

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Пензенский государственный университет
архитектуры и строительства»
(ПГУАС)

С.Д. Резник, З.А. Мебадури, Е.В. Духанина

ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИКУ

Рекомендовано Учебно-методическим объединением
в области менеджмента в качестве учебного пособия
для студентов высших учебных заведений,
обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 (080200.62)
«Менеджмент» (квалификация (степень) «бакалавр»)

Под общей редакцией
доктора экономических наук, профессора С.Д. Резника

Пенза 2014

УДК 330(075.8)
ББК 65я73
Р34

Рецензенты: **Л.М. Никитина**, доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономика и управление организациями» Воронежского государственного университета, директор центра подготовки управленческих кадров;
И.В. Палаткин, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Прикладная экономика» Пензенского государственного технологического университета

Резник С.Д.

Р34 Введение в экономику: учеб. пособие / С.Д. Резник, З.А. Мебадури, Е.В. Духанина; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. С.Д. Резника. – Пенза: ПГУАС, 2014. – 232 с.
ISBN 978-5-9282-1163-9

Рассмотрены технологии, позволяющие студентам младших курсов активно включиться в учебный процесс и практическую деятельность, получить престижную работу еще в период обучения в вузе.

Особое внимание уделено эффективному использованию своих способностей и времени, управлению собственной карьерой.

Учебное пособие подготовлено на кафедрах «Экономика, организация и управление производством» и «Менеджмент» и предназначено для студентов младших курсов высших учебных заведений, обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент».

ISBN 978-5-9282-1163-9

© Пензенский государственный университет архитектуры и строительства, 2014

© Резник С.Д., Мебадури З.А.,
Духанина Е.В., 2014

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	7
ВВЕДЕНИЕ	10
МОДУЛЬ 1 ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ	11
Глава 1. ЭКОНОМИКА КАК НАУКА. КАК НАУЧИТЬСЯ МЫСЛИТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИ	11
1.1. Понятие «экономика»	11
1.2. Предмет экономической науки	15
1.3. Микроэкономика и макроэкономика	18
1.4. Экономическая теория и прикладная экономика.....	22
Контрольные вопросы	23
Глава 2. ЭКОНОМИКА КАК ХОЗЯЙСТВЕННАЯ СИСТЕМА	24
2.1. Из каких частей состоит экономика	24
2.2. Отраслевая и региональная структуры экономики.....	27
2.3. Экономические ресурсы	32
2.4. Макроэкономическая схема функционирования хозяйства	36
Контрольные вопросы	39
Глава 3. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ	40
3.1. Основные законы и особенности их проявления в экономике.....	40
3.2. Макро- и микроэкономические показатели производства.....	42
3.3. Как согласуются между собой производство и потребление	49
3.4. Потребительские предпочтения и потребительский выбор	51
Контрольные вопросы	54
Глава 4. СУЩНОСТЬ И ПРИНЦИПЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	55
4.1. Пространство экономических действий	55
4.2. Всеобщность рынка.....	58
4.3. Государственное регулирование и конкуренция	60
4.4. Инвестиции как источник экономического роста.....	63
Контрольные вопросы	64
Глава 5. ДЕНЬГИ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ, КРЕДИТ	65
5.1. Природа и сущность денег	65
5.2. Денежная система.....	69
5.3. Кредитная система и банки	70
5.4. Роль Центрального Банка в банковской системе	73
Контрольные вопросы	74
Глава 6. ЦЕНА И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ.....	75
6.1. Цена – инструмент экономики.....	75

6.2. Функции цены и виды цен	75
6.3. Рыночный механизм ценообразования	80
6.4. Инфляция	82
Контрольные вопросы	83
Глава 7. НАЛОГИ И НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА	84
7.1. Сущность налогов и налоговой системы	84
7.2. Виды налогов	85
7.3. Принципы налогообложения	87
7.4. Особенности налогового регулирования	88
Контрольные вопросы	89
Глава 8. УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЕЙ	90
8.1. Качества современного экономиста	90
8.2. Личность и группа	94
8.3. Стиль руководства и лидерство	101
Контрольные вопросы	106
МОДУЛЬ 2 ТЕХНОЛОГИИ ОБУЧЕНИЯ БАКАЛАВРОВ ЭКОНОМИКИ И ТРУДОУСТРОЙСТВО ВЫПУСКНИКОВ	107
Глава 9. ОСОБЕННОСТИ ОБУЧЕНИЯ ЭКОНОМИСТОВ	107
9.1. Характеристика направления подготовки «Экономика»	107
9.2. Область и задачи профессиональной деятельности бакалавров экономики	110
9.3. Формы и содержание процесса обучения	114
9.4. Структура профессиональных знаний	118
Контрольные вопросы	122
Глава 10. СОДЕРЖАНИЕ И ЗАДАЧИ ИТОГОВОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ АТТЕСТАЦИИ БАКАЛАВРОВ ЭКОНОМИКИ	123
10.1. Функции и структура государственных аттестационных комиссий	123
10.2. Порядок проведения итоговой государственной аттестации	124
10.3. Содержание и проведение итогового государственного экзамена	126
Контрольные вопросы	128
Глава 11. ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА БАКАЛАВРА ЭКОНОМИКИ	129
11.1. Цели и задачи выпускной квалификационной работы	129
11.2. Особенности выполнения выпускной квалификационной работы	130
11.3. Основные этапы и сроки выполнения выпускной квалификационной работы	134
Контрольные вопросы	137

МОДУЛЬ 3 ТЕХНОЛОГИИ ФОРМИРОВАНИЯ ЛИЧНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВЫПУСКНИКА ВУЗА	138
Глава 12. ЖИЗНЕННЫЕ ПЛАНЫ И КАРЬЕРА СТУДЕНТА	138
12.1. Технологии поиска целей жизни	138
12.2. Формулирование целей жизни	139
12.3. Построение плана жизни и карьеры	141
Контрольные вопросы	150
Глава 13. КАК ЭФФЕКТИВНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ВРЕМЯ И ПЛАНИРОВАТЬ СВОЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	151
13.1. Как беречь свое время	151
13.2. Распорядок дня, недели, месяца и года	154
13.3. Еженедельник студента	154
Контрольные вопросы	159
Глава 14. ВЫБОР ПРИОРИТЕТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	160
14.1. Что такое приоритеты деятельности	160
14.2. Критерии выбора приоритетов	163
14.3. Реализация плана жизни и деловой карьеры	169
Контрольные вопросы	171
Глава 15. КУЛЬТУРА ПОВЕДЕНИЯ СТУДЕНТА	172
15.1. Личные качества и этика поведения студента	172
15.2. Культура речи	175
15.3. Взаимоотношения в студенческой среде	181
Контрольные вопросы	185
Глава 16. ИНТЕНСИВНОЕ ВВЕДЕНИЕ В ПРОФЕССИЮ НА МЛАДШИХ КУРСАХ ОБУЧЕНИЯ В ВУЗЕ	186
16.1. Интенсивное введение в профессию на младших курсах	186
16.2. Модульно-рейтинговая оценка успеваемости студентов	188
16.3. Отчёт-эссе студента о результатах обучения на каждом курсе	190
16.4. Институт студенческих лидеров как эффективная форма студенческого самоуправления	196
Контрольные вопросы	200
Глава 17. КОНКУРЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ И ТЕХНОЛОГИИ ФОРМИРОВАНИЯ ЛИЧНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТУДЕНТА	201
17.1 Сущность конкурентоориентирования студентов	201
17.2. Роль выпускающей кафедры в конкурентоориентировании студентов	204
17.3. Роль предприятия-работодателя в конкурентоориентировании студентов	212

17.4. Влияние родителей на конкурентоориентирование студентов	215
17.5. Технологии саморазвития студентами собственной конкурентоспособности	223
Контрольные вопросы	224
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	225
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	226
СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ	229

ПРЕДИСЛОВИЕ

В условиях преобразования мирового хозяйства в мировой рынок, тесного переплетения экономик различных национальных хозяйств и формирования единой мировой сетевой рыночной экономики перед высшими учебными заведениями особенно остро встает проблема подготовки специалистов, способных быстро и эффективно адаптироваться в новых условиях эволюционирования государственно оформленных рыночных систем, где отраслевая структура, география размещения производственных сил зависит от мировой конъюнктуры, а экономические подъемы и спады приобретают планетарные масштабы.

Основная цель изучения курса «Введение в экономику» заключается в формировании у студентов младших курсов понятийного аппарата, теоретических и методических основ, практических навыков в области экономики, создании условий для осознанного выбора направления своей профилизации в процессе вузовского обучения, способности формулирования ими своих жизненных целей, места и задач в новых экономических условиях, навыков построения программы личных действий для формирования конкурентоспособности, трудоустройства и обеспечения профессиональной карьеры, глубокого понимания содержания и перспектив своего направления обучения.

Достижение поставленной цели может быть обеспечено решением ряда задач:

- 1) обучение студентов младших курсов технологиям учебы в вузе;
- 2) приобретения навыков эффективного использования своего времени;
- 3) обучение молодых людей технологиям выбора карьеры и жизненных целей;
- 4) воспитание современной организационной культуры;
- 5) освоение технологии самообеспечения личной конкурентоспособности;
- 6) освоение базовых знаний экономики;
- 7) формирование экономического мышления.

Уже на первом курсе студент учится разрабатывать для себя профессиональное резюме, с которым он идет и к работодателю, и к преподавателю на любой экзамен либо на занятия. По существу, все годы обучения будущий экономист при наличии резюме постоянно находится в поле зрения потенциального работодателя, привыкает к мысли, что главное в его вузовской жизни не сам диплом бакалавра, а готовность работать на той или иной должности, постоянно повышать свою квалификацию.

Организационная культура в студенческой среде формируется в результате участия студентов в практических делах совместно с аспирантами

и преподавателями. Например, умение вести себя в обществе, общаться с аудиторией формируется благодаря тому, что преподаватели постоянно обращают внимание на внешний вид студента, с первого курса и до защиты дипломного проекта обучают его и требуют выступать без текста. Ни один дипломник уже не представляет на защите свой дипломный проект по тексту, «по бумажке».

Такая система непрерывной практической подготовки студентов требует, чтобы все ее участники, начиная с директора института (декана факультета), являли собой личный пример, демонстрировали реальное уважение к студенту.

Учебное пособие разбито на три модуля: «Основы экономических знаний», «Технологии обучения бакалавров экономики и трудоустройство выпускников», «Технологии формирования личной конкурентоспособности».

Модуль 1. «Основы экономических знаний».

Здесь студенты знакомятся с основными положениями экономической науки, историей экономической мысли, особенностями проявления и действия законов в экономике. Студенты получают представление о макро- и микроэкономическом пространстве, сущности и принципах рыночной экономики. Здесь также рассматриваются вопросы ценообразования, денежного обращения, функционирования рынка ценных бумаг. В рамках данного модуля студенты знакомятся с налоговой системой, с вопросами инвестирования и эффективного управления предприятием.

Модуль 2. «Технологии обучения бакалавров экономики и трудоустройство выпускников».

В этой части курса студенты смогут познакомиться с задачами профессиональной деятельности бакалавров экономики, формами и содержанием процесса обучения, найти ответы на вопросы о порядке проведения итоговой государственной аттестации, особенностях выпускной квалификационной работе бакалавра экономики.

Модуль 3. «Технологии формирования личной конкурентоспособности выпускника вуза».

Студенты получают представление о системе карьерного менеджмента, об основах персонального менеджмента, о том, как: ставить перед собой профессиональные и жизненные цели; превращать цели в планы; правильно организовать и контролировать их осуществление. Здесь также рассмотрены вопросы планирования рабочего времени, способы принятия решений и ряд других вопросов, помогающих повысить эффективность личного труда.

Методическая особенность предлагаемого курса – его практическая направленность: все изучаемое в рамках этого курса студент должен незамедлительно применять в личной деятельности.

В целом предлагаемый курс должен помочь студентам с самого начала занять активную жизненную позицию, превратить процесс обучения из пассивного следования требованиям и указаниям преподавателей в осознанную самостоятельную деятельность по построению своей успешной карьеры.

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях социально-экономического развития России, необходимости укрепления ее позиций на мировых рынках актуальной задачей является повышение уровня профессиональной подготовки выпускников высших учебных заведений. Необходимость мобилизации ресурсов предприятий с целью повышения эффективности деятельности обязывает работодателей предъявлять сегодня всё более высокие требования к принимаемым на работу.

Такая ситуация привела к росту конкурентной борьбы за рабочие места. В более сложных условиях оказываются выпускники вузов, располагающие достаточным багажом знаний, но не имеющие опыта работы в профильной сфере. Залогом конкурентоспособности молодых специалистов является высокий уровень их практической подготовки.

Важнейшим условием успешной реализации себя в профессиональной деятельности является своевременная адаптация студента в вузе и его способность осваивать теоретические, методические и практические аспекты выбранного направления подготовки. Кроме этого, определяющим фактором является и его способность к самоорганизации, управлению своей карьерой и формированию конкурентообразующих навыков, умений, способностей.

Решение этой проблемы усложняется и по той причине, что многие высшие учебные заведения ориентируются на теоретическую подготовку студентов, в результате чего возникает дефицит практической подготовки студента и, как следствие, его неготовность к требованиям внешней среды после окончания вуза.

Технологии обучения, предложенные студентам учебным пособием «Введение в экономику», являются органической частью инновационной образовательной программы «Комплексная поэтапная система непрерывной практической подготовки и трудоустройства студентов высших учебных заведений», разработанной и реализованной под руководством доктора экономических наук, профессора С.Д. Резника в Институте экономики и менеджмента Пензенского государственного университета архитектуры и строительства.

МОДУЛЬ 1

ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ

«Если вы намеренно избираете меньшее, чем то, на что вы способны, то я предупреждаю вас: вы будете глубоко несчастны до конца своей жизни».
Абрахам Маслоу

Глава 1. ЭКОНОМИКА КАК НАУКА. КАК НАУЧИТЬСЯ МЫСЛИТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИ

- 1.1. Понятие «экономика»
- 1.2. Предмет экономической науки
- 1.3. Микроэкономика и макроэкономика
- 1.4. Экономическая теория и прикладная экономика

1.1. Понятие «экономика»

Сегодня мы каждый день так или иначе в повседневной жизни сталкиваемся с понятием «экономика»; из средств массовой информации мы узнаем об уровне экономического развития того или иного государства, о темпах экономического роста и потенциала нашей страны, о достижении основных экономических показателей в отраслевом аспекте. Все это, на первый взгляд носящее глобальный характер, складывается из понятных всем составных частей, формирующих экономику предприятия, отрасли, региона, страны.

Для того, чтобы докопаться до истины, предлагаем заглянуть в далекое прошлое. Моментом рождения экономики можно считать то время, когда в Месопотамии, между реками Тигр и Евфрат, люди занялись сельским хозяйством. Они стали выращивать растения на своих полях и приручили диких животных. Это позволило им перейти от кочевого образа жизни к оседлому и, что самое главное, добиться производительности своего труда. Решая сложнейшую задачу организации производственной деятельности, человек создал экономику – систему обмена благами.

Любой человек или группа людей являются владельцами определенных материальных или нематериальных благ. Блага, в данном понимании, – это все, в чем может нуждаться человек для удовлетворения своих потребностей.

Знаменитый американский социолог Абрахам Маслоу полагал, что все многообразие человеческих потребностей можно представить в виде «пирамиды потребностей». В целом теория Абрахама Маслоу передает все особенности эволюционного развития человека. Согласно «пирамиде

Маслоу» доминирующими потребностями личности являются физиологические потребности. А вершиной потребностей в его пирамиде являются интеллектуальные нужды.

Иерархия фундаментальных потребностей (по А. Маслоу):

- физиологические потребности (пища, вода, сон и т.п.);
- потребность в безопасности (стабильность, порядок);
- потребность в любви и принадлежности (семья, дружба);
- потребность в уважении (самоуважение, признание);
- потребность в самоактуализации (развитие способностей).

Указанные потребности могут быть удовлетворены материальными и нематериальными благами. Материальные блага всегда имеют предметную (объектную) форму, доступную органам чувств человека; таковыми являются воздух, вода, пища, одежда, жильё, другие предметы и объекты. Нематериальные блага не имеют предметной формы, их польза для человека состоит в эффекте результата оказанной услуги или выполненной работы.

Взаимообмен благами составляет все содержание экономики. Участвующие в этом обмене стороны идут на сделку на взаимовыгодных условиях. Это означает, что потребительская ценность блага для приобретателя равна или выше той цены, которую он должен заплатить за нее.

Каждому из нас знакомо слово «экономика», хотя разные люди вкладывают в него неодинаковое содержание. И многих сегодня вопрос «что такое экономика?» может поставить в тупик. Не следует удивляться тому, что, живя в окружении экономики, мы затрудняемся сказать, что это такое. Данное обстоятельство объясняется тем, что экономика – настолько общее, емкое, многозначное понятие, что определить его одной фразой не представляется возможным.

Экономика – это часть повседневной жизни людей, люди принимают ежедневное участие в экономической деятельности, живут в экономической среде, постоянно используют термины, употребляемые экономистами (деньги, цены, заработная плата, доходы, расходы и др.). Жить и быть вне экономики невозможно.

В экономической литературе можно встретить огромное количество определений понятия «экономика».

Слово «экономика» имеет древнегреческое происхождение. Оно является соединением двух греческих слов – «хозяйство» и «закон».

На рубеже III–II тыс. лет до н.э. в южной части Балканского полуострова возникла древнегреческая республика. Раннему экономическому росту способствовали удобное географическое положение, торговые пути, совершенствование производительных сил, освоение производства меди, а затем бронзы. Основой сельского хозяйства стало земледелие нового поликультурного типа – так называемая средиземная триада, ориентированная на одновременное выращивание трёх культур злаковых. Значи-

тельный сдвиг наблюдался около 2200 года до н.э. Стал известен гончарный круг, развивался обмен.

В научный оборот этот термин был введен представителем древнегреческой экономической мысли, писателем, историком, полководцем и политическим деятелем Ксенофонтом (ок. 430–355 или 354 гг. до н.э.), написавшим труд под названием «Экономикос».

Считается, что немалый вклад был сделан и древнегреческим философом Аристотелем (384–322 гг. до н. э.). Он науку о богатстве делил на «экономия» (совокупность потребительных стоимостей) и «хрематистику» (искусство делать деньги).

Именно поэтому данное понятие можно трактовать как хозяйство, ведущееся в соответствии с законами, правилами, нормами. Но, как мы помним, в Древней Греции хозяйство было натуральным, домашним, поэтому под экономикой того времени понималось домоводство, искусство рационального ведения домашнего хозяйства.

Этот факт ничуть не умаляет значимости смысловой нагрузки данного понятия, употребляемого в современном контексте, поскольку умение рационально организовать и распределить имеющиеся ресурсы в рамках домашнего хозяйства является первым шагом к постижению искусства организации более крупных систем.

В пригороде Афин Вуле археологи нашли развалины древнего города. Предполагается, что найдена агора – древнегреческий рынок.

Развалины датируются временем «высокой классики» – пятым-четвертым веками до нашей эры. На площади более полутора тысяч квадратных метров ученые обнаружили материальные свидетельства существования экономически процветающего поселения, в том числе остатки зданий магазинов и храма.

Кроме того, археологи нашли большое количество древней керамики и монет, а также гири для весов, которые являются еще одним аргументом в пользу того, что в античные времена на этом месте находился рынок.

С экономикой связана вся наша жизнь. Мы каждый день совершаем определенные действия, связанные с экономикой: приобретаем продукты в торговом центре; посещаем кинотеатр, кафе, салон красоты и т.д.; реализуем продукты своего труда. Таким образом, становимся участниками основных стадий:

- 1) создание продукта, работы или услуги – производство;
- 2) обмен результатов производства на деньги или иную продукцию – распределение;
- 3) использование результатов производства – потребление.

Распределение играет важную роль в экономике. Во-первых, оно поддерживает непрерывность производства в обществе, во-вторых, распределение может повышать или снижать эффективность экономической деятельности людей, эффективность производства. Если распределение возмещает затраты участников экономической деятельности, если оно справедливо и позволяет им достойно жить, то тем самым оно стимулирует стремление производителей работать лучше, производить больше и с наименьшими затратами, то есть стимулирует рост производительности труда в экономике. И наоборот, если оно не возмещает затраты и несправедливо, то производительность труда может падать.

Потребление является завершающей стадией экономической деятельности. Можно выделить производственное и непроизводственное потребление. Если производственное потребление входит в процесс производства и предполагает потребление средств производства, то непроизводственное потребление происходит за пределами процесса производства. Последнее предполагает потребление благ, необходимых для поддержания жизнедеятельности человека и его семьи.

Следует отметить, что человек является ключевой фигурой экономики. Стремясь обеспечить свое существование, создать необходимые для этого условия, он оказывает воздействие на других людей и на окружающую его среду в целом. Но представленные выше стадии характерны не только для отдельного взятого человека или группы лиц. Их масштабы имеют различные границы. Поэтому от экономики домашнего хозяйства мы двигаемся в сторону экономики хозяйственного комплекса, в состав которого входят отрасли и виды производственной и непроизводственной сферы.

Но не следует забывать еще об одном аспекте экономики. Экономика – это научная дисциплина, призванная изучать методы и способы хозяйствования, удовлетворяющие потребности людей путём создания необходимых жизненных благ.

Таким образом, можно отметить, что термин «экономика» в современных условиях используется в следующих значениях:

➤ народное хозяйство данной страны или его часть, включающая отдельные отрасли (экономика промышленности, сельского хозяйства и т.д.); хозяйство района, региона, страны, группы стран или всего мира (региональная экономика, мировая экономика, экономика России и т.д.);

➤ исторически определенная совокупность экономических отношений между людьми, складывающихся в процессе хозяйственной деятельности, соответствующих данной ступени развития производительных сил и образующих определенную экономическую систему (рабовладельческая, капиталистическая и другие экономики);

➤ научная дисциплина, занимающаяся изучением деятельности людей, ее законов и закономерностей (теоретическая экономика, полити-

ческая экономика), некоторых условий и элементов производства (экономика народонаселения, труда, управления и т.д.).

Экономика – наука, изучающая поведение участников процесса хозяйственной деятельности.

Экономика – народное хозяйство, включающее отрасли материального производства и непродовольственной сферы.

Экономика – научная дисциплина, занимающаяся изучением секторов (промышленность, сельское хозяйство, услуги) и отраслей хозяйства страны или отдельных ее регионов, а также некоторых условий и элементов производства.

Экономика – хозяйственная деятельность общества, а также совокупность отношений, складывающихся в системе производства, распределения, обмена и потребления.

1.2. Предмет экономической науки

Первый вопрос, возникающий при знакомстве с новой дисциплиной, курсом, заключается в его предметной ориентированности.

Предметом науки является то, что она исследует или изучает.

Как и понятие «экономика», формирование ее предмета как науки определилось в результате длительного исторического развития. Можно выделить три основных этапа данного процесса:

1. Экономия.
2. Политическая экономия.
3. Экономикс.

Представление об экономике как науке сформированное в античном мире, не изменилось и в Средневековье. Экономические проблемы по-прежнему рассматривались с позиции моральной справедливости и общего блага как конечного критерия деятельности людей. При этом в экономии нормативный аспект исследования преобладал над позитивным. Предметом изучения науки «экономия» являлись деньги, цены, стоимость.

Следующим этапом процесса выделения предметной направленности экономики стал период становления капитализма (XVII–XVIII вв.) и выделение политической экономии. В центре её внимания находилась сфера обращения, а не сфера производства. Объектом изучения стала капиталистическая торговля, а движение денег и товаров между отдельными странами стало основным предметом.

Термин «экономикс» получил широкое распространение в конце XIX века после издания в 1890 году книги А. Маршалла «Принципы эко-

номикс» и с начала XX века значительно потеснил термин «политическая экономия».

Первым, кто наиболее обстоятельно аргументировал необходимость замены термина «политическая экономия», был Джон Нейвиль Кейнс – отец известного экономиста XX века Джона Мейнарда Кейнса.

Он разделил экономику на составляющие:

- 1) «позитивную экономику» (исследование о том, что есть экономика и как она работает),
- 2) «нормативную экономику» (изучение того, что должно быть),
- 3) «искусство экономики» (прикладная экономика).

Среди значений слова «экономикс» – наука об экономике, хозяйство, выгодность, практицизм, целесообразность – нет таких значений, как система мироздания, постепенное раскрытие истины, божественный промысел, которые несет слово «экономика» (εσπομυ). Возможно, что именно поэтому термин «экономикс» (εσπομικς) более полно отражает особенности в развитии экономического знания, проявившиеся на рубеже XIX–XX веков.

Предметом экономической науки являются:

– виды деятельности, связанные с обменом и денежными сделками между людьми;

– повседневная деловая жизнедеятельность людей, извлечение ими средств к существованию и использованию этих средств;

– поведение людей и групп людей в производстве, распределении, обмене и потреблении материальных благ;

– реализация процесса управления производством и потреблением;

– наука о богатстве;

– наука о законах, управляющих производством и обменом материальных благ на различных этапах развития общества (Энгельс);

– исследование богатства, стимулов к действию человека и мотивов противодействия (А. Маршалл);

– общественные отношения людей по производству, общественный строй производства и т.д.

Экономическая наука представляет собой совокупность знаний, владение которыми позволит найти ответ на три группы взаимосвязанных вопросов, лежащих в основе формулирования главной экономической задачи выбора наиболее эффективного варианта распределения факторов производства в целях решения проблемы ограниченности ресурсов и безграничности человеческих желаний.

Отражением этой проблемы является постановка трех основных вопросов экономики.

1. Что должно производиться, т.е. какие товары и в каком количестве.

2. Как будут производиться товары, т.е. кем, с помощью каких ресурсов и по какой технологии они должны быть воспроизведены.

3. Для кого предназначаются товары, т.е. кто должен потреблять товары и извлекать из них пользу.

Ответ на первый вопрос характеризует структуру производства, на второй – технологию, на третий – сферу потребления производимого продукта. Некоторые экономисты, сегодня, дополняют представленный перечень вопросов:

- Как распределять?
- Как потреблять?

Таким образом, можно сделать вывод, что экономическая наука с течением времени расширяет сферу интересов, проникая в другие области. Экономическая наука, наряду с философией и историей, может быть отнесена к категории социальных наук по той причине, что она изучает поведение людей. Однако методы исследования, которыми принято оперировать в экономике, более широко используют математику. Экономика тесно взаимодействует с социологией, философией, психологией, правом, историей, географией, информатикой, математикой, философией и рядом естественных наук.

Экономика – сложная система, имеющая несколько уровней.

Предмет экономической науки несколько меняет свое содержание в зависимости от уровня экономики.

Хотя все уровни взаимосвязаны и взаимозависимы, принципы функционирования семейных хозяйств, предприятий и отраслей отличаются от законов развития экономики в целом. В этой связи экономическая теория исследует проблемы эффективного использования ограниченных ресурсов на разных уровнях.

- микроэкономика исследует интересы субъектов хозяйствования, предпринимателей, бизнесменов, работников, их потребности и мотивы, рыночный спрос и поведение потребителей и т.д. Иначе говоря, микроэкономика имеет дело с законами функционирования отдельных субъектов в рыночной экономике, изучает цены и объемы производства продукции на отдельных рынках, факторы спроса и предложения отдельных товаров, особенности поведения фирм в условиях разных типов рыночных структур;

- макроэкономика исследует систему хозяйствования в национальной экономике в целом, рассматривает совокупные агрегированные показатели дохода, занятости, динамики цен, определяет направления экономической политики государства. Она оперирует такими категориями, как совокупный спрос и совокупное предложение, национальный доход, финансовая

система, инфляция, государственный бюджет, макроэкономические пропорции и их регулирование;

- мезоэкономика, или медиум-уровень (термин стал использоваться относительно недавно) предполагает исследование законов функционирования определенных подсистем национальной экономики в территориальном (регион, область, город, район и т.д.) или отраслевом (промышленность, аграрный сектор, военно-промышленный комплекс и т.п.) разрезе;

- мегаэкономика, или супермакроэкономика (мировая экономика) исследует важнейшие формы международных экономических отношений (непосредственно международное производство, миграция рабочей силы, миграция капитала, международные валютные отношения, международная торговля).

1.3. Микроэкономика и макроэкономика

Микроэкономика – это наука о принятии решений, изучающая поведение отдельных экономических субъектов. Ее основными проблемами являются:

- цены и объемы выпуска и потребления конкретных благ;
- состояние отдельных рынков;
- распределение ресурсов между альтернативными целями.

Микроэкономика дает представление о движении индивидуальных цен и имеет дело со сложной системой связей, именуемой рыночным механизмом. Она рассматривает проблемы затрат, результатов, полезности, стоимости и цены в том виде, в каком они формируются в непосредственном процессе производства, в актах обмена на рынке.

Основы микроэкономики создавались австрийской школой, основными представителями которой были К. Менгер, Ф. Визер, Э. Бем-Баверк. Значительный вклад в развитие микроэкономики внесли английские экономисты А. Маршалл, А. Пигу, Дж. Хикс, американский экономист Дж. Б. Кларк, итальянский экономист В. Парето, швейцарский экономист Л. Вальрас и др.

Объектом микроэкономики являются отдельные индивиды, домохозяйства, фирмы, собственники первичных производственных ресурсов, крупнейшие корпорации, связанные с другими фирмами внутри страны и за ее пределами, и даже целые отрасли экономики, т.е. экономическая деятельность людей и возникающие в ее ходе общие экономические проблемы, разрешаемые в соответствии с существующими институтами.

Современная микроэкономика состоит из четырех частей.

Первая часть посвящена анализу закономерностей образования потребительского спроса, выступающего ведущим фактором экономического роста. Его влияние более значительно в малых странах, где довольно ограничен потенциал внутреннего рынка производственных товаров.

Активный потребительский спрос создает предпосылки для увеличения занятости, так как обычно основная масса рабочей силы сосредоточена на предприятиях, экономическая деятельность которых стимулируется спросом населения. Они часто имеют более высокую трудоемкость в силу их социальной и технологической специфики.

Основу потребительского спроса составляет личное потребление. Структура и масштабы личного потребления определяются уровнем богатства и доходов населения.

В этой части микроэкономики также развиваются теории предельной полезности. Сам термин «предельная полезность» впервые использовал Ф.Ф. Визер. Основная задача данной теории заключается в решении вопроса рационального распределения средств для удовлетворения потребностей при ограниченности ресурсов.

Во второй части микроэкономики анализируется предложение в первую очередь с точки зрения изучения поведения отдельной фирмы и формирования ее издержек в конкретных рыночных условиях.

Третья часть посвящена анализу соотношения спроса и предложения в зависимости от различных форм рынков (рынков совершенной или несовершенной конкуренции).

Рынок совершенной конкуренции («чистой конкуренции») является исходным типом рынка; для него характерны следующие черты:

- на рынке взаимодействуют множество покупателей и продавцов;
- предлагаемая ими продукция является однородной;
- фирмы свободно входят на рынок или покидают его;
- поскольку доля каждой конкурентной фирмы в общем объеме предложения незначительна, фирма приспособляется к цене, установленной рынком, и не может ее регулировать.

Рынком несовершенной конкуренции называется рынок, на котором отсутствует хотя бы один признак совершенной конкуренции. На таком рынке подавляющая часть продукции предлагается ограниченным числом фирм, которые, занимая господствующее положение на рынке, могут влиять на условия реализации продукции и, прежде всего, на цены.

Рынок – совокупность социально-экономических отношений в сфере обмена, посредством которых осуществляется реализация товарной продукции и окончательно признается общественный характер заключенного в ней труда;

рынок – всякий институт или механизм, который сводит вместе покупателей и продавцов конкретного товара или услуги;

рынок – территория, на которой встречаются продавцы и покупатели, чтобы обменяться тем, что представляет стоимость. Физический рынок, где происходит торговля за лучшую цену, –

основная концепция торговли, и значительная часть экономической науки занимается рассмотрением функционирования подобных рынков. Отсутствие физического рынка для тех или иных товаров обычно рассматривается как один из основных источников экономической неэффективности.

В четвертой части – теории распределения – анализируются рынки и проблемы ценообразования факторов производства.

Факторы производства – реально вовлеченные в процесс производства ресурсы.

Выделяют три основных фактора производства:

1. Земля – все естественные ресурсы, используемые в производственном процессе.
2. Капитал – в широком смысле это все, что способно приносить доход.
3. Труд – форма функционирования рабочей силы, ее применения и потребления в процессе хозяйственной деятельности.

Следует отметить, что результативность деятельности человека зависит от его личных свойств и качеств. В связи с этим можно выделить еще один фактор – предпринимательскую способность.

На современном этапе, помимо вышеперечисленных факторов, особое значение приобретают и такие факторы производства, как информация, наука, технология, производственная и социальная инфраструктура.

Необходимость распределения вытекает из разделения труда – качественной дифференциации трудовой деятельности в процессе развития общества, приводящей к обособлению и взаимодействию различных её видов. Рыночная цена факторов производства, как и благ, образуется в результате взаимодействия спроса и предложения. Однако ценообразование факторов производства имеет ряд существенных особенностей, которые обуславливают необходимость специального рассмотрения этого процесса.

В 1885 г. Американская экономическая ассоциация, явившаяся объединением буржуазных идеологов, записала в своей Декларации следующее: «Мы считаем, что столкновение между трудом и капиталом выявило весьма много социальных проблем, разрешение коих требует объединенных усилий церкви, государства и науки, каждого в своей области».

Американский экономист Д.Б. Кларк выступил со своей теорией распределения в период обострения классовой борьбы в США. Кларк Д.Б. был одним из идейных вдохновителей Американской экономической ассоциации.

Микроэкономика изучает относительные цены, т.е. соотношения цен отдельных благ, в то время как абсолютный уровень цен изучает макроэкономика.

Макроэкономика – наука, изучающая закономерности функционирования экономики в целом, исследующая взаимодействие экономических агентов и экономических рынков друг с другом. При этом экономика рассматривается как сложная, иерархически организованная система, как совокупность экономических процессов и явлений и их показателей.

Современная макроэкономическая теория ведет свое начало от фундаментального труда английского экономиста, представителя Кембриджской школы, лорда Джона Мейнарда Кейнса. В 1936 г. вышла его книга «Общая теория занятости, процента и денег», в которой он изложил основы макроэкономического анализа.

К спектру проблем, изучаемых макроэкономикой, относятся :

- экономический рост, его факторы и темпы;
- экономический цикл и его причины;
- занятость и безработица;
- общий уровень цен и инфляция;
- уровень ставки процента и денежное обращение;
- состояние государственного бюджета и финансирование бюджетного дефицита;
- состояние платежного баланса и валютный курс.

Важнейшей особенностью макроэкономики является использование агрегированных параметров.

Агрегирование – объединение, суммирование однородных экономических показателей по определенному признаку с целью получения более общих величин.

Основным понятием курса «макроэкономика» выступает «национальная экономика». Сущность национальной экономики состоит в том, что она представляет собой сложившуюся систему национального и общественного воспроизводства государства, в которой между собой взаимосвязаны отрасли, виды и формы общественного труда, сложившиеся в результате длительного исторического эволюционного развития конкретной страны. Влияние на особенности национальной экономики оказывают исторические, культурные традиции, географическое положение государства, его роль в международном разделении труда и т.д.

Важность изучения макроэкономики заключается в том, что она не просто описывает макроэкономические процессы и явления, но выявляет их закономерности, исследует причинно-следственные связи в экономике. Знание макроэкономических зависимостей и связей позволяет оценить существующую в экономике ситуацию и показать, что нужно сделать для ее улучшения, разработать принципы экономической политики. Знание макроэкономики дает возможность предвидеть, как будут развиваться

процессы в будущем, т.е. составлять прогнозы, предвидеть будущие экономические проблемы.

Макроэкономика включает ряд теорий: экономического роста, делового цикла, безработицы, инфляции, денег, государственного долга, открытой экономики, макроэкономической политики и др.

1.4. Экономическая теория и прикладная экономика

Всю совокупность экономических наук можно разделить на две группы. Первая – общие экономические науки. К ним относятся экономическая теория, история народного хозяйства, история экономических учений, теория управления общественным производством, наука о планировании и регулировании.

Вторая группа – конкретные экономические науки, исследующие отдельные стороны, аспекты экономического строя общества. Они разграничиваются на межотраслевые (финансы и кредит, денежное обращение, ценообразование, демография, экономика труда), отраслевые (экономика промышленности, сельского хозяйства, транспорта, связи), региональные (экономика отдельных стран, регионов).

Экономическая теория образует ядро системы экономических наук и играет в ней фундаментальную роль. Она изучает законы развития экономических процессов в обществе в целом и выполняет ряд функций:

1) методологическую (принципы построения. формы и способы научного познания);

2) познавательную (изучает и объясняет экономические явления и процессы, способствует формированию экономической грамотности личности);

3) практическую (способствует выработке экономической тактики и стратегии развития общества в целом, обосновывает правила поведения различных субъектов хозяйствования национальной экономики);

4) прагматическую (предполагает разработку и составление научных прогнозов развития общества, его перспектив);

5) критическую (призвана помочь переосмыслить методы и приемы управления экономикой, избавиться от устаревших представлений и стереотипов).

Экономическая теория – это общественная наука, которая изучает экономические отношения и законы в производстве, распределении, обмене и потреблении материальных благ и услуг, хозяйственную деятельность людей в целях все более полного удовлетворения их потребностей при ограниченных ресурсах.

Экономическая теория является основой для формирования экономической политики общества, опирающейся на знание общественных законов и закономерностей его развития.

Теоретическая экономика в большей мере представлена в виде макроэкономических моделей, описаний и в заметно меньшей степени склонна иметь дело с микроэкономикой.

К теоретической экономике относят политическую экономию, которая, собственно, и родилась как теоретическое направление в экономической науке, связанное с выявлением общих закономерностей протекания экономических процессов.

Таким образом, теоретическое направление экономики называют экономической теорией, а возможности приложения законов, теорий, предложений, разработанных экономической теорией, изучает прикладная экономика.

Прикладной экономике свойственны расчеты на основе реальной информации, широкое использование практических данных. Прикладная экономика ставит, рассматривает, анализирует и макроэкономические проблемы, но в их предметном видении, избегая чрезмерного абстрагирования, отхода от жизненных реалий. Прикладная экономическая наука в большей степени, чем теория, опирается на опыт, практику хозяйствования, конкретные показатели экономической деятельности.

Экономическая наука, как теоретическая, так и прикладная, широко использует данные экономической статистики, анализ, сопоставление, сравнение экономических показателей.

Анализ – разбор, рассуждение, разложение на составные части; экономический анализ – выявление экономических закономерностей из фактов экономической действительности. Экономический анализ предполагает раскладывание экономики на отдельные части (экономические категории).

Однако это не дает оснований сводить экономику к эмпирической науке, основанной на опыте. Экономическая практика, несомненно, аккумулирует накопленный опыт и делает на его основе обобщающие выводы.

Контрольные вопросы

1. Каковы основные стадии экономической деятельности?
2. В каких значениях используется термин «экономика»?
3. Что является предметом экономической науки?
4. Что изучает микроэкономика?
5. Что изучает макроэкономика?

Глава 2. ЭКОНОМИКА КАК ХОЗЯЙСТВЕННАЯ СИСТЕМА

- 2.1. Из каких частей состоит экономика
- 2.2. Отраслевая и региональная структуры экономики
- 2.3. Экономические ресурсы
- 2.4. Макроэкономическая схема функционирования хозяйства

2.1. Из каких частей состоит экономика

Что же представляет собой экономика как хозяйственная система?

Прежде чем ответить на этот вопрос, предлагаем разобраться со значением понятия «система».

В повседневной жизни мы очень часто употребляем термин «система» в совершенно различных значениях. Из школьного курса хорошо известны: система уравнений; периодическая система химических элементов; Солнечная система и т.д.

Система – множество взаимодействующих элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, составляющих целостное образование.

Система – комплекс процессов и явлений, существующий объективно, независимо от наблюдателя.

Система – множество взаимосвязанных элементов, обособленное от среды и взаимодействующее с ней, как целое.

Хозяйственная система общества имеет сложное строение. Ее можно уподобить огромной цепи, которая включает крупные звенья, состоящие из определенных экономических отношений. Каждое такое звено – часть целого (всей цепи) и выступает как подсистема – соподчиненная часть более широкой совокупности отношений.

Так, известно, что современное производство – большая целостность, которая объединяет две крупные подсистемы: сферу материального производства и сферу нематериального производства. В свою очередь, материальное производство включает две меньшие в количественном отношении подсистемы, создающие как материальные блага, так и услуги. Подсистема нематериального производства также состоит из меньших звеньев, занятых воспроизводством нематериальных благ и услуг.

Отправной точкой возникновения и функционирования экономических систем является период формирования человеческого общества. Человек является частью экономики и его роль многогранна. Участвуя в производстве товаров и услуг, человек играет роль производителя. Приобретая те или иные товары и услуги, он выступает в роли потребителя. Кроме

того, без должной организации и координации процесса взаимодействия потребителей с производителями их действия могут оказаться несогласованными. Решить эту проблему может человек, выступающий в роли управленца.

С давних времен человек и природа тесно взаимосвязаны. В процессе своей жизнедеятельности человек вынужден искать необходимые ресурсы с целью потребления и использования их в естественной или видоизменной форме для удовлетворения потребностей человеческого общества. Этот факт свидетельствует о том, что природа, являясь главным поставщиком ресурсов, является и неотъемлемым элементом экономики, ее составной частью.

По мере развития человеческого общества мы все в большей степени зависим от «искусственной природы», под которой понимается все то, что является результатом деятельности человека. Городской человек все дальше отдален от природы. Это обусловлено тем фактором, что деятельность и средства к существованию в настоящее время не зависят исключительно от природного ландшафта, но связаны главным образом с современными технологиями. Таким образом, «искусственная природа» является еще одним элементом, составной частью экономики.

Еще одной составной частью экономики является инфраструктура.

Инфраструктура – это комплекс взаимосвязанных обслуживающих структур или объектов, составляющих и/или обеспечивающих основу функционирования системы.

Инфраструктура – это комплекс производственных и непроизводственных отраслей и сфер деятельности, обеспечивающих процесс и условия воспроизводства.

Инфраструктура – это составные части общего устройства экономической или политической жизни, носящие подчиненный, вспомогательный характер и обеспечивающие нормальную деятельность экономической или политической системы в целом.

Инфраструктура – это система предприятий по обслуживанию основного производства и населения, которая выполняет социально-экономические функции на территории городов по созданию необходимых условий эффективной деятельности предприятий, отраслей материального производства и объектов непроизводственной сферы.

Инфраструктура имеет большое значение для функционирования национальной экономики, представляя собой неотъемлемую ее часть. На современном этапе развития российской экономики роль инфраструктуры в экономике увеличивается, и продолжается процесс ее совершенствования.

Особенность производственной инфраструктуры заключается в том, что она не производит конкретного продукта, который был бы осязаем, а создает условия для общественного производства, его нормального функционирования и развития.

Она состоит из определенных элементов, сущность которых, характер их взаимодействия между собой зависят от их целей, которые определяются интересами всей национальной экономики, ее потребностями. Цели имеют тенденцию к изменению и обособлению от производственной сферы.

