального управления как составляющая их качественного профессионального образования./ Научный вестник Уральской академии государственной службы, 2008, №2(3), с.91-94.

**АТРИБУТИРОВАНИЕ КОНФЛИКТОВ:
ВНУТРИКУЛЬТУРНЫЙ И МЕЖКУЛЬТУРНЫЙ КОНТЕКСТЫ
ATTRIBUTION IN CONFLICTS:
INTRACULTURAL AND INTERCULTURAL CONTEXTS**

Смирнова Юлия Сергеевна,
Минск, Беларусь

Ключевые слова: конфликтное взаимодействие, атрибуция, ингруппа, аутгруппа, культурные различия, внутрикультурное взаимодействие, межкультурный конфликт.

Резюме. В статье поднимается проблема культурных различий в конфликтном поведении. Анализируются атрибутивные факторы конфликтного взаимодействия. Дана характеристика культурных различий в атрибутировании, а также особенностей атрибутирования в конфликтах с представителями ингруппы и аутгруппы. Подчеркивается необходимость анализа культурных особенностей в атрибутировании и поведения в конфликтах с учетом контекста взаимодействия – внутрикультурного или межкультурного.

Keywords: conflict interaction, attribution, ingroup, outgroup, cultural differences, intracultural interaction, intercultural conflict.

Summary. The problem of cultural differences in conflict behavior is considered in the article. Attributive factors of conflict interaction are analyzed. Cultural differences in attributions and features of attribution in conflicts with members of ingroup and outgroup are discussed. The importance of the analysis of cultural differences in attribution and behavior in conflicts in different context of interaction (intracultural or intercultural) is emphasized.

Проблематика межкультурных конфликтов в настоящее время приобретает особую актуальность. Современные миграционные процессы, усиление социальной мобильности, совершенствование информационных технологий и цифровые трансформации современного общества в своей совокупности приводят к формированию поликультурной среды в самых разных сферах социальной жизни, вследствие чего интеракции между представителями разных культур становятся все более частыми. Такого рода контакты зачастую сопряжены с коммуникативными барьерами, непониманием и конфликтами между представителями разных культур, обусловленными культурными различиями в их поведении и интерпретации действий друг друга.

Кросс-культурные исследования конфликтного взаимодействия фиксируют культурные различия в выборе стратегий поведения в конфликтах, способах их урегулирования, включая организацию переговоров и вмешательство третьей стороны, в характере выражения эмоций, переживаемых в конфликте и проч. Так, в индивидуалистических культурах доминируют стратегии, ориентированные на реализацию собственных интересов в конфликте (соперничество и сотрудничество), в коллективистических преобладают уклонение и приспособление, поскольку приоритет в таких культурах приобретают интересы других людей [1, с. 52]. Кроме того, представители индивидуалистических культур отдают предпочтение прямому коммуникативному стилю, в коллективистических «подчеркивают ценность умозрительных разговоров и осторожность в выражении мнений и чувств» [1, с. 48]. Помимо прямых и косвенных, в культурно-ориентированной модели М. Хаммера рассматриваются также эмоционально выразительные и сдержанные способы поведения оппонентов [1], использование которых также является культурно детерминированным. К примеру, представители индивидуалистических культур описываются как открыто выражающие свои эмоции, а коллективистических – как эмоционально сдержанные в своем поведении [1; 3].

Следует заметить, что описанные тенденции по-разному проявляют себя в зависимости от того, в каком контексте – внутрикультурном или межкультурном – протекает конфликт. Если в индивидуалистических культурах способы поведения во взаимодействии с членами ин- и аутгруппы не отличаются друг от друга кардинальным образом, то в коллективистических культурах такие различия существенны: в отношениях с членами ингруппы представители коллективистических культур ориентированы на поддержание гармонии и готовы пожертвовать своими интересами, в то время как с членами аутгруппы ожидается конфликт, при этом он не считается чем-то нежелательным, скорее