Выделяются следующие основные виды инфраструктуры в национальной экономике:

1) производственная инфраструктура – совокупность единиц национальной экономики, основной целью функционирования которых является обеспечение нормального функционирования производственного процесса. Например, грузоперевозки и т.д. Производственная инфраструктура направлена, с одной стороны, на обслуживание нормального функционирования процесса материального производства, а с другой – на обеспечение нормальной жизнедеятельности самого человека, воспроизводство трудовых ресурсов в национальной экономике;

2) социальная инфраструктура – совокупность единиц национальной экономики, функционирование которых связано с обеспечением нормальной жизнедеятельности населения и человека. Роль социальной инфраструктуры в национальной экономике заключается в обеспечении воспроизводства трудовых ресурсов, являющихся основным ресурсом экономики;

3) рыночная инфраструктура – совокупность единиц национальной экономики, функционирование которых направлено на обеспечение нормальной деятельности рынка и его развитие. Она представлена совокупностью различных организаций и учреждений, обеспечивающих деятельность различных отраслей экономики: торговыми организациями, обеспечивающими потребности производства и определяющими его количественный и качественный состав; биржами, призванными повысить эффективность товарно-денежных отношений; учреждениями банковской системы, обеспечивающими денежное обращение между хозяйствующими субъектами в рыночной экономике; небанковскими учреждениями (страховые компании, пенсионные фонды, инвестиционные фонды, кредитные союзы); транспортной системой, обеспечивающей соответствующее товародвижение.

Биржа – это организованный и регулярно действующий рынок, где осуществляется торговля крупными партиями товаров, валюты и т.д.

Биржа – юридическое лицо, обеспечивающее регулярное функционирование организованного рынка биржевых товаров, валют, ценных бумаг и производственных финансовых инструментов. Торговля ведётся стандартными контрактами или партиями (лотами), размер которых регламентируют нормативные документы биржи.

В настоящее время, кроме обозначенных выше составных частей экономики, все большее значение приобретает информация.

На протяжении всего социально-экономического развития общества информация имела важное значение для экономической деятельности. Но масштабность и глубина происходящих в настоящее время трансформаций свидетельствует о формировании принципиально новых возможностей использования таких ресурсов, как информация и знания, равно как и предопределяет разнообразие направлений и аспектов их исследования.

Информация представляет собой общенаучное понятие, которое исследуется с различных сторон в разных науках, естественных, гуманитарных, технических. В частности, информация является важной категорией в философии, социологии, психологии, экономике, физике и других науках. Это обуславливается тем, что информация появляется в результате всех процессов, представляет собой отражение предметов, явлений, отношений.

2.2. Отраслевая и региональная структуры экономики

Для характеристики экономики могут использоваться разные признаки: функциональные, отраслевые и территориальные. Составные части экономики с позиции функциональных признаков мы рассмотрели в предыдущем пункте данной главы. Что же касается двух других признаков, лежащих в основе структурирования экономики, поговорим о них ниже.

Прежде всего, следует уяснить, что национальная экономика представляет собой сложную систему, которая охватывает весь социально-экономический комплекс на различных уровнях.

Отраслевая структура предполагает деление экономики на отрасли. Отраслевая структура представляет собой совокупность отраслей народнохозяйственного комплекса, характеризующихся определенными пропорциями и взаимосвязями.

Отрасль представляет собой совокупность предприятий, объединенных единством экономического значения производимой продукции (товаров, услуг), общностью технической базы и технологических процессов, особым профессиональным составом кадров, однородностью потребляемых материалов, специфическими условиями работы.

Отрасль экономики – совокупность фирм, выпускающих на рынок один товар или один вид услуг, конкурирующих между собой на рынке этого товара (услуги).

Отрасль экономики – совокупность производств, прямо (а иногда и косвенно) связанных с выпуском однородных товаров и услуг.

Отрасль экономики – совокупность предприятий, производящих (добывающих) однородную или специфическую продукцию по однотипным технологиям.

В отраслевом плане структура единого народнохозяйственного комплекса представлена двумя сферами: материального производства (или производственной сферой) и нематериального производства (непроизводственной сферой). Основу единого народнохозяйственного комплекса составляет сфера материального производства, в которой занято 68,7 % населения от общей численности всего населения, занятого во всех сферах хозяйственной деятельности.

В основе материального производства лежит применение техники и технологий, производственных отношений. Сфера материального производства представлена рядом отраслей (рис. 2.1).



Рис. 2.1

Материальное производство – производство материальных предметов, вещественных ценностей, оказание материальных услуг, выполнение строительных, монтажных, земляных, ремонтных работ.

Сфера материального производства включает совокупность отраслей материального производства, в которых создаются материальные блага, удовлетворяющие определенные потребности человека.

В отличие от сферы материального производства целью непроизводственной сферы является изготовление не вещественных ценностей, а создание духовного, информационного, интеллектуального продукта. Состав и структура непроизводственной сферы представлены на рис. 2.2.

В основе региональной структуры экономики лежит принцип разделения экономики страны на части по территориальному признаку.

Можно выделить наиболее часто употребляемые критерии для формирования понятия «регион»:

- географические (расположение, величина территории и количество населения);

- производственно-функциональные (специфика преобладающих видов деятельности);
- градостроительные (характер застройки объектов производственной деятельности, жилья и обслуживания);
- социологические (нормы общения, поведения).

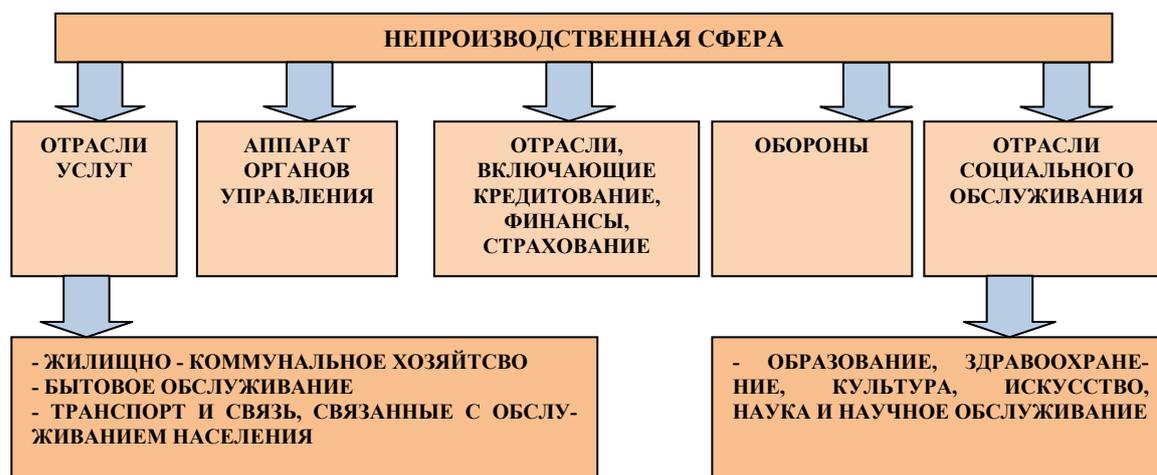


Рис. 2.2

В связи с этим регион должен рассматриваться одновременно и как элемент территориальной организации национального хозяйства, и как элемент системы расселения, и как элемент социальной организации общества.

Регион – это территория в административных границах субъекта Федерации, характеризующаяся: комплексностью, целостностью, специализацией и управляемостью, т.е. наличием политико-административных органов управления.

Регион – определенная территория, обладающая целостностью и взаимосвязью ее составных элементов.

Региональная экономика – отрасль экономической науки, изучающая территориальную организацию производства. Она описывает экономические явления и процессы, связанные с рыночным развитием хозяйства отдельных регионов и их включением в единое экономическое пространство.

Экономическая самостоятельность региона выражает степень обеспеченности его экономическими (в первую очередь финансовыми) ресурсами для самостоятельного, заинтересованного и ответственного решения социально-экономических вопросов, которые входят в компетенцию регионального уровня хозяйствования.

В региональной экономике выделяются особые территории – проблемные регионы. Проблемный регион – территория, которая самостоятельно не в состоянии решить свои социально-экономические проблемы или не может самостоятельно реализовать свой достаточно высокий потенциал и поэтому требует активной поддержки государства.

К проблемным регионам относят не территорию субъекта федерации в целом, а отдельные их части, которые могут находиться на территории сразу нескольких субъектов. Иногда территориально эти проблемные регионы локализуют в границах нескольких субъектов федерации, а иногда внутри района в субъекте.

Основными признаками проблемных регионов являются:

- Особая кризисность проявления той или иной проблемы, которая создает угрозу социально-экономическому и экологическому положению в стране или политической стабильности.

- Наличие ресурсного потенциала.

- Особое значение геополитического/геоэкономического положения региона для стратегических интересов страны.

- Недостаток у региона собственных финансовых ресурсов для решения своих проблем.

Регион определяется как целостная система со своей структурой, функциями, связями с внешней средой, жизнедеятельностью населения, историей.

Структуру населения можно рассматривать с различных точек зрения: экономической, социальной, природно-ресурсной, институциональной.

Как социально-экономическая система регион может быть представлен совокупностью подсистем: системообразующая база; системообразующий комплекс; население; инфраструктура рынка; экология.

Всякому региону присуще внутреннее домашнее хозяйство, являющееся материально-производственной основой, которая называется хозяйственной, или производственным комплексом региона.

Регионально-хозяйственный комплекс – целенаправленно складывающееся устойчивое сочетание предприятий и отраслей, объединенных тесными внутренними хозяйственными связями.

Успешное функционирование и развитие хозяйственного комплекса зависит от максимально возможного учета региональных особенностей, факторов, которые определяют развитие и размещение основных производственных сил по территории региона.

Региональный хозяйственный комплекс представлен взаимосвязанными отраслями:

1 группа: отрасли по производству товаров (промышленность, строительство, сельское хозяйство, лес);

2 группа: отрасли по оказанию рыночных услуг (транспорт, связь, торговля, ЖКХ, социальное страхование, бытовое обслуживание, социальное обеспечение);

3 группа: отрасли по оказанию нерыночных услуг (наука, здравоохранение, образование, искусство).

Совокупность отраслей регионального хозяйственного комплекса характеризуется определенными пропорциями и взаимосвязями между группами и внутри них и представляет собой структуру региона. Эта структура и динамика ее изменений позволяют оценить возможность региона в удовлетворении своих потребностей.

Под территориальным разделением понимается специализация регионов на производстве определенных видов товаров и услуг с последующим обменом. В соответствии с общетерриториальным разделением труда в составе регионального хозяйственного комплекса выделяются функциональные группы отраслей:

- профилирующие;
- обслуживающие.

Комплексное развитие региональной экономики определяется оптимальным пропорциональным развитием всех наличествующих в нем отраслей хозяйства при имеющейся специализации.

Государственная региональная политика направлена на обеспечение сбалансированного социально-экономического развития субъектов Российской Федерации, сокращение уровня межрегиональной дифференциации в социально-экономическом состоянии регионов и качестве жизни.

Россия отличается высокой неравномерностью экономического развития в территориальном разрезе. Эта неравномерность во многом определяется обеспеченностью природными ресурсами, исторически сложившейся инфраструктурой, природно-климатическими условиями, менталитетом населения и другими факторами объективного характера. Если, например, экспортная ориентированность регионов, добывающих нефть и газ, задана географически и геологически, то промышленная ориентированность во многом определялась особенностями развития страны в период индустриализации 30-х годов прошлого века.

В то же время о степени развития региона нельзя судить только по его географическому положению, наличию и величине запасов минерально-сырьевых ресурсов. Наряду с объективными факторами, существенное влияние на развитие субъектов РФ оказывают региональная экономическая политика и условия ведения бизнеса. Несмотря на то, что в ряде регионов влияние этого фактора не способно в корне переломить ситуацию, во всяком случае, в обозримой перспективе, есть примеры того, как благодаря действиям губернатора и администрации регион из депрессивного превращался в инвестиционно-привлекательный и демонстрировал высокие

экономические показатели. Для обеспечения поступательного экономического развития региона важно, насколько эффективно в регионе используются природные, географические или исторические преимущества, или, напротив, насколько восполняется недостаток этих преимуществ за счет каких-то собственных уникальных инициатив. Все это находит отражение в показателях экономики, бюджета, социальной сферы регионов.

На сегодняшний день с целью выявления регионов-лидеров, экспертами Рейтингового агентства «РИА Рейтинг» на основе агрегирования ключевых показателей регионального развития разрабатывается рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ, что позволяет дать ответ на вопрос о позициях того или иного региона на экономической карте России.

2.3. Экономические ресурсы

Слово «ресурс» появилось в русском языке как экономическое понятие. Его широкое значение – запасы, возможности, денежные средства, источники доходов. В узком значении ресурсы – это все то, что используется для производства товаров и услуг. Слово заимствовано из французского «*ressource*», древнефранцузское «*resourdre*» означает подниматься снова, вставать еще раз. Его корневой смысл (*re* – снова, *sourdre* – возникать, вырасти, взойти) – возобновление.

Ресурс – количественная мера возможности выполнения какой-либо деятельности; условия, позволяющие с помощью определённых преобразований получить желаемый результат.

Ресурс – денежные средства, ценности, запасы, возможности, источники средств, доходов.

Конечной целью функционирования любой экономической системы является удовлетворение потребностей общества и индивидов.

Потребности разделяются на первичные, удовлетворяющие жизненно важные нужды человека (одежда, питание, жилье), и вторичные, к которым относится все остальное. К материальным потребностям относятся и услуги, которые наравне с товарами удовлетворяют наши потребности. Средства, с помощью которых удовлетворяются потребности, называются благами. Одни блага имеются в распоряжении общества в неограниченном количестве (например, воздух), другие – в ограниченном. Последние называются экономическими благами.

Ограниченность ресурсов, которыми располагает общество, обуславливает и ограниченность благ, находящихся в его распоряжении. Ограничен-

ность ресурсов заключается в их недостаточном количестве по отношению к растущим потребностям. Она бывает относительная и абсолютная.

Перед обществом в условиях ограниченности ресурсов возникает проблема выбора. С этой проблемой сталкиваются все экономические системы, и она имеет всеобщий характер.

С расходом ресурсов для удовлетворения потребностей связаны все проблемы экономического развития. Решения этих проблем базируются на двух фундаментальных экономических аксиомах:

- потребности общества безграничны;
- ресурсы общества, необходимые для производства товаров и услуг, ограничены или редки.

Под экономическими ресурсами (факторами производства) понимаются все природные, людские и произведенные человеком ресурсы, которые могут использоваться для производства товаров и услуг, т.е. благ.

Экономические ресурсы – факторы, условия необходимые для производства благ. Они бывают природные, материальные, финансовые, трудовые.

Экономические ресурсы – это элементы, используемые для производства экономических благ.

Материальные ресурсы: земля – все естественные ресурсы; капитал – все произведенные средства, используемые в производстве товаров и услуг, доставка их конечному потребителю. В экономической теории и предпринимательской практике, пожалуй, нет понятия, которое бы использовалось столь часто и одновременно столь неоднозначно.

Под капиталом понимают все, что приносит или способно приносить доход. Этот термин употребляется в отношении оборудования завода, фабрики, накопленной суммы денег, произведений искусства, таланта инженера и т.д. Поскольку при помощи капитала можно произвести большее количество продукции (или увеличить доход), то он обладает производительностью. Если любой другой фактор производства (земля, труд) создается вне экономической системы, то капитальные блага предстают как фактор, производимый самой экономической системой.

Капитал – это блага, использование которых позволяет увеличивать производство будущих благ.

Капитал – стоимость, приносящая прибавочную стоимость.

Капитал – ресурс длительного пользования, создаваемый с целью производства большего количества товаров и услуг.

Капитал – абстрактная производительная сила, источник процента.

Капитал как деньги, как универсальный товар делового мира.

Для того, чтобы обеспечить производство необходимыми ресурсами, необходимо вложение средств в экономику, в экономические объекты и проекты средства. Такие средства носят название «капитальные вложения» или «инвестиции».

Капитальные вложения – инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты.

Инвестиции – денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Людские (трудовые) ресурсы: труд – все физические и умственные способности людей, применяемые в производстве благ; предпринимательские способности – особый вид человеческих ресурсов, заключающийся в способности наиболее эффективно использовать все факторы производства.

Предпринимательские способности (предпринимательство) можно определить как экономический ресурс, в состав которого следует включать предпринимателей, предпринимательскую инфраструктуру, а также предпринимательскую этику и культуру.

Предпринимательская способность не ограничивается энергией предпринимательской активности и обязательно дополняется образованием, опытом, знаниями, навыками и умениями предпринимателя. Однако без самоорганизации – умения совершать последовательные, логически связанные и целенаправленные действия, реализовывать основную предпринимательскую функцию – новацию, предприниматель состояться не может, то есть функция субъекта предпринимательства напрямую связана с самоорганизацией.

Уникальность значения предпринимательства состоит в том, что именно благодаря ему приходят во взаимодействие прочие экономические ресурсы – труд, капитал, земля, знания. Инициатива и умение предпринимателей, помноженные на рыночный механизм, позволяют с максимальной эффективностью использовать все прочие экономические ресурсы, стимулировать экономический рост.

Финансовые ресурсы. По своей роли в общественном производстве финансы включают в себя два звена: государственные финансы; финансы хозяйствующих субъектов.

Каждое звено выполняет свои задачи, и ему соответствует особый финансовый аппарат, но вместе они образуют единую финансовую систему государства.

Задачами общегосударственных финансов являются концентрация финансовых ресурсов в распоряжении государства и направление их на финансирование общегосударственных нужд. Общегосударственные финансы охватывают бюджеты (федеральный, других административно-территориальных образований), государственное социальное и имущественное страхование, внебюджетные фонды (пенсионный, медицинского страхования, занятости населения и др.).

Ведущим звеном в финансовой системе являются финансы хозяйствующих субъектов. Это обусловлено тем, что источники финансовых ресурсов формируются на уровне хозяйствующего субъекта. Хозяйствующие субъекты в процессе своей производственно-торговой деятельности вступают в различные финансовые отношения.

Финансовые ресурсы хозяйствующего субъекта представляют собой денежные средства, имеющиеся в его распоряжении. Финансовые ресурсы направляются на развитие производства (производственно-торгового процесса), содержание и развитие объектов непромышленной сферы, потребление, а также могут оставаться в резерве. Финансовые ресурсы, используемые на развитие производственно-торгового процесса (покупка сырья, товаров и других предметов труда, орудий труда, рабочей силы, прочих элементов производства), представляют собой капитал в его денежной форме. Таким образом, капитал – это часть финансовых ресурсов.

Немаловажное значение в современном мире имеют и такие экономические ресурсы, как знания и информация.

Знания – это совокупность сведений в различных областях. Знания для ведения хозяйственной деятельности обретаются разными способами: через приобретение опыта, получение образования, покупку технологических знаний в виде лицензий и патентов. В конечном счете главный источник знаний для хозяйственной жизни – это наука. Именно научные достижения и составляют основу тех знаний, которые работники получают во время своей учебы и работы, а предприятия – в ходе приобретения новых технологий.

Информация – это процесс сбора, обработки и распространения знаний, необходимых для производства и реализации экономических благ, для ведения бизнеса. Ни одна из сторон жизни человека не может обойтись без этой информации. Поэтому все страны значительные средства тратят на развитие информационных систем. В огромном объеме информации выделяют информацию о различных способах (технике) производства той или иной продукции и организации этого производства.

В результате безграничности потребностей и ограниченности ресурсов обществу приходится решать, какие товары производить, а от каких в определенных условиях придется отказаться. Проблема эффективности – основная проблема экономической теории, которая исследует пути наилуч-

шего использования или применения ограниченных ресурсов, с тем, чтобы достичь максимально возможного удовлетворения безграничных потребностей общества. В каждый данный момент времени количество любых ресурсов представляет собой фиксированную величину. Применение практически всех, в особенности первичных, ресурсов (труда, земли, капитала) в какой-либо одной отрасли исключает возможность их применения в какой-либо другой.

Таким образом, основная проблема экономики определяется так: как в условиях ограниченных ресурсов удовлетворить растущие потребности людей, т.е. экономика – наука об управлении ресурсами.

Ограниченность труда связана с тем, что число трудоспособных жителей любой страны строго фиксировано в любой момент. Кроме того, по физическим и умственным способностям, имеющимся навыкам лишь часть граждан пригодна для выполнения конкретных видов работ.

Ограниченность земли (природных ресурсов) определяется географией страны и наличием в ее недрах месторождений полезных ископаемых.

Ограниченность капитала определяется предыдущим развитием страны, тем, какой производственный потенциал она успела накопить. Эту ограниченность можно сократить, построив новые заводы, шоссе, изготовив дополнительное оборудование. Однако на все это необходимо немало времени, а также затрат других ресурсов.

Ограниченность предпринимательских способностей обусловлена тем, что необходимый для успешной реализации предпринимательской деятельности набор качеств и способностей присущ далеко не каждому из нас.

2.4. Макроэкономическая схема функционирования хозяйства

Структура современного мирового хозяйства представляет собой систему рыночного мирового хозяйства, которая складывается из национальных рынков товаров, услуг, капиталов различных стран, интернационализации производств и интернациональных объединений отдельных групп стран, международных финансовых центров.

Мировое хозяйство – совокупность национальных хозяйств, связанных друг с другом системой международного разделения труда.

Мировое хозяйство – мировая система производственных и финансовых отношений.

Мировое хозяйство – совокупность национально-государственных и негосударственных структур, а также их взаимодействий на основе международного разделения труда и политических контактов.

Мировое хозяйство представляет собой единое экономическое пространство (мегаэкономику), в котором субъектами хозяйственных отношений выступают:

➤ национальные экономики стран мира – важнейшие субъекты мирового хозяйства. В мире насчитывается более 180 государств. Среди значительного количества государств с разнообразными показателями экономического развития принято выделять различные группы стран, классифицированные по существенным признакам;

➤ субъекты мирового бизнеса – транснациональные корпорации и их альянсы – крупнейшие компании мира, по сфере своей деятельности являющиеся международными, но имеющие национальный капитал в стране базирования;

➤ институты мирового хозяйства – международные экономические организации, – роль которых особенно возросла в последние десятилетия

Большинство международных экономических организаций – негосударственные, их около 3000. К ним относятся такие известные организации, как ВТО, МВФ, ОЭСР и т.п. Другая группа организаций – межгосударственные, их около 400. Среди них ЕС, НАФТА, АСЕАН и др.

Выделяют некоторые важнейшие интеграционные объединения мира – субъекты мировой экономики.

Европейский союз (ЕС). Начало формированию объединения положено в 1950 году, а Парижским договором 1951 года (заключен в Париже) было создано Европейское объединение угля и стали, в которое входило 6 европейских государств. В 1957 году Римский договор преобразовал организацию в Европейское экономическое сообщество, а с 1992 года – это Европейский союз. Сегодня число членов ЕС достигло 27.

НАФТА – Североамериканская ассоциация свободной торговли между США, Канадой и Мексикой (1994 г.).

АСЕАН – Азиатско-тихоокеанское объединение, созданное в 1967 году. В него входят 10 стран азиатско-тихоокеанского региона.

ВТО – Всемирная торговая организация, специализированное учреждение системы ООН, деятельностью которой регулируется 9/10 всей мировой торговли. Организация основана в 1995 году как преемница ГАТТ – Генерального соглашения по тарифам и торговле, существовавшего с 1947 года. В 1994 году появляется ГАТС – Генеральное соглашение по торговле услугами, и впоследствии ТРИПС – Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности.

Особенностью современного мирового рынка является его полицентрический характер, который проявляется в отсутствии единого центра и наличии сплетения рынков различных регионов и стран.

Современное мировое хозяйство характеризуется движением потоков товаров, сырья, топлива, продовольствия, золота, денег, капиталов и различных услуг.

Макроэкономический подход к исследованию экономических процессов имеет ряд особенностей:

- он направлен на изучение принципов формирования агрегативных показателей, характеризующих уровень или тенденции развития экономики в целом (национальный доход, общие объемы занятости и инвестиций, уровень цен). Основные субъекты экономики (производители и потребители) также рассматриваются как агрегированные совокупности;

- в отличие от микроэкономического анализа, при котором решения фирм и потребителей и их действия на отдельных рынках рассматривались как независимые, макроэкономика рассматривает взаимодействия между субъектами через систему взаимосвязанных рынков;

- расширяется число экономических субъектов, определяющих состояние и развитие экономики (фирмы, домохозяйства, государство, а также субъекты других стран).

Основными субъектами экономических процессов с точки зрения макроэкономического подхода являются:

1. Сектор домашних хозяйств. Включает все частные хозяйственные ячейки внутри страны, деятельность которых направлена на удовлетворение собственных потребностей. Все факторы производства находятся в собственности домохозяйств. За счет их продажи или предоставления в аренду домохозяйства получают доход, который распределяют между текущим потреблением и сбережением. Следовательно, они проявляют 3 вида экономической активности: предлагают факторы производства, потребляют часть получаемого дохода, покупая потребительские блага, и сберегают другую часть.

2. Предпринимательский сектор представляет собой совокупность всех фирм, функционирующих внутри страны. Выделяются 3 вида экономической активности: спрос на факторы производства, предложение благ и осуществление капиталовложений (инвестирование).

3. Государственный сектор – все государственные институты и учреждения. Государство занимается производством общественных благ – национальная безопасность, достижения фундаментальной науки, услуги государственной социальной и производственной инфраструктуры.

Для производства общественных благ государство закупает средства производства у фирм. Эти затраты вместе с затратами на оплату труда государственных служащих называют государственными расходами. Источником их покрытия служат налоги, взимаемые с домохозяйств и предпринимателей. В расходах государства есть выплаты домохозяйствам

(пенсии и пособия) и предпринимателям (дотации и субвенции). Для упрощения будем считать, что инвестиции обеспечивает частный сектор.

Одной из важнейших функций государства является создание (предложение) денег.

Таким образом, экономическая активность государства проявляется в расходовании госбюджета, взимании налогов и предложении денег.

4. Остальной мир включает все экономические субъекты, имеющие постоянное местонахождение за пределами данной страны, а также иностранные государственные институты. Воздействие заграницы на отечественную экономику происходит через взаимный обмен товарами, капиталом и национальными валютами.

Контрольные вопросы

1. Что означает термин «система»?
2. Какие виды инфраструктуры можно выделить в национальной экономике?
3. Какими сферами представлена структура единого народного хозяйства в отраслевом аспекте?
4. Какие ресурсы относят к экономическим?
5. Что представляет собой мировое хозяйство?

Глава 3. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ

- 3.1. Основные законы и особенности их проявления в экономике
- 3.2. Макро- и микроэкономические показатели производства
- 3.3. Как согласуются между собой производство и потребление
- 3.4. Потребительские предпочтения и потребительский выбор

3.1. Основные законы и особенности их проявления в экономике

Все экономические явления и процессы развиваются под воздействием экономических законов. Что такое экономический закон? В экономике, как и в любой другой области общественной жизни, четко прослеживается закономерность развития. В экономической жизни общества можно отметить явления, связанные между собой. Экономическая теория изучает эти взаимосвязи и взаимозависимости, рассматривает, насколько они устойчивы и как часто повторяются. Устойчивые и многократно повторяющиеся явления называют законами. Общественная экономическая жизнь развивается под воздействием экономических законов. Экономические процессы в обществе управляются внутренними, присущими им законами – законами общественных действий людей, или экономическими законами.

Между законами развития общества (экономическими законами) и законами природы существуют общие черты и различия. Общее между ними то, что, как и законы природы, экономические законы объективны, т.е. действуют независимо от воли и сознания людей. Различия же заключаются в следующем: экономические законы являются законами человеческой деятельности. Они возникают в процессе деятельности людей и осуществляются через нее. Законы природы действуют и вне человеческого общества, например закон всемирного тяготения; законы природы вечны, экономические законы исторически преходящи; открытие и применение экономических законов требуют определенных усилий, так как это использование встречает сильное противодействие отживающих сил общества.

Экономические законы объективны, т.е. не зависят от воли и сознания людей, людьми они не изобретаются (как, например, законы юриспруденции).

Мировое хозяйство функционирует и развивается по экономическим законам рынка. Каждая страна, ее внешнеэкономические субъекты, участвуя в международном разделении труда, рассчитывают на реализацию своих экономических интересов – получение высокой нормы прибыли. Их внешнеэкономические партнеры преследуют те же цели. В результате взаимодействия стороны находят такой вариант внешнеэкономического

сотрудничества, который оказывается взаимовыгодным. От реализации такого варианта выигрывает и мировое сообщество в целом.

Закон – устойчивое, прочное, многократно повторяющееся явление и выражение внутренней, существенной, необходимой, причинно-следственной, постоянной, всеобщей, качественной и количественной взаимосвязи (отношения), свойственной данному явлению или процессу.

Экономические законы выполняют определенные функции, определяющим образом связанные с общественным развитием. При этом функции каждого из законов специфичны, как специфичны выражаемые ими устойчивые, существенные и прочные связи между явлениями экономики. Иначе говоря, экономические законы – это проявление устойчивых отношений между людьми, складывающихся в процессе производства, распределения, обмена и потребления, которые в то же время проявляются как интересы.

Экономические законы – устойчивые, существенные причинно-следственные повторяющиеся взаимосвязи между экономическими явлениями и процессами.

Экономические законы – законы развития отношений производства, распределения, обмена и потребления.

Вместе с тем вся совокупность экономических законов вводит экономическую жизнь общества, развивающегося в рамках каждой данной экономической системы, в определенное объективно обусловленное русло, в чём состоит её главная функция.

В своей совокупности экономические законы образуют систему экономических законов развития общества, формируют закономерности развития общества. Различают:

- специфические экономические законы;
- общие экономические законы;
- особенные экономические законы.

Специфические (единичные) экономические законы действуют в пределах исторически определенных форм хозяйствования. При ликвидации данной формы хозяйствования ее законы прекращают свое существование. Например, Октябрьская революция 1917 г. положила начало становлению административно-командной экономики и прекратила действие специфических законов рыночного хозяйства.

Общие экономические законы свойственны всем формам хозяйствования, связывают их в единый исторический процесс поступательного

развития. Эти экономические законы не прекращают своего существования при смене форм хозяйствования. Примером может служить закон возвышения потребностей, т.е. постоянный рост и умножение потребностей как одного человека, так и всего человеческого общества.

Особые (частные) экономические законы свойственны тем формам хозяйствования, в которых сохраняются условия для их реализации. Экономические законы носят объективный характер, т.е. не зависят от воли человека и не изобретаются им. Экономические законы действуют всегда, их нельзя ни остановить, ни запретить. Человеческому обществу остается только изучать эти законы и их действие и принимать соответствующие хозяйственные решения. Общая экономическая теория, как и любая другая наука, развивается через открытие, познание и использование своих законов.

В качестве примеров можно назвать категорию производительность труда и закон непрерывного роста производительности труда (общие, так как они действуют, пока существует человеческая цивилизация); категории: спрос, предложение, цена, закон спроса и закон предложения (особые, так как действительны в любых экономических системах, базирующихся на товарном производстве); раб-товар и рынок рабов (специфические, они присущи только экономической системе, базирующейся на рабском труде).

Экономические законы «не работают» автоматически. Для их действия необходима хозяйственная деятельность людей. Они приводятся в движение потребностями и интересами экономических субъектов.

Кроме экономических законов общая экономическая теория изучает экономические категории, т.е. логические понятия, представляющие собой теоретическое выражение реальных условий жизни общества, например товар, стоимость, деньги, равновесие, спрос, предложение и т.д.

3.2. Макро- и микроэкономические показатели производства

Структура экономических показателей носит весьма разветвленный характер, показатели разделяются на группы по ряду признаков.

В соответствии с делением экономической науки на макроэкономику и микроэкономику принято выделять обобщенные **макроэкономические показатели**, характеризующие экономику в целом и ее крупные части, сферы, и микроэкономические показатели, относящиеся в основном к экономике компаний, корпораций, предприятий, фирм.

В структуре экономических показателей различают **абсолютные**, называемые также **количественными**, объемными, и **относительные**, называемые также **качественными**. В совокупности относительных экономических показателей, характеризующих динамику экономических процессов,

изменение объемных показателей, различают показатели роста (скорости роста) и прироста (приростные).

Показатели роста характеризуют изменение состояния экономики, и потому их правомерно называть также показателями состояния или изменения экономики. Часто используемую в статистике группу таких относительных показателей образуют **индексные показатели** или просто **индексы**.

Широко распространены индексы цен, доходов, уровня жизни.

Показатели прироста, или **приростные показатели**, представляют отношение приращения (увеличения или уменьшения) количества произведенного, проданного, потребленного продукта в данном периоде к количеству произведенного, проданного, потребленного продукта в предыдущем, базисном периоде. Приростные показатели по аналогии с показателями роста измеряются в долях или в процентном выражении. Исходя из физических аналогий показатели прироста могут быть названы **показателями «экономического ускорения»**.

Важная задача экономической теории и практики национального хозяйствования – определение и регулирование важнейших макроэкономических показателей социально-экономического развития страны, изучение их сути, тенденций и факторов, влияющих на их размеры. Без этого невозможно эффективно управлять развитием национальной экономики в интересах достижения ближайших и отдаленных целей социально-экономического развития. Важно разрабатывать прогнозные значения основных показателей и пропорций развития национальной экономики.

Основные макроэкономические показатели содержатся в Системе национальных счетов. Система национальных счетов (СНС) – это согласованный на международном уровне стандартный набор рекомендаций по исчислению показателей экономической деятельности в соответствии с четкими правилами ведения счетов и учета на макроуровне, основанными на принципах экономической теории. Система национальных счетов – это совокупность статистических макроэкономических показателей, характеризующих величину совокупного продукта (выпуска) и совокупного дохода, позволяющих оценить состояние экономики страны.

Необходимость в системе макроэкономических показателей была осознана еще английским экономистом Уильямом Петти, который впервые в мире осуществил оценку национального дохода своей страны. Первую макроэкономическую модель национальной экономики создал француз Франсуа Кэне, глава школы физиократов. Однако особенно сильно потребность в системе макроэкономических показателей проявилась в 20–30-х гг. XX в. После Второй мировой войны к разработке системы макроэкономических показателей подключились международные экономические организации, и в 1953 г. в ООН был опубликован документ под названием

«Система национальных счетов и вспомогательных таблиц», который можно рассматривать как первый международно признанный вариант системы макроэкономических показателей. Эта система пересматривалась, и ныне действует вариант 1993 г. С конца 80-х гг. на нее начала переходить и Россия.

СНС – национальный учет, характеризующий результаты деятельности, структуру и внешние взаимосвязи субъектов рыночной экономики. Представлен в виде балансовых построений как система взаимосвязанных показателей, которые характеризуют производство, распределение, перераспределение и использование конечного продукта и национального дохода. Применяется более чем в 150 странах.

Система национальных счетов выполняет ряд функций:

- является основой разработки экономической политики;
- используется для составления экономических прогнозов;
- позволяет оценить уровень жизни различных групп населения и сравнить его с уровнем жизни других стран;
- отражает связь экономической теории с практикой.

Основными видами счетов являются: счет производства, счет образования дохода, счет распределения дохода, счет перераспределения дохода, счет использования дохода.

Счет производства учитывает затраты и результаты общественного производства за определенный период (обычно за год). Отражает операции, относящиеся к процессу производства. Счет образования дохода формируется на базе счета производства. Отражает формирование национального дохода в процессе производства. Счет распределения дохода отражает доходы участников производства. Счет перераспределения дохода отражает перераспределение государством доходов участников производства с помощью налогов и трансфертных выплат. Счет использования доходов отражает расходование располагаемого дохода участников производства на конечное потребление и сбережения.

Основные макроэкономические показатели можно подразделить на несколько групп.

1. Показатели общенационального развития.

Важнейшими показателями общенационального развития являются:

- национальное богатство (НБ);
- валовой общественный продукт (ВОП);
- промежуточный продукт (ПП);
- конечный продукт (КОП);
- национальный доход (НД);
- валовой национальный продукт (ВНП);

- валовой внутренний продукт (ВВП);
- чистый национальный продукт (ЧНП);
- индекс промышленного производства (ИПП).

Эта группа показателей служит для определения потенциального и реального богатства страны, общего объема производства и его динамики, глубины переработки сырья и материалов и тесноты взаимосвязи между предприятиями и отраслями, конечных результатов производства

2. Показатели, характеризующие технический уровень производства.

Основными показателями технического уровня производства являются:

- объем производственных факторов;
- объем инвестиций;
- коэффициент обновления основных фондов;
- фондоотдача;
- фондоемкость;
- материалоемкость;
- энерговооруженность производства.

Посредством показателей данной группы определяют промышленный потенциал страны, темпы развития и обновления производственного потенциала, технический уровень производства, эффективность использования производственных фондов и материальных ресурсов, уровень наукоемкости производства.

3. Показатели, характеризующие трудовые ресурсы и их использование.

К числу таких показателей относятся:

- общее количество трудовых ресурсов;
- занятость;
- производительность труда;
- трудоемкость;
- норма безработицы.

Показатели данной группы призваны определить трудовой потенциал страны, уровень занятости и безработицы, эффективности использования трудовых ресурсов, исчисления безработицы и оценки занятости.

4. Показатели формирования и использования финансовых ресурсов.

Таковыми показателями являются:

- индекс цен;
- уровень цен;
- инфляция;
- номинальная и реальная процентная ставки.

С помощью показателей этой группы определяют уровень цен, уровень инфляции, характеристику издержек использования денежных средств.

5. Показатели уровня жизни и доходов населения.

Основными показателями данной группы являются:

- денежные доходы;
- минимальная заработная плата;
- номинальная и реальная заработная плата;
- прожиточный минимум;
- стоимость потребительской корзины;
- черта бедности;
- обеспеченность населения основными потребительскими благами;
- соотношение между доходными группами по уровню доходов (богатыми и бедными).

Данные показатели определяют уровень жизни, уровень потребления, уровень бедности населения.

Для оценки уровня экономической деятельности той или иной экономической системы используют специальные экономические показатели. Наиболее значимый из них – показатель объема произведенной за год продукции, то есть всей суммы созданных товаров и услуг. Для его характеристики вводится понятие валового национального продукта (ВНП), который может быть измерен в натуральных единицах или по стоимости, а также показатель валового внутреннего продукта (ВВП).

ВВП – совокупная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в экономике (внутри страны) за определенный период времени, независимо от национальной принадлежности предприятия.

Следует выделить:

- номинальный ВВП – это ВВП, рассчитываемый в текущих ценах;
- реальный ВВП – это ВВП, рассчитываемый в ценах базового года без учета инфляции и позволяющий сравнивать физические объемы выпуска двух и более периодов;
- потенциальный ВВП – это ВВП, возможный при полном использовании имеющихся ресурсов, то есть при полной занятости.

Конечный продукт – это продукт, не предназначенный для последующей переработки, доработки или перепродажи. Он поступает в личное или общественное потребление, либо как инвестиционный товар – в сферу производства.

Близким, но не тождественным ВВП является показатель ВНП, раскрывающий принадлежность произведенного продукта конкретной стране.

Еще одним из значимых показателей является показатель национального дохода (НД), являющийся показателем совокупных доходов всего населения данной страны за определенный период времени (обычно за год).

Совокупность материальных и нематериальных благ, которыми располагает общество на определенную дату и которые созданы трудом людей за весь предшествующий период – национальное богатство (НБ). Данный показатель включает материальные результаты человеческой деятельности: основные фонды, предметы длительного пользования, природные ресурсы; нематериальные результаты: научный потенциал, образовательный потенциал, квалификационный потенциал, культурный потенциал, потенциал здоровья.

Важно разрабатывать прогнозные значения основных показателей и пропорций развития национальной экономики. Макроэкономические расчеты и анализ важнейших макроэкономических показателей, достижение пропорциональности (соотношения) в их развитии позволяют:

- реально оценивать возможности национальной экономики в обеспечении внутренних и внешних потребностей Российской Федерации, ее регионов и отдельных групп населения;

- определять потенциал развития отдельных отраслей национальной экономики и национального хозяйства в целом;

- разрабатывать стратегию и тактику экономических реформ, внешнеэкономической деятельности;

- совершенствовать экономический механизм функционирования национального рынка страны в целом и отдельных его сегментов (рынков труда, ценных бумаг, инвестиций, товаров и т.д.);

- развивать налоговый, финансово-кредитный, структурный, инвестиционный, социальный и другие аспекты политики государства;

- оценивать альтернативы развития национальной экономики

Огромное значение, наряду с макроэкономическими показателями, имеют и показатели производственной деятельности отдельного предприятия, то есть микроэкономические показатели. Эти показатели в гораздо меньшей степени учитывают степень сопричастности государства к производству и потреблению произведенного продукта, но являются более конкретными, поскольку привязаны к видам продукции, позволяют учесть влияние на производство экономического продукта отдельных затратных составляющих.

Микроэкономические показатели измеряются в натуральном и стоимостном выражении.

Для предприятий важной характеристикой их производственной деятельности служит прежде всего объем производства конкретного вида экономического продукта в натуральном выражении (в физических единицах измерения) в течение определенного периода (года, квартала, месяца,

недели, суток). Соответствующие показатели именуют годовым, квартальным, месячным, недельным, суточным выпуском.

Экономические показатели подразделяются в соответствии с теми сторонами деятельности предприятия, которые они характеризуют. В связи с этим все показатели можно разделить на несколько групп.

1. Внеоборотные активы, в том числе основные средства.
2. Материальные запасы и материальные затраты.
3. Персонал и оплата труда.
4. Доходы и продажа продукции.
5. Расходы и себестоимость продукции.
6. Авансированный капитал.
7. Прибыльность проданной продукции.
8. Оборачиваемость (активов) капитала.
9. Рентабельность.
10. Финансовое состояние и платежеспособность.

В процессе экономического анализа используются также показатели, выражающие **движение, наличие и состояние отдельных видов производственных ресурсов**. Существуют показатели, которые выражают **эффективность осуществленных инвестиций**, главным образом капитальных вложений. Основными из таких показателей являются **срок окупаемости капитальных вложений**, а также прибыль в расчете на один рубль капитальных вложений.

Определить степень прогрессивности предприятия представляется возможным с помощью таких показателей, как: **уровень механизации**, выражающий удельный вес механизированных производственных процессов в общем объеме последних; **уровень автоматизации**, характеризующий долю автоматизированных производственных процессов в общем их объеме.

Наконец, существуют обобщающие экономические показатели, характеризующие непосредственно данное предприятие. Вначале назовем стоимость организации, иначе – стоимость имущественного комплекса организации. В качестве другого показателя можно назвать рыночную стоимость предприятия, которая представляет собой стоимость акций данного предприятия, соответствующую конъюнктуре рынка.

Комплексная оценка деятельности предприятия находит отражение в построении так называемого мультипликатора. Он представляет собой интегральный комплексный показатель, который основывается на частных показателях, отражающих деятельность предприятия.

3.3. Как согласуются между собой производство и потребление

Главной экономической задачей общества является выбор наиболее эффективного варианта распределения факторов производства в целях решения проблемы ограниченности возможностей, которая обусловлена беспредельными потребностями общества и ограниченностью его ресурсов. Располагая информацией о своих производственных возможностях, любое общество должно найти ответы на следующие три вопроса:

- Что из благ должно быть произведено и в каком количестве?
- Как эти блага надо производить?
- Кто купит и сможет потребить (использовать) эти блага?

Потребности людей удовлетворяются через потребление, а чтобы потреблять, необходимо производить. Между производством и потреблением как граничными (крайними) стадиями воспроизводственного процесса существует тесная связь. Производство формирует потребности. Потребности, в свою очередь, ориентируют производство на создание новых ценностей и благ для удовлетворения определенных потребностей человека. Наличие потребностей и желание их удовлетворить является главным стимулом развития производства, его технического прогресса.

Под производством понимается процесс воздействия человека на предметы и силы природы и приспособления их к удовлетворению тех или иных своих потребностей. В нем взаимодействуют три компонента: рабочая сила человека, предметы труда и средства труда.

Производство – это регулируемый людьми процесс создания продуктов (изделий, энергии, услуг).

Производство – это целесообразная деятельность людей, направленная на удовлетворение их потребностей.

Производство предполагает использование ресурсов (рабочей силы, технических средств, материалов, энергии, различных услуг). Оно требует соблюдения технических условий и правил, а также учета социально-этических норм. Теория производства как раздел науки о народном хозяйстве и экономике предприятия изучает функциональные связи между затратами ресурсов и выходом продукции.

Процесс производства материальных и нематериальных благ и услуг является основой развития экономического субъекта в частности и нации в целом.

В этом процессе взаимодействуют факторы производства – труд, капитал, земля и предпринимательство. Факторы производства (ресурсы)

необходимы для создания потребительских благ для удовлетворения потребностей субъектов.

Предмет труда – это все то, на что направлен труд человека, что составляет материальную основу будущего продукта.

Средства труда – это вещи или комплексы вещей, с помощью которых человек обрабатывает предметы труда, воздействует на них. К ним относятся разнообразные орудия труда, механизмы, средства связи, пути сообщения, земля и др.

Если на заре цивилизации предметом труда исключительно было вещество природы, то по мере развития производства, науки и техники среди предметов труда все большее место занимают продукты производства, которые называются сырьем.

Производство – это исходный пункт создания материальных и нематериальных благ. Но исходный только в рамках той очевидной истины, что для того чтобы жить, человек должен есть, пить, иметь жилище и т.д. В рыночном же хозяйстве производство будет осуществляться только тогда, когда сфера обмена даст производителю соответствующий ценовой сигнал. Созданные в процессе производства блага завершают свое движение в потреблении. Но важно подчеркнуть, что потребление является непосредственной целью производства лишь во вне рыночных системах хозяйства. И в первобытной общине, и в рабовладельческом обществе, и при феодализме потребление является целью производства.

Однако в системе рыночного хозяйства основной целью является не потребление, а получение прибыли от производственной деятельности.

Ограниченность ресурсов, не позволяющая производить или потреблять желаемые блага безгранично, постоянно ставит перед людьми проблему выбора.

Выбор становится необходимым в условиях относительной ограниченности ресурсов. Выбор происходит между экономическими вариантами наилучшего использования ресурсов. Оптимальным будет тот вариант, который обеспечивает максимум результата при минимуме затрат.

Экономической науке удалось разработать модель, представляющую выбор как экономическую проблему. Модель называется график производственных возможностей (ПВ).

Производственные возможности – возможности общества по производству экономических благ при полном и эффективном использовании всех имеющихся ресурсов при данном уровне развития технологии.

Возможный выпуск продукции характеризует кривая производственных возможностей.

Таким образом, в экономической деятельности разным по количеству, качеству и структуре изменяющимся потребностям противостоят ограниченные по количеству и разнообразию ресурсы (естественные и создаваемые трудом), необходимые для удовлетворения потребностей субъектов и нации в целом. Поэтому приходится решать, какие материальные блага и услуги необходимо производить, а от каких, в определенных условиях, следует отказаться.

С помощью кривой производственных возможностей можно показать, от какого количества блага А надо отказаться, чтобы произвести еще одну единицу блага В. Получается, что цена блага В выражается в единицах блага А, а не в денежных единицах, и выступает в качестве альтернативной стоимости.

Иногда выбор может быть очень трудным. Например, ориентация общества на экономический рост неизбежно приведет к временному снижению жизненного уровня, потому что основная часть ресурсов будет направлена не на потребление, а на наращивание производства. Для достижения определенного успеха в конкурентной борьбе с другими странами общество вынуждено эффективно развивать производство ограниченного круга благ, а потому значительная часть ресурсов будет переключена с производства одних благ на производство других.

Существуют также и различные варианты производства как всего набора благ, так и каждого блага в отдельности, кем, из каких ресурсов, с помощью какой технологии производства, посредством какой организации они должны быть произведены. По разным проектам можно построить здание, по разным проектам можно выпускать автомобили. Здание может быть кирпичным, блочным, деревянным, а автомобиль можно создать вручную или на конвейере. Одни здания строят частные лица, другие – государство. В первом случае решение о строительстве принимают частные лица, во втором – государственные органы власти.

Поскольку количество созданных благ ограничено, то возникает проблема их распределения. Кто должен пользоваться этими благами, извлекать полезность? Должны ли все члены общества получать одинаковую долю или должны быть бедные и богатые? Какова должна быть доля тех и других? Решение данной проблемы определяет цели общества, стимулы его развития.

3.4. Потребительские предпочтения и потребительский выбор

Истоки исследований потребительского выбора прослеживаются у Э. Кондильяка, который анализировал «субъективные элементы» ценообразования, у Д. Бернулли, исследовавшего проблему полезности выбора. В дальнейшем проблема потребительского выбора представлена в работах

К. Менгера, Ф. Визера, Е. Бем-Баверка, Л. Вальраса, В. Парето, Дж. фон Неймана, О. Моргенштейна и др. Однако в этих исследованиях отсутствовали понятийная определенность потребительского выбора, его описание. Современные маркетологи и психологи исследовали этапы, компоненты, факторы потребительского выбора (Феофанов О.А., 1974, Овсянников А.А. и соавторы, 1989, Шандезон Ж, Лансестр А., 1993, Котлер Ф., 1994, Лебедев А.Н., Боковиков А.К., 1995, Lewis A. et al., 1995).

Теория потребительского выбора дает возможность объяснить формирование спроса, его структуру, взаимосвязь с ценами. В создание этой теории большой вклад внесли Г. Госсен, Э. Энгель, К. Менгер, Е. Бем-Баверк. Современная теория отвечает на следующие вопросы: как складываются предпочтения потребителей и как осуществляется выбор в условиях существующих ограничений? Важным является допущение о рациональности экономического поведения.

Выбор как поведенческий акт (англ., purchase, иногда переводится как покупка в широком смысле) – рассмотрение ассортимента, опробование товара.

Выбор как психический акт (англ., choice) – изучение товара, обдумывание достоинств и недостатков, эмоциональной привлекательности товара

Поведенческий выбор проявляется в хождении по магазинам, рассмотрении множества витрин. Иными словами, это поведенческий поиск нужного товара. Он не всегда заканчивается приобретением товара. Психический выбор внешне проявляется в мимическом выражении и обсуждении. Иными словами, это психический поиск нужного товара из ему подобных, которые потребитель запомнил. В большинстве случаев эти два вида выборов происходят одновременно. Точнее, первый редко обходится без второго. Исключение составляют случаи, если потребитель четко знает, какой товар ему нужен, и лишь физически ищет его в магазинах. Второй может возникать без первого, если человек обдумывает, какой товар ему нужен, находясь вдали от магазинов.

Различают производственное и личное потребление. Производственное потребление предусматривает использование факторов производства в процессе создания товаров и услуг. Личное потребление означает использование благ для удовлетворения потребностей человека.

Для обозначения того удовлетворения, или удовольствия, которое получают люди от потребления товаров или услуг, экономисты используют термин «полезность».

Полезность блага – это способность экономического блага удовлетворять одну или несколько человеческих потребностей.

Рациональный потребитель – такой рыночный субъект, который стремится к максимальному удовлетворению потребностей путем потребления полезных свойств экономических благ и услуг с учетом существующих ограничений в доходах и ценах.

Доходы потребителя – поток денежных средств, поступающих в его распоряжение. Основным источником дохода является трудовая деятельность, собственность на ресурсы, различные выплаты из государственного бюджета и другие.

Полезность блага зависит не только от потребностей и выбора индивида, но и от интенсивности удовлетворяемой потребности.

Полезность является целью потребления, но существуют определенные ограничения, которые не дают людям возможности потреблять все, что они хотят: цены на товары, а также размеры потребительского бюджета ограничивают возможности удовлетворения потребностей.

Большинство случаев выбора потребителей сводится к принятию решений, имеющих приростный характер. Полезность, которую потребитель извлекает из дополнительной единицы блага, называют предельной полезностью. Сумма полезностей отдельных частей блага дает общую полезность. С ростом потребления некоторого блага его предельная полезность убывает. Этот факт нашел отражение в законе (принципе) убывания предельной полезности.

В экономической теории полезность выражается количественно для того, чтобы можно было прийти к определенным выводам и сформулировать законы, регулирующие поведение потребителя.

Функция полезности максимизируется в том случае, когда денежный доход потребителя распределяется таким образом, что каждый последний рубль, затраченный на приобретение любого блага, приносит одинаковую предельную полезность.

Теория потребления исходит из того, что потребитель при выборе покупаемых благ имеет определенные вкусы и предпочтения. Но он ограничен в удовлетворении своих вкусов и предпочтений бюджетом и делает в этих условиях выбор, обеспечивающий максимальную полезность.

Потребительский выбор – это выбор, максимизирующий функцию полезности рационального потребителя в условиях ограниченности ресурсов (дохода).

Выделяют три предпосылки теории потребительского выбора:

➤ полная упорядоченность предпочтений потребителя. Делая покупку, потребитель может указать, какой из каждых двух наборов благ лучше другого;

➤ транзитивность предпочтений – для принятия определенного решения и его последующего осуществления потребитель должен последовательно переносить предпочтения с одних благ и их наборов на другие;

➤ рефлексивность предпочтений – каждый набор благ должен быть не хуже и не лучше себя самого, то есть предпочтения потребителя в определенной ситуации выбора должны быть зафиксированы на определенном наборе благ и отношения к ним не должны меняться в той ситуации выбора.

Все эти предпосылки необходимы для того, чтобы получить возможность определить функцию полезности.

Поведение потребителя на рынке определяется двумя особенностями:

- предпочтением полезности определенного потребительского набора;
- ограниченным бюджетом (доходом) для приобретения товаров.

Определяя свой выбор, потребитель стремится максимизировать удовлетворение своих потребностей. При этом сочетания товаров и услуг может меняться. Совокупность потребительских наборов, обеспечивающих одинаковый уровень удовлетворения потребностей покупателя, называется кривыми безразличия.

Для описания предпочтения человека по всем наборам товаров используют совокупность кривых безразличия, которые называют картой безразличия. Каждая кривая безразличия показывает набор потребительских товаров, к которым человек относится одинаково, а карта безразличия показывает порядковое ранжирование всех наборов благ, которые может выбрать потребитель.

На индивидуальный выбор покупателя влияют и бюджетные ограничения, которые с помощью цен на различные товары и услуги ставят пределы потреблению людей. Так как каждый товар в наборе имеет разную цену, а бюджет потребителя ограничен, то и выбор потребителя является ограниченным. Возможный выбор для потребителя отражает бюджетная линия, представляющая собой набор товаров, который потребитель способен приобрести при данном доходе и данных ценах. Она указывает на все сочетания товаров, при которых общая сумма затрат равна доходу.

Контрольные вопросы

1. Что лежит в основе понятия «экономический закон»?
2. Какова структура экономических показателей?
3. Каково назначение экономических показателей?
4. Что понимают под производством и потреблением?
5. Каковы предпосылки теории потребительского выбора?

Глава 4. СУЩНОСТЬ И ПРИНЦИПЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

- 4.1. Пространство экономических действий
- 4.2. Всеобщность рынка
- 4.3. Государственное регулирование и конкуренция
- 4.4. Инвестиции как источник экономического роста

4.1. Пространство экономических действий

Для реализации экономических действий, протекания экономических процессов и явлений необходимо определенным образом организованное пространство, экономическое пространство, являющееся одним из общественных благ.

Пространство – форма координации различных сосуществующих объектов и явлений, заключающаяся в том, что последние определенным образом расположены друг относительно друга и, составляя различные части той или другой системы, находятся в определенных количественных отношениях друг к другу.

Термин «экономическое пространство» широко применяется в самых разнообразных контекстах. Например, в политическом контексте речь идет о так называемом едином экономическом пространстве, под которым понимается общность рынка, единой валюты, устранение таможенных барьеров и т.п. В социально-юридическом контексте единое экономическое пространство отражает единую социально-правовую базу, выравнивание темпов развития отдельных регионов и даже государств.

Ярко выраженный территориальный оттенок понятия экономического пространства обусловлен историческим аспектом его развития. Проблемы формирования и развития экономического пространства встречаются еще в трудах Адама Смита, обосновавшего концепцию абсолютных преимуществ (теорема обмена, которая устанавливает связь рынка, разделения труда и эффективности производства), и Давида Рикардо, создавшего теорию сравнительных преимуществ (принцип сравнительных преимуществ в межрегиональной торговле и теория ренты по местоположению).

В настоящее время можно выделить три основных подхода к исследованию экономического пространства:

Территориальный подход.

Несомненно, географическая среда в значительной степени определяет развитие как социальных, так и экономических процессов, и это обусловлено относительно низким уровнем издержек, которые несут субъекты

хозяйствования при установлении взаимосвязей на ограниченной территории.

С позиции территориального подхода экономическое пространство – это насыщенная территория, вмещающая множество объектов и связей между ними: населенные пункты, промышленные предприятия, хозяйственно освоенные и рекреационные площади, транспортные и инженерные сети и т.д.

Именно эти связи в конечном итоге и формируют экономическое пространство в некоторых территориальных границах.

Ресурсный подход. С позиции ресурсного подхода под экономическим пространством понимают пространство, образованное: физическими и юридическими лицами, которые для реализации своих экономических потребностей и выражающих эти потребности вступают в экономические отношения; физическими и нефизическими объектами, являющимися источниками экономических интересов и экономических отношений.

Информационный подход. Суть информационного подхода заключается в трактовке экономического пространства через информационную составляющую экономического процесса. Информационный подход к определению экономического пространства получил развитие только в последнее десятилетие.

Экономическое пространство – это система отношений между субъектами, реализующими частные экономические процессы, и субъектом совокупного экономического процесса по формированию ожидаемых результатов их деятельности

Экономическое пространство представляет собой единую сеть хозяйственной деятельности в пределах географического местоположения того или иного государства. Оно отвечает на вопрос: как организовано доступное человеку географическое пространство?

В экономическом пространстве формируется национальный продукт и его структура, а также распределение между участниками его производства. В нем реализуются взаимосвязи между совокупным продуктом, совокупным потреблением и совокупным инвестированием, а также доходы и цены на факторы производства. Главные аспекты функционирования экономического пространства связаны с понятием хозяйственного оборота продукта и дохода.

Единое экономическое пространство – это основа общественного воспроизводства, обеспечивающая его целостность как системы. Оно представлено прежде всего совокупностью материальных условий производства, основой которых является земля.

Земля – это многокомпонентный природный ресурс; на земле (или в земле) размещены водоемы, леса и другие типы растительных комплексов, животный мир, недра с их полезными ископаемыми. Земля (включая

околоземное пространство) есть важнейшее (всеобщее) средство производства, особенно значимое в сельском и лесном хозяйствах, в добывающей промышленности, в жилищном и промышленном строительстве, на транспорте. Важным системообразующим элементом единого экономического пространства являются отрасли инфраструктуры, прежде всего транспортная, телекоммуникационная и энергетическая системы. Земля – это территория государства, сфера его суверенитета. Одним из приоритетных интересов страны является обеспечение ее территориальной целостности. Титул собственности на единое экономическое пространство принадлежит государству и служит основой выполнения им экономических функций.

В истории развития мировой цивилизации встречаются различные формы экономических интеграционных связей, в основе которых лежат общественное разделение труда и наличие общего экономического пространства. Не случайно в экономической литературе 60-х–70-х годов XX столетия встречались взгляды, относящие интеграцию к единому общемировому процессу, который может охватить несколько стран независимо от их социально-политического строя, но находящихся в единой природно-экономической зоне.

Экономическое пространство выступает в качестве пространственного измерителя времени. От того, как организовано занимаемое экономикой пространство, зависит ответ на вопрос, эффективно или нет используется время. Пространство определяет условия и результаты экономической деятельности. От него зависит время передвижения населения, время перевозок сырья, готовой продукции и т.д. Поэтому экономическое пространство либо способствует повышению производительности и тем самым сокращает время производства, либо замедляет его темпы. То есть пространство определяет время действия основных потоков, выделяемых экономистами.

Экономическое пространство как качественная определенность хозяйственной системы должно характеризоваться:

- однородным уровнем развития, структурой и формой взаимодействия факторов производства;
- господствующими отношениями собственности, производства, распределения, обмена и потребления;
- общими законами и закономерностями, институтами и механизмами координации, регулирования и мотивации деятельности хозяйствующих субъектов;
- социокультурными и политико-правовыми факторами.

Важным элементом любого пространства являются границы, отделяющие его от других пространств. Экономические функции внутренних и внешних границ меняются, отражая ход либерализации национальных экономик, централизации или децентрализации властных полномочий.

Границы могут иметь формальный характер – административные, государственные, и неформальный – зоны обслуживания, тяготения, влияния.

Формальные границы, с одной стороны, консолидируют отграничивающее пространство на основе формирования на нем государственной, региональной или этнической идентичности, единой юрисдикции, свободы перемещения населения и факторов производства, управленческих функций и избранных стратегий развития, а с другой, отделяют его от других пространств, находящихся в иной юрисдикции или иной управленческой компетенции.

Принципиальной особенностью российского пространства является внутриматериковое размещение ключевых экспортных производств.

Отличительными свойствами российского экономического пространства в сравнении с другими странами, помимо его громадной протяженности, являются:

- глубинность – значительная часть экономического, научно-технического и основная часть экспортного потенциала страны расположена в глубине евразийского материка;

- разреженность – большая часть пространства имеет крайне низкую плотность населения и экономической жизни, малую рыночную емкость;

- рассредоточенность – территориальная структура российского хозяйства состоит из нескольких крупных экономических районов и центров, разделенных протяженными экономическими пустотами; периферийность и контрастность, поскольку экономическое освоение российского пространства неизбежно сопровождалось появлением и углублением различий между отдельными его частями, в том числе по инвестиционной привлекательности и по условиям предпринимательской деятельности.

Эти свойства экономического пространства в связи с многонациональным населением сочетаются с мультикультурными традициями его использования. В сумме это создает мозаичную картину освоения пространства России.

4.2. Всеобщность рынка

Рыночная экономика как система базируется на общественном разделении труда и экономической обособленности товаропроизводителей, стремящихся в обмене реализовать свои экономические интересы. Но рынок обладает и специфическим механизмом, координирующим поведение экономических субъектов, обеспечивающим самовоспроизводство и эффективность рыночных отношений.

Экономический механизм рынка, являющийся связующим звеном между производителем и потребителем товаров, включает систему основных экономических инструментов (спрос и предложение, цена, конкуренция и др.).

Среди экономических инструментов рыночного механизма важная роль принадлежит спросу и предложению. От соотношения спроса и предложения зависят цена на товары и услуги, т.е. конъюнктура рынка. Цены, в свою очередь, воздействуют на спрос и предложение товаров в сторону их уменьшения или увеличения, на соотношение между ними.

В краткосрочном периоде регулирование спроса и предложения осуществляется посредством изменения цен, рекламы, маневрирования товарными запасами и т.п. В долгосрочной перспективе определяющее значение имеют снижение издержек производства и обращения, прогрессивные изменения в структуре личного потребления, динамика денежных доходов и расходов населения.

Особую функцию в экономическом механизме рынка выполняет цена.

От того, как будет осуществляться механизм ценообразования, зависит целый ряд факторов:

- разработка целостной системы экономических методов управления хозяйством;
- финансовое оздоровление;
- развитие рыночных отношений;
- достижение сбалансированности национальной экономики;
- реальный переход предприятий с различными формами собственности на самокупаемость, самофинансирование и самоуправление;
- повышение эффективности общественного производства и национального дохода;
- совершенствование всего хозяйственного механизма и усиление его воздействия на конечные результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятий.

На основе цен осуществляется оборот общественного продукта между сферами производства и потребления, отраслями материального производства и непромышленной сферы, отдельными предприятиями с различными формами собственности.

Кроме того, на основе системы цен производится перераспределение национального дохода путем формирования системы налогообложения.

В условиях рынка на цену, помимо стоимости, влияет, как уже отмечалось, и соотношение спроса и предложения, под воздействием которого она может отклоняться от стоимости в любую сторону. Если спрос значительно превышает предложение, то цена становится больше стоимости, а если предложение намного выше спроса, то цена может быть и ниже стоимости. Таким образом, проявляется тесная взаимосвязь между действием двух законов рыночной экономики – закона стоимости и закона спроса и предложения.

4.3. Государственное регулирование и конкуренция

Регулируемая рыночная экономика – это экономика свободного рынка, регулирование которой осуществляется с помощью четырех механизмов, образованных совокупностью институтов, форм и инструментов.

➤ Саморегулирование рынка, т.е. свобода действия производителя, субъектов производств, свободные отношения между ними, свобода распоряжения продукцией, выбора партнеров, способов взаимодействия с ними (договор, назначение цены и т.д.).

➤ Регулирование рыночных отношений институтами и средствами гражданского общества; социальное партнерство, реально содействующее балансу экономических интересов.

➤ Государственное регулирование при участии законодательной, исполнительной и судебной власти.

➤ Корпоративное внутрипроизводственное (внутрифирменное) регулирование.

Государственное регулирование является составным элементом системы экономического регулирования современного хозяйства наряду с рыночным и корпоративным регулированием, дополняет и корректирует действие вышеназванных механизмов, создает условия для их функционирования и нейтрализует связанные с ними негативные тенденции.

Государственное регулирование осуществляется путем воздействия государства на деятельность хозяйствующих субъектов и рыночную конъюнктуру с целью обеспечения нормальных условий для функционирования рыночного механизма, решения экологических и социальных проблем, заключающееся в его прямом или косвенном воздействии на распределение ресурсов и формирование пропорций.

Можно выделить несколько форм государственного регулирования:

- административное;
- правовое;
- прямое;
- косвенное экономическое регулирование.

К административным формам относятся разнообразные меры рационализации и контингентирования, лицензирования и квотирования, контроля над ценами, доходами, валютным курсом, учетным процентом, принудительное картелирование, необходимость получения разрешений на открытие предприятий и др.

Правовое государственное регулирование осуществляется на основе гражданского и хозяйственного законодательства через системы устанавливаемых норм, правил и стандартов, таких, как минимальные социаль-

ные и финансовые нормы и нормативы, нормы естественной убыли, нормы труда или нормы выработки, нормы прибыли или уровень прибыльности регулируемых предприятий, социальные нормы, финансовые нормы и нормативы, санитарные правила, государственные градостроительные нормативы и правила, правила (стандарты) аудиторской деятельности, правила землепользования и застройки, правила по технике безопасности и промышленной (производственной) санитарии, трудовые стандарты; минимальные государственные социальные стандарты, экологические (природоохранные) стандарты и др.

Прямое экономическое регулирование использует многообразные формы безвозвратного финансирования секторов, отраслей, территорий и предприятий. Это субвенции или прямые субсидии, которые включают различного рода дотации, пособия, доплаты из специальных бюджетных и внебюджетных фондов различных уровней (федерального, региональных, местных), льготные кредиты и налоговые льготы, в том числе в сферах, где это диктуется общенациональными интересами: поддержка новых отраслей, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), малого и среднего предпринимательства, реструктуризация традиционных базовых отраслей. Сохраняются и основные механизмы социального регулирования.

К косвенным формам экономического регулирования относятся регуляторы кредитно-денежной, бюджетно-налоговой, амортизационной, валютной, внешнеэкономической, в том числе таможенно-тарифной политики, экономическое стимулирование и др. Косвенное регулирование осуществляется с помощью следующих рыночных регуляторов или инструментов государственного регулирования: объемы и структура производства, инвестиции, структура и формы собственности, денежная масса и параметры денежного обращения, доходы и расходы бюджета, трансферты, налоги и налоговые ставки, налоговые льготы, тарифы оплаты труда, цены, кредиты, банковские ставки кредитного и депозитного процента, ставка рефинансирования центрального банка, внутренние и внешние займы, государственные закупки, конкурсы, аукционы, санкции, штрафы, экономические стимулы, льготы, преференции. Применение того или иного инструмента, его активизация приводит к воздействию на тот или иной объект для изменения экономического состояния объекта, осуществления поворота в экономике.

Можно выделить особую роль экономического стимулирования, которое является экономическим побуждением, использованием материальных стимулов (побудителей), способствующих тому, чтобы производители, потребители, покупатели вели себя желаемым образом к выгоде и в интересах лиц, применяющих стимулирование.

Государственные ресурсы направляются в те сферы и сектора, в которых эффект от действия рыночных механизмов оказывается недостаточным или вступает в противоречие с интересами общества. Государственная финансовая поддержка предоставляется под приоритетные стратегические цели, например ресурсосбережение, развитие новых производств, поощрение технологических прорывов, минимизацию негативных последствий НТП, экологию.

Эти цели реализуются на основе принятия и выполнения долговременных межотраслевых, а в ряде случаев межгосударственных проектов и программ. Механизм программного регулирования включает контрактную систему, используя которую государство через систему государственных заказов, подрядов, размещаемых на конкурсной основе, финансирует участие частного бизнеса в осуществлении программ структурных преобразований.

Прямое и косвенное государственное регулирование в различных формах используется для поощрения создания разветвленных конгломератов, осуществляющих корпоративное регулирование.

Стратегия реформирования экономики России включает одновременное развитие всех механизмов: рыночного, корпоративного, государственного. Она исходит из необходимости форсированной разработки и совершенствования законодательной базы рыночного регулирования и развития современной рыночной инфраструктуры в целом.

Механизм ценообразования помимо соотношения спроса и предложения включает в себя и такое явление, присущее рыночным отношениям, как конкуренция. Под конкуренцией в сфере экономики обычно понимают состязательность, соревнование субъектов рыночных отношений за более благоприятные условия в сфере производства и обмена. Эта общая характеристика конкуренции применима к любым формам ее проявления: совершенная и несовершенная; ценовая и неценовая; внутриотраслевая, межотраслевая и международная. Изменение спроса и предложения определяет степень конкурентоспособности производителей, остроту борьбы за покупателя и получение прибыли. Это непосредственным образом влияет на ценообразование. Следует иметь в виду, что роль конкуренции не сводится к ее влиянию на ценообразование. Она гораздо шире.

Конкуренция – это борьба предпринимателей за наиболее выгодные условия производства и сбыта товаров в целях получения максимальной прибыли.

Конкуренция – это способ эффективного распределения ограниченных ресурсов общества.

Конкуренция является одной из функций рынка, движущей силой развития рыночной экономики. Ее созидательное значение проявляется в том, что она порождает своеобразное экономическое принуждение, заставляя производителей поддерживать высокий уровень деловой активности, искать все новые и новые возможности в сфере производства, непроторенные пути и незанятые ниши сбыта. Однако конкуренцию сопровождают и отрицательные последствия. Она может привести к потере рынка и покупателя.

4.4. Инвестиции как источник экономического роста

Термин «инвестиции» происходит от латинского слова «invest», что означает «вкладывать». В более широкой трактовке он выражает вложения капитала с целью его дальнейшего возрастания. Прирост капитала, полученный в результате инвестирования, должен быть достаточным, чтобы возместить инвестору отказ от потребления имеющихся средств в текущем периоде, вознаградить его за риск и компенсировать потери от инфляции в будущем периоде.

Инвестиции выражают все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, которые направляют в объекты предпринимательской деятельности, в результате которой формируется прибыль (доход) или достигается иной полезный эффект.

Как экономическая категория инвестиции характеризуют:

- вложение капитала в объекты предпринимательской деятельности с целью прироста первоначально авансированной стоимости;
- денежные отношения, возникающие между участниками инвестиционной деятельности в процессе реализации инвестиционных проектов (застройщиками, подрядчиками, банками, государством и т.п.).

Шарп У. определяет инвестиции следующим образом: «Реальные инвестиции обычно включают инвестиции в какой-либо тип материально осязаемых активов, таких, как земля, оборудование, заводы. Финансовые инвестиции представляют собой контракты, записанные на бумаге, такие, как обыкновенные акции и облигации. В примитивных экономиках основная часть инвестиций относится к реальным, в то время как в современной экономике большая часть инвестиций представлена финансовыми инвестициями. Высокое развитие институтов финансового инвестирования в значительной степени способствует росту реальных инвестиций. Как правило, эти две формы являются взаимодополняющими, а не конкурирующими».

Государство определяет стратегию поведения инвесторов на рынке инвестиционных товаров, а также объем и структуру государственных

инвестиций. Исходя из состояния экономики (уровня инфляции, дефицита бюджетной системы, структуры производства, платежеспособного спроса населения на товары и услуги и иных факторов) применяют те или иные концепции регулирования рынка инвестиционных товаров.

При этом любая концепция базируется на целевых установках двух уровней: конечных целях (рост валового внутреннего продукта, увеличение занятости населения, снижение темпов инфляции до 3–6 % в год) и промежуточных целях (соотношение между спросом и предложением на капитал, процентные ставки по кредитным ресурсам, динамика денежной массы и др.). Конечные (стратегические) цели определяют степень воздействия данной формы финансовой и денежно-кредитной политики на производство.

Наиболее общими условиями успеха во всех формах инвестирования являются:

- сбор необходимой информации;
- прогнозирование перспектив рыночной конъюнктуры по интересующим инвестора объектам;
- выбор стратегии поведения на рынке инвестиционных товаров;
- гибкая текущая корректировка инвестиционной тактики, а подчас и стратегии.

Выбор наиболее эффективного способа инвестирования начинается с четкого определения возможных вариантов.

Альтернативные проекты поочередно сравнивают друг с другом и выбирают наилучший из них с точки зрения доходности, безопасности и надежности. При решении вопроса об инвестировании целесообразно определить, куда выгоднее вкладывать капитал: в производство, недвижимость, ценные бумаги, приобретение товаров для перепродажи или в валюту.

В международной практике накоплен большой опыт по разработке и использованию количественных методов оценки привлекательности инвестиционных проектов. В основу их положено сравнение выгод (дохода, прибыли) с капитальными затратами. С помощью критериальных показателей (доходности, безопасности, периода окупаемости и др.) можно отобрать проекты для дальнейшего рассмотрения инвестором, экспертом, аналитиком и т.д.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение термину «экономическое пространство».
2. Какие экономические инструменты рыночного механизма играют ключевую роль?
3. Раскройте сущность процесса государственного регулирования.
4. Охарактеризуйте понятие «конкуренция».
5. Каковы роль и значение инвестиций в экономике?

Глава 5. ДЕНЬГИ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ, КРЕДИТ

- 5.1. Природа и сущность денег
- 5.2. Денежная система
- 5.3. Кредитная система и банки
- 5.4. Роль центрального банка в банковской системе

5.1. Природа и сущность денег

В древнейшие времена, когда денег ещё не было, общество существовало посредством бартера, который представляет собой обмен товара на товар. Проблема данного обмена заключается в том, что обмениваемые товары должны быть эквивалентны друг другу.

*Эквивалент (от позднелат. *Aequivalens* – «равнозначный», «равноценный») – нечто равное по цене или находящееся в каком-либо отношении к чему-либо, заменяющее его.*

При дальнейшем увеличении количества операций по обмену, а также объёма разнообразных товаров, процесс обмена по принципу «товар на товар» становился всё более затруднительным. Вследствие этого терялось много времени на поиск человека, который нуждался в данном товаре, были колоссальные потери, если товар залёживался, терял часть своего качественного состояния. Чтобы избежать этого, продавцы меняли товар на более ходовой, чтобы потом обменять его на нужный. Ходовой товар впервые признали товарными деньгами, так как он многократно использовался в процессе обмена и приобрёл устойчивое количественное соотношение в обмениваемых товарах.

В качестве ходового товара использовали пушнину, кожу, табак, скот, зерно, вино, сушеную рыбу. Но эти ходовые товары, которые использовались в качестве денег, имели отрицательные черты. Они быстро изнашивались, теряли свои качественные и количественные качества при транспортировке. Возникла потребность в замене этих товаров на другой более удобный вид денег, в качестве которых стали использовать слитки из меди, бронзы, позднее серебра и золота. Позднее в качестве основных денег стали использовать серебро и золото.

Карл Маркс в произведении «Капитал» писал: «Товар, который функционирует в качестве меры стоимости, а также непосредственно или через своих заместителей, и в качестве средства обращения, есть деньги». Поэтому, говорил Маркс, серебро и золото – это деньги. Так как золото (серебро) функционирует как деньги, когда оно должно выступать в своей золотой (серебряной) телесности, как денежный товар, то есть как функция меры стоимости, но также золото (серебро) выступает в функции средства обращения, когда оно может быть замещено своими представителями.

Из золота и серебра стали чеканиться различные монеты. Из истории известно, что первые серебряные и золотые монеты стали чеканиться в Киевской Руси в X веке. Их названия напрямую связаны с металлом, из которого они сделаны. Золотые монеты называли – златниками, а серебряные – сребрениками. На монетах изображали князя Киевской Руси и государственный герб в форме трезубца.

В Киевской Руси трезубец был символом правящей династии Рюриковичей.

Во время монголо-татарского ига Киевская Русь распалась на отдельные княжества и чеканка единой денежной монеты прекратилась, в это время стали использовать, как и ранее, слитки серебра и золота, но в истории известен тот факт, что в это время отдельные княжества чеканили свои монеты «теньга», от которых произошло название «деньги».

В XIII веке из серебряных слитков рубились куски, которые получили название рублей.

При Иване III Русь стала единым государством, во главе которого стоял монарх, и только он имел право чеканить монеты, а вот княжества лишились этого права.

В 1534 году при правлении Елены Глинской – матери Ивана Грозного – была установлена единая система чеканки монет. На монете из рубленого куска серебра изображали всадника с мечом, и данная монета называлась мечевой. А вот серебряная монета с изображением всадника с копьём получила название «копейка», которая и стала первой нашей копеей. Так как для этого времени копейки были самыми крупными деньгами, то их делили на две-три части. Например, самая мелкая монета получила название «полушка» и равнялась половине копейки. Каждая часть делённой копейки ходила самостоятельно.

Впервые золотые монеты были выпущены в XVII веке при правлении Василия Шуйского. Это были гривенники и пятаки.

При Петре I стали выпускаться первые рублёвые монеты, а также полтинник, полуполтинник, гривенник (равный 10 копейкам), пятачок с надписью «10 денег» и алтын.

При правлении Екатерины I Россия испытывала недостаток в серебре, и тогда было решено заменить серебро медью. И Екатерина I издала приказ об изготовлении медной монеты.

Медная монета, по мнению Екатерины I, должна быть весом в 1,6 килограмм. Получившаяся монета имела форму четырёхугольной плиты, длина и ширина которой составляли 20 сантиметров, в каждом углу плиты был вытеснен государственный герб, а посередине располагалась надпись «Цена рубль. 1726. Екатеринбург».

Также при Елизавете I была выпущена золотая монета в 10 рублей, которая называлась империалом. А золотая монета в 5 рублей – полуимпериал. Основной денежной единицей считался рубль, содержащий 17,424 доли чистого золота, но эта монета была «условной» и поэтому её не существовало.

В основном чеканились империал, десятирублёвая монета и пятирублёвая, а также серебряная рублёвая монета, 50, 25, 20, 15, 10 и 5 копеек.

Впервые бумажные деньги были выпущены в обращение в Китае в 650 году нашей эры. Но данная попытка не увенчалась успехом. И только в XVIII–XIX вв. начинается широкое распространение бумажных денег.

Первые бумажные деньги появились при правлении Елизаветы II в 1769 году и стали заменителями золота и имели золотое содержание. Это были бумажные ассигнации, равные 25, 50, 75, 100 рублям. Но чем больше ассигнаций выпускали, тем быстрее они обесценивались; тогда стали выпускать кредитные билеты, которые в скором времени постигла та же участь.

Только в 1922 году были выпущены особые банковские билеты, получившие название «червонец». Золотые монеты не выпускали. Выпускались серебряные 50, 20, 15 и 10 копеек. Разменные монеты из меди достоинством в 5, 3, 2 и 1 копейку позднее заменили никелевыми. Выпускались 1, 3 и 5 рублей.

В 1944 году в результате валютно-финансовой, или Международной Бреттон-Вудской, конференции в США была основана новая валютная система, основанная на золото-долларовом стандарте. Золото по-прежнему выполняло функцию денег, но наряду с ним начинает использоваться резервная валюта – доллар США, английский фунт стерлингов.

После реформы 1961 года масштаб цен повысился в 10 раз, а это означало, что то, что когда-то стоило 1000 рублей, будет стоить 100 рублей. Поэтому новый рубль равнялся 10 старым. Вследствие этого стали выпускать в обращение 1, 3, 5, 10, 25, 50 и 100 рублей. Ко всему этому, рубль существовал не только в бумажной, но и в металлической форме.

С середины 70-х годов начинается процесс формирования новой валютной системы. В 1976 году на Ямайке было подписано соглашение о создании новой валютной системы, основными принципами которой стали следующие:

1) отмена золотого стандарта;

- 2) золото перестало выполнять функцию мировых денег;
 - 3) резервными валютами стали доллар США, марка ФРГ (Федеративная Республика Германии), английский фунт стерлингов, швейцарский франк;
 - 4) закрепление свободной продажи и покупки золота как обычного товара по рыночным ценам;
-

В 2001-м году были выпущены банкноты образца 1997 года: 10, 50, 100, 500, 1000 рублей, а в 2006-м году стали выпускать купюру более высокого номинала – 5000 рублей. Выпуск данных банкнот осуществляется и сегодня.

Карл Маркс говорил, что «деньги – это наивысший продукт развития товарооборота и производства товаров».

Сегодня современное определение таково, что деньги – это специфический товар максимальной ликвидности (платёжеспособности), который является универсальным эквивалентным товаром стоимости других товаров и услуг.

Существует три подхода к сущности денег. Первый, так называемый прагматический подход, заключается в том, что деньги измеряют стоимость всех товаров. Следующий подход – это концепция представительской стоимости, суть которой заключается в том, что деньги представляют собой суммарную стоимость всех затрат произведённого товара или услуги, (например, затраты на электроэнергию, на необходимые материалы, на транспортировку и т.д.). Третий подход – концепция собственной стоимости нематаллических денег – заключается в том, что деньги сами по себе являются обладателями собственной стоимости.

Рассмотреть сущность денег можно через их функции:

1. Мера стоимости (разнородные товары приравниваются и обмениваются на основании цены).
2. Средство обращения (деньги используются в качестве посредника при обмене товарами).
3. Средство платежа (деньги используются для уплаты долгов, кредитов, займов и т.д.).
4. Средства накопления (деньги имеют свойство переносить свою покупательскую способность в будущее).
5. Мировые деньги (деньги способны обеспечивать обмен товарами и услугами на международном рынке, например мировой валютой считается доллар США).

Карл Маркс говорил, что «мировые деньги функционируют как всеобщее средство платежа, всеобщее покупательское средство, и вообще как абсолютно общественная материализация богатства».

Деньги – это неотъемлемый товар, без которого не обходится ни одна сделка между хозяйствующими субъектами экономики страны. От того, как развита экономика в целом, зависит всеобщее положение страны.

5.2. Денежная система

Денежная система – это форма государственной организации денежного обращения, закреплённая законодательством.

Денежная система состоит из следующих элементов:

1. Национальная денежная единица.
2. Виды денег и порядок их выпуска в обращение (эмиссия).
3. Методы организации обращения.
4. Порядок ограничения и регулирования денежного обращения.

Национальная денежная единица – это денежная единица, которая используется на территории данной страны и группы стран. В Российской Федерации национальной денежной единицей считается рубль, состоящий из 100 копеек.

Основными видами денег на территории Российской Федерации являются банкноты и монеты Банка России. Выпуск других видов денег и денежных суррогатов запрещается и влечёт за собой наказание по законодательству.

На территории Российской Федерации выпускаются следующие виды денежных единиц: банкноты достоинством 10, 50, 100, 500, 1000 и 5000 рублей, а также монеты 1, 2, 5, 10 рублей и 1, 5, 10 и 50 копеек. Банкноты имеют специальные средства защиты, затрудняющие их подделку.

В России эмиссионные операции (операции по выпуску и изъятию денег из обращения) осуществляет Центральный Банк.

Эмиссия – это законодательно установленный порядок выпуска и обращения денежных знаков.

В Российской Федерации действуют правила, регулирующие денежное обращение:

1. Организацией наличного обращения монопольно занимается Центральный Банк. Для этого ЦБ проводит следующие мероприятия:

- прогнозирование, организацию производства и хранение банкнот и монет; на территории страны создаются резервные фонды;
- устанавливает правила хранения; перевозки и инкассации наличных денег для банков; признаки платёжеспособности; порядок замены повреждённых денег и их уничтожение, т.е. изъятие денег из денежного обращения; определённый порядок ведения кассовых операций для банков.

В соответствии с правилами, установленными ЦБ, кредитные организации проводят кассовое обслуживание клиентов и изымают излишние деньги.

2. При организации безналичных расчётов ЦБ осуществляет координацию, регулирование и лицензирование, организацию расчётных систем, устанавливает правила, формы, сроки и стандарты осуществления безналичных расчётов организациями и банками через свою расчётную систему. ЦБ осуществляет межбанковские расчёты. Банки России имеют корреспондентские счета, что позволяет вести банковское обслуживание кредитных организаций.

Порядок ограничения и регулирования денежного обращения осуществляется государственно-кредитным аппаратом (Центральный Банк, Министерство финансов и Казначейство и т.д.).

Во многих странах таким аппаратом является Центральный Банк, который совместно с другими государственными органами разрабатывает ориентиры по приросту денежной массы в обращении, что позволяет контролировать инфляционные процессы.

Главная задача государства при регулировании денежного обращения – это обеспечение стабильности денежной массы путём:

- проведения соответствующей фискальной политики;
- контроля за предложением денег и за скоростью кредитования.

5.3. Кредитная система и банки

В настоящее время кредитные отношения между субъектами экономики очень развиты.

Кредит – это предоставление кредитором ссуды заёмщику под проценты и на определённый срок. Кредиты выдаются как физическим, так и юридическим лицам.

Кредитные отношения связаны с движением ссудного капитала. Карл Маркс писал, что «ссудный капитал, которым располагают банки, притекает к ним различными путями. Прежде всего, так как они являются кассирами промышленных капиталистов, и в их руках концентрируется денежный капитал, который хранит каждый производитель и купец в качестве резервного фонда или который притекает к нему по платежам. Эти фонды превращаются, таким образом, в ссудный денежный капитал. Тем самым резервный фонд торгового мира сокращается до необходимого минимума, так как он концентрируется как общественный, и часть денежного капитала, которая иначе бездействовала бы в качестве резервного

фонда, отдаётся в ссуду, функционирует как капитал, приносящий проценты».

Кредитную систему можно рассмотреть в трёх аспектах. В сущностном аспекте кредитная система представляет собой систему кредитно-финансовых отношений, возникающих в связи с предоставлением, использованием и погашением ссуд на условиях возвратности, платности и срочности. С институциональной точки зрения – это система кредитно-финансовых учреждений, обуславливающих кредитные отношения (банки, финансовые компании, фондовые и валютные биржи, страховые компании и т.п.). С функциональных позиций кредитная система – это совокупность форм и видов предоставляемых кредитов.

Кредитная система – это совокупность кредитно-финансовых учреждений, обслуживающих всю сферу кредитных отношений.

Карл Маркс писал, что «кредитование производится посредством учёта векселей, ссуд в различных формах, например прямой ссуды по личному кредиту, ссуд под залог процентных бумаг, государственных облигаций, всякого рода акций и др.».

Вексель – это ценная бумага, выпуск и обращение которой регулируется законодательством. В данной бумаге прописывается сумма денег, которую должен выплатить заёмщик владельцу ценной бумаги в установленный срок.

Все кредитные учреждения взаимосвязаны и составляют определённую иерархическую структуру. Основой каждой структуры являются банки. Высшая ступень иерархии включает в себя Центральный Банк, коммерческие банки – средняя ступень, а нижняя ступень представлена специальными кредитно-финансовыми институтами.

Карл Маркс писал: «Банкирское дело, с одной стороны, состоит в том, чтобы концентрировать большими массами в своих руках ссудный денежный капитал, так что вместо отдельного денежного кредитора промышленным и коммерческим капиталистам противостоят банкиры, как представители всех денежных кредиторов. Они становятся общими распорядителями денежного капитала. А с другой стороны, по отношению ко всем кредиторам они концентрируют заёмщиков, так как они берут займы для всего торгового мира».

Банковская система является одним из важнейших элементов кредитной системы. Также банковская система – это совокупность коммерческих и специализированных банков, небанковские институты, которые занимаются предоставлением депозитных, ссудных и расчётных услуг.

Депозит (вклад) – некая сумма денег, которая передаётся банку на хранение под процент и возвращается в определённый срок.

Банковская система может быть трёх видов:

1. Распределительная централизованная банковская система.
2. Рыночная банковская система.
3. Банковская система переходного периода.

Первый вид банковской системы заключается в том, что государство – единственный собственник. Для этого вида характерно следующее: монополия государства на формирование банков, одноуровневая банковская система, политика единого банка, государство отвечает по обязательствам банков, банки подчиняются правительству и зависят от его оперативной деятельности, кредитные и эмиссионные операции сосредоточены в одном банке, руководитель банка назначается центральной или местной властью вышестоящими органами управления. Банковская деятельность регулируется нормативно-правовыми документами.

В противоположность распределительной (планово-административной) системе банковская система рыночного типа характеризуется отсутствием монополии государства на банковскую деятельность. Для банковской системы в условиях рынка характерна банковская конкуренция. Эмиссионные и кредитные функции разделены между собой. Эмиссия денег сосредоточена в центральном банке, кредитование населения и предприятий осуществляют различные деловые банки, например сберегательные, ипотечные, коммерческие и т.д. Коммерческие банки не отвечают по обязательствам государства, так же как и государство не отвечает по обязательствам коммерческих банков.

Элементом банковской системы является банк, который представляет собой кредитно-финансовое учреждение, производящее разнообразные виды операций с деньгами и ценными бумагами, а также банк способен оказывать финансовые услуги правительству, физическим и юридическим лицам.

Банк – это коммерческое юридическое лицо, которое:

- создано в целях извлечения прибыли;
- имеет право осуществлять банковские операции;
- имеет исключительное право на привлечение денежных средств физических и юридических лиц с целью их последующего размещения от своего имени, а также на открытие и ведение банковских счетов юридических и физических лиц;
- действует на основании специального разрешения (лицензии) полномочных государственных органов (в России – банка России);
- не имеет права осуществлять производственную, торговую, страховую деятельность.

Банк осуществляет ряд операций, которые подразделяются на активные и пассивные. Пассивными называются те, с помощью которых банк создаёт ресурсы денежного капитала, а с помощью использования активных

ресурсов он получит прибыль. Как писал Карл Маркс: «Прибыль банка состоит в том, что он берёт займы под более низкие проценты, чем отдаёт займы».

К основным банковским операциям относят:

1. Привлечение денежных средств физических и юридических лиц по депозитам (вкладам).
2. Открытие и ведение банковских счетов.
3. Предоставление кредитов населению.
4. Куплю-продажу иностранной валюты.

В банковской системе выделяют ещё специализированные кредитно-финансовые учреждения, которые занимаются кредитованием определённых сфер и отраслей хозяйственной деятельности. Выделяют:

1. Инвестиционные банки – проводят операции по выпуску и размещению ценных бумаг, привлекают капитал за счёт продажи собственных акций и кредита в коммерческих банках.
2. Сберегательные учреждения – собирают сбережения населения.
3. Страховые компании – осуществляют услугу страхования имущества населения, организаций.
4. Пенсионные фонды – вкладывают свои накопленные доходы в акции, облигации частных компаний и в ценные бумаги государства.
5. Инвестиционные компании – вложение капитала в акции частных компаний.

Акция – это ценная бумага, которая даёт её владельцу право на получение прибыли акционерного общества.

Облигация – это долговая ценная бумага, которая даёт право владельцу получить в установленный срок её номинальную стоимость от эмитента.

Эмитент – это организация, которая выпустила данную ценную бумагу для финансирования своей деятельности.

В настоящее время специализированные кредитно-финансовые учреждения являются основным резервом долгосрочного капитала на денежном рынке.

5.4. Роль Центрального Банка в банковской системе

Наивысшей ступенью в кредитной системе является Центральный Банк – денежно-кредитный институт, за которым законодательно закрепляются монополия на эмиссию национальных денежных знаков и ряд особых функций кредитной системы.

Первые Центральные Банки возникли 300 лет назад (Шведский Риксбанк, 1668 г.), но более широкое распространение они получили в последнее десятилетие XX в.

Деятельность Центрального Банка преследует ряд целей:

1. Защита и обеспечение устойчивости рубля.
2. Развитие и укрепление банковской системы.
3. Обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования платёжной системы.

Основной функцией Центрального Банка является эмиссия денег в стране (выпуск денежной массы в оборот, который приводит к общему увеличению денег в стране).

Центральный Банк устанавливает валютный курс, который представляет собой выражение национальной валюты по отношению к стоимости валюты другой страны.

Исторически Центральный Банк обычно формировался как акционерная компания с особыми полномочиями.

Центральный Банк называют «банк для банков», подразумевая под этим то, что банк устанавливает норму обязательного резерва для коммерческих банков, выступая для них в качестве кредитора. Также Центральный Банк является кредитором для государства и выступает как хранилище золотого и валютного фондов страны.

Таким образом, основными функциями Центрального Банка являются:

- эмиссия банкнот;
- проведение денежно-кредитной политики;
- рефинансирование кредитно-банковских институтов;
- реализация валютной политики;
- регулирование деятельности кредитных институтов;
- функции финансового агента правительства;
- организация платёжно-расчётных отношений.

Контрольные вопросы

1. Какова сущность денег?
2. Какими элементами представлена денежная система?
3. Охарактеризуйте сущность кредитных отношений .
4. Что представляет собой банковская система?
5. Какова роль Центрального Банка в банковской системе государства?

Глава 6. ЦЕНА И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

- 6.1. Цена – инструмент экономики
- 6.2. Функции цены и виды цен
- 6.3. Рыночный механизм ценообразования
- 6.4. Инфляция

6.1. Цена – инструмент экономики

Как известно, у каждого человека возникают потребности. Физиологическую, так называемую самую низшую потребность человек удовлетворяет каждый день. Для этого каждый из нас ходит в магазин за необходимыми продуктами. Так как в настоящее время рынок товаров и услуг очень многообразен, перед потребителями возникает выбор. Одним из основных факторов, влияющих на выбор, является цена товаров и услуг.

Потребность – это состояние, которое испытывает человек в нехватке чего-либо, которое он стремится удовлетворить. Одной из самых известных теорий мотивации считается теория Абрахама Маслоу, который объединил потребности в различные группы и расположил их в форме пирамиды. На самой нижней ступени пирамиды Маслоу расположены физиологические потребности (голод, жажда).

Цена – это экономическая категория, которая выражается в определённом количестве денег, за которые продавец готов продать товар, а потребитель готов его купить.

6.2. Функции цены и виды цен

Цена как экономическая категория выполняет некоторые функции, например:

- 1) учётную;
- 2) стимулирующую;
- 3) распределительную;
- 4) установления баланса между спросом и предложением;
- 5) рационального размещения производства.

Учётная функция цены заключается в том, что цена – это денежное выражение стоимости. Цена позволяет организовать стоимостный учёт деятельности экономических субъектов, а также проанализировать полученные результаты. Например, результаты могут быть таковыми, что в мае магазин строительных материалов сработал экономически невыгодно, т.е. затраты остались непогашенными. В зависимости от этого цена помогает

выявить проблему и помочь принять правильное управленческое решение для устранения возникшей проблемы.

Цена представляет собой сумму всех издержек производства, а также размер получаемой прибыли. Поэтому каждый производитель заинтересован в снижении издержек. Для того, чтобы выжить в конкурентной борьбе, производитель должен постоянно контролировать и стараться снизить свои издержки, а также сравнивать их с издержками конкурентов.

Стимулирующая функция заключается в том, что цена влияет на производство и потребление товаров и услуг. С одной стороны, цена приносит прибыль производителю товаров и услуг, но, с другой стороны, от покупательской способности на данный товар зависит получение прибыли и дальнейший объём выпускаемой продукции, который может либо снизиться, либо увеличиться.

Производство можно стимулировать за счёт таких факторов, как:

- 1) научно-технический прогресс;
- 2) снижение затрат ресурсов, необходимых для производства товаров и услуг;
- 3) изменение качества продукции;
- 4) изменение структуры производства и потребления.

Но отставание или ухудшение этих факторов может оказать противоположное воздействие.

Распределительная функция связана с отклонением цены от стоимости под влиянием рыночных факторов. Смысл в том, что происходит перераспределение национального (чистого) дохода между:

- 1) регионами;
- 2) отраслями экономики;
- 3) различными формами собственности;
- 4) фондом накопления и фондом потребления;
- 5) различными социальными группами населения.

Национальный доход – это суммарный доход от использования в течение года в экономике всех факторов производства.

Перераспределение национального дохода возможно через ценообразование, когда государство или крупные организации официально сообщают, что цены на определённую группу товаров вырастут на столько-то процентов.

Такая функция цены, как установление баланса между спросом и предложением, означает, что спрос и предложение должны находиться в равновесии. В этом случае на товары и услуги устанавливается равновесная цена (спрос = предложению). По цене можно судить о наличии и отсутствии равновесия в производстве и обращении.

Пятая функция рационального размещения производства состоит в том, что в зависимости от механизма цен капитал может перетекать в ту отрасль экономики, в которой прибыль будет максимальна.

Все вышеперечисленные функции цены взаимосвязаны и взаимодействуют друг другом, но это взаимодействие может носить и отрицательный характер. Вот, например, взаимодействие стимулирующей функции и функции установления баланса между спросом и предложением. Стимулирующая функция укрепляет баланс между спросом и предложением, когда растёт предложение на товар, пользующийся спросом. И наоборот, снижение цены приводит к снижению предложения товара.

Надо иметь в виду, что функции цен и способы их реализации различаются в зависимости от того, в какой экономической среде используются цены.

В зависимости от ряда признаков цены делятся на группы. Отечественная и мировая практика показывает, что используется множество видов цен, связанных с особенностями приобретаемых и продаваемых товаров.

1. По характеру обслуживаемого оборота различают следующие виды цен:

- Оптовые цены – это цены, по которым предприятие сбывает произведённую продукцию большими партиями (оптом) другим предприятиям и организациям.

- Закупочные цены – это цены, по которым производители реализуют свою продукцию (полуфабрикаты) предприятиям, организациям, фирмам для последующей переработки. Отличие закупочной цены от других видов цен заключается в том, что в ее состав не включается НДС и акцизы.

НДС (налог на добавленную стоимость) – косвенный налог, взимаемый продавцом при реализации товара покупателю. Ставка налога 18 %, 10 %, 0 %.

Акциз – косвенный налог, который устанавливается на предметы массового пользования, например спиртосодержащие средства, табак.

- Розничные цены – это цены продажи индивидуальному или мелкооптовому потребителю, преимущественно населению.

- Отпускная цена на предприятиях общественного питания – особая форма розничной цены.

- Цены на услуги населению – также особый вид розничной цены. В сфере обращения действуют скидки-наценки.

2. В зависимости от государственного воздействия, регулирования, степени конкуренции на рынке различают следующие виды цен:

- Свободные цены (рыночные цены) – это цены, устанавливаемые производителями продукции и услуг на основе спроса и предложения на данном рынке. К свободным ценам относятся: цена спроса, цена предложения, цена производства.

- Цена спроса – цена, которая складывается на рынке покупателя.

➤ Цена предложения – рыночная цена, которую устанавливает продавец без скидок.

➤ Цена производства – цена, определяемая на основе издержек производства с добавлением средней прибыли на весь авансированный капитал.

• Регулируемые цены – это цены, устанавливаемые соответствующими органами управления: президентом, правительством, федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов, органами местного самоуправления, или цены, в отношении которых перечисленные органы власти и управления устанавливают какие-либо ограничивающие их условия. В числе регулируемых цен выделяют:

➤ Предельные цены – это такие цены, выше которых предприятия не могут устанавливать цену своей продукции или услуг.

➤ Фиксированные цены – это цены, устанавливаемые на определенном уровне, изменение которых возможно только по решению органа или субъекта рынка, утвердившего их.

3. По способу установления фиксации различают:

• Твердые цены, называемые еще постоянными. Это такие цены, которые устанавливаются в момент подписания договора и не меняются в течение всего срока поставки продукции по данному договору, соглашению, контракту. Обычно в договоре делается оговорка «цена твердая, изменению не подлежит». Твердые цены применяются в сделках:

➤ с немедленной поставкой;

➤ с поставкой в течение короткого срока;

➤ предусматривающих длительные сроки поставки. При длительных сроках поставки указанная в договоре оговорка «цена твердая, изменению не подлежит» должна присутствовать обязательно.

• Подвижная цена – такая цена, когда в договоре предусмотрено, что цена, фиксированная в момент заключения договора, может быть пересмотрена в дальнейшем, если к моменту исполнения договора рыночная цена изменится (повысится или понизится). В таком случае должна измениться цена, зафиксированная в договоре, о чем делается соответствующая оговорка. Эта оговорка называется «оговорка о повышении и понижении цены». Обычно в договоре оговаривается, что при отклонении рыночной цены от контрактной в размере 2–5 % пересмотр зафиксированной цены не производится. При установлении подвижной цены в договоре указывается источник информации, по которому можно судить об изменении рыночной цены. Подвижные цены обычно устанавливаются на промышленные сырьевые, продовольственные, поставляемые по долгосрочным договорам товары.

• Скользящая цена – это цена, исчисляемая в момент исполнения договора путем пересмотра первоначальной договорной цены с учетом изменений в издержках производства, за период времени, необходимый для изготовления продукции. Скользящие цены устанавливаются обычно на товары с длительным сроком изготовления.

Эти виды цен прописываются в договорах и контрактах.

4. По способу получения информации об уровне цены различают:

- Базисные цены – это цены, которые применяются в качестве базы для установления цены на аналогичные товары;

- Справочные цены – это цены, публикуемые в различных печатных изданиях. Источниками справочных цен являются экономические газеты и журналы, специальные бюллетени, фирменные каталоги, прейскуранты;

- Цены фактических сделок, определяемые как базисная цена с надбавками и скидками;

- Прейскурантные цены – это вид справочной цены, публикуемый в прейскурантах, то есть справочниках фирм-продавцов;

- Расчётные цены – это цены, устанавливаемые организациями, предприятиями, фирмами на товары, которые делаются на заказ;

5. В зависимости от вида рынка различают:

- Цены товарных аукционов. Это цены, по которым продаются уникальные товары на аукционах. На аукционе, как правило, один или несколько продавцов и большое количество покупателей. Имеет место тот факт, что цена данного товара намного выше его рыночной цены. Это происходит за счёт уникальных и редких свойств, продаваемого предмета. Цены аукционов устанавливаются для предметов старины и искусства.

- Биржевые котировки представляют собой оптовые рыночные цены массовой однородной продукции, которые реализуются через биржу. Например, цены на металлы, нефтепродукты, зерновые и т.д. Ежемесячно и ежегодно уровни цен на биржах и аукционах публикуются в специальных изданиях.

- Цены торгов – это цены особой формы специализированной торговли, которая основана на выдаче заказов на поставку товаров или получения подрядов на производство определенных работ по заранее объявленным в специальном документе (тендере) условиям. Тендер предполагает привлечение к определенному сроку на принципах конкуренции предложений от нескольких производителей с целью обеспечения наиболее выгодных условий сделки для ее организаторов. Другими словами, цены торгов опосредуют особую форму торговли, когда несколько конкурентов предлагают заказчику свои проекты по выполнению определенных работ, из которых он впоследствии выбирает самый эффективный.

6. С учетом фактора времени различают:

- Постоянную цену – цену, срок действия которой заранее не определен.

- Сезонную цену – цену, срок действия которой определен периодом времени.

- Ступенчатую цену – ряд последовательно снижающихся цен на продукцию в заранее обусловленные моменты времени по предварительно определенной шкале.

7. По формам продаж выделяют:

- Трансфертные цены – это цены, применяемые внутри фирмы при реализации продукции между подразделениями предприятия, фирмы, а также разных фирм, входящих в одну ассоциацию. Трансфертные цены являются разновидностью оптовой цены. Цель трансфертного ценообразования – влиять на показатели работы каждого подразделения, занятого изготовлением продукции, способствовать увеличению прибыли подразделений фирмы, что должно в целом вести к увеличению прибыли фирмы.

- Контрактные или договорные цены – цены, которые устанавливаются по соглашению сторон;

- Ярмарки и выставки – льготные (заниженные) цены.

8. По условиям поставки и продажи различают следующие виды цен:

- цена-нетто – цена на месте купли-продажи;

- цена-брутто (фактурная цена) – определяется с учетом условий купли-продажи (вида и размера потоварных налогов, наличия и уровня скидок, вида «франко» и условий страховки). Дифференциация цен в зависимости от того, кто – продавец или покупатель – берет на себя транспортные расходы, различается по виду «франко». Термин «франко» показывает, до какого пункта на пути продвижения товара продавца к покупателю поставщик возмещает транспортные расходы. Например, франко-склад продавца означает, что все расходы по доставке несет покупатель, а франко-склад потребителя – все расходы оплачиваются продавцом. Транспортный фактор учитывается во внешнеэкономических операциях.

9. Мировые цены – это цены, которые установлены на мировом (внешнем) рынке.

Несмотря на множество цен, действующих на рынке, они между собой взаимосвязаны. Стоит только внести изменения в уровень одной цены, как эти изменения обнаруживаются в уровнях других цен.

6.3. Рыночный механизм ценообразования

Перед каждым производителем стоит задача установить такую цену на свой товар, чтобы получить максимальную прибыль. В зависимости от этого каждый производитель выбирает свою ценовую политику.

Ценообразование – это установление конечной цены на товар или услугу в зависимости от издержек, цен конкурентов и т.д.

Перед ценообразованием стоят несколько задач:

1. Покрытие всех затрат и получение оптимальной прибыли для дальнейшего функционирования предприятия.

2. Учёт взаимозаменяемости продукции при формировании цены.

3. Решение социальных вопросов.

4. Реализация экологической политики.

5. Решение внешнеполитических вопросов.

Задача учёта взаимозаменяемости продукции при формировании цены заключается в том, что потребителю не важно, сколько затрачено на производство товара. Если аналогичные товары продаются по разным ценам, то потребитель отдаст предпочтение товару с низкой ценой, а если аналогичные товары стоят одинаково, то будет отдано предпочтение товару с высоким качеством.

При решении социальных вопросов стоит проблема: снижать цены на товары первой необходимости, на товары, которые являются товарами массового общественного потребления или оставить их неизменными.

Реализация экологической политики состоит в том, чтобы предприятие рационально использовало имеющиеся у него ресурсы, а также применяло различные технологии по защите окружающей среды от загрязнений.

При решении внешнеполитических вопросов предприятие само решает, по каким ценам (льготным или завышенным) продавать свою продукцию на мировом уровне.

Из экономической теории известно, что существует равенство спроса и предложения. Вследствие этого на товары и услуги устанавливается равновесная цена.

Спрос – это способность покупателя приобрести конкретный товар по установленной цене на рынке в данный момент.

Предложение – это возможность и желание продавца продать свой товар по определённой цене.

На рынке товаров и услуг действует закон спроса и закон предложения. Закон спроса показывает, при какой максимальной цене покупатель купит товар. Существуют факторы, которые оказывают влияние на спрос:

1. Уровень доходов общества.
2. Размеры рынка.
3. Инфляционное ожидание.
4. Наличие товаров-заменителей.
5. Сезонность.

А закон предложения показывает, при какой минимальной цене продавец готов продать товар. Предложение также имеет факторы, которые на него влияют:

1. Наличие технологий.
2. Доступность ресурсов.
3. Налоги и льготы.
4. Природные условия.
5. Размер рынка.

Существуют факторы, за счёт которых трудно добиться равновесия на рынке товаров и услуг:

1. Монополия. Такая ситуация на рынке, при которой существует лишь один продавец данного вида товара и он сам устанавливает цену на свой товар;

2. Государственное регулирование цен, которое преследует две цели:

➤ Законодательно устанавливается максимальная цена на товар, выше которой цену на товар устанавливать нельзя. Это делается для того, чтобы обеспечить доступ к данному товару как можно большего числа потребителей.

➤ Законодательно устанавливается минимальная цена, для того чтобы обеспечить определённый уровень доходов поставщикам или погашение затрат производителям.

Стратегия ценообразования – это возможность изменения цен в соответствии с изменяющимися условиями на рынке.

1. По уровню цен на новые товары выделяют стратегии:

• «снятия сливок» (производитель намеренно завышает цены на товары, с целью получения максимальной прибыли);

• «цены проникновения» (проникновение на рынок с помощью занижения цен на товары);

• «среднерыночных цен».

2. По степени изменения цены выделяют стратегии:

• «стабильных цен» (цены не изменяются даже при изменениях, происходящих на рынке);

• «скользящей падающей цены» или «исчерпания» (снижение цены после насыщения рынка товаром);

• «роста проникающей цены» (повышение цены после проникновения товара на рынок).

Ценообразование является сложным процессом, который постоянно подвергается изменениям вследствие воздействия на него многих факторов. Выбор ценовой политики, максимизация прибыли, укрепление рыночных позиций фирмы на рынке – всё это решается в рамках маркетинга.

Маркетинг – это организационная функция, которая направлена на продвижение товара на рынке.

6.4. Инфляция

Деньги имеют способность к обесцениванию. Данный процесс называется инфляцией. В данном случае деньги снижают свою покупательскую способность. В зависимости от этого цены на товары могут повышаться, но инфляция может также сопровождаться дефицитом товаров и услуг при неизменных ценах. Также она может проявляться в невыплате заработной платы в срок.

Основной причиной инфляции является то, что денег много, а товаров мало.

Выделяют следующие виды инфляции:

1. В зависимости от темпов (скорости протекания):

- Ползучая (рост цен не более 10 % в год).
- Галопирующая (от 10–20 до 50–200 % в год).
- Гиперинфляция (более 50 % в год).

2. В зависимости от характера проявления:

- Открытая (положительный рост уровня цен вне государственного регулирования).
- Закрытая (дефицит товара при государственном регулировании цен).

3. В зависимости от причин, вызывающих инфляцию:

1. Инфляция спроса.
2. Инфляция предложения.
3. Структурную и институциональную инфляцию.

Также выделяют инфляцию:

- Сбалансированную (цены разных товаров изменяются одинаково и одновременно).
- Несбалансированную (цены растут неодинаково).
- Ожидаемую (можно принять меры защиты).
- Неожидаемую (внезапную).
- Импортируемую (развивается под воздействием внешних факторов).

Последствия инфляции могут быть таковы:

1. Рост цен сопровождается падением валютного курса национальной денежной единицей.

2. Искажение всех экономических показателей ВВП, ВНП, рентабельности и т.д.

3. Расхождение в оценке денежных потоков и денежных запасов. Денежные запасы обесцениваются (вклады, ценные бумаги, кредиты).

4. При инфляции в убытке находятся кредиторы, продавцы, а вот покупатели и заёмщики выигрывают.

Контрольные вопросы

1. Какова экономическая сущность цены?
2. Какие функции выполняет цена?
3. Какие можно выделить виды цен?
4. В чем заключается сущность рыночного механизма ценообразования?
5. Что представляет собой стратегия ценообразования?

Глава 7. НАЛОГИ И НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА

- 7.1. Сущность налогов и налоговой системы
- 7.2. Виды налогов
- 7.3. Принципы налогообложения
- 7.4. Особенности налогового регулирования

7.1. Сущность налогов и налоговой системы

Любой хозяйствующий субъект экономики имеет свои доходы и расходы. Государство не исключение: его доходами являются налоги, которые взимаются с физических и юридических лиц.

Налог – это обязательный безвозмездный платёж, который взимается в пользу государства.

Сумма, с которой взимается налог, называется налоговой базой.

Налоги взимаются:

- 1) с доходов физических и юридических лиц;
- 2) с имущества физических и юридических лиц;
- 3) с определённых видов деятельности налогоплательщика;
- 4) с операций с ценными бумагами;
- 5) с передачи наследства или какого-либо имущества;
- 6) включаются в стоимость определённых товаров (например, акциз);

Налоги, их виды, принципы налогообложения образуют налоговую систему.

Налоговая система – это совокупность условий налогообложения, принятых в государстве.

Таковыми условиями являются:

- 1. Принципы налоговой политики и налогообложения.***
 - 2. Порядок установления и исполнение в действие налога.***
 - 3. Виды налогов.***
 - 4. Система налоговых органов.***
 - 5. Формы и методы контроля налоговых органов.***
-

Налоговая система строится на основе Конституции и Налогового кодекса. Например, в России действует трёхуровневая налоговая система, то есть налоги в государство поступают с федерального, регионального и местного уровней.

Эффективность налоговой системы зависит от соблюдения определённых правил, требований и принципов налогообложения. Большинство

налоговых систем действуют на основе принципов, взятых из теории А. Смита.

Адам Смит – экономист, философ, публицист, один из основоположников современной экономической теории.

Адам Смит выделяет следующие принципы налогообложения:

1. Принцип справедливости заключается в том, что ставка налога должна быть соразмерна доходам экономических субъектов.

2. Принцип определённости состоит в том, что сумма, способ и срок уплаты налогов должны быть заранее известны налогоплательщику.

3. Принцип удобства – налог должен взиматься в наиболее удобное для плательщика время.

4. Принцип экономии – снижение издержек взимания налогов.

Основным законодательным актом о налогах является Налоговый кодекс, который состоит из двух частей – общей и специальной. В данных частях регламентируются как общие принципы построения налоговых систем, так и отношения государства и налогоплательщика по конкретно-определённым видам налогов.

Налоги выполняют определённые функции, в которых и заключается их сущность. Выделяют следующие функции налогов:

1. Фискальная (непосредственно заключается во взимании налогов).

2. Контрольная (осуществляет контроль за уплатой налогов физическими и юридическими лицами).

3. Регулирующая (состоит в том, что государство может применять льготы, снижать налоговые ставки в отношении отдельных налогоплательщиков или в отношении отдельных видов деятельности экономических субъектов).

4. Социальная (позволяет поддерживать равенство между различными социальными слоями населения путем снижения или увеличения налоговых ставок).

5. Распределительная (заключается в том, что полученные налоги от физических и юридических лиц в дальнейшем распределяются на реализацию социальных и экономических программ).

7.2. Виды налогов

Выделяют следующие виды налогов:

1. Прямые и косвенные.

Прямые налоги взимаются непосредственно с доходов экономических субъектов, а косвенные включаются в цену товаров и услуг.

2. Аккордные и подоходные.

Аккордный налог устанавливается вне зависимости от уровня налога, а подоходный налог устанавливается в определённом проценте от уровня дохода экономического субъекта. В российской Федерации подоходный налог равен 13 %. Из экономической литературы известно, что подоходный налог делится на три вида:

- пропорциональный;
- прогрессивный;
- регрессивный;

Суть первого состоит в том, что налоговая ставка не зависит от величины дохода экономического субъекта. При прогрессивном ставка налога увеличивается при увеличении доходов, а при регрессивном налоговая ставка уменьшается при увеличении доходов.

3. Федеральные, региональные и местные.

Федеральные налоги устанавливаются законодательством и действуют на всей территории государства. Региональные налоги устанавливаются органами государственной власти регионов и обязательны только в пределах данного региона. Местные налоги вводятся органами местного самоуправления.

4. Разовые и регулярные.

Разовые налоги взимаются один раз в течение определенного периода при совершении каких-то действий (например, налог на наследство). Регулярные налоги взимаются регулярно через определённые промежутки времени на всём протяжении деятельности хозяйствующего субъекта.

5. Налоги общего назначения и целевые налоги.

Налоги общего назначения идут на реализацию всевозможных нужд государства, а целевые налоги – на реализацию конкретных мероприятий.

6. Налоги с юридических лиц, налоги с физических лиц и общие налоги.

Налоги являются основным источником финансовых поступлений государства. В Российской Федерации примерно 80 % доходов дают следующие виды налогов:

1. Налог на прибыль.
2. Таможенные пошлины.
3. Акциз.
4. НДС (налог на добавленную стоимость).
5. Налог на доходы физических лиц.
6. Налог на пользование природными ресурсами.

7.3. Принципы налогообложения

Карл Маркс говорил, что «в налогах воплощено экономически выраженное существование государства». Фундамент теоретической разработки принципов налогообложения был заложен А.Смитом.

В настоящее время налогообложение строится на трёх направлениях.

Первое направление – экономические принципы.

- Принцип равенства и справедливости состоит в том, что уплате налогов подвергаются физические и юридические лица. Ставка налога должна быть соизмерима их доходам. Данный принцип обеспечивается за счет вертикального и горизонтального аспектов. Вертикальный аспект заключается в том, что с увеличением доходов ставка налога должна быть увеличена, а также в том, что больше налогов должны платить налогоплательщики, которые получают больше материальных благ от государства. А горизонтальный аспект состоит в том, что налогоплательщики с одинаковыми доходами должны платить налоги по единой ставке.

- Принцип эффективности заключается в том, что налоги не должны препятствовать развитию производства, а напротив, должны стимулировать экономический рост, хозяйственную деятельность экономических субъектов.

- Принцип соразмерности налогов заключается в соотношении наполняемости бюджета и неблагоприятных для налогоплательщика последствий налогообложения.

- Принцип множественности состоит в том, что применение различных видов налогов позволяет создать гибкую налоговую систему.

Вторым направлением являются организационные принципы:

- Принцип универсализации налогообложения предполагает одинаковый подход к исчислению налогов вне зависимости от источника и места получения дохода.

- Принцип удобства и времени взимания налога для налогоплательщика.

- Принцип распределения налогов по уровням власти состоит в том, что каждый орган власти (федеральный, региональный и местный) имеет право как вводить в действие, так и отменять какой-то налог, снижение или завышение налоговых ставок только в пределах своих областей, регионов.

- Принцип налоговой системы заключается в том, что на всей территории действует единая налоговая система.

- Принцип гласности состоит в том, что принятые налоговые законы и акты, затрагивающие обязанности налогоплательщиков, должны быть официально опубликованы. Государство обязано проинформировать налогоплательщиков об изменениях, происходящих в налоговой системе.

- Принцип одновременности заключается в том, что хозяйствующий субъект может облагаться только одним видом налога и только один раз в налоговый период.

- Принцип определённости. Этот принцип заключается в том, что налоговая система должна быть гибкой и легко адаптируемой к изменениям, происходящим в государстве.

Третьим направлением являются юридические принципы:

- Принцип законодательной формы установления. Все принятые налоги, требования к ним налогоплательщики должны узнавать из законов. Налоги не могут быть произвольными.

- Принцип приоритетности налогового законодательства заключается в том, что нормативные правовые акты, регулирующие какие-либо отношения, не связанные с вопросами налогообложения, не должны содержать норм, устанавливающих особый порядок взимания налогов.

- Принцип научного подхода к формированию налоговой системы, который состоит в том, что после уплаты налогов у хозяйствующего субъекта должны остаться денежные средства для дальнейшего развития.

Стоит отметить, что перечисленные принципы не всегда легко выполнимы. Например, выполнение принципов равенства и справедливости, соразмерности почти невозможно, но государство должно стремиться к этому, создавая эффективную налоговую систему.

7.4. Особенности налогового регулирования

Налоговое регулирование – совокупность мер косвенного воздействия государства для стимулирования экономической деятельности хозяйствующих субъектов с помощью снижения налоговых ставок, применения налоговых льгот, единой ставки подоходного налога.

При оказании воздействия на экономику государство прежде всего стремится достичь следующих результатов:

- постоянного устойчивого экономического роста;
- полной занятости трудоспособного населения;
- стабильности цен на основные товары и услуги;
- определенного минимального уровня доходов населения;
- социальной защищенности граждан, в первую очередь пенсионеров, инвалидов, многодетных;
- равновесия во внешнеэкономической деятельности.

Достичь этих целей одновременно практически невозможно. Так, если начинают расти цены, то необходимо проводить меры по их ограничению и регулированию. Но ограничение цен почти наверняка приведет к замедлению экономического роста и снижению занятости. Достижение полной занятости с той же неизбежностью приведет к повышению цен, ибо надо выплачивать заработную плату большему количеству людей и, к тому же, снизится конкуренция на рынке труда. Рост заработной платы стимулирует ускорение автоматизации производства и увеличивает безработицу.

Снижение налогов, увеличение государственных расходов на социальные цели порождает бюджетный дефицит, инфляцию, рост цен. Таким образом, сбалансированность, оптимизация налоговых регуляторов – первейшая задача налоговой политики государства.

Основным инструментом государственного регулирования является налоговая политика и финансовое воздействие на частное предпринимательство. Налогами можно стимулировать или, наоборот, ограничивать деловую активность, а следовательно, развитие тех или иных отраслей предпринимательской деятельности; создать предпосылки для снижения издержек производства и обращения частных предприятий, для повышения конкурентоспособности национальных предприятий на мировом рынке. С помощью налогов можно проводить протекционистскую экономическую политику или обеспечить свободу товарному рынку. Налоги создают основную часть доходов государственного, региональных и местных бюджетов, обеспечивая возможность финансового воздействия на экономику через расходную часть.

Основные направления воздействия финансово-бюджетного механизма государства на процесс расширенного воспроизводства следующие:

- бюджетное субсидирование, например, на закупки излишков сельскохозяйственной продукции, на поддержание розничных цен;
- государственные инвестиции в экономику;
- прямое субсидирование предприятий в виде дотаций или возвратных ссуд, кредитная политика. Получение государственных кредитов избавляет от риска и высвобождает собственные средства компаний;
- введение при необходимости денежно-кредитных ограничений: регулирование цен, условий потребительского кредита, ограничение кредита, валютный контроль;
- лицензирование;
- совершенствование законодательства о частной торговле: стандартизация продукции, государственный арбитраж, антитрестовское законодательство;
- финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;
- осуществление эффективной налоговой политики.

Контрольные вопросы

1. Какова сущность и назначение налогов?
2. Что лежит в основе построения налоговой системы?
3. Какие виды налогов можно выделить?
4. Каковы принципы налогообложения?
5. Существуют ли определенные особенности налогового регулирования?

Глава 8. УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

8.1. Качества современного экономиста

8.2. Личность и группа

8.3. Стиль руководства и лидерство

8.1. Качества современного экономиста

В современном мире экономист, нацеленный на высокие результаты в своей деятельности, должен обладать и качествами высококвалифицированного управленца, способного на основании аккумулирования информационных потоков своевременно и на высоком уровне вырабатывать эффективные управленческие решения. Это актуально и в случае, если приходится принимать решения на уровне отдела, службы, и, тем более, если экономист является руководителем предприятия, организации, собственником бизнеса.

Первый свод требований к руководителю гласит: «Руководителя хотели видеть благочестивым и справедливым, опытным в своем деле, умным и решительным. Ко всему относиться спокойно и невозмутимо, быть простым и сдержанным в поведении, не заботиться слишком о себе и своих потребностях, остерегаться жадности и корыстолюбия, ибо корыстолюбивого не любят свои и презирают враги.

Руководитель должен оберегать права подчиненных, спать мало и в ночное время думать о том, что надлежит сделать в будущем.

Решившись, действовать быстро, так как благоприятный случай выпадает редко и его надобно ловить. Не возноситься при удаче и не падать духом от неудач – приметы твердого и непреклонного ума.

Предвидение – одно из наиценнейших качеств. Люди больше ценят счастливого, чем храброго, ибо первому дается все без труда, а другому с большими потерями.

Нужно уметь точно определить, кому что можно поручить. Хитрых надо избегать больше, чем злых, ибо если злые что-нибудь захотят сделать, то не сумеют скрыть, замыслы же хитрых очень трудно отгадать. Дисциплина и наказание вызывают доверие к начальству и надежду на возможные награждения.

За непомерную строгость ненавидят, снисходительность вызывает презрение».

Фредерик Тейлор, которого считают отцом современной науки организации и управления, утверждал, что хороший управляющий должен обладать следующими качествами: ум, образование, опыт, такт, энергия,

сообразительность, честность, здравый смысл, здоровье. В то же время, Ф. Тейлор говорил, что очень трудно найти человека, обладающего всеми девятью качествами.

А вот как трактуется перечень качеств, присущих хорошему руководителю, в книге Б. Карлофа «Деловая стратегия».

Хороший руководитель – это человек: экстравертный, открытый; любознательный; восприимчивый на результат; решительный; критически настроенный; опытный, терпеливо относящийся к ошибкам; обаятельный; внушающий доверие и энтузиазм; спокойный; готовый выслушать других; добросердечный и внимательный; свободный от предрассудков; смелый; невозмутимый; гибкий; готовый способствовать развитию других.

В течение долгого времени господствовало убеждение, что успешное руководство в бизнесе немыслимо без интеллекта, образования и аналитических способностей.

В середине 70-х годов прошлого века произошла переоценка ценностей и было выявлено, что для успеха в бизнесе важны и другие качества. Это, в первую очередь, деловой опыт, творческий подход, напористость и кругозор.

А вот какие требования к руководителям предъявил Ричард Герстенберг, человек, стоявший в семидесятые годы прошлого столетия у руля самой крупной в мире капиталистической корпорации «Дженерал моторз».

Первое требование – компетентность.

«Каждый менеджер, – говорил Р. Герстенберг, – должен профессионально знать, как выполнять свою работу. Он не обязательно должен делать это теми же приемами, как кто-либо другой, но он должен знать, как это делать наилучшим образом, хотя и своим путем, в своей манере. Знания по управлению могут быть получены, если вы достаточно прилежны и усидчивы, чтобы добыть их из книг, достаточно проникательны и самокритичны, чтобы усвоить их из вашего опыта, и достаточно восприимчивы и скромны, чтобы извлечь их из опыта других. Никто здесь, в «Дженерал моторз», не может рассчитывать на то, чтобы сначала получить работу, а только потом узнавать, как ее выполнять. У каждого руководителя так много обязанностей и они так тяжелы, что он не может себе позволить роскошь учиться на ошибках.

Второе требование, хотя его теперь многие считают старомодным, – это достоинство и высшая ответственность во всех делах. У каждого руководителя эта черта должна быть обращена и к себе, и к большому числу людей, с кем он ежедневно взаимодействует: с поставщиками, потребителями, коллегами. Это больше, чем деловая этика, – требование подходить к каждой ситуации ответственно и с достоинством. Требование такое же простое, как и мучительно трудное.

Третье требование – это чувство нового и умение рисковать. Мы хотим иметь работников, которые идут впереди того, что делаем сегодня, всегда ищут новые возможности, прислушиваются к их зову, готовы и способны использовать их.

Никакая другая компания на Западе не имеет больше ресурсов, чем мы, для использования любых новых возможностей. Вот почему мы хотим, чтобы наши менеджеры всегда были готовы практически и эффективно использовать эти ресурсы, были готовы рисковать. Воля, способность к риску должны сочетаться с умением планировать, смотреть вперед. Планирование не исключает риска, как это многим кажется. Хорошее планирование вооружает тех, кто способен рисковать. Да, мы хотим самых лучших, делающих крупные ставки менеджеров.

Четвертое требование – чувствительность и подвижность. Это подлинно великое качество руководителя, которое должно «работать» постоянно. Чувствовать окружение, возникающие нужды, время, события – это значит уважать мнение других, постоянно стремиться к саморазвитию и быть готовым к изменениям. Некоторые люди так никогда и не приобретают этого качества, другие могут обладать им и затем потерять его, но никто не может осуществлять руководство без этого качества.

Пятое и последнее требование – высокая работоспособность, постоянное стремление быть лучшим и делать все наилучшим образом. Именно это отличает сегодня лучших людей в «Дженерал моторз».

Итак, руководитель современного (предпринимательского, лидерского) типа, экономист, менеджер – это лицо, осуществляющее руководство предприятием или его подразделением, направляющее, организующее и регулирующее деятельность подчиненного коллектива для достижения определенных экономико-производственных и социально-психологических целей в условиях различных форм собственности.

Классифицировать качества современного экономиста можно, исходя из конкретных критериев. Данные критерии определяются следующими различными сферами деятельности экономиста и менеджера (рис. 8.1):

- общая организационно-управленческая сфера деятельности (организация, фирма, предприятие);
- социальная сфера деятельности (коллектив);
- производственная сфера деятельности (производство);
- сфера личности самого экономиста и менеджера (самоменеджмент).

Отсюда общая интегрированная модель качеств экономиста и менеджера может быть представлена как система качеств личности, каждое из которых предназначено для управления в вышеназванных областях его деятельности.

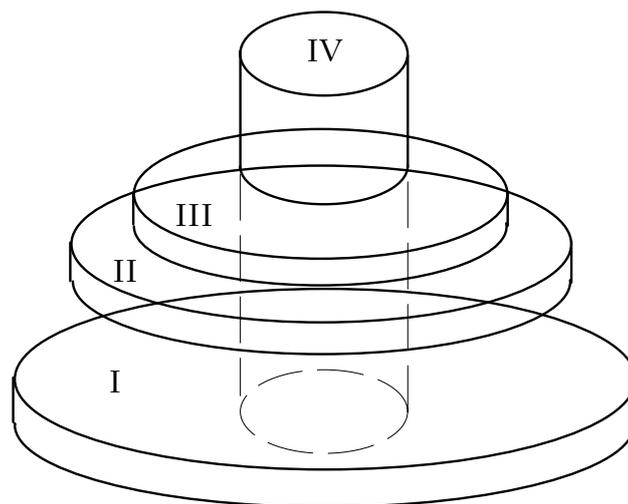


Рис. 8.1. Интегрированная система (модель) сфер деятельности экономиста и менеджера:

I – организационно-управленческая сфера; II – социальная;
 III – производственная; IV – сфера личности экономиста или менеджера

Рассмотрим смысловое значение указанных сфер деятельности и соответствующих им моделей качеств.

Модели качеств экономиста или менеджера могут рассматриваться как различные уровни (оболочки или кольца) интегрированной модели (рис. 8.1).

Экономист на руководящей должности – руководитель всех сфер жизнедеятельности коллектива, например, руководитель фирмы, предприятия (сфера I, см. рис. 8.1). Этой сфере соответствует классификация организационно-управленческая, отражающая общие управленческие требования к экономисту (табл. 8.1).

Таблица 8.1

Общая (организационно-управленческая) классификация и критерии оценки управленческих качеств руководителя современного (предпринимательского) типа

Ранги качеств	Группы качеств (первый уровень)	Критерии первого уровня
1	Профессиональная управленческая компетентность	Наличие профессиональных знаний и умений в сфере управления производством и людьми, знание работы на конкретной управленческой должности
2	Организаторские качества	Взаимоотношения с людьми
3	Деловитость	Отношение к делу
4	Моральные качества	Отношение к нравственности
5	Политическая культура	Отношение к интересам общества, трудового коллектива и личности работника
6	Работоспособность	Способность к активной продолжительной творческой деятельности

Таким образом, интегрированная модель качеств экономиста или менеджера может быть представлена как система качеств личности, состоящая из критериев первого и второго уровней, каждый из которых предназначен для управления всеми выше названными сферами его деятельности.

С точки зрения персонального менеджмента, наибольший интерес представляет четвертый блок – сфера личности, его качеств, определяющих способность управлять самим собой.

8.2. Личность и группа

Индивидуальность человека определяется его жизненным опытом, преломляемым через особенности личности и проявляемым путем его отношения к окружающим явлениям и своеобразия его внутренних психических функций.

Термин «личность» обозначает индивида в совокупности социально значимых качеств и черт, выраженных в неповторимых особенностях его сознания и деятельности .

Личность – системное качество, приобретаемое индивидом в конкретной деятельности и общении, характеризующее его со стороны включенности в общественные отношения.

Человек не рождается личностью, а становится ею по мере активного вхождения в жизнь общества, освоения накопленного социального опыта. Становление личности происходит в процессе всей жизни человека. Личность начинает формироваться в раннем детстве, далее этот процесс происходит в ходе обучения в школе, вузе, а затем в различных трудовых коллективах, которые предъявляют соответствующие требования к поведению каждого человека. Формирование личности в коллективе происходит как путем невольного подражания общепринятым групповым нормам, так и сознательного усвоения требований коллектива.

Формирование личности – это сложный процесс, в котором, с одной стороны, происходит становление ее внутреннего мира в процессе общения с другими людьми, путем освоения сложившихся видов социальной деятельности, а с другой стороны, в поведении личности выражается ее внутреннее «я» на каждом этапе развития.

Психологи обычно считают «ядром» личности сферу ее мотивов (потребности, интересы, направленность) и внутренние регулятивные механизмы (самосознание, самооценку, самоуважение и др.).

Каждая личность является носителем того общего, что характерно для всего общества, и вместе с тем особенного, типичного для определенного коллектива. Но личности присущи и индивидуальные особенности, которые определяются наследственными характеристиками, природными задатками и т.д.

Руководитель, учитывающий личностные качества подчиненного, может найти индивидуальный подход к каждому работнику, а значит, привести в действие внутренние резервы активизации его деятельности.

Условно можно говорить о внутренней, социально-психологической структуре личности и о ее внешней структуре как принадлежности к социальным группам.

Внутренняя структура личности включает ряд подструктур:

а) сложившаяся в сознании личности психологическая среда: система потребностей, интересов, притязаний, ценностных ориентаций, идеалов, убеждений, мировоззрение;

б) психические свойства: характер, интеллект, эмоции, воля, мышление, память, воображение и т.д.;

в) психологические свойства, возможности реализации (способности) личности: опыт, навыки, умения;

г) физиологические, наследственные качества: темперамент и пр.

Рассмотрим содержание отдельных элементов социально-психологической структуры личности работника.

Потребность можно определить как нужду человека в чем-либо, побуждающую его к необходимости действий для реализации этой потребности.

Потребность всегда связана с деятельностью и определяет активность личности. С одной стороны, она стимулирует деятельность, является ее причиной, а с другой стороны, сама деятельность выступает основанием потребностей, обуславливает их.

Потребность выступает как единство ее объективной и субъективной сути. Объективная сторона – это конкретный предмет потребности, субъективная – внутреннее восприятие человеком предмета потребности, отношение к нему, определенная степень притязания на этот предмет.

Потребности людей реализуются через их способности. Чтобы удовлетворить какую-то потребность, нужно приложить способности к созданию материальных и духовных ценностей.

Потребности развиваются вместе с развитием общества, никогда не достигая предела.

Именно постоянное воспроизводство такой неудовлетворенной потребности, обусловленное постоянным повышением потребностей, служит важным побуждением к человеческой деятельности и развитию производства.

Удовлетворяя потребности, которые возникли на той или иной стадии развития общества, люди изменяются сами, совершенствуют свои способности. Их потребности не только расширяются, умножаются количественно, но и преобразуются качественно.

Важно, чтобы каждый человек умел разумно пользоваться постоянно растущими материальными и духовными возможностями, предоставляемыми ему обществом, видел их органичную связь с результатами своего труда.

В условиях даже одной и той же общественной среды потребности различны в зависимости от конкретных условий жизнедеятельности и от индивидуальных, личностных особенностей.

Осознанная личностью потребность становится ее интересом, преломляется в цели, желания, стремления к чему-либо, притязания на какой-то предмет потребности.

В психологическом механизме поведения личности важную роль играют **ценностные ориентации**, т.е. относительно устойчивые, социально обусловленные отношения личности к материальным и духовным благам, которые являются для нее целью или средством удовлетворения своих потребностей.

Ценностные ориентации – это идеологические, моральные, эстетические и другие основания оценок личностью окружающей действительности и ориентации в ней. Система ценностных ориентаций выражает внутреннюю основу отношения личности к действительности.

С ценностными ориентациями тесно связаны и людей – их отношение к тем или иным явлениям. Социальные установки влияют на эмоциональную реакцию, отношение людей, например, к различным переменам в работе, требуют психологической подготовки к нововведениям.

В свою очередь, установки связаны с направленностью личности – психическое свойство, выражающее цели и мотивы ее поведения. Мотивы деятельности побуждают личность совершать те или иные поступки. Обычно в мотивах конкретизируются потребности личности – материальные (еда, одежда и т.п.) или духовные (чтение книг, получение образования, общение с другими людьми и т.д.).

Существенную роль в мотивации поступков людей играют их **притязания** и ожидаемость их удовлетворения. Удовлетворение притязаний повышает настроение и трудовую активность людей, создает атмосферу оптимизма.

Зная притязания и ожидания личности, руководитель может найти наиболее приемлемые формы регулирования его поведения.

Психические свойства личности – это характер, интеллект, эмоции, мышление, память, воображение и др.

Характер – индивидуальный склад личности человека, проявляющийся в особенностях его поведения и отношении к людям и окружающей деятельности, в частности к труду, своим обязанностям и долгу.

Характер не дается человеку от рождения, а формируется в процессе активной общественно-полезной деятельности. Семья, школа, вуз, трудовой коллектив – все эти сферы существенно влияют на формирование характера.

Отношение к себе зависит от того, как человек оценивает свои действия, свои достоинства и недостатки. Умение объективно оценивать себя помогает вырабатывать такие черты характера, как скромность и принципиальность. А вот повышенное самомнение, высокомерие являются отрицательными чертами характера, являющимися причиной конфликтных ситуаций.

Отношение к людям характеризуется такими положительными чертами характера, как вежливость, общительность, доброжелательность или, наоборот, отрицательными – замкнутость, грубость, бестактность и др.

Трудолюбие человека, добросовестность, аккуратность, старательность характеризуют отношение человека к общественному долгу, труду; им противостоят пассивность, лень, небрежность и др.

Среди многих качеств личности, составляющих ее индивидуальность, существенное значение имеют качества интеллекта:

- любознательность – стремление узнать новое, что встречается в жизни, труде, учебе;
- глубина ума – способность вскрыть суть явления;
- гибкость и подвижность ума – способность быстро устанавливать новые отношения;
- логичность – характеризует протекание мыслительного процесса и др.

Воля представляет собой регулирующую сторону сознания, выраженную в способности человека совершать целенаправленные действия и поступки, требующие преодоления трудностей. Уровень развития воли проявляется в следующих основных волевых свойствах личности:

- целеустремленность – умение ставить и достигать общественно значимые цели;
- решительность – умение быстро и продуманно выбрать цель и определить способы ее достижения;
- настойчивость – способность направлять и контролировать поведение в соответствии с намеченной целью;

- выдержка – способность сдерживать физические и психические проявления;
- самостоятельность – умение по собственной инициативе ставить цели и находить средства для их достижения.

В психологии различают моральные, интеллектуальные и эстетические чувства личности.

Моральным чувством называется эмоциональное отношение личности к поведению людей и своему собственному; **интеллектуальные чувства** – это переживания, возникающие в процессе умственной деятельности; **эстетические чувства** возникают и развиваются при восприятии и создании человеком прекрасного.

Эмоциями называют реакцию человека на явления, события, людей. Проявляются они в форме переживаний. Многообразие жизненных ситуаций вызывает многообразие эмоций – положительных, отрицательных, сильных, слабых и др.

Устойчивые эмоции переходят в переживания, принимающие форму ярости, ужаса, отчаяния, что называют состоянием аффекта. В этом состоянии человек, как правило, теряет контроль над собой, становится неуправляемым, способным на поступки, которые никогда бы не совершил в обычном состоянии.

Эмоции и чувства являются активными и сильными стимуляторами деятельности нервной системы.

Мышление реализуется через процессы анализа, синтеза и обобщения.

Память может быть зрительной, слуховой, двигательной и смешанной.

Воображение позволяет человеку предвидеть будущее, представлять перспективы развития, способствует увлеченности, придает труду творческий характер – позволяет, например, активно заниматься изобретательством и рационализаторством. Увлеченные люди, как правило, легче преодолевают трудности.

Психологические средства, возможности реализации (способности). Условиями осуществления того или иного вида деятельности являются способности человека, определяемые природными данными, а также опытом, навыками, умениями. Способности можно развить в процессе обучения и воспитания, активной общественной деятельности.

От руководителя во многом зависит умелое использование способностей человека: если поручить ему ту работу, к которой он более расположен, которая больше соответствует его способностям, то можно ожидать и лучшего результата работы, и лучшего взаимопонимания с работником.

Физиологические, наследственные свойства. Поведение человека зависит не только от социальных условий, но и от его природных особенностей. Такие особенности определяет темперамент, который обусловли-

вает характер протекания эмоций и мышления, волевого действия личности.

Темперамент – это индивидуальные особенности личности, характеризующие скорость и ритм ее психических процессов, степень устойчивости чувств.

В зависимости от темперамента, который человеку дан от природы, различают холериков, сангвиников, флегматиков и меланхоликов.

Люди с ярко выраженным определенным типом темперамента встречаются редко, тем не менее каждый человек тяготеет к тому или иному типу темперамента.

Несмотря на природную основу темперамента, при желании можно выработать в процессе самовоспитания качества, черты, характерные для другого темперамента.

Внешняя социальная структура личности характеризуется принадлежностью к различным социальным группам. Такие группы могут быть, например, социально-демографическими (мужчины и женщины, молодые и пожилые работники, семейные и несемейные), профессионально-квалификационными (принадлежность к различным профессиям, различия в квалификации, должностном статусе и т.п.) и др.

Люди могут входить и в другие группы, отличающиеся своей психологией поведения, – партийные, национальные, территориальные, религиозные, различные формальные и неформальные объединения.

Важно, чтобы руководитель учитывал в своей деятельности особенности психологии и поведения каждого подчиненного. Однако прежде всего следует учитывать общие особенности, характерные для любой личности.

Человек не может жить без общества. Именно участие в группах (семья, класс, школа, спортивная секция, дружеская компания, трудовой коллектив и т.д.) дает ему возможность развиваться. Устанавливая продолжительные и повседневные контакты, люди учатся ценить друг друга, учитывать индивидуальные особенности каждого.

Реальные группы – это объединения людей, в которых имеет место единство деятельности, условий, обстоятельств, признаков. Группы бывают большими и малыми (контактными), в которых имеется возможность непосредственных контактов каждого с каждым.

Малые группы – это два лица или более, взаимодействующие между собой таким образом, что каждое лицо оказывает влияние на других и одновременно находится под влиянием других лиц.

Как уже говорилось, группы делятся на формальные и неформальные.

Формальные группы имеют юридический статус и создаются руководством для закрепления разделения труда и улучшения его организации; роль и место этих групп в общем трудовом процессе определены в

нормативном документе «Положение о подразделении». Среди формальных групп выделяют *команды* – соподчиненные группы руководителя и его сотрудников, *рабочие* (целевые) группы, создаваемые с целью и на время выполнения определенного задания, *комитеты* – специальные и постоянные группы, которым делегированы отдельные полномочия по управлению, координации деятельности и т.п. (правление банка, совет директоров).

По признаку выполнения формальной группой общественно-значимой работы выделяют понятие «*трудо́вой коллектив*» – рабочая группа, достигшая высокого уровня сплоченности, действующая как новая система, единая общность, в которой сочетаются преимущества формальных и неформальных групп.

Формальная группа имеет следующие особенности:

- она рациональна, т.е. ее основу составляет принцип целесообразности, сознательного движения к известной цели;
- она безлична, т.е. рассчитана на индивидов, отношения между которыми устанавливаются по составленной программе.

В формальной группе предусмотрены только служебные связи между индивидами, и она подчиняется лишь функциональным целям. К формальным группам относятся:

- вертикальная (линейная) организация, объединяющая ряд органов и подразделений таким образом, что каждое из них находится между двумя другими – вышестоящим и нижестоящим, а руководство каждым из органов и подразделений осуществляет одно лицо;
- функциональная организация, где руководство распределяется между рядом лиц, специализирующихся на выполнении определенных функций и работ;
- штабная организация, характеризующаяся наличием штаба советников, экспертов, помощников, не включенных в систему вертикальной организации.

Неформальные группы образуются спонтанно для удовлетворения индивидуальных потребностей работников, которые по тем или иным причинам (некомпетентное руководство, авторитарные методы руководства и т.п.) не удовлетворяются в рамках формальной группы. Поведение членов неформальных групп, возглавляемых неформальным лидером, может как способствовать, так и препятствовать достижению целей организации.

8.3. Стиль руководства и лидерство

Существует несколько классификаций стилей руководства.

Традиционный и современный стили. Следует заметить, что по отношению к некоторым людям и в некоторых ситуациях традиционный стиль руководства оказывается более эффективным, чем современный: если подчиненный не делает ничего, что заслуживало бы похвалы, то ему надо указать на его ошибки и определить пути их устранения. Однако при достижении им первых же хороших результатов его следует похвалить.

Даже самый прогрессивный руководитель обязан владеть и новейшими методами воздействия на подчиненных, и традиционными, чтобы иметь возможность действовать в зависимости от характера подчиненного и сложившейся ситуации.

Деловой стиль руководства проявляется в том случае, когда для руководителя самое важное – это интересы дела, конечные цели коллектива.

Данный стиль руководства подразумевает максимальное использование следующих качеств руководителя:

- способность ориентироваться на основную цель деятельности коллектива, т.е. целеустремленность, практичность и др.;
- умение выбирать кратчайший путь к достижению цели, т.е. умение аналитически мыслить, деловая активность, смелость;
- самостоятельность мышления, инициативный и новаторский подход к делу, т.е. умение генерировать идеи, рассудительность, инициативность, способность к оправданному риску, стремление к повышению квалификации;
- критицизм практического мышления, т.е. умение анализировать и делать выводы, мудрость, гибкость, практичность, наличие здравого смысла;
- оперативность решений и действий, т.е. умение находить кратчайшие пути решения управленческих задач; самостоятельность, деловая активность, гибкость; умение эффективно и рационально использовать свое время;
- способность к гибкой распорядительной деятельности, т.е. умение принимать решения, рассудительность, находчивость, умение постоянно учитывать изменяющиеся условия;
- предвидение новых проблем, умение заниматься ими до того, как их разрешение потребует больших усилий;
- ориентация на компетентность подчиненных;
- умение оценивать результаты деятельности на любой стадии с позиции интересов дела, т.е. способность осуществлять оценку с соблюдением всех правил логики: формирование и выбор критериев, учет изменения условий, выявление соотношений затрат и результатов и т.д.;
- личная организованность и собранность, т.е. умение ценить и экономить время, пунктуальность, способность доводить начатое дело до конца.

Бюрократический стиль руководства характеризуется господством формы (т.е. самой бюрократической структуры) над содержанием (задачами управления производством) и подразумевает наличие следующих признаков:

- слепая вера в рациональность однажды сложившихся организационных структур и порядка;
- представление, что абсолютным критерием важности является мнение вышестоящего начальства;
- удаленность внутренних закономерностей и целей бюрократической иерархии от реальных запросов жизни;
- оторванность от масс: бюрократ стоит над массами и занимает, следовательно, привилегированное положение;
- отсутствие контроля снизу, неподотчетность трудовым коллективам;
- «непогрешимость»: на взгляд бюрократа, его решения неоспоримы;
- стремление переложить ответственность на начальство, результатом чего является безответственность (при этом вышестоящие также стремятся снять с себя ответственность, создавая систему виз и процедуру согласований);
- волокита, отписки;
- бумажный стиль работы – «бумажный фетишизм»;
- волюнтаризм, субъективное, необоснованное управление;
- наделение полномочиями при принятии решений, осуществлении управления, которое исходит не из личных качеств человека, степени научной обоснованности предложений, а определяется должностью, административным статусом руководителя;
- оценка работника не по знанию дела, умению найти эффективное, нестандартное решение, а по способности действовать, ориентируясь, прежде всего, на внутренние закономерности функционирования аппарата;
- бесхозяйственность (иждивенчество, пассивность);
- субъективизм;
- затруднение доступа масс к субъектам бюрократического управления;
- создание ситуации, когда отдельные лица или отдельные организации находятся вне критики (особенно снизу);
- сужение гласности;
- возвращение жалоб для разбора тем, на кого жалуются;
- ведомственность и местничество;
- личный протекционизм, т.е. использование служебного положения в личных целях.

В зависимости от степени проявления коллегиальности и единоначалия можно выделить три основных стиля руководства: авторитарный (автокра-

тический), демократический и либеральный, которые, однако, редко встречаются в «чистом виде».

Авторитарный стиль – это использование приказов, указаний, распоряжений, не предполагающих возражений со стороны подчиненных. Руководитель сам определяет, кому, что, когда, как делать, дает команды и требует докладов об их исполнении. Авторитарный стиль руководства используется в чрезвычайных ситуациях – в военной обстановке, при возникновении различного рода природных или техногенных катастроф. Кроме того, некоторые работники, которые не любят самостоятельно принимать решения, предпочитают именно авторитарный стиль руководства.

Основная потребность автократа – находиться в центре внимания руководимой им группы, ему должна принадлежать вся власть без остатка, и он сам решает все вопросы – мелкие и крупные. Его указания кратки, строги, порой имеют угрожающий подтекст. На его взгляд, подчиненные чересчур пассивны, постоянно нуждаются в указаниях, а если высказывают свою точку зрения, то посягают на его авторитет. Такой авторитет, зачастую формальный, автократ старается поддержать и внешними атрибутами власти: обращается к подчиненным подчеркнуто официально, вводит дополнительные формальности для посетителей.

Он предпочитает послушных работников, невзирая на наличие у них необходимых знаний.

Отрицательные качества автократа особенно проявляются в том случае, когда руководителю не хватает организаторских способностей, общей культуры, профессиональной подготовленности. В данных обстоятельствах такой руководитель может превратиться в самодура.

Достоинствами руководителя-автократа являются молниеносная реакция, энергичность, решительность, быстрота принятия решений, настойчивость. Они уверены в себе и не сомневаются в своих способностях руководить коллективом.

Демократический стиль руководства подразумевает доброжелательные советы, поручения в виде просьб, активное участие подчиненных в выработке управленческих решений. Это наиболее эффективный стиль руководства, ибо он воспитывает в подчиненных инициативу, творческое отношение к труду, чувство ответственности, сопричастности.

Руководитель-демократ не командует, а воодушевляет, не инструктирует, а советует. Работники чувствуют себя не столько подчиненными, сколько сотрудниками, ответственными за выполняемую коллективом работу.

Прежде чем принять решение, руководитель-демократ старается обсудить его с сотрудниками, систематически информирует их о положении дел в коллективе, не скрывая ни успехов, ни трудностей, правильно реагирует на критику в свой адрес, никогда и ни в чем не проявляет своего

превосходства, не избегает ответственности за собственные решения или ошибки подчиненных, свои указания формулирует четко и убедительно.

Либеральный стиль руководства – это невмешательство руководителя в работу подчиненных, по крайней мере до тех пор, пока сами подчиненные не попросят у руководителя совета. Такой стиль допустим лишь в тех ограниченных случаях, когда подчиненные по уровню своей квалификации выше руководителя или равны ему и при этом не хуже него знают основные производственные задачи коллектива.

Либерал не демонстрирует свое руководящее положение, к подчиненным обращается подчеркнуто вежливо, что, безусловно, импонирует подчиненным.

Однако руководитель-либерал не слишком активен в работе, нерешителен, легко поддается чужому влиянию, готов отказаться от только что принятого решения, в сложных ситуациях не проявляет принципиальности и последовательности.

Из трех основных стилей руководства предпочтение следует отдать демократическому стилю. Авторитарный стиль целесообразен лишь в исключительных случаях (аварийная ситуация, особый склад характера подчиненного и т.п.), а либеральный может применяться лишь в виде исключения по отношению к отдельным подчиненным особо высокой квалификации – в иных случаях он может привести к анархии, резко снизить эффективность управления.

При наличии авторитарного стиля, как уже говорилось, упор делается на административные методы руководства, т.е. на распорядительную деятельность руководителя; при наличии демократического стиля – больше на социально-психологические методы руководства, т.е. на умение контактировать с людьми, воодушевлять их на производительный труд; при наличии либерального стиля – на организационные методы, т.е. на четкое регламентирование прав и обязанностей работников, которые они должны реализовать без непосредственного вмешательства самого руководителя.

Организации, добивающиеся успеха, отличаются от остальных главным образом более динамичным и эффективным руководством.

Быть просто хорошим руководителем для современной организации мало. Только те люди, которые развили в себе лидерские качества, умение влиять на других, становятся успешными руководителями.

Вопросы лидерства издавна вызывали интерес людей. В любой группе есть лидер. Он может быть назначен официально, а может и не занимать никакого официального положения, но фактически руководить коллективом в силу своих организаторских способностей.

Процесс влияния на людей с позиции занимаемой в организации руководящей должности называется формальным лидерством.

Так, должность директора завода открывает дорогу к лидерству. Однако в своем влиянии на людей директор не может полагаться только на занимаемую должность. Это становится очевидным, когда выясняется, что один из его заместителей, имеющий меньше формальной власти, с большим успехом управляет стрессовыми и конфликтными ситуациями или решает жизненно важные для предприятия проблемы, пользуется поддержкой, доверием, уважением работников. Следовательно, человек, занимающий высокую должность, не может автоматически стать лидером в организации, так как лидерству в значительной мере свойственна неформальная основа.

Неформальный лидер – это член коллектива, собирающий относительно большое число голосов при любой ситуации выбора.

Функции неформального лидера сводятся к двум основным:

- во-первых, он устанавливает доброжелательность, ответственность, взаимопонимание или, наоборот, способствует возникновению агрессивности и обособленности группы, стяжательству и пр.;
- во-вторых, установив нормы, цели, обычаи и традиции группы, неформальный лидер мотивирует поведение каждого ее члена, заставляя его следовать эталонам группового поведения.

Особенно велика воспитательная роль неформального лидера группы. Социальная психология разграничивает, но не противопоставляет понятия руководства и лидерства.

Руководство – это процесс управления трудовой деятельностью коллектива, осуществляемый руководителем – посредником социального контроля и власти на основе административно-правовых полномочий и социальных норм.

Лидерство – процесс внутренней социально-психологической самоорганизации и самоуправления взаимоотношениями и деятельностью членов коллектива за счет индивидуальной инициативы участников. С руководством связаны правовые и административные функции единоначалия, с лидерством связано психологическое влияние данного лица на членов группы.

Феномен лидерства возникает в проблемных ситуациях. Однако с точки зрения групповых целей лидерство может быть как позитивным, так и негативным. Выделяют два полярных типа лидерства – инструментальный и эмоциональный.

Инструментальный (деловой) лидер – это член группы, который берет на себя инициативу в решении проблемной ситуации в соответствии

с групповыми целями и обладает соответствующими знаниями, информацией, навыками и методами.

Эмоциональный лидер – это член группы, который берет на себя функцию регуляции группового настроения (экспрессивные функции) в проблемных ситуациях. Иногда позицию эмоционального лидера называют эпицентром эмоциональных контактов.

Таким образом, лидером группы может стать только тот, кто способен привести группу к разрешению тех или иных групповых ситуаций, проблем, задач, кто несет наиболее важные для этой группы личностные черты, кто разделяет ценности, которые присущи группе. Лидер – это как бы зеркало группы: какова группа – таков и лидер. Если человек является лидером в одной группе, то он не обязательно станет лидером в другой группе, имеющей другие ценности, другие ожидания и предъявляющей другие требования к лидеру.

Контрольные вопросы

1. Каковы основные качества современного экономиста?
2. Какова структура личности?
3. В чем состоит суть ценностных ориентаций?
4. Какова роль группы?
5. Охарактеризуйте стили руководства.

МОДУЛЬ 2

ТЕХНОЛОГИИ ОБУЧЕНИЯ БАКАЛАВРОВ ЭКОНОМИКИ И ТРУДОУСТРОЙСТВО ВЫПУСКНИКОВ

*«Ни искусство, ни мудрость
не могут быть достигнуты,
если им не учиться».*

Демокрит

*«Весь смысл жизни заключается
в бесконечном завоевании неизвестного,
в вечном усилии познать больше».*

Эмиль Золя

Глава 9. ОСОБЕННОСТИ ОБУЧЕНИЯ ЭКОНОМИСТОВ

- 9.1. Характеристика направления подготовки «Экономика»
- 9.2. Область и задачи профессиональной деятельности бакалавров экономики
- 9.3. Формы и содержание процесса обучения
- 9.4. Структура профессиональных знаний

9.1. Характеристика направления подготовки «Экономика»

Высшее образование по программам бакалавриата в рамках направления подготовки «Экономика» (в том числе инклюзивное образование инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья) может быть получено только в образовательных организациях. Получение высшего образования по программам бакалавриата в рамках данного направления подготовки вне образовательной организации не допускается.

Обучение по программам бакалавриата с присвоением квалификации «академический бакалавр» в образовательных организациях осуществляется в очной, очно-заочной или заочной формах обучения.

Обучение по программам бакалавриата с присвоением квалификации «прикладной бакалавр» в образовательных организациях осуществляется в очной форме обучения.

Диплом бакалавра при поступлении на работу даёт право на занятие должности, для которой квалификационными требованиями предусмотрено высшее образование.

Диплом бакалавра даёт также право продолжить обучение в магистратуре.

Понятие «прикладной бакалавриат» было введено у нас в 2009 году. Приказом Минобрнауки России №423 от 16 октября 2009 г. были определены «Требования к структуре, условиям реализации и результатам освоения основных профессиональных образовательных программ прикладного бакалавриата». В основу этого уровня образования были положены образовательные программы СПО (среднего профессионального образования), ориентированные на овладение практическими навыками работы на производстве, в сочетании с программами высшего образования, ориентированными на получение серьезной теоретической подготовки.

Задача прикладного бакалавриата – сделать так, чтобы вместе с дипломом о высшем образовании молодые люди получали полный набор знаний и навыков, необходимых для того, чтобы сразу же, без дополнительных стажировок, начать работать по специальности.

В табл. 9.1 представлена сравнительная характеристика прикладного и академического бакалавриата.

Т а б л и ц а 9 . 1

Сравнительная характеристика прикладного и академического бакалавриата

Критерии	Прикладной бакалавриат	Академический бакалавриат
Основная задача	Подготовка практико-ориентированных работников к практической деятельности в реальной экономике и бизнесе	Подготовка научных работников к научно-исследовательской и аналитической деятельности теоретико-методического характера
Срок обучения	4 года	4 года
Доля практического и практико-ориентированного обучения	50 % времени, отведенного на обучение (включая лабораторные и практические занятия, учебную и производственную практику)	20 % времени, отведенного на обучение (включая научно-исследовательскую работу)
Связи с работодателями	Обязательно участие партнеров-работодателей в формировании учебных планов, программ, в проведении лабораторных и практических занятий, учебной и производственной практик	Возможно участие партнеров-работодателей при организации производственной практики
Документ об окончании курса	Государственный диплом прикладного бакалавра	Государственный диплом академического бакалавра
Возможность продолжения обучения в магистратуре	Возможно поступление в магистратуру на основе конкурсного отбора	Возможно поступление в магистратуру на основе конкурсного отбора

Объем программы бакалавриата составляет 240 зачетных единиц (з.е.) вне зависимости от формы обучения, применяемых образовательных технологий, реализации программы несколькими организациями, осуществляющими образовательную деятельность, с использованием сетевой формы, реализации обучения по индивидуальному учебному плану, в том числе ускоренного обучения.

Как и «академический час», «зачетная единица» является единицей измерения трудоемкости учебной работы, но значительно более последовательно ориентированной на работу именно студента, а не преподавателя. Между зачетными единицами и часами во всех международных и национальных системах устанавливается соотношение эквивалентности. Например, в университетах США зачетная единица примерно соответствует 60 часам учебной работы студентов. Согласованная в рамках транснационального проекта Tuning рекомендация для Европейского пространства высшего образования устанавливает соответствие зачетной единицы 25–30 часам. Методика, рекомендованная Минобразованием России в 2002 г., устанавливает соответствие одной зачетной единицы 36 академическим часам.

Срок получения образования по программе бакалавриата по направлению подготовки в очной форме обучения, включая каникулы, предоставляемые после прохождения государственной итоговой аттестации, независимо от применяемых образовательных технологий, составляет 4 года.

Объем программы бакалавриата при очной форме обучения, реализуемый за один учебный год, составляет 60 з.е.

Срок получения образования по программе бакалавриата, реализуемой в очно-заочной или заочной форме обучения, независимо от применяемых образовательных технологий, увеличивается не менее чем на 6 месяцев и не более чем на 1 год (по усмотрению образовательной организации) по сравнению со сроком получения образования по очной форме обучения.

Объем программы бакалавриата при очно-заочной или заочной форме обучения, реализуемый за один учебный год, определяется образовательной организацией самостоятельно.

Срок получения образования по программе бакалавриата при обучении по индивидуальному учебному плану независимо от формы обучения устанавливается образовательной организацией самостоятельно, но не более срока получения образования, установленного для соответствующей формы обучения. Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья срок получения образования по индивидуальным учебным планам может быть увеличен не более чем на один год.

Объем программы бакалавриата за один учебный год при обучении по индивидуальному учебному плану независимо от формы обучения не может составлять более 75 з.е.

При реализации программ бакалавриата по данному направлению подготовки могут применяться электронное обучение и дистанционные образовательные технологии. При обучении инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья электронное обучение и дистанционные образовательные технологии должны предусматривать возможность приема-передачи информации в доступных для них формах.

По данному направлению подготовки не допускается реализация программ бакалавриата с применением исключительно электронного обучения, дистанционных образовательных технологий.

Реализация программ бакалавриата по данному направлению подготовки возможна в сетевой форме.

При реализации программ бакалавриата по данному направлению подготовки наряду с использованием государственного языка Российской Федерации возможно использование государственных языков республик Российской Федерации в соответствии с законодательством республик Российской Федерации.

9.2. Область и задачи профессиональной деятельности бакалавров экономики

Область профессиональной деятельности выпускников программ бакалавриата с присвоением квалификации «академический бакалавр» включает:

- экономические, финансовые, маркетинговые, производственно-экономические и аналитические службы организаций различных отраслей, сфер и форм собственности;
- финансовые, кредитные и страховые учреждения;
- органы государственной и муниципальной власти;
- академические и ведомственные научно-исследовательские организации;
- образовательные организации системы высшего образования, среднего профессионального образования, среднего общего образования, дополнительного образования.

Область профессиональной деятельности выпускников программы бакалавриата с присвоением квалификации «прикладной бакалавр» включает:

- экономические, финансовые, маркетинговые, производственно-экономические и аналитические службы организаций различных отраслей, сфер и форм собственности;

- финансовые, кредитные и страховые учреждения;
- органы государственной и муниципальной власти.

Объектами профессиональной деятельности выпускников программ бакалавриата по направлению подготовки **38.03.01 Экономика** являются: поведение хозяйствующих агентов, их затраты и результаты, функционирующие рынки, финансовые и информационные потоки, производственные процессы.

Виды профессиональной деятельности, к которым готовятся выпускники программ бакалавриата с присвоением квалификации «академический бакалавр»:

- расчетно-экономическая;
- аналитическая, научно-исследовательская;
- организационно-управленческая;
- педагогическая.

Виды профессиональной деятельности, к которым готовятся выпускники программ бакалавриата с присвоением квалификации «прикладной бакалавр»:

- учетная;
- расчетно-финансовая;
- банковская;
- страховая.

При разработке и реализации программ бакалавриата образовательная организация ориентируется на конкретный вид (виды) профессиональной деятельности, к которому (которым) готовится бакалавр, исходя из потребностей рынка труда, научно-исследовательского и материально-технического ресурса образовательной организации.

Выпускник программы бакалавриата с присвоением квалификации «академический бакалавр» в соответствии с видом (видами) профессиональной деятельности, на который (которые) ориентирована программа бакалавриата, готов решать следующие **профессиональные задачи**:

расчетно-экономическая деятельность:

- подготовка исходных данных для проведения расчетов экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов;
- проведение расчетов экономических и социально-экономических показателей на основе типовых методик с учетом действующей нормативно-правовой базы;
- разработка экономических разделов планов предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.д.;

аналитическая, научно-исследовательская деятельность:

- поиск информации по полученному заданию, сбор и анализ данных, необходимых для проведения конкретных экономических расчетов;

➤ обработка массивов экономических данных в соответствии с поставленной задачей, анализ, оценка, интерпретация полученных результатов и обоснование выводов;

➤ построение стандартных теоретических и эконометрических моделей исследуемых процессов, явлений и объектов, относящихся к области профессиональной деятельности, анализ и интерпретация полученных результатов;

➤ анализ и интерпретация показателей, характеризующих социально-экономические процессы и явления на микро- и макро- уровне как в России, так и за рубежом;

➤ подготовка информационных обзоров, аналитических отчетов;

➤ проведение статистических обследований, опросов, анкетирования и первичная обработка их результатов;

➤ участие в разработке проектных решений в области профессиональной деятельности, подготовке предложений и мероприятий по реализации разработанных проектов и программ;

организационно-управленческая деятельность:

➤ участие в разработке вариантов управленческих решений, обосновании их выбора на основе критериев социально-экономической эффективности с учетом рисков и возможных социально-экономических последствий принимаемых решений;

➤ организация выполнения порученного этапа работы;

➤ оперативное управление малыми коллективами и группами, сформированными для реализации конкретного экономического проекта;

➤ участие в подготовке и принятии решений по вопросам организации управления и совершенствования деятельности экономических служб и подразделений предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.д. с учетом правовых, административных и других ограничений;

педагогическая деятельность: преподавание экономических дисциплин в образовательных организациях высшего образования, среднего профессионального образования, среднего общего образования, дополнительного образования.

При разработке и реализации программ бакалавриата образовательная организация ориентируется на конкретный вид (виды) профессиональной деятельности, к которому (которым) готовится бакалавр, исходя из потребностей рынка труда, научно-исследовательского и материально-технического ресурса образовательной организации.

Выпускник программы бакалавриата с присвоением квалификации «прикладной бакалавр» в соответствии с видом (видами) профессиональной деятельности, на который (которые) ориентирована программа бакалавриата, готов решать следующие **профессиональные задачи:**

учетная деятельность:

- документирование хозяйственных операций и ведение бухгалтерского учета имущества организации;
- ведение бухгалтерского учета источников формирования имущества, выполнение работ по инвентаризации имущества и финансовых обязательств организации;
- проведение расчетов с бюджетом и внебюджетными фондами;
- составление и использование бухгалтерской отчетности;
- осуществление налогового учета и налогового планирования в организации;

расчетно-финансовая деятельность:

- участие в осуществлении финансово-экономического планирования в секторе государственного и муниципального управления и организации исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации;
- ведение расчетов с бюджетами бюджетной системы Российской Федерации;
- составление финансовых расчетов и осуществление финансовых операций;
- осуществление профессионального применения законодательства и иных нормативных правовых актов Российской Федерации, регулирующих финансовую деятельность;
- участие в организации и осуществлении финансового контроля в секторе государственного и муниципального управления;

банковская деятельность:

- ведение расчетных операций;
- осуществление кредитных операций;
- выполнение операций с ценными бумагами;
- осуществление операций, связанных с выполнением учреждениями Банка России основных функций;
- выполнение внутрибанковских операций;

страховая деятельность:

- реализация различных технологий розничных продаж в страховании;
- организация продаж страховых продуктов;
- сопровождение договоров страхования (определение франшизы, страховой стоимости и премии);
- оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков);
- ведение бухгалтерского учета и составление отчетности страховой организации.

9.3. Формы и содержание процесса обучения

Структура программы бакалавриата включает обязательную часть (базовую) и часть, формируемую участниками образовательных отношений (вариативную). Это обеспечивает возможность реализации программ бакалавриата, имеющих различную направленность (профиль) образования в рамках одного направления подготовки (далее – профиль программы).

Программа бакалавриата состоит из следующих блоков (табл. 9.2):

Блок 1 – «Дисциплины (модули)», который включает дисциплины (модули), относящиеся к базовой части программы и дисциплины (модули), относящиеся к ее вариативной части.

Блок 2 – «Практики», который включает практики, относящиеся к базовой части программы, и практики, относящиеся к ее вариативной части.

Блок 3 – «Государственная итоговая аттестация», который в полном объеме относится к базовой части программы.

Т а б л и ц а 9 . 2

Структура программы бакалавриата
по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика»

Структура программы бакалавриата		Объем программы бакалавриата в зачетных единицах	
		Программа бакалавриата с присвоением квалификации «академический бакалавр»	Программа бакалавриата с присвоением квалификации «прикладной бакалавр»
Блок 1	Дисциплины (модули)	216-219	207-213
	Базовая часть	100-112	91-106
	Вариативная часть		
Блок 2	Практики	12-18	18-27
	Базовая часть	6	3
	Вариативная часть		
Блок 3	Государственная итоговая аттестация	6-9	6-9
Объем программы бакалавриата		240	

Дисциплины (модули) и практики, относящиеся к базовой части программы бакалавриата, являются обязательными для освоения обучающимся независимо от профиля программы, которую он осваивает. Набор дисциплин (модулей) и практик, относящихся к базовой части программы бакалавриата, образовательная организация определяет самостоятельно в объеме, установленном ФГОС ВО (федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования), с учетом соответствующей

(соответствующих) примерной (примерных) основной (основных) образовательной (образовательных) программы (программ).

В рамках базовой части Блока 1 программы бакалавриата должны быть реализованы следующие дисциплины (модули): «Философия», «История», «Иностранный язык», «Безопасность жизнедеятельности». Объем, содержание и порядок реализации указанных дисциплин (модулей) определяются образовательной организацией самостоятельно.

В рамках базовой части Блока 1 программы бакалавриата должны быть реализованы дисциплины (модули) «Физическая культура» в объеме не менее 72 академических часов (2 зачетные единицы) в очной форме обучения в форме лекций, семинарских, методических занятий, а также занятий по приему нормативов физической подготовленности и «Прикладная физическая культура» в объеме не менее 328 академических часов в очной форме обучения в форме практических занятий для обеспечения физической подготовленности обучающихся, в том числе профессионально-прикладного характера, и уровня физической подготовленности для выполнения ими нормативов физической подготовленности.

Дисциплины «Физическая культура» и «Прикладная физическая культура» реализуются в порядке, установленном образовательной организацией. Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья образовательная организация устанавливает особый порядок освоения дисциплин (модулей) «Физическая культура» и «Прикладная физическая культура».

Дисциплины (модули) и практики, относящиеся к вариативной части программы бакалавриата, образовательная организация определяет самостоятельно, в том числе для формирования профиля программы, в объеме, установленном ФГОС. После выбора обучающимся профиля программы, набор соответствующих выбранному профилю дисциплин (модулей) и практик становится обязательным для освоения обучающимся.

В Блок 2 «Практики» входят учебная и производственная (в том числе преддипломная) практики.

Преддипломная практика проводится для выполнения выпускной квалификационной работы и является обязательной.

Учебная практика проводится в следующих формах:

- для выпускника программы бакалавриата с присвоением квалификации «академический бакалавр»:
 - практика по получению первичных профессиональных умений и навыков;
 - научно-исследовательская работа;
 - исполнительская практика;
 - педагогическая практика;

➤ для выпускника программы бакалавриата с присвоением квалификации «прикладной бакалавр»:

➤ практика по получению первичных профессиональных умений и навыков;

➤ исполнительская практика.

Способы проведения учебной практики: стационарная практика.

Производственная практика (в том числе преддипломная) проводится в следующих формах:

• для выпускника программы бакалавриата с присвоением квалификации «академический бакалавр»:

➤ практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности;

➤ научно-исследовательская работа;

➤ педагогическая практика;

➤ технологическая практика;

➤ исполнительская практика;

• для выпускника программы бакалавриата с присвоением квалификации «прикладной бакалавр»:

➤ практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности;

➤ технологическая практика;

➤ исполнительская практика.

Во время прохождения практик по программе бакалавриата с присвоением квалификации «прикладной бакалавр» обучающимся должны быть созданы условия для приобретения сертификатов должностей служащих.

Способы проведения производственной практики: стационарная практика.

При проектировании программ бакалавриата образовательная организация выбирает формы проведения практик в зависимости от вида (видов) деятельности, на который (которые) ориентирована образовательная программа. Образовательная организация имеет право установить иные формы проведения практик дополнительно к установленным в ФГОС ВО.

Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья выбор мест прохождения практик согласуется с требованием их доступности для данных обучающихся.

В Блок 3 «Государственная итоговая аттестация» входит защита выпускной квалификационной работы (ВКР), включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты, а также подготовка и сдача государственного экзамена (при наличии).

В случае реализации программ бакалавриата с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий проведение практик и государственных аттестационных испытаний с применением

электронного обучения, дистанционных образовательных технологий не допускается.

При проектировании и реализации программ бакалавриата образовательная организация должна обеспечить обучающимся возможность освоения дисциплин (модулей) по выбору, в том числе специализированных адаптационных дисциплин (модулей) для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, в объеме не менее 30 % от объема вариативной части Блока 1 «Дисциплины (модули)».

Максимальный объем аудиторных учебных занятий в неделю при освоении программ бакалавриата в очной форме обучения составляет 36 академических часов, в указанный объем не входят обязательные занятия по дисциплине (модулю) «Прикладная физическая культура»; при реализации обучения по индивидуальному плану, в том числе ускоренного обучения, максимальный объем аудиторных учебных занятий в неделю устанавливается образовательной организацией самостоятельно.

Количество часов, отведенных на занятия лекционного типа в целом по Блоку 1 «Дисциплины (модули)» должно составлять не более 50 % от общего количества часов аудиторных занятий, отведенных на реализацию этого блока для программ бакалавриата с присвоением квалификации «академический бакалавр», и не более 40 % от общего количества часов аудиторных занятий, отведенных на реализацию этого блока для программ бакалавриата с присвоением квалификации «прикладной бакалавр».

Образовательная организация обеспечивает участие в реализации программ бакалавриата с присвоением выпускникам квалификации «прикладной бакалавр» в части дисциплин (модулей), обеспечивающих подготовку обучающихся к получению квалификационных разрядов по одной или нескольким профессиям рабочих (должностям служащих), мастеров производственного обучения и (или) работников иных организаций, осуществляющих профессиональную деятельность по профилям соответствующих программ.

Порядок проектирования и реализации программ бакалавриата определяются образовательной организацией на основе:

- порядка организации и осуществления образовательной деятельности по программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры;
- порядка проведения государственной итоговой аттестации по программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры;
- положения о практике обучающихся, осваивающих образовательные программы высшего образования.

9.4. Структура профессиональных знаний

В результате освоения программы бакалавриата у выпускника должны быть сформированы общекультурные, общепрофессиональные, профессиональные или профессионально-прикладные компетенции.

Выпускник программы бакалавриата должен обладать следующими **общекультурными компетенциями (ОК):**

- способностью использовать основы философских знаний для формирования мировоззренческой позиции (ОК-1);
- способностью анализировать основные этапы и закономерности исторического развития общества для формирования гражданской позиции (ОК-2);
- способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности (ОК-3);
- способностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия (ОК-4);
- способностью работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия (ОК-5);
- способностью использовать основы правовых знаний в различных сферах деятельности (ОК-6);
- способностью к самоорганизации и самообразованию (ОК-7);
- способностью использовать методы и средства физической культуры для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности (ОК-8);
- готовностью пользоваться основными методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий (ОК-9).

Выпускник программы бакалавриата должен обладать следующими **общепрофессиональными компетенциями (ОПК):**

- способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности (ОПК-1);
- способностью осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач (ОПК-2);
- способностью выбирать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, анализировать результаты расчетов и обосновывать полученные выводы (ОПК-3);
- способностью находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовностью нести за них ответственность (ОПК-4).

Выпускник программы бакалавриата с присвоением квалификации «академический бакалавр» должен обладать **профессиональными компетенциями (ПК)**, соответствующими виду (видам) профессиональной деятельности, на который (которые) ориентирована программа бакалавриата:

расчетно-экономическая деятельность:

➤ способностью собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов (ПК-1);

➤ способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитывать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов (ПК-2);

➤ способностью выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами (ПК-3);

аналитическая, научно-исследовательская деятельность:

➤ способностью на основе описания экономических процессов и явлений строить стандартные теоретические и эконометрические модели, анализировать и содержательно интерпретировать полученные результаты (ПК-4);

➤ способностью анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.д., и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений (ПК-5);

➤ способностью анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей (ПК-6);

➤ способностью, используя отечественные и зарубежные источники информации, собирать необходимые данные, анализировать их и готовить информационный обзор и/или аналитический отчет (ПК-7);

➤ способностью использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии (ПК-8);

организационно-управленческая деятельность:

➤ способностью организовывать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта (ПК-9);

➤ способностью использовать для решения коммуникативных задач современные технические средства и информационные технологии (ПК-10);

➤ способностью критически оценивать предлагаемые варианты управленческих решений, разрабатывать и обосновывать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической

эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий (ПК-11);

педагогическая деятельность:

➤ способностью использовать в преподавании экономических дисциплин в образовательных организациях различного уровня существующие программы и учебно-методические материалы (ПК-12);

➤ способностью принимать участие в совершенствовании и разработке учебно-методического обеспечения экономических дисциплин (ПК-13).

Выпускник программы бакалавриата с присвоением квалификации «прикладной бакалавр» должен обладать **профессионально-прикладными компетенциями (ППК)**, соответствующими виду (видам) профессиональной деятельности, на который (которые) ориентирована программа бакалавриата:

учетная деятельность:

➤ способностью осуществлять документирование хозяйственных операций, проводить учет денежных средств, разрабатывать рабочий план счетов бухгалтерского учета организации и формировать на его основе бухгалтерские проводки (ППК-1);

➤ способностью формировать бухгалтерские проводки по учету источников и итогам инвентаризации и финансовых обязательств организации (ППК-2);

➤ способностью оформлять платежные документы и формировать бухгалтерские проводки по начислению и перечислению налогов и сборов в бюджеты различных уровней, страховых взносов – во внебюджетные фонды (ППК-3);

➤ способностью отражать на счетах бухгалтерского учета результаты хозяйственной деятельности за отчетный период, составлять формы бухгалтерской и статистической отчетности, налоговые декларации (ППК-4);

➤ способностью организовывать и осуществлять налоговый учет и налоговое планирование организации (ППК-5);

расчетно-финансовая деятельность:

➤ способностью рассчитывать показатели проектов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, обеспечивать их исполнение и контроль, составлять бюджетные сметы казенных учреждений и планы финансово-хозяйственной деятельности бюджетных и автономных учреждений (ППК-6);

➤ способностью вести работу по налоговому планированию в составе бюджетов бюджетной системы Российской Федерации (ППК-7);

➤ способностью составлять финансовые планы организации, обеспечивать осуществление финансовых взаимоотношений с организациями, органами государственной власти и местного самоуправления (ППК-8);

➤ способностью применять нормы, регулирующие бюджетные, налоговые, валютные отношения в области страховой, банковской деятельности, учета и контроля (ППК-9);

➤ способностью участвовать в мероприятиях по организации и проведению финансового контроля в секторе государственного и муниципального управления, принимать меры по реализации выявленных отклонений (ППК-10);

банковская деятельность:

➤ способностью осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов, межбанковские расчеты, расчеты по экспортно-импортным операциям (ППК-11);

➤ способностью оценивать кредитоспособность клиентов, осуществлять и оформлять выдачу и сопровождение кредитов, проводить операции на рынке межбанковских кредитов, формировать и регулировать целевые резервы (ППК-12);

➤ способностью осуществлять активно-пассивные и посреднические операции с ценными бумагами (ППК-13);

➤ способностью готовить отчетность и обеспечивать контроль выполнения резервных требований Банка России (ППК-14);

➤ способностью вести учет имущества, доходов, расходов и результатов деятельности кредитных организаций, уплату налогов, составлять бухгалтерскую отчетность (ППК-15);

страховая деятельность:

➤ способностью осуществлять оперативное планирование продаж, организовывать розничные продажи, реализовывать различные технологии продаж в страховании, анализировать эффективность каждого канала продаж (ППК-16);

➤ способностью документально оформлять страховые операции, вести учет страховых договоров, анализировать основные показатели продаж страховой организации (ППК-17);

➤ способностью осуществлять действия по оформлению страхового случая, составлять отчеты, статистику убытков, принимать меры по предупреждению страхового мошенничества (ППК-18);

➤ способностью вести бухгалтерский учет в страховой организации, составлять отчетность для предоставления в органы надзора (ППК-19).

Организация, осуществляющая образовательную деятельность, разрабатывает образовательные программы в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом и с учетом соответствующих примерных основных образовательных программ.

При проектировании программы бакалавриата образовательная организация обязана включить в набор требуемых результатов освоения программы бакалавриата все общекультурные и общепрофессиональные ком-

петенции, а также профессиональные или профессионально-прикладные компетенции, отнесенные к тем видам профессиональной деятельности, на которые ориентирована данная программа бакалавриата.

При проектировании программы бакалавриата образовательная организация может дополнить набор компетенций выпускников с учетом ориентации программы на конкретные области знания и (или) вид (виды) деятельности.

При проектировании программы бакалавриата образовательная организация самостоятельно устанавливает требования к результатам обучения по отдельным дисциплинам (модулям) и практикам с учетом требований примерных основных образовательных программ.

Контрольные вопросы

1. Каковы основные задачи прикладного бакалавриата?
2. Каковы основные задачи академического бакалавриата?
3. Каковы основные задачи профессиональной деятельности бакалавров экономики?
4. Какова структура программы бакалавриата?
5. Какова структура профессиональных знаний бакалавра экономики?

Глава 10. СОДЕРЖАНИЕ И ЗАДАЧИ ИТОГОВОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ АТТЕСТАЦИИ БАКАЛАВРОВ ЭКОНОМИКИ

- 10.1. Функции и структура государственных аттестационных комиссий
- 10.2. Порядок проведения итоговой государственной аттестации
- 10.3. Содержание и проведение итогового государственного экзамена

10.1. Функции и структура государственных аттестационных комиссий

Итоговая государственная аттестация осуществляется государственными аттестационными комиссиями (ГАК), организуемыми в вузе по каждой основной образовательной программе.

Основные функции ГАК:

- комплексная оценка уровня подготовки выпускника и соответствия его подготовки требованиям Государственного образовательного стандарта (по направлению 380301 «Экономика»);
- решение вопроса о присвоении степени (квалификации) по результатам итоговой государственной аттестации и выдаче выпускнику соответствующего диплома о высшем профессиональном образовании;
- разработка рекомендаций по совершенствованию подготовки выпускников на основании результатов работы комиссий.

Государственная аттестационная комиссия руководствуется в своей деятельности «Положением об итоговой государственной аттестации выпускников вузов в РФ» и научно-методической документацией, разрабатываемой в вузах на основе Государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению 380301 «Экономика», в части государственных требований к минимуму содержания и уровню подготовки выпускников, а также предусмотренных учебными планами дисциплин специализации и рабочими программами по всем дисциплинам.

Государственная аттестационная комиссия состоит из экзаменационных комиссий по приему государственного экзамена по направлению «Экономика» и по защите квалификационных работ.

ГАК возглавляет председатель, организующий и контролирующей деятельность всех экзаменационных комиссий, обеспечивающий единство требований, предъявляемых к выпускникам.

Экзаменационная комиссия по приему государственного экзамена формируется из научно-педагогического персонала вуза и специалистов, приглашаемых из сторонних учреждений: авторитетных специалистов предприятий, организаций и учреждений; ведущих преподавателей и

научных сотрудников других вузов. Состав экзаменационной комиссии утверждается ректором вуза.

Итоговая государственная аттестация выпускников по направлению «Экономика» включает:

- государственный экзамен, позволяющий выявить теоретическую подготовку бакалавра к решению профессиональных задач;
- защиту выпускной квалификационной работы.

Государственный экзамен должен наряду с требованиями к содержанию отдельных дисциплин учитывать также требования к выпускнику, предусмотренные Государственным образовательным стандартом по данному направлению.

Выпускные квалификационные работы для квалификации (степени) бакалавр выполняются в форме бакалаврской работы.

Аттестационные испытания, включенные в состав итоговой государственной аттестации, не могут быть изменены оценкой уровня подготовки на основе текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации студента.

Программы государственных экзаменов по направлению, а также критерии оценки выпускных квалификационных работ обсуждаются с участием председателей государственных аттестационных комиссий и утверждаются ученым советом вуза (факультета).

10.2. Порядок проведения итоговой государственной аттестации

Государственный экзамен должен иметь комплексный, междисциплинарный характер и проводиться по программам, охватывающим широкий спектр фундаментальных вопросов по базовым курсам, изученным за период обучения. Формы и содержание государственного экзамена должны обеспечить контроль выполнения требований к уровню подготовки студентов, завершивших обучение, и подтвердить их соответствие квалификационным признакам. Бакалавр экономики должен:

- знать основные категории экономической науки и социологии, понимать суть социально-экономических явлений, владеть методами анализа экономических и социальных процессов;
- понимать законы функционирования организаций, уметь анализировать и осуществлять основные функции экономики;
- владеть практическими навыками экономиста.

Итоговая государственная аттестация выпускников проводится в высших учебных заведениях, имеющих государственную аккредитацию, по направлениям и специальностям, предусмотренным Государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования, и

завершается выдачей диплома государственного образца об уровне образования и квалификации.

Форма и условия проведения аттестационных испытаний определяются ученым советом вуза (факультета) и доводятся до сведения студентов не позднее чем за полгода до начала итоговой аттестации. Студенты обеспечиваются программами (вопросами) экзаменов, им создаются необходимые для подготовки условия, для желающих проводятся консультации.

Программы государственных экзаменов и критерии оценки выпускных квалификационных работ утверждаются высшим учебным заведением с учетом рекомендаций учебно-методических объединений вузов.

К государственному экзамену по направлению и защите выпускной квалификационной работы допускаются студенты, успешно завершившие в полном объеме освоение основной образовательной программы по направлению подготовки высшего профессионального образования, разработанной высшим учебным заведением в соответствии с требованиями государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования.

Сдача государственного экзамена и защита выпускных квалификационных работ (за исключением работ по закрытой тематике) проводятся на открытых заседаниях экзаменационной комиссии с участием не менее двух третей ее состава. Результаты каждого вида итоговой государственной аттестации определяются оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно» и объявляются в тот же день после оформления в установленном порядке протоколов заседаний экзаменационных комиссий.

По результатам итоговой государственной аттестации выпускников экзаменационная комиссия по защите квалификационных работ принимает решение о присвоении им квалификации по направлению и выдаче диплома государственного образца о высшем образовании.

Диплом с отличием выдается выпускнику вуза на основании оценок, вносимых в приложение к диплому, включающих оценки по дисциплинам, курсовым работам, практикам и итоговой государственной аттестации. По результатам итоговой государственной аттестации выпускник вуза должен иметь только оценки «отлично». При этом оценок «Отлично», включая оценки по итоговой государственной аттестации, должно быть не менее 75 %, остальные оценки – «хорошо». Зачеты в процентный подсчет не входят.

Решения государственной аттестационной и экзаменационных комиссий принимаются на закрытых заседаниях простым большинством голосов членов комиссии, участвующих в заседании, при обязательном присутствии председателя комиссии или его заместителя. При равном

числе голосов председатель комиссии (или заменяющий его заместитель председателя комиссии) обладает правом решающего голоса.

Присвоение соответствующей квалификации (степени) выпускнику и выдача ему диплома о высшем профессиональном образовании осуществляются при условии успешного прохождения установленных видов аттестационных испытаний, включенных в итоговую государственную аттестацию.

Лицам, завершившим освоение основной образовательной программы и не подтвердившим соответствие подготовки требованиям ГОС при прохождении одного или нескольких итоговых аттестационных испытаний, при восстановлении в вузе назначаются повторные итоговые аттестационные испытания в порядке, определяемом высшим учебным заведением.

Повторные итоговые аттестационные испытания назначаются не ранее, чем через 3 месяца и не более чем через 5 лет после прохождения итоговой аттестации впервые. Повторные итоговые аттестационные испытания могут назначаться не более двух раз.

Лицам, не проходившим итоговых аттестационных испытаний по уважительной причине (по медицинским показаниям или в других исключительных случаях, документально подтвержденных), предоставляется возможность пройти итоговые аттестационные испытания без отчисления из вуза.

10.3. Содержание и проведение итогового государственного экзамена

Государственный экзамен по направлению является одним из видов аттестационных испытаний в составе итоговой государственной аттестации выпускников. Он проводится с целью проверки уровня и качества общей и, прежде всего, обще профессиональной и специальной подготовки студентов по направлению и наряду с требованиями к содержанию отдельных дисциплин учитывает также общие требования к знаниям и умениям выпускника по циклам дисциплин, предусмотренные Государственным образовательным стандартом по направлению.

С учетом основных требований к уровню подготовки, знаниям, умениям и навыкам, предъявляемых соответствующими Государственными образовательными стандартами высшего профессионального образования (ГОС ВПО) по направлению, определяющими назначение, профессиональный потенциал и квалификацию выпускников, совокупность, последовательность преподавания и содержание дисциплин и видов учебных занятий, предусмотренных соответствующими профессиональными программами и учебными планами, состав итогового междисциплинарного экзамена по направлению должен различаться.

В период подготовки к экзамену, проводимому для выпускников, студентам предоставляются необходимые консультации по каждой вошедшей в государственный экзамен дисциплине.

На государственном экзамене студенты получают экзаменационный билет, содержащий по одному вопросу (теме) из трех-четырех входящих в итоговый экзамен дисциплин: всего – четыре вопроса, из которых 3 теоретических и 1 задача (ситуация). При подготовке к ответу студенты делают необходимые записи по каждому вопросу на выданных секретарем экзаменационной комиссии листах бумаги со штампом вуза (факультета). На подготовку к экзамену студенту дается 2–3 академических часа. Форма проведения государственного экзамена определяется выпускающей кафедрой. В процессе подготовки ответа и после его завершения по всем вопросам экзаменационного билета студенту членами экзаменационной комиссии с разрешения ее председателя могут быть заданы уточняющие и дополнительные вопросы в пределах перечня, вынесенного на итоговый экзамен.

После завершения ответа студента на все вопросы и объявления председателем комиссии окончания опроса экзаменуемого члены экзаменационной комиссии проставляют в своем протоколе оценки за ответы экзаменуемого на каждый вопрос и по их совокупности.

По завершению экзамена экзаменационная комиссия на закрытом заседании обсуждает характер ответов каждого студента, анализирует проставленные каждым членом комиссии оценки и проставляет каждому студенту согласованную оценку по итоговому экзамену в целом по системе: “отлично”, “хорошо”, “удовлетворительно”, “неудовлетворительно”.

В случае расхождения мнения членов экзаменационной комиссии по итоговой оценке на основе оценок, проставленных членами комиссии, решение экзаменационной комиссии в соответствии с Положением об итоговой аттестации выпускников вузов РФ “принимается на закрытом заседании простым большинством голосов. При равном числе голосов голос председателя является решающим”.

Итоговая оценка по экзамену заносится в протокол заседания экзаменационной комиссии, сообщается студенту и проставляется в зачетную книжку студента, где расписываются председатель и члены экзаменационной комиссии (равно как и в протоколе).

В случае получения студентом по государственному экзамену итоговой оценки “неудовлетворительно” он не допускается к выполнению и защите выпускной квалификационной работы и отчисляется из вуза с получением академической справки. При восстановлении в вузе назначаются повторные итоговые аттестационные испытания в порядке, определяемом высшим учебным заведением.

Листы с ответами студентов на экзаменационные вопросы вместе с копией протокола об итогах экзамена подшиваются секретарем комиссии в отдельную папку “Государственный экзамен” и хранятся в течение трех лет на выпускающей кафедре, а затем сдаются в архив вуза.

Ежегодно за шесть месяцев до даты приема государственного экзамена на заседании выпускающей кафедры обсуждаются, корректируются и утверждаются состав и содержание вопросов дисциплин, включаемых в итоговый экзамен, а также предлагается кафедрой состав экзаменационной комиссии. Характер указанных корректировок своевременно доводится до сведения студентов.

Контрольные вопросы

1. Каковы основные задачи государственной аттестационной комиссии?
2. Какова структура государственной аттестационной комиссии?
3. Каков порядок проведения государственного экзамена?

Глава 11. ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА БАКАЛАВРА ЭКОНОМИКИ

11.1. Цели и задачи выпускной квалификационной работы

11.2. Особенности выполнения выпускной квалификационной работы

11.3. Основные этапы и сроки выполнения выпускной квалификационной работы

11.1. Цели и задачи выпускной квалификационной работы

Выпускная квалификационная работа бакалавра представляет собой самостоятельную, творческую, логически завершённую учебно-исследовательскую работу, выполненную под руководством опытного преподавателя, в которой решается конкретная задача в избранной выпускником области экономики. Выполняется в форме бакалаврской работы.

Бакалаврская работа выполняется на основе теоретических знаний и практических умений и навыков, полученных студентом в период обучения.

Выполнение бакалаврской работы является заключительным этапом обучения студента на соответствующей ступени образования и имеет целью:

- расширение, закрепление и систематизацию теоретических знаний;
- приобретение навыков практического применения теоретических знаний при решении экономических задач;
- формирование навыков ведения самостоятельных теоретических и опытно-экспериментальных исследований;
- приобретение опыта обработки, анализа и систематизации результатов исследований, оценки их практической значимости;
- приобретение опыта представления и публичной защиты результатов исследовательской деятельности.

В соответствии с поставленными целями студент в процессе выполнения бакалаврской работы должен решить следующие задачи:

1. Обосновать актуальность выбранной темы, ее ценность и значение для сфер управления предприятием (организацией, фирмой).

2. Изучить теоретические положения, нормативно-техническую документацию, статистические материалы, справочную и научную литературу по избранной теме.

3. Изучить материально-технические и социально-экономические условия производства и характер их влияния на изменения технико-экономических показателей работы и экономическую ситуации конкретного предприятия.

4. Собрать необходимый статистический материал для проведения конкретного анализа.

5. Изложить свою точку зрения по дискуссионным вопросам, относящимся к теме.

6. Провести анализ собранных данных, используя соответствующие методы обработки и анализа информации.

7. Сделать выводы и разработать рекомендации на основе проведенного анализа по повышению эффективности работы предприятия.

8. Выполнить расчет экономической эффективности от внедрения предлагаемых мероприятий.

9. Оформить бакалаврскую работу в соответствии с нормативными требованиями, предъявляемыми к подобного рода работам.

Защита выпускной квалификационной работы академического бакалавра экономики выявляет уровень теоретической и практической подготовленности выпускника к реализации следующих видов профессиональной деятельности:

- расчетно-экономической;
- аналитической, научно-исследовательской;
- организационно-управленческой;
- педагогической.

Защита выпускной квалификационной работы прикладного бакалавра экономики выявляет уровень теоретической и практической подготовленности выпускника к реализации следующих видов профессиональной деятельности:

- учетной;
- расчетно-финансовой;
- банковской;
- страховой.

Успешно выполненная выпускная квалификационная работа бакалавра свидетельствует о том, что выпускник готов к продолжению образования по программам подготовки магистра, а также к ведению профессиональной деятельности в области экономики.

11.2. Особенности выполнения выпускной квалификационной работы

Темы выпускных квалификационных работ определяются высшим учебным заведением. Студенту может предоставляться право выбора темы выпускной квалификационной работы в порядке, установленном высшим учебным заведением, вплоть до предложения своей тематики с необходимым обоснованием целесообразности ее разработки. Для подготовки

выпускной квалификационной работы студенту назначается руководитель и, при необходимости, консультанты.

В целях оказания студенту теоретической и практической помощи в период подготовки и написания выпускной квалификационной работы кафедра выделяет ему научного руководителя. Как правило, руководителем является преподаватель кафедры, под руководством которого студент проходил производственную практику.

Руководитель бакалаврской работы обязан:

1. Оказать помощь студенту в выборе темы бакалаврской работы и разработке плана его выполнения.
2. Выдать задание на ВКР.
3. Оказать помощь в выборе методики проведения исследования.
4. Дать квалифицированную консультацию по подбору литературных источников и фактических материалов, необходимых для выполнения работы.
5. Осуществлять систематический контроль за ходом выполнения выпускной квалификационной работы в соответствии с разработанным планом.
6. После выполнения выпускной квалификационной работы дать оценку качеству ее выполнения и соответствия требованиям, предъявляемым к нему (отзыв руководителя).
7. Проводить предзащиту ВКР с целью выявления готовности студента к ее защите.

Студенту следует периодически (по обоюдной договоренности, примерно раз в неделю) информировать научного руководителя о ходе подготовки выпускной квалификационной работы, консультироваться по вызывающим затруднения или сомнения вопросы, обязательно ставить в известность заведующего выпускающей кафедрой о возможных отклонениях от утвержденного графика выполнения работы.

Студенту следует иметь в виду, что научный руководитель не является ни соавтором, ни редактором выпускной квалификационной работы и поэтому не должен поправлять все имеющиеся в работе теоретические, методологические, стилистические и другие ошибки.

На различных стадиях подготовки и выполнения выпускной квалификационной работы задачи научного руководителя изменяются.

На первом этапе подготовки научный руководитель советует, как приступить к рассмотрению темы, корректирует план работы и дает рекомендации по списку литературы.

В ходе выполнения работы научный руководитель выступает как оппонент, указывает студенту на недостатки аргументации, композиции, стиля и т.п., советует, как их лучше устранить.

Рекомендации и замечания научного руководителя студент должен воспринимать творчески. Он может учитывать их или отклонять по своему усмотрению, так как ответственность за теоретически и методологически правильную разработку и освещение темы, качество содержания оформления выпускной квалификационной работы полностью лежит на нем, а не на научном руководителе.

После получения окончательного варианта выпускной квалификационной работы научный руководитель, выступающий экспертом кафедры, составляет письменный отзыв, в котором всесторонне характеризует качество выпускной квалификационной работы, отмечает положительные стороны, особое внимание обращает на отмеченные ранее недостатки, не устраненные студентом, мотивирует возможность или нецелесообразность представления выпускной квалификационной работы в ГЭК.

Отрицательный отзыв руководителя не является препятствием для защиты работы в ГЭК, если студент не считает его достаточно объективным.

В отзыве руководитель отмечает также ритмичность выполнения работ в соответствии с графиком, добросовестность, определяет степень самостоятельности, активности и творческого подхода, проявленные студентом в период написания выпускной квалификационной работы, и рекомендует оценку.

Выбор темы определяется интересами и склонностями студента к той или иной проблеме, потребностью развития и совершенствования самого предприятия, научной специализацией кафедры и ее преподавателей. При выборе темы выпускной квалификационной работы следует руководствоваться актуальностью проблемы, возможностью получения конкретных статистических данных, наличием специальной научной литературы, практической значимостью темы для конкретного предприятия, что подтверждается заказом на разработку ВКР с предприятия.

Студенту, занимающемуся в научном студенческом кружке, целесообразно подготовить работу по теме, над которой он работал несколько лет. Выпускная квалификационная работа является продолжением и логическим завершением исследований, начатых в курсовых работах и в период производственных практик, нашедших отражение в отчетах по практикам. Студент может руководствоваться примерным перечнем тем квалификационных работ, имеющимся на выпускающей кафедре, предварительно проконсультировавшись со своим научным руководителем.

Темы бакалаврских работ могут быть комплексными. К выполнению подобных тем выпускающая кафедра предъявляет особые требования:

- а) изучение одного объекта с позиций разных направлений исследования;
- б) изучение разных объектов с позиций одного направления исследования.

Объектом бакалаврской работы является организация. При этом один и тот же объект в работе может являться предметом разного вида исследований – экономических, организационных, социологических, экономико-математического моделирования и т.д.

Выпускающая кафедра предлагает лучшим студентам коллективно выполнить специальные комплексные темы, предусматривающие разностороннее и глубокое изучение выбранного объекта.

Допускается выполнение комплексной бакалаврской работы в случае, если несколько студентов решают сложную организационно-экономическую задачу в масштабах крупной организации или если работают над решением общей научной задачи (проблемы) в разных организациях общей отраслевой направленности.

Решение о закреплении за группой студентов комплексной темы исследования в ходе подготовки бакалаврской работы принимает заведующий выпускающей кафедрой с учетом степени подготовки и деловых качеств каждого студента, а также актуальности и сложности поставленных задач.

К выполнению бакалаврских работ в форме НИР следует привлекать наиболее сильных, конкурентоспособных студентов, которые планируют продолжать научные исследования при обучении в магистратуре. Эти студенты должны быть способны не только к обобщению, анализу и выявлению единичных проблем, но и к охвату проблемы в целом. ВКР в форме НИР должна содержать элементы новизны в постановке научной задачи (проблемы) и методах ее решения.

Желательно, чтобы практическая значимость ВКР в форме НИР также подтверждалась актами – справками о внедрении основных материалов, рекомендуемых в бакалаврской работе.

Поощряется участие студентов при написании ими материалов в форме научно-исследовательской работы в НИР выпускающей кафедры, при подготовке заявок на гранты на проведение научно-исследовательских мероприятий, подготовке проектов, монографий и т.д.

Выпускающей кафедрой рекомендуется подготовка научно-исследовательских работ, имеющих научно-исследовательский и поисковый характер.

Предложения и выводы ВКР в форме НИР должны иметь высокий уровень обоснования, что обеспечивается использованием экономико-статистической информации, корректного выбора инновационной научной методологии и методов исследования, применением средств компьютерной техники при обработке информации.

11.3. Основные этапы и сроки выполнения выпускной квалификационной работы

Успешное выполнение бакалаврской работы во многом зависит от четкого соблюдения установленных сроков и последовательного выполнения отдельных этапов работы. При этом рекомендуется следующий календарный план разработки выпускной квалификационной работы, который включает отдельные практические мероприятия:

1. Выбор темы бакалаврской работы и ее утверждение на кафедре не позднее, чем за полтора месяца до начала производственной практики у студентов дневного отделения третьего года обучения.

2. Подбор научной литературы и представление ее списка научному руководителю от кафедры не позднее, чем к началу занятий на четвертом году обучения.

3. Написание и представление научному руководителю от кафедры введения и первой части работы к окончанию первого месяца четвертого года обучения.

4. Доработка первой части с учетом замечаний научного руководителя, написание и представление второго и третьего разделов бакалаврской работы к окончанию седьмого семестра обучения.

5. Завершение всей дипломной работы в первом варианте и представление ее научному руководителю от кафедры не позднее, чем за один месяц до ориентировочной даты защиты бакалаврских работ.

6. Оформление бакалаврской работы в окончательном варианте и представление ее научному руководителю в согласованные с ним сроки (за две недели до защиты бакалаврских работ).

Основными завершающими мероприятиями в календарном плане-схеме является приказ по созданию Государственной экзаменационной комиссии.

В рамках первого смотра квалификационных работ студенты должны получить задание на работу от руководителя, познакомиться с методическим обеспечением: общим учебно-методическим руководством и методическими указаниями по выбранному направлению, принести письмо-заказ от производства на выполнение работы, подготовить примерную структуру будущей выпускной квалификационной работы, узнать сроки и цели последующих смотров.

В данный период студент обязан выполнить примерно 20 % от общего объема работы, подготовив введение и элементы основной части, которая включает: обзор литературы; формы сбора информации; список библиографических источников.

В ходе второго смотра квалификационных работ студент должен выполнить около 70 % общего объема – основную часть из трех разделов:

- 1) теоретические и методические основы изучения проблемы;
- 2) анализ проблемы на предприятии;
- 3) рекомендации и мероприятия по повышению эффективности деятельности предприятия.

В рамках третьего смотра квалификационных работ проводится предварительная защита работ, представляются основные иллюстрации. Ориентировочное выполнение – 90 % без предоставления документов для допуска к защите.

Для получения дополнительной объективной оценки труда дипломника проводится внешнее рецензирование выпускной квалификационной работы специалистами в соответствующей области.

Состав рецензентов утверждается деканом факультета по представлению выпускающей кафедры. В качестве рецензентов могут привлекаться специалисты производства и НИИ, профессора и преподаватели других вузов или своего вуза, если они работают на другой кафедре.

Законченная выпускная квалификационная работа, подписанная студентом и консультантами, представляется руководителю, который после просмотра и одобрения подписывает ее. Вместе с письменным отзывом руководителя работа передается заведующему кафедрой, решающему вопрос о направлении ее на внешнее рецензирование.

Рецензия должна отражать:

- актуальность, практическую направленность и значимость выпускной квалификационной работы (как для того предприятия, на материалах которого выполняется работа, так и для других предприятий отрасли и народного хозяйства);
- обоснованность выводов, глубину исследования темы, качество проведенного анализа;
- уровень проектных решений и мероприятий по их внедрению;
- прогрессивность примененных в работе методов исследований, обоснования, планирования, проектирования и др.;
- недостатки в теоретической части исследования и в разработанных мероприятиях по внедрению проектных решений и их реализации;
- логичность изложения материала, взаимосвязь разных разделов выпускной квалификационной работы;
- стиль и качество оформления пояснительной записки и графических материалов.

Помимо этого в рецензии должны быть отмечены:

1. Наличие в работе самостоятельных оригинальных научных решений и организационных предложений.

2. Профессиональные качества студента, уровень его теоретической подготовки и практический опыт.

3. Предложения по дальнейшей разработке темы или расширению внедрения проектных решений.

Рецензия завершается обобщенной оценкой выполненной студентом выпускной квалификационной работы и представляется в ГЭК.

В рецензии должно быть отмечено значение изучения данной темы, ее актуальность, насколько успешно студент справляется с рассмотрением теоретических и практических вопросов. Затем дается развернутая характеристика каждого раздела выпускной квалификационной работы с выделением положительных сторон и недостатков. В заключение рецензент излагает свою точку зрения об общем уровне выпускной квалификационной работы и оценивает ее, после чего подписывает титульный лист выпускной квалификационной работы.

Рецензия должна быть получена не позднее, чем за три дня до защиты бакалаврской работы.

На защиту работы в ГЭК можно дополнительно представить отзыв ведущей организации, по заказу которой выполнялась выпускная квалификационная работа. В ней должна быть отмечена практическая ценность полученных результатов и стадия их внедрения.

Оформленная рецензия сдается на кафедру вместе с ВКР в установленные сроки. Если результат выпускной квалификационной работы принимают к внедрению, то дополнительно необходимо представить к защите справку установленного образца.

В случае, если заведующий кафедрой, исходя из содержания отзывов руководителя и рецензента, не считает возможным допустить студента к защите выпускной квалификационной работы в ГЭК, вопрос об этом рассматривается на заседании кафедры с участием руководителя и автора выпускной квалификационной работы. Протокол заседания кафедры передается через декана факультета на утверждение ректору.

Студент, получив положительный отзыв о бакалаврской работе от научного руководителя кафедры, рецензию внешнего рецензента и разрешение заведующего кафедрой о допуске к защите, должен подготовить доклад (на 10–12 мин), в котором четко и кратко изложить основные положения выпускной квалификационной работы, при этом для большей наглядности целесообразно подготовить иллюстрированный материал, согласованный с научным руководителем.

К защите выпускной квалификационной работы готовиться надо основательно и серьезно. Студент должен не только написать высококачественную работу, но и уметь защитить ее, так как иногда высокая оценка руководителя и рецензента снижается из-за плохой защиты. Успешная защита основана на хорошо подготовленном докладе. В нем следует

отметить: что сделано лично студентом; чем он руководствовался при исследовании темы; что является предметом изучения; какие методы использованы при изучении рассматриваемой проблемы; какие новые результаты достигнуты в ходе исследования и каковы основные выводы. Такова общая схема доклада, более конкретно его содержание определяется студентом совместно с научным руководителем. Краткий доклад должен быть подготовлен письменно, но выступать на защите следует, не зачитывая текст.

Цифровые данные в докладе приводятся только в том случае, если они необходимы для доказательства или иллюстрации того или иного вывода.

Доклад должен быть кратким, содержательным и точным, формулировки обоснованными и лаконичными, содержать выводы и предложения.

Краткое содержание доклада студент излагает в аннотации (пояснительной записке) к ВКР.

Защита выпускной квалификационной работы проводится на заседании ГЭК. В ее состав должны входить высококвалифицированные преподаватели и специалисты производства. Состав комиссии утверждается приказом ректора вуза.

На заседании могут присутствовать руководители проектов, рецензенты, а также студенты и все заинтересованные лица.

Расписание работы ГЭК утверждается председателем не позднее, чем за месяц до начала защиты квалификационных работ. Списки студентов, допущенных к защите, представляются в ГЭК.

До начала защиты квалификационных работ студент представляет в ГЭК следующие документы:

- отзыв руководителя;
- заключение заведующего кафедрой;
- рецензии на выпускную квалификационную работу специалиста производства, научного учреждения или вуза.

Контрольные вопросы

1. Каковы цели выпускной квалификационной работы?
2. Каковы основные задачи выпускной квалификационной работы ?
3. Каковы особенности выполнения выпускной квалификационной работы?
4. Из каких этапов состоит выпускная квалификационная работа?

МОДУЛЬ 3

ТЕХНОЛОГИИ ФОРМИРОВАНИЯ ЛИЧНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВЫПУСКНИКА ВУЗА

*Человек рождается не для того, чтобы влачить
печальное существование в бездействии,
а чтобы работать над великим и грандиозным делом.
Л. Альберти*

Глава 12. ЖИЗНЕННЫЕ ПЛАНЫ И КАРЬЕРА СТУДЕНТА

- 12.1. Технология поиска целей жизни
- 12.2. Формулирование целей жизни
- 12.3. Построение плана жизни и карьеры

12.1. Технологии поиска целей жизни

Наверное, каждый согласится с утверждением, что нами движет цель, которая не дает расслабиться. Цель – это ориентир, на который направлена наша жизнедеятельность, который ведет нас через трудности и преграды действительности.

Постановка целей означает взгляд в будущее, ориентацию и концентрацию сил активности на том, что должно быть достигнуто. Цель – это не догма. Чтобы угнаться за темпами общественных и промышленных перемен, расширением возможностей выбора, каждому человеку необходимо проводить тщательную и регулярную переоценку своих целей.

Предположим, вы не боитесь работать с полной самоотдачей и твёрдо решили достичь большего, чем имеете. Но одного желанья мало, перед вами сразу же встанут десятки вопросов, на которые вам надлежит ответить, и первыми из них будут такие:

Каких целей Вы хотите достичь?

Согласуются ли они между собой?

Существует ли так называемая высшая цель и определённые промежуточные цели на пути к главной?

Знаете ли вы, что сами можете сделать для этого (сильные стороны) и над чем вам ещё надо работать (слабые стороны)?

Для нахождения личных и профессиональных ориентиров в первую очередь выясните, чего именно вы хотите, т.е. добейтесь ясности цели. Это является предпосылкой успехов в деловом плане и в личной жизни. Найти

жизненные личные цели и дать им определение – означает придать своей жизни направление. Например, одним из условий успешной карьеры является правильный выбор профессии, в результате чего вы можете воплотить в действительность свои собственные ценности.

Затем попытайтесь установить цели, которые могут быть обращены в непосредственные действия. Например, не следует устанавливать такую цель: «Я хочу вести более здоровый образ жизни», гораздо правильнее будет: «Я хочу ежедневно делать 15-минутную пробежку на свежем воздухе». Подобные конкретно сформулированные, ориентированные на определённые действия цели можно непосредственно планировать, например, фиксировать в дневнике времени по определённым дням и реализовывать по этапам, так как письменная регистрация способствует тому, что зачастую фиксируются более или менее смелые представления и желания. Таким образом, вы приучитесь постоянно формулировать свои цели и уточнять их.

Нахождение личных целей может осуществляться посредством следующих четырех ступеней: 1) разработка общих представлений о жизненных устремлениях; 2) дифференциация жизненных целей во времени; 3) разработка представлений в профессиональной сфере; 4) инвентаризация целей.

На основании этих критериев следует попробовать избрать для себя возможную картину вашей будущей жизни. Не стоит горевать по поводу неудач и поражений в прошлом – здесь уже в любом случае ничего не изменишь, но из этого необходимо извлечь уроки.

12.2. Формулирование целей жизни

Последняя фаза постановки целей – конкретное формулирование практических целей для последующей стадии планирования. Шансы на успех при формулировании целей возрастают, если удастся избежать следующих **потенциальных слабостей**:

1. *Недостаток реализма.* Цели должны быть достижимы; в то же время предпочтительно, чтобы они требовали некоторого напряжения возможностей человека.

2. *Неопределённые временные рамки.* Выбранные цели содержат временные рамки их достижения. Последние могут периодически пересматриваться.

3. *Отсутствие измеримости.* Всегда, когда это возможно, цели должны быть выражены в измеряемых понятиях. Это позволяет чётко оценивать достигнутое.

4. *Неэффективность.* Цели имеют смысл только в том случае, если они явно вписываются в более общие задачи работы. Поэтому основным

критерием здесь является эффективность, а не эффектность, и такие цели должны иметь своё место в задачах организации.

Цель отличается от задания тем, что задание описывает действие, которое нужно выполнить, а цель – конечный результат.

Обычно формулируются 5–8 основных позиций достижения цели. Основные позиции в некотором смысле есть подробно описанная цель. Для наибольшего успеха попробуйте выписать для себя свои общие цели и основные позиции их достижения.

Основными **характеристиками цели** могут быть:

1) точность определения, которая приводит к получению конкретного результата;

2) измеримость, предполагающая использование цифр и других общепринятых стандартов, позволяющих четко сопоставить то, что было до реализации цели и после нее;

3) достижимость. Возникает вопрос: как добиться данной цели? Если вы имеете небольшой опыт или низкую квалификацию, то следует об этом подумать и записаться на специальные курсы;

4) реалистичность. Следует помнить о том, что для достижения цели понадобится время и нужны серьезные усилия;

5) указание временных интервалов. Необходимо точно определить, на какой срок рассчитана ваша цель.

Каждая цель имеет смысл тогда, когда установлены сроки её воплощения и сформулированы желаемые результаты.

При конкретной постановке практических целей необходимо помнить и о таких аспектах, как физическое состояние, так как хорошее здоровье является предпосылкой активной жизни и самоменеджмента. Для этого в своих периодических планах следует предусматривать мероприятия для укрепления здоровья.

Не следует забывать о самообразовании, повышении уровня знаний, своём культурном просвещении (путешествия, участие в культурных мероприятиях и т.п.).

Всем известно, что легче установить цели, чем достичь их. Многие нереалистичны в формулировании целей, потому что слишком легко относятся к своим обязательствам и готовы в любой момент забыть о них. Человека, эффективного в постановке целей, характеризует тщательное изучение возможных обязательств и реальности их выполнения, прежде чем он возьмёт на себя такую ответственность. Этот человек серьёзно относится к своим обязательствам и к усилиям, требуемым для достижения

целей, какие бы трудности ему ни встречались. Подобное отношение также ценно, если оно распространяется и на цели, принятые совместно с окружающими.

Цель, сформулированная в общем виде, может служить полезным руководством, но она не всегда способна привлечь внимание к тому, что нужно сделать, чтобы добиться успеха.

Вот несколько примеров личных целей, сформулированных в общем виде:

- 1) быть удачливым в учёбе;
- 2) иметь хорошие отношения со своей группой;
- 3) получать удовольствия от занятий.

Об этих условиях нельзя сказать, что они достаточно определены и увязаны во времени, хотя указывают на общую цель и область, в которой должны добиться успеха. Для того чтобы подобные заявления оказались полезными, они должны быть превращены в нечто более конкретное с помощью вопросов о том, как этих целей можно достичь, и постановки конкретных задач, чётко расписанных во времени.

Следует ставить реальные цели. Не следует брать на себя слишком много, поскольку персональные задачи имеют мало шансов быть выполненными. Чем больше целей вы себе поставите, тем больше придётся менять в вашей прежней жизни, сильнее развивать активность.

Необходимо также устанавливать краткосрочные цели, согласованные с достижением ваших долгосрочных глобальных целей. При стремлении к конечным целям вы должны считаться с изменением внешних условий и возникновением новых тенденций. Поэтому наряду с общими целями важно с точки зрения психологической мотивации ставить перед собой и краткосрочные достижимые подцели и добиваться промежуточных успехов.

12.3. Построение плана жизни и карьеры

План жизни является универсальным инструментом анализа, планирования и контроля успехов делового человека на каждом этапе его жизненного пути. Актуальность такого планирования обуславливается высокими требованиями, которые предъявляет к человеку современное общество. Возросшие темп жизни и уровень конкуренции на рынке труда не открывают легких возможностей; и чтобы добиться успеха, человек должен быть эффективным, т.е. конкурентоспособным, независимо от сферы его дея-

тельности. Данное качество проявляется в способности человека мобилизовать все ресурсы, приобретенные или данные ему природой, и умении сосредоточивать свои усилия в нужном направлении, ведущем к достижению желаемого результата.

Планирование – это совокупность таких действий, как исследование, аналитика и др., предпринятых для нахождения комплекса решений, направленных на достижение целей какой-либо личности, организации, отрасли или всех граждан и организаций в регионе, стране или мире.

Планирование означает прежде всего умение думать с опережением и предполагает системность в работе. Планирование далеко от импровизации – оно требует аналитического мышления. Любое планирование деятельности является, как уже было сказано, разработкой комплекса действий по достижению определенной цели. Выбор целей, несомненно, связан с планированием, как связана с ним и их реализация. И в том и в другом случае необходимо, однако, планировать свою деятельность так, чтобы в максимальной степени отвечать поставленной цели, т.е. обеспечить целесообразность планирования.

Особенно важен процесс жизненного и карьерного планирования для работников сферы управления независимо от уровня амбиций конкретного человека. Ведь при существующей интенсивности труда менеджера ему уже в начале карьеры необходимо обеспечить сбалансированность своих действий во всех в той или иной мере значимых для него сферах жизни.

Создание жизненного плана призвано помочь деловому человеку осмыслить собственные возможности, наметить целостную картину своего пути к успеху – к достижению его главных жизненных целей. Человек, ясно видящий свою цель, наверняка ее достигнет, приложив определенные усилия и применив свои способности, так как видение цели не даст волю лени и расслабленности.

Планирование сегодня вовсе не означает *принятия окончательных решений относительно нашего будущего*. Как раз наоборот, с помощью плана мы создаем хорошую основу для того, чтобы у нас в будущем было достаточное количество альтернатив для самовыражения даже в условиях неожиданно изменяющихся ситуаций. При планировании своей жизни мы определяем личные цели, которые и становятся ориентирами нашей деятельности на будущее.

Термин «планирование», кроме определения целей, подразумевает выработку стратегии и мероприятий по их реализации за определенный

период времени исходя из предположений о будущих вероятных условиях выполнения плана.

Жизненное планирование есть важная составляющая персонального менеджмента – науки об управлении самим собой, своим временем, карьерой, семьей, т.е. течением собственной жизни.

Эффективность человека в современном обществе важна не только в профессиональной сфере. Успехи в семейной жизни, дружбе, личном развитии также требуют немалых усилий; и здесь план жизни, построенный на иерархии целей, может оказаться весьма полезным.

Чтобы поставить цели, надо думать о будущем. Традиционное мышление в рамках частных задач чревато потерей главного в мелочах. Мышление в масштабах целей способствует тому, что частности подчиняются целому: становится ясно, в каком направлении двигаться и каким должен быть конечный результат. Чтобы как можно более точно определить его, нужен трезвый, рациональный взгляд на окружающую действительность, умение разобраться в себе, способность адекватно ставить задачу (четкую, понятную, достижимую, измеримую, еще лучше – поэтапную). Известно: чтобы быть гениальным, одного таланта недостаточно. Даже гений, по известному выражению, являет собой сплав 10 % таланта и 90 % трудолюбия. Поэтому тот, кого природа обделила особым талантом, приложив достаточно усилий, обязательно преуспеет.

Поставить цель – значит выразить в виде четких намерений и в точных формулировках явные и скрытые потребности человека, его интересы, желания и задачи, а также направить его действия и поступки именно на эти цели и их достижение. Цели не задаются раз и навсегда. Они могут изменяться с течением времени.

Составление жизненного плана не является самоцелью, и для его эффективного использования необходимо четко понимать характер планирования жизни и сферы его применения. Жизненный план является инструментом контроля и организации всех видов жизнедеятельности человека. В соответствии с этим он выполняет ряд функций, позволяя:

- определить главные жизненные цели и представить картину такого будущего, которое более всего отвечает потребностям и желаниям данного человека;
- выделить приоритетные сферы, в которых человек желал бы себя проявить или, по крайней мере, попробовать свои силы;
- разработать промежуточные этапы на пути к главным целям, с тем чтобы сделать их более обозримыми и достижимыми;

- согласовать цели различных сфер жизни по срокам, с тем чтобы иметь достаточно времени для реализации каждой;
- провести анализ «цель – средство» для определения своих сильных и слабых сторон;
- разработать мероприятия по достижению промежуточных целей и задач;
- сконцентрировать личные усилия на ключевых направлениях для более рационального использования личных ресурсов;
- осуществлять контроль решения поставленных задач и их корректировку.

Жизненный план делового человека, в частности студента, – это итоговый документ анализа его желаний, потребностей, способностей и талантов применительно к постановке и реализации главной жизненной цели. План жизненного пути просто необходим деловому человеку, который хочет добиться успеха. Он придает определенное направление течению жизни, помогает почувствовать и сделать себя хозяином своей судьбы. Следование приведенному ниже алгоритму составления жизненного плана поможет разработать основные направления деятельности человека, отражающие его личностные желания, интересы и цели; при этом предлагаемый алгоритм позволяет учитывать влияние как внешней среды, так и сильные и слабые стороны личности, знание которых необходимо для объективной оценки ситуации и собственных возможностей.

Алгоритм разработки плана жизни предусматривает семь основных этапов.

1. Предварительный анализ жизненных целей.
2. Координация жизненных целей во времени.
3. Подведение баланса личных успехов и неудач.
4. Анализ личных способностей.
5. Анализ средств достижения целей.
6. Непосредственное составление плана жизни.
7. Построение графиков профессиональной и внеслужебной деятельности, общего графика жизненного пути и графика профессиональной карьеры.

Разработка плана жизни начинается с постановки жизненных целей и определения ключевых сфер жизни, т.е. тех сфер, которым человек желал бы уделять основное внимание на том или ином этапе своей жизни. Для того чтобы **поставить определенную цель**, необходимо:

- 1) прояснить личные потребности, проанализировав текущую жизненную ситуацию и определив, какой бы Вы хотели ее видеть через год, пять, 10 лет и т.д.;
- 2) оценить свои возможности, составить список всех имеющихся возможностей достижения главной цели;

3) принять решение о том, что конкретно вам требуется. Для этого следует ответить на три вопроса: что является для вас важным; на какой риск вы готовы пойти; как ваши решения повлияют на окружающих;

4) сделать выбор. Принятие такого решения – это ответственный шаг, так как в момент выбора вы берете на себя ответственность за свои действия, которые приведут в конечном итоге к реализации поставленной цели;

5) уточнить цели, сопоставить задачи с конкретными действиями по их достижению;

6) установить временные границы достижения целей. Если цель не имеет временных границ, нет возможности следить за своими успехами;

7) проанализировать свои достижения.

Благодаря такому контролю появится обратная связь, позволяющая оценить эффективность своей жизни и деятельности. По мере продвижения к цели возникает чувство удовлетворения, при неудаче появляется возможность пересмотреть избранные пути и методы достижения поставленных целей.

К моменту непосредственного составления плана жизни должны быть пройдены первые пять этапов и выделены **ключевые сферы планирования**. Такими сферами могут быть, например: профессиональная карьера, семья, имущество, наука, личностное развитие, образование, спорт, музыка, путешествия, здоровье, общественная деятельность, другие сферы интересов.

Отличие плана жизни от плана карьеры, который можно составить и отдельно, заключается в учете всех многообразных жизненных интересов человека независимо от временной удаленности их реализации. Выбор сфер планирования полностью зависит от индивидуальных потребностей конкретного человека и его представлений о целях и смыслах жизни.

Главным критерием постановки любой цели – ясность и точность её описания; при этом цель должна быть зафиксирована письменно, так как только в этом случае она приобретает обязательный для человека характер, а план жизни позволяет привести записанные цели в систему.

В структуру плана жизни должны войти следующие разделы:

- сферы и этапы жизненного пути;
- баланс личных успехов и неудач;
- инвентаризация личных способностей;
- анализ «цель – средство»;
- матрица плана жизни (в табличной форме);
- графическое отображение планируемых процессов (график жизненного пути и деловой карьеры).

Нельзя просто планировать, что надо сделать за месяц, неделю, день. Надо обязательно рассчитывать работу во времени, учитывать продолжительность каждой работы, сроки её начала и окончания.

Установление периодов времени, которые требуются для достижения Вами личных и профессиональных целей, даёт вам чувство уверенности и представление о наиболее предпочтительном распределении времени и наиболее целесообразной очередности дел.

В деловой жизни оправдали себя следующие **плановые периоды**:

- долгосрочные цели на 3–5 лет (или более) – планы на несколько лет;
- среднесрочные цели на 1–3 года – годовые планы;
- текущие цели на 1 неделю – 3 месяца – месячные, декадные планы.

Первоначально необходимо определить сроки достижения целей, выраженные в календарных годах и возрасте человека. Для этого впишите в графы представленного формуляра все свои желаемые цели на ближайшее и отдаленное время.

Разграничьте жизненные цели:

- краткосрочные (ближайшие 12 месяцев);
- среднесрочные (5 лет);
- долгосрочные (более 5 лет).

При этом необходимо учитывать ваш возраст, так как он в большинстве случаев определяет конкретный этап профессионального и личностного развития человека. К таким этапам относятся:

1-й этап: **обучение** (17–25 лет) – учеба, практический поиск и адаптация на разных работах (начало деловой карьеры);

2-й этап: **формирование** (26–30 лет) – приобретение компетентности, формирование квалификации;

3-й этап: **продвижение** (31–45 лет) – наращивание и реализация компетентности как основы профессионализма и серьезных жизненных перемен;

4-й этап: **профессионализм** (46–50 лет) – достижение вершин реализации главных профессиональных жизненных целей;

5-й этап: **подготовка к завершению деловой карьеры** (51–60 лет) – расширение реализации творческого потенциала, постепенное снижение деловой нагрузки, психологическая подготовка и разработка системы перехода к активной внеслужебной деятельности;

6-й этап: **завершение деловой карьеры** (61–65 лет) – постепенный переход к активной внеслужебной деятельности, усиленное продолжение участия в профессиональной деятельности, профилактика и поддержание здоровья;

7 этап: **внеслужебная деятельность** (66 лет и далее) – поддержание здоровья, семьи, разнообразие мотивов и видов внеслужебной деятельности, борьба с одиночеством.

Указывая сроки достижения целей, необходимо написать конкретные временные рамки и определить возраст, к которому вы планируете достичь конкретной цели.

Для **подведения баланса**:

1. Составьте список своих самых значимых к данному моменту успехов.
2. Попробуйте установить те способности, которые привели вас к успешному результату (к какому-либо достижению в вашей жизни). Путем анализа способностей вы определите, что вообще можете совершить, т.е. каким личным потенциалом для достижения целей вы располагаете.
3. Составьте также список своих крупнейших неудач и поражений и отметьте, следствием отсутствия каких качеств они были. Вспомните, как вы в свое время преодолели неудачу.

После составления баланса успехов и неудач необходимо провести инвентаризацию своих сильных и слабых сторон, т.е. тех качеств, которые помогают либо мешают деловому человеку в достижении поставленных целей. Для удобства их можно разбить на сферы способностей: профессиональная компетентность, деловые, организаторские и личностные качества, политическая культура, работоспособность и др. Важно выбрать те сферы, которые имеют большое значение в процессе достижения вашей главной цели.

Сгруппируйте ваши достоинства и недостатки, проанализируйте таблицу и выделите две-три наиболее сильные и наиболее слабые стороны. Путем анализа способностей вы определите, каким личным потенциалом вы располагаете в настоящий момент.

На следующем этапе планирования необходимо выделить те средства, которые нужны для реализации поставленных задач. Для того чтобы понять, какие средства необходимы для достижения той или иной цели, вам следует провести следующий **анализ**:

- 1) ранее выявленные цели вписать в первый столбец;
- 2) определить средства, необходимые для достижения каждой из них и занести их во второй столбец напротив соответствующей цели;
- 3) путем анализа своих способностей и возможностей определить, каким потенциалом для достижения своих целей вы располагаете на данный момент. Результаты проведенного анализа занесите в третий столбец;
- 4) ясно представить себе свои слабые стороны, чтобы разработать действия, которые могут способствовать нейтрализации их проявления или развития. Внести отсутствующие качества в следующий столбец;
- 5) намеченные меры для восполнения недостающих качеств занесите в последний столбец таблицы;
- 6) проведя анализ «Цель – средство» по каждой профессиональной цели, сопоставьте их с долгосрочными, среднесрочными и краткосрочными целями сфер личной жизни;

Для того чтобы картина Вашей жизни была более наглядной, можно изобразить ее графически (рис. 12.1).

Для этого можно построить три графика:

- 1) график профессиональной карьеры;
- 2) график внеслужебной жизнедеятельности;
- 3) общий график интенсивности жизни.

График профессиональной карьеры представляет собой кривую её развития с учетом этапов деловой карьеры: обучение (17–25 лет); формирование менеджера (25–30 лет); продвижение (30–45 лет); профессионализм (45–50 лет); мастерство (50–60 лет), завершение деловой карьеры; активные занятия новыми сферами внеслужебной деятельности (60–65 лет); поддержание здоровья, семьи, укрепление мотивов притягательных сфер приложения сил.

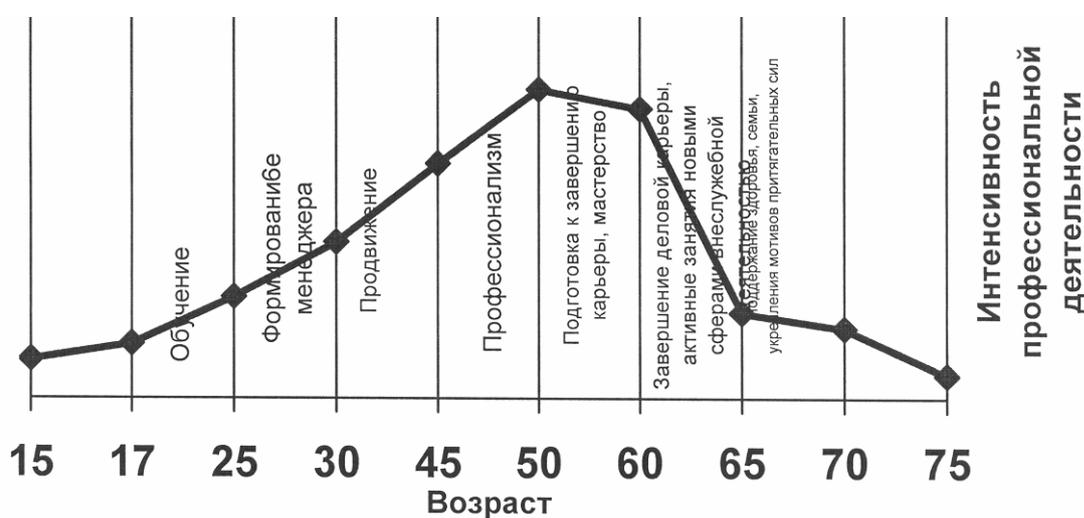


Рис. 12.1. График профессиональной карьеры

На оси абсцисс отмечаются возрастные границы реализации Ваших карьерных целей, а на оси ординат – ключевые направления, характеризующие достигнутые Вами цели и цели, которые Вы предполагаете достичь. Фиксируя этапы деловой карьеры, обратитесь к структуре плана жизни. При построении графика учитывайте, что он не всегда кривая, стремящаяся вверх. По мере того как индивид приобретает компетентность и профессионализм в какой-либо сфере жизни, график становится более пологим, а далее, ближе к завершению деловой карьеры, стремится вниз.

Одной из важнейших функций персонального менеджмента является контроль. **Контроль** – это постоянное сравнение того, что есть, с тем, что должно быть. Всякая постановка цели и планирование эффективны лишь настолько, насколько эффективны следующие за ними решения и контроль за их исполнением. Контроль реализации своих жизненных целей даёт следующие преимущества: выявляется обратная связь с эффективностью работы; возникает чувство удовлетворённости по мере продвижения к

цели; создаётся возможность переосмыслить избранную стратегию и спланировать новый метод действий.

Функции контроля. Контроль является важной составляющей при реализации своих жизненных целей. Он призван служить оптимизации трудового процесса. На менее удачных результатах и возникающих ошибках вы можете только поучиться; таким образом вы набираетесь опыта.

Контроль, кроме того, способствует повышению мотивации труда (ощущение успеха) и задаёт импульсы для новой постановки вопросов и проблем. Контроль способствует решению трёх задач: 1) осмысление физического состояния (что достигнуто к моменту осуществления контроля?); 2) сравнение запланированного с достигнутым (в какой степени достигнута поставленная цель?); 3) корректировка по установленным отношениям (какие имеют место отношения?).

Время, продолжительность и регулярность контроля в определённой степени зависят от исполняемых задач и поставленной цели. В этой связи следует различать: контроль процесса и осуществляемой деятельности; контроль результатов (целевой контроль).

Контроль процесса. Регулярно через равные промежутки времени необходимо проверять свои планы и организацию труда. Это поможет вам выявить «поглотители времени», вредные привычки (длительные телефонные разговоры, неверные приоритеты, неприятные отвлечения от работы).

Постоянно в течение дня следует задавать себе, например, такие вопросы: выполняю ли я действительно необходимые задачи; подхожу ли я к предстоящей деятельности в соответствии с её приоритетностью; веду ли борьбу с «помехами» и «поглотителями времени»? Через равные промежутки времени нужно проверить свой трудовой процесс на предмет возможности разгрузки, определить новые меры для оптимизации рабочего процесса (план) и затем сравнить их с результатами реализации.

Контроль результатов. Контроль результатов труда должен производиться после выполнения задачи (конечный контроль), а при реализации крупных проектов – на промежуточных стадиях на всём протяжении процесса (промежуточный контроль). Следует регулярно контролировать ход выполнения своих годовых, месячных, недельных и дневных планов. Контроль результатов должен быть запланирован и проведён своевременно, чтобы можно было внести необходимые коррективы.

По комплексным задачам необходимо составлять контрольный лист и фиксировать даты (сроки) в своём дневнике времени. Если возникли проблемы с реализацией задач, выделенных в плане жизни, задайте себе вопросы:

1. Действительно ли Ваши цели были важны для Вас?
2. Реальны ли ваши цели?
3. Вложили ли вы в достижение целей достаточно сил и внимания?

4. Сохраняют ли ваши цели актуальность?
5. Хорошо ли вы привлекли к Вашему делу окружающих?
6. Не слишком ли рано вы решили сдаться?

Планирование означает подготовку к реализации целей. В связи с этим говорят также о целевых планах. Вы сможете совсем по-иному воспринимать окружающий вас мир, если знаете, чего Вы хотите и когда, т.е. если имеете конкретный план.

Существует ряд преимуществ **письменной формы планирования**:

1. Письменные планы дня обеспечивают разгрузку памяти.
2. Планы, которые держат в голове, легко отвергаются.
3. Письменно фиксируемый план имеет психологический эффект самомотивации к работе, в результате Вы меньше отвлекаетесь и больше стараетесь заниматься только намеченными задачами.
4. Благодаря контролю результатов у Вас «не теряются» несделанные дела (перенос на следующий день).
5. Последовательное планирование обуславливает совершенствование вашей личной методики работ.
6. Если существует ясность относительно того, что надо сделать в течение дня, то Вы автоматически стараетесь рационализировать свой труд и, кроме того, будете сознательно противодействовать «помехам» внутреннего и внешнего порядка.

Итак, чтобы лучше реализовать свои жизненные цели, следует:

- получить престижное образование;
- всегда быть готовым занять более высокую должность, которая может оказаться вакантной;
- познавать, оценивать и сотрудничать с другими людьми, важными для вашей карьеры;
- помнить, что все в жизни меняется (Вы, Ваши знания и навыки, рынок труда), оценивать и учитывать эти изменения;
- принимать такие решения в области карьеры, которые будут компромиссом между желаниями и реальностью.

И конечно, всегда необходимо иметь под рукой план собственной жизни и руководствоваться им.

Собственной жизнью и деятельностью нужно управлять. И тогда Вы сможете успешно реализовать свои способности и возможности.

Контрольные вопросы

1. Какова сущность понятия «цель»?
2. Как правильно сформулировать свои жизненные цели?
3. Что такое план?
4. Как построить жизненный план?
5. Как построить карьерный план?

Глава 13. КАК ЭФФЕКТИВНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ВРЕМЯ И ПЛАНИРОВАТЬ СВОЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

13.1. Как беречь свое время

13.2. Распорядок дня и недели, месяца и года

13.3. Еженедельник студента

13.1. Как беречь свое время

Главное преимущество планирования работы состоит в том, что планирование приносит выигрыш во времени.

При планировании дня следует учитывать правило 60:40, которое гласит, что планом должно быть охвачено не более 60 % вашего времени; около 40 % должно быть оставлено в качестве резервного времени для незапланированных дел.

А как лучше планировать затраты времени на выполнение стоящих перед Вами задач? Здесь очень важно учесть то обстоятельство, что регулярность повторения у разных дел разная. Следовательно, нужно разделить эти дела на жёстко фиксированные и имеющие интервал времени, допускающий те или иные варианты. Чтобы облегчить себе работу по составлению списка дел и дальнейшей обработке этого списка, можно прибегнуть к табличной форме.

Итак, список классифицированных дел вы уже составили, фонд времени на день и на неделю – тоже. Как перейти к закреплению дел за конкретными днями и часами? И здесь необходим **учёт** – получение точных данных о затратах времени на то или иное дело. Учёт – противодействие неверной информации.

Учёт организуется в двух видах: выборочный учёт затрат времени на отдельные дела и сплошной учёт всех затрат времени на отдельные дела; сплошной учёт всех затрат времени на день, неделю, месяц.

Если научиться вести учёт времени по отдельным делам, можно перейти к более сложному учёту. В этом случае на каждый день можно завести специальную карточку учёта. Дела в ней записывают в первый столбец. Часы отмечаются по горизонтали. Продолжительность отмечают горизонтальной чертой, соединяющей время начала и конца дела. Надо стремиться к тому, чтобы ни один час не выпал из учёта. Поэтому там, где кончается линия одного дела, должна начинаться линия другого. Так как в карточке учёта надо было отмечать все затраты времени, то списка дел, который был составлен, уже не хватит. Ведь надо учесть и другие виды затрат времени: на отдых, общение и т.д.

Существенное значение для планирования личного времени имеет выполнение изложенных ниже правил.

1. **ТОЧНО ОПРЕДЕЛИТЕ СВОЮ ЦЕЛЬ.** Множество людей попусту тратят свое время и энергию на какое-нибудь дело, в общем-то, из-за того, что отчетливо не представляют себе, что, собственно, они собираются сделать. Не зная точно, к чему они идут, они сбиваются еще на старте, теряют дорогу. Определив с самого начала «пункт назначения», вы достигнете его гораздо быстрее. Это – решающее условие.

2. **СОСТАВЬТЕ ПЛАН ОПЕРАЦИИ.** Подкрепим этот тезис словами Сенеки: «Кто не знает, в какую гавань он плывет, для того нет попутного ветра». План заставляет нас добиваться тех или иных событий, а не ожидать, пока они произойдут и мы начнем на них реагировать. В конце рабочего дня составьте список ваших дел на будущий день. Сделайте то же самое и для дома. Список не только гарантирует избавление от забывчивости, но и освобождает от необходимости запоминать мелочи, позволяет заниматься наиболее важными делами. Ведь самые бледные чернила лучше самой яркой памяти.

3. **СОСРЕДОТОЧЬТЕСЬ НА ГЛАВНОМ.** Запишите на листке в порядке важности самые срочные дела. Назавтра примитесь за дело №1 и не отступайте от него, пока не закончите. Затем так же поступите с делом №2, затем – с делом №3 и т.д. Не тревожьтесь, если к концу дня вы разделаетесь только с одним или с двумя номерами, возьмите на вооружение правило «чистой страницы». Оно требует обязательного перенесения на другие дни всего, что не удалось сделать за истекший день.

4. **ПРИДУМЫВАЙТЕ СЕБЕ СТИМУЛЫ.** Мы лучше делаем то, что нам хочется делать. Отсюда следует, что нужно как-то превратить свои занятия из «надо» в «хочется», и продуктивность повысится почти автоматически.

5. **УСТАНОВИТЕ ТВЕРДЫЕ СРОКИ.** Один из способов связать себя обязательством – назначить для выполнения определенного задания твердый срок. Но следует помнить, что сроки должны быть реальными и вы обязаны твердо держаться срока.

6. **НАУЧИТЕСЬ ГОВОРИТЬ «НЕТ», СОИЗМЕРЯТЬ СВОИ ДЕЛА И ЦЕЛИ.** Если вы не научитесь этому, то окажетесь вовлеченными в такие дела, которыми никогда не занялись бы по своей воле.

7. **НЕ УВЯЗЫВАЙТЕ В ТЕЛЕФОННЫХ РАЗГОВОРАХ.** Телефон во многом экономит время, когда следует получить какие-то данные, сделать заказ, условиться о встрече. Но всегда есть искушение просто поболтать с кем-то по телефону. Прежде чем снять трубку, определите, ради чего вы это делаете и чего конкретно хотите добиться. А затем ведите разговор на деловом уровне.

8. **ПРИБОРЕДИТЕ ПРИВЫЧКУ К ЗАПИСНОЙ КНИЖКЕ (или дневнику).** Записывайте все предстоящие дела, возникшие мысли, номера телефонов – и вам не придется мучаться, вспоминая какие-то данные. Сберегите время, затрачиваемое на справки, а потому держите в порядке списки

требующихся адресов и телефонов. Одним словом, не загружайте память там, где это не нужно.

9. ЛИКВИДИРУЙТЕ ДОСАДНЫЕ ПОМЕХИ. Добрые друзья, товарищи по работе, любящие поболтать, могут начисто провалить ваши намерения выдержать сроки. Вы можете сохранить их дружбу (и ваш график), тактично дав понять, что вы в цейтноте.

10. УЧИТЕСЬ СЛУШАТЬ. Вы избежите серьезных ошибок, повторений и переделок, если с первого раза будете стремиться получить исчерпывающие сведения и указания. Если что-нибудь остается неясным, сразу же попросите уточнить.

11. ОТКАЖИТЕСЬ ОТ ШАБЛОНА. Многие из нас становятся жертвами шаблонного мышления. Попробуйте изменить что-то в своей работе, усовершенствовать её, воспользуйтесь новинками техники, поинтересуйтесь, как другие экономят время.

12. НЕ УПУСКАЙТЕ ИЗ ВИДУ МЕЛОЧЕЙ. Вы можете избежать небольших, но растрачивающих время задержек, если будете, по возможности, предупреждать наступление внезапных мелких кризисов.

13. ПРИСТУПАЙТЕ К ДЕЛУ СРАЗУ ЖЕ. Прежде чем приступить к работе, многие люди приводят в порядок свои столы, точат все карандаши, имеющиеся под рукой, выпивают чашечку кофе, а потом удивляются, куда девалось время. Раз вы знаете, что надо делать, беритесь за дело сразу же.

14. ИСПОЛЬЗУЙТЕ ВРЕМЯ ПОЛНОСТЬЮ. Это значит, что время поездок, ожидания, завтрака можно занять такими делами, как планирование своего рабочего дня, обдумывание предстоящих задач, просмотривание записок.

15. СЛЕДИТЕ ЗА ТЕМ, НА ЧТО ТРАТИТЕ СВОБОДНОЕ ВРЕМЯ. Мы могли бы сберечь многие часы, если бы были чуть разборчивей при выборе телепередач, книг, журналов.

16. МЕНЯЙТЕ РОД ЗАНЯТИЙ. Почти никогда тело не устает все сразу. Обыкновенно устают лишь отдельные группы мышц. Меняя род занятий, вы сможете побороть ощущение усталости и сделать больше.

17. НАЧИНАЙТЕ РАНЬШЕ. Начиная день всего на 15–20 минут раньше того, к чему обычно привыкли, вы зададите тон работе на весь день.

18. ЕЖЕДНЕВНО КОНТРОЛИРУЙТЕ ВЫПОЛНЕНИЕ НАМЕЧЕННЫХ ДЕЛ. Сначала подведите итоги того, что сделано за день, а уж потом составьте список дел на очередной день.

19. ОБЯЗАТЕЛЬНО ПЕРЕНЕСИТЕ НА ДРУГОЙ ДЕНЬ ТО, ЧТО НЕ УСПЕЛИ СДЕЛАТЬ СЕГОДНЯ.

20. ВОСПИТЫВАЙТЕ УВАЖЕНИЕ К СВОЕМУ ВРЕМЕНИ. Приобретите привычку мысленно давать использованию времени какую-то оценку, и вы станете по-новому относиться к нему. Такой подход поможет вам

также судить о том, стоит ли именно вам заниматься теми небольшими делами, которые, может быть, пробиваются в ваше рабочее время.

Отнеситесь со вниманием к этим рекомендациям, испытайте их, и вы окажетесь в совсем ином мире, там, где время перестает быть вашим постоянным противником.

13.2. Распорядок дня, недели, месяца и года

Выборка делается из перспективного плана, плана-графика недели и из записей текущих дел. Наиболее удобной формой плана работы на день является такая, в которой имеется сетка времени, а сами дела систематизированы. Есть еще много других форм планирования времени. Главное, что надо запомнить и понять: нет универсальных средств. Каждое в чем-то удобно, но имеет и какие-то недостатки.

Книжка-календарь удобна, когда за день надо сделать много нефиксированных дел. А вот картину недели, месяца и года в целом по ней получить нелегко.

Еженедельник практичен при значительном объеме фиксированных дел и незначительном числе нефиксированных занятий, которые нетрудно отмечать и на полях, и в разделах.

Ежемесячник удобен, когда работа заранее известна и надо только кое-что записать дополнительно. К тому же он занимает мало места. Надо выбирать то средство планирования времени, которое наиболее вам подходит. Часто поступают так: берут что-то наиболее приемлемое, но в него вносят дополнения с учетом своих проблем. Если, например, вы работаете рано по утрам, то надо «дорисовывать» сверху еще строки – скажем, с 6 часов утра. Можно поступать и так: сделать на картоне постоянное расписание недели, а в еженедельнике отмечать только изменения и перестановки, а также другие нефиксированные дела. Можно такую картонку-расписание дополнить не еженедельником, а книжкой-календарем небольшого формата и в ней записывать все, что не отражено в постоянном расписании.

13.3. Еженедельник студента

Одним из самых мощных средств самосовершенствования и самоорганизации является **деловой блокнот**. Ведение блокнота является сильнейшим средством дисциплинирования ума. Сама по себе попытка записать задачи, события и поступки текущего дня оборачивается взглядом на свою деятельность как бы со стороны и мгновенно вскрывает недостатки, изъяны и пороки, присущие вам как человеку.

Разработанная для студентов **записная книжка (деловой блокнот)** представляет собой личную рабочую картотеку, в которой сброшюрованы

отдельные листы и которая благодаря рациональному подбору нужной информации удобна своей наглядностью и полезностью. Блокнот является одновременно настольным календарем, записной книжкой, дневником времени, инструментом планирования, списком адресов, справочником, картотекой идей и инструментом контроля.

Блокнот – постоянный спутник студента, его «письменная память», которая всегда и всюду под рукой. В календарную часть записной книжки можно внести различные формуляры для месячных, декадных и дневных планов с промежуточными регистрами.

Особое значение придается распорядку недели, где можно планировать основные дела недели и дня. В записной книжке можно найти листки для различных заметок, где очень легко записывать домашние задания, деловые встречи, телефонные переговоры и гениальные идеи. Отдельные листки можно после использования сброшюровать в соответствующем порядке, и по прошествии времени они составят архив времени и успехов жизни – надёжное вспомогательное средство для осознанного планирования будущих успехов.

Расписание занятий на осенний/весенний семестры, расписание экзаменов, зачетов и сдачи курсовых работ, распорядок дня целесообразно ежедневно иметь под рукой каждому студенту.

Таким образом, все личные дела можно интегрировать, и никакая важная информация не будет утеряна при условии регулярного заполнения делового блокнота и контроля исполнения дел. В заполнении блокнота не должно быть мелочей, при этом: все записи должны быть достаточно подробными, понятными; записи могут делаться карандашом, чтобы при необходимости их можно было бы легко изменить или стереть, не допуская неряшливости в дневнике.

Можете ли вы воспроизвести в памяти вчерашний день?

Можете ли вы вспомнить все, что вы делали в течение дня, хотя бы с точностью до 30 минут?

Сколько времени вы потратили на еду, на транспорт, разговоры, реальные дела?

Некий человек увидел в лесу дровосека, с большим трудом пилившего дерево совершенно тупой пилой. Человек спросил его:

– Уважаемый, почему бы вам не наточить свою пилу?

– У меня нет времени точить пилу – я должен ... пилить! – простонал дровосек.

Многие студенты одной из главных причин неуспешности в учебе считают нехватку времени: «Так много задают по английскому, что нам некогда учить эту психологию», «Нас так загружают в университете, что в спортзал ходить некогда», «На время сессии придется забыть про личную жизнь...» и т.д. Узнаете? Не раз вы маскировали свою неорганизованность

дефицитом времени. Пожалуйста, запомните: *дефицита времени нет*. У нас много времени, чтобы сделать все, что мы по-настоящему хотим. Если вы, как многие люди, «слишком заняты», чтобы успешно работать, то имейте в виду, что множество людей, более занятых, успевают сделать больше, чем вы. У них не больше времени, чем у вас. Они просто лучше его используют.

Вы хотите успевать сделать все свои дела?

Вы хотите избавиться от ощущения «крутящейся белки в колесе»?

Вы хотите, чтобы у вас оставалось свободное время для занятия любимым делом?

Если вы действительно желаете научиться управлять своим временем, использование делового блокнота-еженедельника студента поможет вам.

Как осуществлять анализ и учет времени?

Этап 1. Учет времени

Проводится с помощью хронометража, т.е. в течение дня вы дозируете каждые 15 минут своей деятельности, едете ли вы в транспорте, разговариваете по телефону, готовитесь к семинару и т.д.

Хронометраж вы можете вести несколькими способами. Действие хронометража на начальном этапе основано на следующем эффекте.

Необходимость несколько раз в день письменно зафиксировать совершаемую работу и ее длительность вырабатывает особого рода внимание к собственной деятельности, в частности к ее временным характеристикам. Это внимание перерастает в чувство времени, которое послужит основой для дальнейшего повышения личной эффективности.

Главное – сделать письменную фиксацию дел и расходы времени на них *естественной привычкой* и не пытаться предпринимать никаких решительных действий по итогам наблюдений. Последнее особенно важно, так как быстро позитивно перестроиться не получается.

Способ 1. Хронометраж 1

<u>Время дня</u>	<u>Деятельность</u>
6.30 – 6.45	Умывался
7.00 – 7.15	Завтракал
7.15 – 7.30	Одевался
7.30 – 7.45	Ждал транспорт
7.45 – 8.00	Ехал в университет
8.00 – 8.15	Искал аудиторию
8.15 – 8.30	Спал
8.30 – 8.45	Писал лекцию
8.45 – 9.00	Писал sms
9.00 – 9.25	Слушал преподавателя
9.25 – 9.35	Болтал на крыльце
14.00 – 14.30	Обедал

Человек, естественно, не готов к резкому изменению образа жизни, а результата хочется достичь почти сразу, поэтому возникает объективное противоречие между потребностью эффективно управлять временной характеристикой и невозможностью быстро перестроиться. Отсюда следует, что неразрешенное противоречие приводит к резкому спаду мотивации достижения успеха в деятельности с помощью технологии организации времени. Чтобы этого не происходило, к хронометражу нужно относиться спокойно.

Способ 2. Хронометраж 2

Когда простое фиксирование действий станет привычным, добавьте дополнительные графы: «качество работы», «удовлетворенность», «своевременность», «результат» и др. (табл. 13.1).

Т а б л и ц а 13.1

Анализ приоритетных направлений деятельности

Время дня	Деятельность	Качество	Удовлетворенность	Своевременность	Результат	Итог
17.00 -18.00	Подготовка к семинару	60 %	3	5	Готовность к семинару	4
18.00.-18.30	Болтала с подругой	100 %	5	Надо было готовить ужин	Хорошее настроение	3
18.30-18.55	Ехала в автобусе, думала, как поговорить с деканом о курсовой	20 % (отвлекалась на мысли о выходных)	2	Разговор с деканом завтра, а с другом – сегодня вечером. Нужно было продумать разговор с ним	Придумала 1 пункт плана курсовой	2
19.00,-21.00	Занималась в зале	100 %	5	5	Хорошее самочувствие	5

Таким образом, вы сможете оценивать свою деятельность, выделять ее приоритетные направления, определять эффективность проведенного дня. Хронометраж позволяет повысить личную эффективность, практически не затрачивая усилий. Психология человека такова, что, как только он начинает отслеживать какие-либо показатели, они начинают изменяться в желаемую сторону, не требуя дополнительных действий по их улучшению.

Учет своего времени дисциплинирует. И впоследствии происходят положительные изменения в сторону рационализации использования времени.

Этап 2. Анализ времени

Анализ времени заключается в том, что вы:

- 1) выделяете в материале хронометража стандартные «статьи расхода времени» (например: сон, учеба, работа, подготовка к занятиям, домашние дела, развлечения, спорт, транспорт, самообслуживание);
- 2) подсчитываете количество времени, затраченного на каждую из выделенных статей;
- 3) составляете диаграмму;
- 4) затем подсчитываете общее время, вычитаете полученное число из 24 и смотрите, сколько часов у вас пропало;
- 5) далее необходимо провести анализ времени по полезности. Разделите все свои статьи расхода времени на три группы: «полезное время», «техническое время», «время-поглотитель».

Полезное время – то, которое работает на достижение ваших целей. **Техническое время** – время, которое расходуется на поддержание и восстановление организма и окружения (сон, еда, уборка). Дела работают на поддержание текущего состояния.

Поглотители времени – пустые развлечения, бесполезная болтовня. Эти затраты не являются необходимыми.

Причины впустую потраченного времени:

- отсутствие целей, плана действий на день, неделю;
- нереалистичность планов;
- отсутствие сроков выполнения работы;
- откладывание дел;
- стремление все делать самому.

Этап 3. Соотнесение распределения времени со стратегическими целями

Для успешной работы необходимо ставить цели и задачи.

Если вы хотите чего-либо добиться, необходимо прописать стратегические цели деятельности.

Итак, напишите сейчас ваши жизненные цели:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

Затем посмотрите, сколько времени вы расходуете для их достижения.

Например, цель: «Быть здоровым и подтянутым». Но человек на телевизор, еду тратит 30 часов в неделю, а на спорт – 0 часов.

Если текущий расход времени не соответствует вашим целям, существует два способа разрешения ситуации: изменить цели или изменить структуру использования времени.

Этап 4. Построение идеальной структуры распределения времени

Теперь необходимо определить состояние идеальной структуры времени, к которой надо стремиться. Для этого следует:

- 1) цели соотнести с диаграммой;
- 2) увеличить время на те виды деятельности, которые соответствуют вашим задачам, ввести новые статьи расхода времени, убрать лишние;
- 3) построить идеальную диаграмму распределения времени.

Для претворения идеального плана в жизнь необходимо воспользоваться планом распределения времени (табл. 13.2).

Итак, вы определили цели, конкретные виды деятельности, которые будут поддерживать их реализацию. В соответствии с задачами, размещаете их в расписании, учитывая реальные возможности.

Т а б л и ц а 13.2

План распределения времени

Время	ПН.	ВТ.	СР.	ЧТ.	ПТ.	СБ.	ВС.
6.00. – 6.30.							
6.30. – 7.30.							
7.30. -8.30.							
9.30. – 10.00.							
....							
20.30. – 21.00.							
21.00. – 22.30.							
22.30.- 23.00							

Можно составить продвинутое расписание, в котором вы отмечаете выполнение/невыполнение необходимых дел и в конце дня подводите итог. Можно вычислить эффективность вашего дня в процентном соотношении:

$$\frac{\text{Количество выполненных дел}}{\text{Количество запланированных дел}} \times 100 = \text{эффективность вашего дня} .$$

Контрольные вопросы

1. Какова роль времени в нашей жизни?
2. Как правильно распределить время?
3. В чем основные преимущества распределения времени?

Глава 14. ВЫБОР ПРИОРИТЕТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

14.1. Что такое приоритеты деятельности

14.2. Критерии выбора приоритетов

14.3. Реализация плана жизни и деловой карьеры

14.1. Что такое приоритеты деятельности

Принятие решений предполагает выбор первоочередных задач и дел. Принять решение – значит, установить приоритетность, т.е. выбрать, каким из задач следует придавать первостепенное, второстепенное и т.д. значение.

Решение – это результат анализа, прогнозирования, оптимизации, экономического обоснования и выбора альтернативы из множества вариантов достижения конкретной цели. Необходимость принятия решения пронизывает всё, что делает менеджер, формируя цели и добиваясь их достижения.

Поскольку принятые решения касаются не только менеджера, но и других работников, а во многих случаях – всей фирмы, понимание природы и сути принятия решений очень важно для каждого, кто хочет добиться успеха в области современного менеджмента. Решение является результатом оценки ситуации путем обработки информации и выступает как продукт управленческого труда, а информация в этом случае становится предметом труда. Все решения должны быть подчинены главной цели – выполнению поставленных задач.

Самым сложным в принятии решения бывает выбор одного из двух или нескольких альтернативных вариантов. Здесь помимо точного расчета может помочь опыт.

Почему одно решение приводит к ожидаемому результату, а другое – нет? Возможно, в последнем случае в процессе его принятия была допущена одна из следующих ошибок:

- было принято так называемое *одностороннее* решение;
- принятое решение было обусловлено *эмоциями*;
- при выборе вариантов предпочтение было отдано *«традиционной»* альтернативе;
- рассматривались только *положительные* варианты, возможный риск не был учтен;
- при принятии решения руководствовались предположениями, подспудными желаниями и *ложными предпосылками*, а не достоверной информацией;

- при поиске решения допущена *поспешность*;
- *неправильно истолкованы факты*;
- отсутствовал *системный подход* к принятию решения.

Подобных ошибок можно избежать, если бы к принятию решений подходили системно. При этом предпочтение лучше отдавать простым, а не сложным схемам

В понятие «технология принятия решения» входят следующие элементы: зачем делать (идея, цель); что делать (количество и качество объекта); с какими затратами (ресурсами); как делать (по какой технологии); кто должен делать (исполнители); когда делать (сроки); для кого делать (потребители); где делать (место); что это даст (экономический, социальный, экологический, технический эффекты). Если речь идет о решении какой-либо проблемы, то рекомендуется организовать процесс принятия решения (рис. 14.1).



Рис. 14.1. Процесс принятия решения

Можно также руководствоваться моделью выработки решения (рис. 14.2).

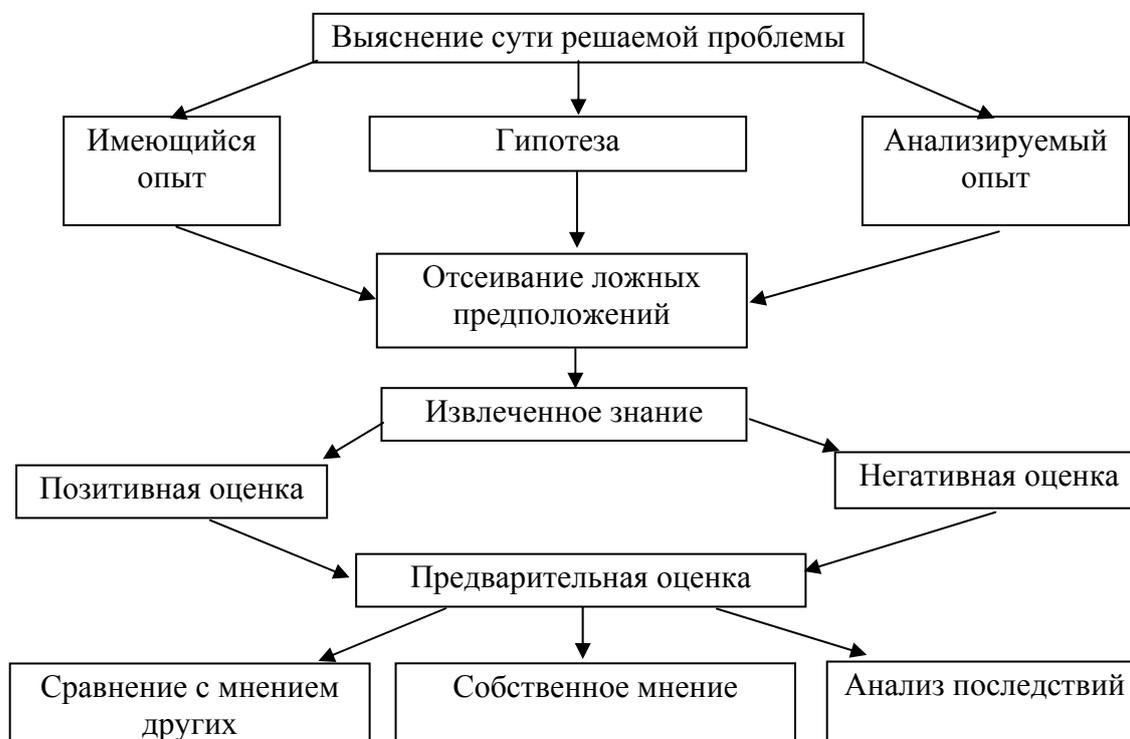


Рис. 14.2. Модель выработки решения

Самое главное заключается в том, что важна не сама техника принятия решения, намного важнее системный, целенаправленный подход, правильный учет факторов, а не выбор самого легкого и удобного пути.

Любая постановка проблемы начинается с предварительной *формулировки проблемы*. Для этого необходимо собрать все данные для уточнения постановки проблемы, попробовать разбить её на части, этапы, постараться изложить проблему в форме противоречия.

Следующий этап – изложение проблемы в письменном виде. Если этого сделать не получается, значит, проблема не понята. При этом следует избегать чрезмерной общности, некорректности формулировок определения объектов, а взаимосвязи между ними изобразить на бумаге.

Не нужно принимать следствия, симптомы за сами проблемы. Подмена реальной проблемы её следствиями – распространённая ошибка. Необходимо использовать такой приём: первое пришедшее в голову объяснение проблемной ситуации следует считать следствием. Задавая вопрос: «Чем вызвано это следствие?» и воспринимая ответ опять как следствие (исходной проблемой ситуации), можно добраться до действительных причин.

В сложной ситуации можно обратиться за помощью к друзьям, к коллегам, но прежде стоит убедиться, что собственные возможности исчерпаны.

Если постановка проблемы хорошо проработана, то почти наверняка найдутся возможные решения как побочный результат первого этапа. Его основная задача – обеспечить полноту набора возможных альтернатив. Здесь следует воспользоваться табличным методом. Он заключается в формулировании поля возможных решений путём запоминания таблицы, строками которой являются компоненты проблемной ситуации, а столбцами – параметры решения, которые должны быть учтены, а также временные и ресурсные возможности. Анализ пересечения каждой строки с каждым столбцом – источник вариантов.

Попробуйте по отношению к проблеме сформулировать вопросы такого типа:

- 1) какие возможности есть для ...
- 2) что можно сделать, чтобы ...
- 3) как надо себя вести, если ...

Альтернативные варианты управленческих решений должны приводиться в сопоставимый вид по фактору времени, качеству объекта, масштабу производства, методу получения информации, условиям применения объекта, факторам инфляции, риска и неопределенности.

Основные правила сопоставимости альтернативных вариантов решений:

- 1) альтернативных вариантов должно быть не менее трех;
- 2) в качестве базового следует принимать вариант, наиболее «свежий» по времени.

Если в одиночку не удаётся составить обозримое и полное поле решений, следует привлечь коллег к «мозговой атаке». Суть её – в высказывании участниками любых идей. Нужно постараться систематизировать, сгруппировать полученные варианты. Фиксация каждого такого варианта на отдельной карточке облегчит их классификацию.

14.2. Критерии выбора приоритетов

Основные вопросы здесь звучат так:

- Чем руководствоваться при выборе самых важных решений из многих вариантов?
- Как выбрать оптимальный вариант?

Ниже приводится ряд простейших рекомендаций.

Прежде всего следует руководствоваться здравым смыслом, опытом, интуицией, прецедентами. Они основные помощники, особенно при принятии решений по стандартным ситуациям. Для нестандартных ситуаций приемлемы различные приёмы. В качестве **критериев оценки вариантов** выступают *конкретизация и детализация* тех общих критериев, о которых упоминалось в первом параграфе.

После выбора критериев можно воспользоваться матрицей для принятия решений (табл. 14.1).

Т а б л и ц а 14.1

Матрица для принятия решений

Варианты	Критерии	Значимость критерия	Оценка варианта по данному критерию	Значимость, умноженная на оценку	Сумма произведений по данному варианту
Вариант А	№1				
	№3				
	№3				
Вариант Б	№1				
	№3				
	№3				

Определяем относительную значимость каждого выбранного критерия (например, по пятибалльной шкале), выставляем каждому варианту оценку по каждому критерию (также по пятибалльной шкале). Затем для каждого критерия перемножаем значимость и оценку. Для каждого варианта находим сумму произведений и выбирается вариант, которому соответствует наибольшая сумма произведений.

Не исключается такой механизм выбора, как принятие частного решения, которое позволит начать работу. Возможно, по мере развития ситуации принятие окончательного решения облегчится.

Если перечисленные выше методы не помогают, следует воспользоваться «правилом наименьшего худшего», т.е. выбрать лучшее решение из имеющихся плохих.

Принцип Парето как основа принятия решений о приоритетах

Этот принцип в общем виде гласит, что внутри данной группы или множества отдельные малые части обнаруживают намного большую значимость, чем это соответствует их относительному удельному весу в этой группе.

Принцип, сформулированный итальянским экономистом *Вильфредо Парето* (1848–1923), неоднократно получал подтверждение на практике в самых различных сферах. Так, американские инженеры, применив принцип Парето при инвентаризации, обнаружили, что 20 % запасов обычно составляют 80 % стоимости обследуемого инвентаря. Концентрация контроля именно на этих «жизненно важных» элементах привела к таким результатам, которые по экономии произведенных затрат намного превосходили до сих пор применявшиеся методы инвентаризации.

Другие примеры из предпринимательской практики подтверждают:

* 20 % клиентов (товаров) дают 80 % оборота или прибыли, а 80 % клиентов (товаров) приносят 20 % оборота или прибыли;

* 20 % ошибок обуславливают 80 % потерь, а 80 % ошибок обуславливают 20 % потерь;

* 20 % исходных продуктов определяют 80 % стоимости готового изделия, а 80 % исходных продуктов определяют 20 % стоимости готового изделия.

Поэтому принцип Парето называют также соотношением «80:20».

Перенесение этой закономерности на рабочую ситуацию руководителя означает, что в процессе работы за первые 20 % расходуемого времени (затраты) достигается 80 % результатов (выпуск продукции). Остальные 80 % затраченного времени приносят лишь 20 % общего итога.

На нижеприведенной схеме поясняется этот «железный» принцип временного менеджмента (табл. 14.2).

Вывод напрашивается один: вначале думать, принимать взвешенное, осмысленное решение о приоритетности задач, а уже потом браться за дело, не шарахаясь из стороны в сторону и не хватаясь одновременно за все дела сразу. Срочные дела следует либо делать, либо передоверить их исполнение другим, но тоже немедленно, не затягивая с их решением. Те дела, которые могут подождать, должны быть не просто отложены в сторону, но следует установить время, конкретное и точное, когда они будут сделаны, и соответствующий пункт об этом должен быть записан в вашем плане.

Временной принцип Парето (соотношение 80:20)

Затраты	Выпуск
80 % затраченного времени (многочисленные «второстепенные» проблемы)	20 % итогового результата
20 % затраченного времени (немногие «жизненно важные» проблемы)	80 % итогового результата

Таким образом, сначала – немногие «жизненно важные» проблемы, а уже потом – многочисленные «второстепенные».

Последовательное применение принципа Парето конкретизируется, если все задачи проанализировать в соответствии с их долей и итоговым результатом и затем распределить по категориям важности «АБВ».

Итак, как же определять жизненно важные проблемы?

Выявление приоритетов с помощью анализа АБВ. Техника анализа АБВ исходит из практики управления. Речь идет о том, что доли в процентах более важных и менее важных дел в их общем количестве остаются в целом неизменными. С помощью букв А, Б, В отдельные задачи подразделяются на три класса в соответствии с их значимостью с точки зрения достижения профессиональных и личных целей. Многие руководители уже работают по этому принципу, и к важнейшим задачам они приступают в первую очередь.

Анализ АБВ основывается на следующих закономерностях (рис. 14.3):

- важнейшие задачи (категория А) составляют примерно 15 % от общего количества всех задач и дел, которыми занят руководитель. Собственная значимость этих задач (в смысле вклада в достижение цели) составляет примерно 65 %;
- на важные задачи (категория Б) приходится в среднем 20 % общего числа и также 20 % значимости задач и дел руководителя;
- менее важные и несущественные задачи (категория В) составляют 65 % общего числа задач, но имеют незначительную долю – порядка 15 % в общей «стоимости» всех дел, которые должен выполнить менеджер.

Согласно выводам анализа АБВ, рекомендуется за самые важные, т.е. приносящие наибольший результат дела (категории А) браться в первую очередь, чтобы с помощью немногих действий обеспечить большую часть общего эффекта. На следующие по значимости задачи (категории Б) приходится также существенная часть совокупного результата, тогда как выполнение относительно большого числа, но менее важных задач в целом дает небольшой итог.

Удельный вес
в значимости

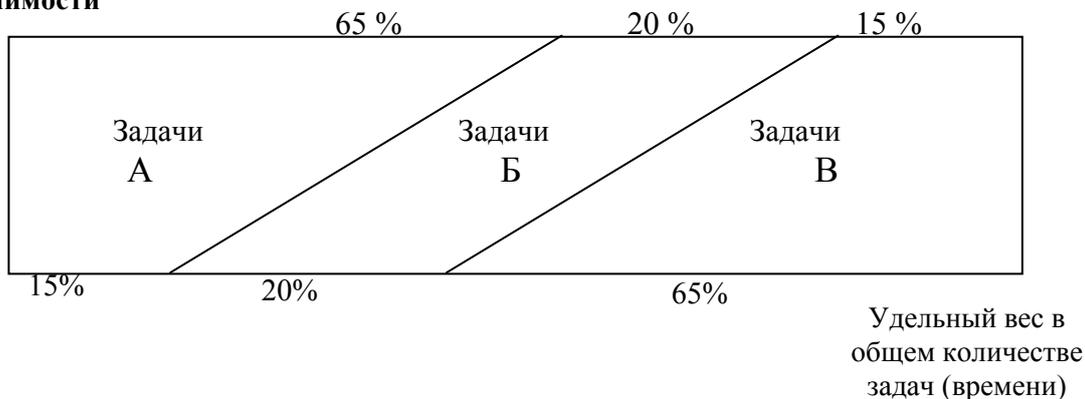


Рис 14.3. Приоритеты АБВ-анализа

Следующий график (рис. 14.4) поясняет эти выводы.

Значимость задач (в % от
совокупного итога)

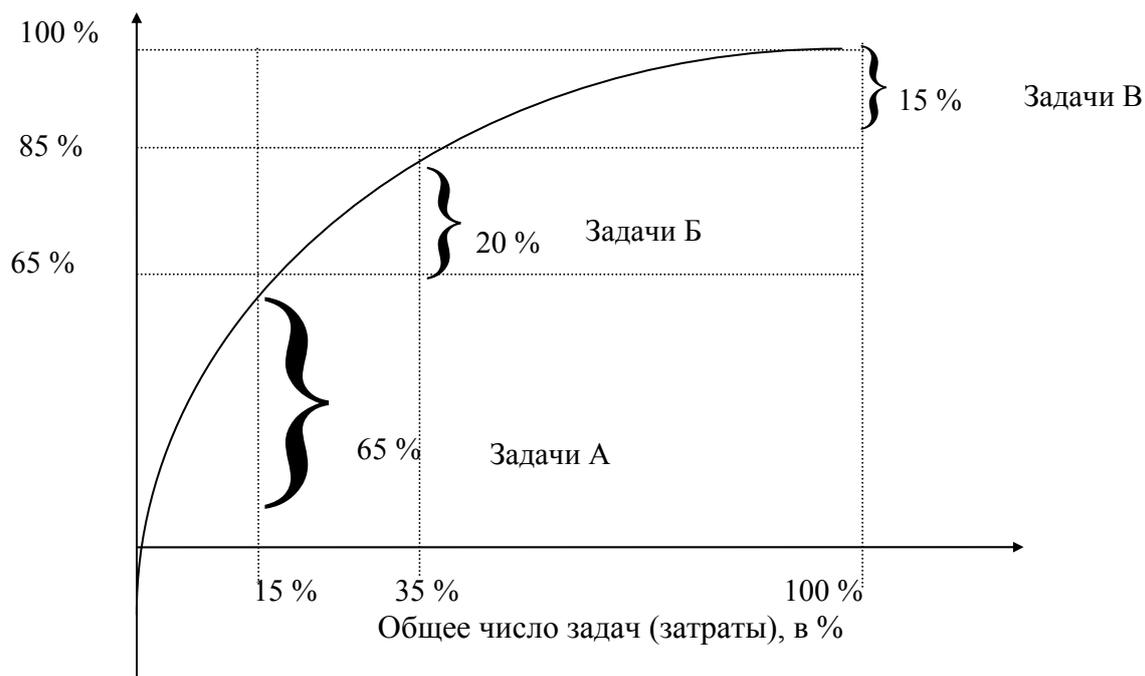


Рис. 14.4. Приоритеты АБВ-анализа

Анализ задач по методу АБВ можно осуществлять следующим образом.

1. Составьте список всех предстоящих в соответствующем периоде времени (декада, день и т.д.) задач, для чего можно использовать следующий формуляр (табл. 14.3).

2. Систематизируйте задачи по их важности, установите очередность дел в соответствии с их значением для вашей деятельности. При этом не забывайте о том, что срочность принципиально не имеет ничего общего с важностью или значимостью соответствующей задачи.

3. Пронумеруйте свои задачи.

4. Оцените их в соответствии с категориями А, Б, В:

- первые 15 % всех задач, относящихся к категории А (очень важные, имеющие наибольшую значимость для выполнения ваших функций), не подлежат перепоручению;

- последующие 20 % задач составляют категорию Б (важные, существенные) и могут быть перепоручены для исполнения другим лицам.

- остальные 65 % всех задач являются задачами категории В (менее важные, незначительные) и в любом случае должны быть перепоручены.

5. Перепроверьте, исходя из первоочередности задач категории А, свой временной план на соответствие значению задач выделенного вами бюджета времени:

- ◆ 65 % запланированного времени (около 3 часов) – задачи А;
- ◆ 20 % запланированного времени (около 1 часа) – задачи Б;
- ◆ 15 % запланированного времени (около 45 мин) – задачи В.

Т а б л и ц а 1 4 . 3

Лист учета задач и контроля за их выполнением (для анализа АБВ)

Дата	Приоритетность			Задача, дело	Кому поручено	Начало	Окончание	Примечание
	А	Б	В					

6. Произведите соответствующие корректировки. Ориентируя свой временной план на задачи А, вы тем самым автоматически обеспечиваете то, что на менее важные, но поглощающие время задачи В выделяется столько времени, сколько соответствует их значению.

7. Оцените задачи Б и В с точки зрения возможности их делегирования. Обратите внимание, что задачи категории В не являются в принципе ненужными, излишними. Речь идет о том, что наряду с задачами А и Б существует множество предварительных работ, побочных задач и рутинных дел, которые также должны быть выполнены.

Принятие решений о приоритетах, равно как и процесс установления целей, – весьма индивидуальное дело, поскольку все оценки ситуации в конечном итоге субъективны.

Критерии приоритетности затрат времени (дел, задач) – задачи А. Данные критерии могут облегчить процесс принятия решений при планировании и выявлении задач категории А:

- Благодаря выполнению каких задач я в наибольшей степени приближаюсь к воплощению моих главных целей (перспективных, года, месяца, недели, дня)?
- Могу ли я за счет выполнения какой-то одной-единственной задачи решить сразу несколько других?
- Благодаря выполнению каких задач я могу внести максимальный вклад в достижение общих целей моего предприятия, отдела, рабочей группы и т.д.?
- Выполнение каких задач принесет мне наибольшую пользу (в краткосрочном и в долгосрочном плане), наибольшее денежное вознаграждение?
- Невыполнение каких задач может иметь самые негативные последствия?

Установление приоритетов деятельности – основное правило эффективной техники личной работы менеджера.

Отдавайте себе отчет в том, что вы не все можете и не все должны сделать, устанавливайте приоритеты и начинайте с важнейших дел.

Реализация решений на основе принципа Эйзенхауэра. Вместо того, чтобы иметь время для действительно важных вещей, мы зачастую тратим свою энергию на срочные, но менее значимые дела. Редко случается, что важную задачу требуется выполнить сегодня или на этой неделе, тогда как срочную задачу, как правило, стремятся выполнить немедленно. Предложенное американским генералом *Дуайтом Эйзенхауэром* правило является простым вспомогательным средством, особенно для тех случаев, когда надо быстро принять решение относительно того, какой задаче отдать предпочтение. Согласно этому правилу (рис. 14.5) приоритеты устанавливаются по таким критериям, как срочность и важность дела.

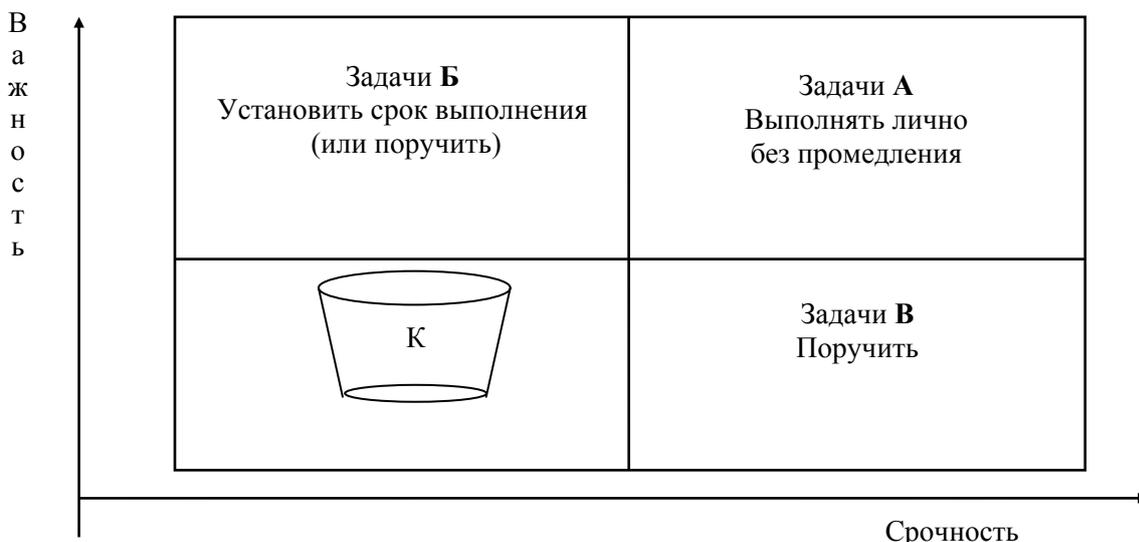


Рис. 14.5. Схема принятия решений на основе принципа Эйзенхауэра

В зависимости от степени срочности и важности задачи различаются четыре возможности их оценки и (в итоге) выполнения:

- *срочные / важные дела.* За них следует приниматься немедленно и самому их выполнять;

- *срочные / менее важные дела.* Здесь существует опасность попасть под «тиранию» спешности и в результате целиком отдаться решению конкретной задачи потому, что она срочная. Если же она, однако, является не столь важной, то она должна быть в любом случае делегирована, поскольку для ее выполнения не требуется каких-либо особых качеств;

- *менее срочные / важные дела.* Их не надо выполнять срочно, они, как правило, могут подождать. Поэтому следует перепроверить степень важности и попробовать задачи этого типа полностью или частично поручить своим сотрудникам. Наряду с тем, что вы себя разгружаете, вы можете способствовать повышению мотивации в работе и квалификации своих подчиненных, доверяя им ответственные дела;

- *менее срочные / менее важные дела.* Очень часто дела этой категории оседают на письменном столе, и без того заваленном бумагами. Если вы вдруг начинаете заниматься ими, забывая о задачах первой категории, то не следует жаловаться на перегрузку. Даже ваши подчиненные не должны приниматься за задачи этой группы.

- *задачи несущественные и несрочные.* От них следует воздерживаться. Наберитесь немного мужества, чтобы чаще прибегать к корзине для бумаг (объект «К» на схеме).

14.3. Реализация плана жизни и деловой карьеры

Наполеону Бонапарту принадлежат мудрые слова: «Выиграл сражение не тот, кто дал хороший совет, а тот, кто взял на себя ответственность за его выполнение и приказал выполнить». Другими словами – принял решение и готов нести за него ответственность.

Важными качествами решений являются: научная обоснованность, своевременность, четкая направленность и экономическая результативность. Решения должны быть своевременными, т.е. соответствовать сложившейся обстановке к моменту их принятия.

К *социальным особенностям* управленческих решений относят следующие: затрагивают интересы людей; принимаются людьми, даже и в том случае, когда при выработке решений используется информационно-вычислительная техника.

Психологическая особенность управленческого решения представляет собой результат мыслительной деятельности человека, поэтому его качество во многом зависит от опыта человека, его знаний, глубины мышления, памяти, характера.

Тот, кто желает добиться успеха, должен обладать «вкусом» к принятию решений, но следить за тем, чтобы этот вкус не перерос в легковесность.

Часто спорят, как эффективнее принимать решения – в одиночку или коллективно. Все зависит от критериев оценки и ограничений в процессе принятия решения, например таких:

- качество решения;
- приемлемость решения для его потребителей;
- возможность реализации принятого решения при возникновении неожиданных трудностей;
- своевременность принятия решения;
- длительность выработки решения;
- опыт, приобретенный в ходе выработки решения;
- и др.

Все методы принятия управленческих решений можно объединить в три группы:

1. Неформальные (интуитивные) методы принятия решений. Основываются на аналитических способностях лиц, принимающих решения. Представляют совокупность логических приемов и методик выбора оптимальных решений путем теоретического сравнения альтернатив с учетом накопленного опыта. В большей части неформальные методы базируются на интуиции личности.

2. Коллективные методы обсуждения и принятия решений. Основным моментом в процессе коллективной работы является определение круга лиц – участников данной процедуры. Чаще всего это руководители-исполнители. Главными критериями формирования такой группы являются компетентность, способность решать творческие задачи, конструктивность мышления и коммуникабельность. Коллективные формы групповой работы могут быть различными: заседания, совещания, работа в комиссии и т.п. Наиболее распространен такой метод коллективной подготовки решений, как «*мозговая атака*» (совместное генерирование новых идей и последующее принятие решений).

Если предстоит решение сложной проблемы, то собирается группа людей, которые предлагают любые решения определенной проблемы. Основное условие «мозговой атаки» – это создание обстановки, максимально благоприятной для свободного генерирования идей. Чтобы этого добиться, запрещается опровергать или критиковать идею, какой бы фантастической она ни была. Все идеи записываются, а затем анализируются специалистами.

Метод Дельфы – это многотуровая процедура анкетирования. После каждого тура данные анкетирования дорабатываются и полученные результаты сообщаются экспертам с указанием расположения оценок. После стабилизации оценок опрос прекращается и принимается предложенное экспертами или скорректированное решение.

3. Количественные методы принятия решений. В их основе лежит научно-практический подход, предполагающий выбор оптимальных решений путем обработки больших массивов информации.

Принятие решений может быть основано: на логическом анализе ситуаций (логический метод); объективно существующих закономерностей, с помощью которых можно получить количественные результаты от реализации различных вариантов решений (формализованный метод); опросе мнений специалистов (метод экспертных оценок).

Для выбора оптимального решения в некоторых случаях используют имитационное моделирование. Сущность *имитационного моделирования* состоит в построении для исследуемой проблемы (производственного процесса) соответствующего алгоритма, имитирующего при помощи информационно-вычислительной техники поведение подсистем, элементов сложной системы, а также взаимодействие между ними с учетом случайных возмущающих факторов при функционировании системы. В одной крупной компании обследование показало, что за пять лет 90 % решений, принятых менеджерами, оказались типичными и делились на очень небольшое число категорий. Однако, поскольку анализа решений проведено не было, почти три четверти решений «искали хозяина», и большая их часть попадала на более высокий уровень, чем необходимо. Структурные блоки были размещены согласно объему заработной платы в подразделениях, а не ответственности за решения.

Основные *ошибки* при принятии и реализации решений:

1. Решение отодвигается до тех пор, пока для подготовки уже не остаётся времени (*необходимые* решения).

2. «Закрываются глаза» на возможные последствия реализации решения или вовсе о них не думают (*слепые* решения).

3. Критерием выступает ориентир только на себя и собственную выгоду и не учитываются другие последствия (*эгоцентрические* решения).

4. Вопросы решаются только по вдохновению («*гениальные*» решения).

5. Решения принимаются на основании симпатий, настроений (*эмоциональные* решения).

6. Уверенность в своей непогрешимости и отказ от советов других (*самодовольные* решения).

7. Нет желания учиться на ранее принятых неправильных решениях, повторение одних и тех же ошибок (*упрямые* решения).

Контрольные вопросы

1. Какова роль принятия решения?
2. Как правильно расставить приоритеты?
3. Как реализовать жизненный план?
4. Как правильно реализовать план карьеры?

Глава 15. КУЛЬТУРА ПОВЕДЕНИЯ СТУДЕНТА

15.1. Личные качества и этика поведения студента

15.2. Культура речи

15.3. Взаимоотношения в студенческой среде

15.1. Личные качества и этика поведения студента

Личностные качества человека формируются на протяжении всей жизни. Каждый человек является носителем индивидуальных, только ему свойственных черт. Но требования профессии из всего многообразия проявлений характеров людей выделяют те, которые определяют успех профессиональной деятельности.

Индивидуальные качества могут проявляться не сразу. Для того чтобы их проявить, требуется большая и постепенная работа над собой. В процессе обучения необходимо прежде всего создать в себе тягу к знаниям, проявлять творческий подход к обучению, нестандартное мышление, изобретательность, инициативность, способность генерировать идеи, упорство, воспитать в себе уверенность и преданность профессии.

Некоторые качества присущи человеку от рождения. Способности к организации, музыкальные и математические способности имеют генетическое происхождение. В условиях профессиональной деятельности они могут развиваться. При этом ведущую роль в формировании качеств человека играет сочетание воли и интеллекта.

Сильная воля и высокий интеллект повышают возможность влиять на людей, придают в трудной работе эмоциональную уравновешенность и чувство успеха.

В другом случае человек может быть высокоинтеллектуальным, но при этом не всегда уверенным и волевым. У такой личности приспособляемость к происходящим изменениям может восприниматься как неуверенность в себе. Коммуникабельность, открытость и гибкость могут быть препятствием для того, чтобы стать авторитетным лидером.

Человек может обладать сильной волей и недостаточным интеллектом. В этом случае образование и работа над собой особенно необходимы. Нужно прежде всего развивать внутреннюю потребность к саморазвитию и самоорганизации. Тогда энергичность, жизнестойкость и потребность работать в коллективе и с коллективом, присущая волевым людям, помогут преодолеть недостающие знания.

Устойчивые характеристики личности человека (которые проявляются при принятии решений) относятся к критериальной области организационного поведения. Критерии определяются в процессе анализа событий, совокупности ценностей и их роли в принятии тех или иных решений.

Для развития своих личностных качеств попытайтесь регулярно использовать следующие **рекомендации**:

1. Будьте полны энтузиазма и показывайте это.
2. Вносите новшества и создавайте новое – возвращайте новые идеи и положительно реагируйте на идеи людей. Не обижайтесь, если ваши идеи не будут приняты. Попробуйте снова, но другим способом. Показывайте свою старательность – нет ничего хуже человека, который всегда стонет.
3. Когда вам поручают какую-либо работу, не говорите: «Как я могу это сделать?». Вместо этого незамедлительно реагируйте на это чем-то вроде «Отлично, вот что я предлагаю сделать – это не то, что вы хотите?»
4. Упорно работайте – люди, добивающиеся успеха, достигают его упорным трудом. Но они работают не ради самой работы, эффективность никогда не является функцией того, насколько долго вы остаетесь на рабочем месте. Значение имеет то, что вы делаете и насколько результативно.
5. Преподносите себя достойным образом – жизнь совсем не состоит в том, чтобы производить хорошее впечатление, однако вы должны также быть уверенны в том, что ваши успехи известны и приняты. И если на людей производят впечатление руководители, которые решительны, пунктуальны, то почему бы не преподнести себя таким образом? От этого будет больше пользы, чем вреда.
6. Будьте честолюбивы. Однако не переусердствуйте. Не следует казаться озабоченным своим будущим статусом больше, чем настоящим положением.
7. Будьте отважны – рассчитывайте риск, будьте уверены в том, что вы делаете.
8. Будьте напористы, но не агрессивны.
9. Выражайте свои суждения кратко. Не болтайте слишком много и не компрометируйте себя. Копите то, что вы хотите сказать, до момента, когда это можно будет сделать (о чем говорить нельзя, о том следует молчать).
10. Добейтесь, чтобы люди верили Вам, вы сможете этого достичь, если никогда не будете лгать или скрывать правду, если всегда будете выполнять свои обещания.
11. Воспринимайте конструктивную критику.
12. Принимайте собственные ошибки открыто. Никогда не оправдывайтесь. Если вы допустили ошибку, принимайте ответственность и упрёки только на себя. Личность менеджера проявляется через его морально-эстетические ценности. Этика как система норм нравственного поведения является одной из древнейших наук. Практическая, или нормативная, этика представляет для менеджера такие нравственные принципы, идеалы и нормы, которые также требуют работы над собой.

Вот некоторые **способы поведения**, позволяющие сформировать *профессиональные качества менеджера*, которые необходимо отрабатывать в себе:

1. Контактность, коммуникабельность, умение расположить к себе – помогают убедить в правильности своей точки зрения, повести за собой.

2. Целеустремленность, инициативность, оперативность в решении проблем – помогают выработать умение быстро выбрать главное и сконцентрироваться только на нем. В частности, при оперативном руководстве, когда требуется быстрое решение проблемы, эти качества помогают быстро найти и принять конкретное решение из многих вариантов, постоянно возникающих в процессе производства.

3. Уметь предвидеть будущее, не успокаиваться на достигнутом, изыскивать новые возможности и резервы, постоянно ставить перед собой новые напряженные, но реальные задачи по развитию и совершенствованию собственной деятельности.

4. Ответственность, способность управлять собой, своим поведением. При этом очень важно оставаться в любой ситуации тактичным, уравновешенным и не терять самообладание.

Между имиджем и карьерой существует прямая зависимость. В институте экономики и менеджмента Пензенского государственного университета архитектуры и строительства для создания положительного студенческого имиджа нужно как минимум иметь: привлекательный внешний вид; независимое естественное поведение; грамотную речь; достойные манеры; спокойную реакцию на похвалу и критику.

Студенты Пензенского госуниверситета разработали памятку.

«Как строить отношения с преподавателем»

(памятка студенту)

1. Будьте приятны и интересны в общении.

- ✓ Будьте вежливы, тактичны и приветливы с преподавателем.
- ✓ Имейте привлекательный внешний вид.
- ✓ Не лицемерьте, не просите преподавателя оценить ваш результат выше, чем он того заслуживает.
- ✓ Проявляйте интерес к предмету, старайтесь делать свои доклады и сообщения интересными и полезными.
- ✓ Не обижайтесь на справедливую критику преподавателя, а воспринимайте ее как полезную рекомендацию.
- ✓ Не хитрите, не исходите из того, что преподаватель знает меньше вас.
- ✓ Не демонстрируйте преподавателю своих переживаний, не пытайтесь вызвать его жалость.
- ✓ Сдерживайте свои отрицательные эмоции.
- ✓ Не беспокойте преподавателя по пустякам.

2. Оказывайте преподавателю реальную помощь

✓ Будьте инициативны, берите на себя ответственность за выполнение предложенной вами идеи.

✓ Не перекладывайте выполнение своей работы (реферата, курсовой работы, дипломного проекта) на преподавателя. Действуйте самостоятельно. Советуйтесь с преподавателем, если это действительно необходимо.

✓ Покажите преподавателю, что вы заинтересованы в работе.

✓ Не перегружайте его избыточной и ненужной информацией. Это свидетельствует о недостаточном понимании вами данной темы.

✓ Оказывайте реальную помощь преподавателю. Избегайте пустой болтовни и бахвальства. Не обещайте того, чего не сможете выполнить.

✓ Цените время преподавателя. Не отвлекайте преподавателя по тем проблемам, которые можете решить сами.

✓ Не откладывайте выполнение работы на крайний срок. Старайтесь выполнить работу досрочно.

3. Защищайте и повышайте авторитет преподавателя

✓ Не критикуйте преподавателя прилюдно и за его спиной.

✓ Не заостряйте внимание на дефектах речи преподавателя или неправильном ударении в словах, улавливайте суть того, что он говорит.

✓ Преподаватель, как и все люди, может ошибаться. Не будьте излишне придирчивы.

✓ Если вам оказано доверие со стороны преподавателя, не переходите с ним на панибратские отношения, не хвастайтесь этим перед друзьями.

✓ При достижении успехов в научной, практической деятельности подчеркивайте вклад преподавателя в свой успех.

✓ В трудных ситуациях слушайте своих преподавателей.

✓ Реальный или долговременный успех сопутствует только тому, кто в любой ситуации проявляет не только личностные и индивидуальные качества, но и высокий уровень образования и культуры.

15.2. Культура речи

Учение о речевой культуре зародилось в Древней Греции и Древнем Риме – в теории и практике ораторского искусства. В России его оригинально осмыслил и развил на материале общественной словесности М.В. Ломоносов.

Чем богаче система языка, тем больше возможности варьировать речевые структуры, обеспечивая наилучшие условия коммуникативного речевого воздействия. Чем обширнее и свободнее речевые навыки человека, тем лучше, при прочих равных условиях, он «отделяет» свою речь, её качества – правильность, точность, выразительность и др. Чем богаче и сложнее смысловые задания текста, тем большие требования он предъяв-

ляет к речи, и, откликаясь на эти требования, речь приобретает большую сложность, гибкость и многообразие.

Структура речи – основа теории культуры речи.

Речь – это внешняя, формальная сторона текста; она всегда имеет не только языковую структуру и её организацию, но и выражаемый ею, по существу, неязыковой (или внеязыковой) смысл, ради которого и во многом подчиняясь которому она строится.

Речь оказывается явлением не только лингвистическим, но и психологическим и эстетическим. Именно поэтому люди давно заметили хорошие и плохие стороны речи и давно делают попытки объяснить их, в частности, прибегая к таким словам, как «точная», «правильная», «красивая», и т.д.

Наверное, самым важным качеством речи является правильность речи – её не единственное, но главное коммуникативное качество, потому что прежде всего правильностью речи обеспечиваются её взаимопонимаемость, её единство. Нет правильности – не могут срабатывать другие коммуникативные качества: точность, логичность, уместность и т.д. Правильность речи всегда ведет к соблюдению норм литературного языка, неправильность – к отступлению от них.

Правильность речи – это соответствие её языковой структуры действующим языковым нормам.

Одни нормы усваиваются легко и при минимальном участии окружения человека. Другие – укрепляются влиянием окружающей среды. Третьи – остаются полуосвоенными и после окончания человеком даже средней школы.

В коммуникации люди передают друг другу ту или иную информацию, те или иные смыслы, что-то сообщают, к чему-то побуждают, о чем-то спрашивают, совершают определенные речевые действия. Мы их почти не замечаем, поскольку они привычны. Заметным становится как раз нарушение неписаных правил: продавец обратился к покупателю на “ты”, знакомый не поздоровался при встрече, кого-то не поблагодарили за услугу, не извинились за проступок. Как правило, такое неисполнение норм речевого поведения оборачивается обидой, а то и ссорой, конфликтом в коллективе.

Правила речевого поведения регулируются речевым этикетом – сложившейся в языке и речи системой устойчивых выражений, применяемых в ситуациях установления и поддержания контакта.

Это ситуации обращения, приветствия, прощания, извинения, благодарности, поздравления, пожелания, сочувствия и соболезнования, одобрения и комплимента, приглашения, предложения, просьбы, совета и многое другое. Речевой этикет охватывает собой все, что выражает доброжелательное отношение к собеседнику, что может создать благоприятный климат общения. Богатый набор языковых средств дает возможность выбрать уместную для речевой ситуации и благоприятную для адресата ты- или вы-форму общения, установить дружескую, непринужденную или, напротив, официальную тональность разговора.

Важно подчеркнуть, что в речевом этикете передается социальная информация о говорящем и его адресате, о том, знакомы они или нет, об отношениях равенства/неравенства по возрасту, служебному положению, об их личных отношениях (если они знакомы), о том, в какой обстановке (официальной или неофициальной) происходит общение, и т.д. Так, если кто-то говорит другому «Доброго здоровья!», то нет сомнения, что это пожилой житель деревни или выходец из нее. Если кто-то бросает «Привет!», значит, обстановка неофициальная, люди находятся в равных, непринужденных дружеских отношениях. Но представьте себе, что «Привет!» студент скажет преподавателю!

Таким образом, выбор наиболее уместного выражения речевого этикета и составляет правила (да и искусство) вступления в коммуникацию.

Можно сделать вывод, что в языковых знаках речевого этикета заложены, а в речи реализуются социальные сигналы типа «свой – чужой», «знакомый – незнакомый», «далекий – близкий» и т.д., с одной стороны, и «равный – старший – младший по возрасту и/или положению», с другой. Ясно, что любое общество в любой момент своего существования неоднородно, многолико и что для каждого слоя и пласта есть как свой набор этикетных средств, так и общие для всех нейтральные выражения. И есть осознание того, что в контактах с иной средой необходимо выбирать или стилистически нейтральные, или свойственные этой среде средства общения. Так, если среди подростков возможно обращение «Эй, ты!», то ко взрослому человеку подросток обратится иначе.

Употребляя выражения речевого этикета, мы совершаем сравнительно несложные речевые действия – обращаемся, приветствуем, благодарим... Но почему же в языке существует такое множество способов это делать? Ведь у нас до сорока выражений, применяемых в приветствиях (у японцев более пятидесяти!), множество форм прощания, благодарности и т.п. А сколько возможностей осуществить просьбу: «Я прошу Вас сделать это»; «Просьба не шуметь»; «Сделайте это, пожалуйста»; «Если Вам не трудно, подвиньтесь пожалуйста»; «Вы не могли бы подвинуться?»; «Вам не трудно подвинуться?»; «У Вас не найдется, чем записать?» – и так до сорока моделей. А все дело в том, что каждое выражение мы выбираем с

учетом того, кто – кому – где – когда – почему – зачем говорит. Вот и получается, что сложная языковая социальная информация заложена как раз в речевом этикете в наибольшей степени.

Зададимся вопросом, почему же выражения речевого этикета обладают “волшебной силой”, почему их правильное применение приносит людям удовлетворение а неисполнение в нужной ситуации ведет к обиде? Думается, можно выделить несколько существенных признаков речевого этикета, объясняющих его социальную остроту.

Первый признак связан с неписанным требованием общества к употреблению знаков этикета. Хочешь быть “своим” в данной группе – большой или малой, национальной, социальной, – исполняй соответствующие ритуалы поведения и общения.

Второй признак связан с тем, что исполнение знаков этикета воспринимается адресатом как социальное “поглаживание”. Объясним это на примере из области биологии. В одном из экспериментов ученые хотели выяснить, являются ли в животном сообществе прикосновение, вылизывание, выискивание и т.п. лишь гигиенической необходимостью или это “социальная” потребность животных в контактах.

Были взяты две группы крысят, одну из которых сотрудники лаборатории постоянно поглаживали. Эти крысята выросли более крупными, умными, устойчивыми к заболеваниям животными, чем те, которых не гладили, не ласкали. Исследователи сделали вывод, что потребность в прикосновении и ласке у животных столь же значима, как и другие жизненно важные потребности. Еще более развита эта потребность у человека. Психологи, педагоги знают, как важно одобрить, вовремя погладить ребенка, да и взрослого! Над этим задумались лингвисты и обнаружили, что язык откликнулся на такую потребность и создал систему словесных “поглаживаний” – речевой этикет: «Здравствуйте – будьте здоровы»; «Благодарю – благо дарю»; «Спасибо – спаси вас Бог за доброе дело»; «Извините – признаю свою вину и прошу снять с меня грех» и т.д. Вот типичный диалог, которым обмениваются приятели при встрече:

- Привет, как дела?
- Все в порядке, а у тебя?
- Тоже. Ну, всего!
- Пока.

Никакой другой информации, кроме той, что “я тебя замечаю, узнаю, признаю, хочу с тобой контактов, желаю тебе добра” в таком обмене репликами нет, и, тем не менее, это очень важный ритуал “поглаживаний”. Вот вы получаете новогодние открытки. Они, как правило, стереотипны: Поздравляю... Желаю счастья, здоровья, успехов...! Но как бесприютно и холодно без этих поздравлений, без знаков внимания, без “поглаживаний”! И воспринимать эту информацию следует именно как знак социальных

контактов и понимать, что вопрос “Как здоровье?” вовсе не предполагает рассказа о ваших болезнях. Это не содержательный вопрос врача или заинтересованного родственника, это знак социального “поглаживания”, контактирования на ходу.

Третий важный признак речевого этикета заключается в том, что произношение этикетного выражения представляет собой речевое действие, или речевой акт, т.е. выполнение конкретного дела с помощью речи. Известно, что для осуществления множества действий, состояний речь не нужна. Вы шьете, или режете, или пилите, или ходите, – и для этого вам не надо ничего говорить. Но есть такие действия, которые могут совершаться только с помощью одного инструмента – языка, речи. Как осуществить действие “совет”, или “обещание”, или “благодарность”? Для этого надо сказать – советую, обещаю, благодарю...

Четвертый признак связан с третьим и касается самой структуры высказываний, в которых открытыми оказываются “я” и “ты”: «Я благодарю Вас»; «Извините меня».

Пятым важным признаком речевого этикета можно считать его связь с категорией вежливости. С одной стороны, вежливость – это моральное качество, характеризующее человека, для которого проявление уважения к людям стало привычным способом общения с окружающими, повседневной нормой поведения. С другой стороны – это абстрагированная от конкретных людей этическая категория, получившая отражение и в языке.

Вступая в контакт с родными, друзьями, знакомыми, мы, заранее зная “меру” любви и уважения друг к другу, имеем множество способов это подчеркнуть. С незнакомыми же людьми мера хорошего отношения – это вежливость, и здесь речевой этикет незаменим. С точки зрения речевого поведения, вежливость предполагает “ненанесение ущерба” речью (иначе – не оскорбление), оказание знаков внимания, одобрение (по возможности) партнера и в то же время отведение от себя комплиментов, проявление скромности в самооценках и даже некоторое преуменьшение собственных достоинств, проявление такта, не позволяющего вторгаться в личную сферу собеседника, задавать нескромные вопросы, проявление желания оказать услугу, помочь тому, кто в этом нуждается.

Вежливые люди в разных ситуациях и по отношению к разным партнерам ведут себя корректно, учтиво, галантно. А вот неумелая и неуместная вежливость воспринимается как манерность, церемонность. При этом надо понимать, что бывает вежливость искренняя, идущая от чистого сердца, а бывает вежливость-маска, за внешним проявлением скрывающая иные отношения. В мимолетном общении с незнакомыми люди соприкасаются главным образом лишь своими социальными ролями: продавец – покупатель, врач – пациент, юрист – посетитель, служащий – проситель, пассажир – пассажир, кассир – покупающий билет и т.д. В этих

ситуациях вежливость-маска лучше, чем открытая грубость, – так улыбаются всем и каждому американцы, так здороваются с продавцом в странах Западной Европы.

Проявления грубости многообразны. Это и заносчивость, и спесивость, и высокомерие, это оскорбление, нанесение обиды. Невежливым бывает неисполнение правил речевого этикета (толкнули и не извинились), неправильный выбор выражения в данной ситуации и для данного партнера (студент говорит преподавателю – «Здорово!»), нанесение партнеру обиды с помощью слов, имеющих негативную окраску.

Это использование слов типа «расселась» (вместо «села»), «напялила» («надела»), «засунул» («положил») и многое другое.

Нужно усвоить, что на грубость нельзя отвечать грубостью, – это порождает целый поток грубости и может вовлечь в скандал окружающих. Корректный, а подчас и подчеркнуто вежливый ответ, как правило, ставит на место грубияна. Речевой этикет служит действенным средством снятия речевой агрессии.

Шестой признак связан с тем, что речевой этикет – важный элемент культуры народа, продукт культурной деятельности человека и инструмент такой деятельности. Речевой этикет является составной частью культуры поведения и общения человека. Являясь элементом национальной культуры, речевой этикет отличается яркой национальной спецификой. Европейец, здороваясь, протягивает руку, а китаец, японец или индеец вынужден пожать конечность чужого человека. Если бы приезжий совал парижанам или москвичам босую ногу, вряд ли это вызвало бы восторг. Житель Вены говорит “целую руку”, не задумываясь над смыслом своих слов, а житель Варшавы, когда его знакомят с дамой, машинально целует ей руку. Англичанин, возмущенный проделками своего конкурента, пишет ему: “Дорогой сэра, вы мошенник”, без “дорогого сэра” он не может начать письмо. Христиане, входя в церковь, костел или кирху, снимают головные уборы, а еврей, входя в синагогу, покрывает голову. В католических странах женщины не должны входить в храм с непокрытой головой. В Европе цвет траура черный, в Китае – белый. Когда китаец видит впервые, как европейец или американец идет под руку с женщиной, порой даже целует ее, это кажется ему чрезвычайно бесстыдным. В Японии нельзя войти в дом, не сняв обуви, в ресторанах на полу сидят мужчины в европейских костюмах и в носках. В пекинской гостинице мебель европейская, но вход в комнату традиционно китайский – ширма не позволяет войти прямо. Если к европейцу приходит гость и восхищается картиной на стене, вазой или другой безделушкой, то хозяин доволен. Если европейец начинает восторгаться вещицей в доме китайца, хозяин ему дарит этот предмет – того требует вежливость. В Китае к чашке сухого риса, которую подают в конце обеда, никто не притрагивается – нужно показать, что ты сыт.

Кое-что из описанных обычаев устарело, кое-что, может быть, воспринято субъективно, однако в целом картинка национальной специфики обычаев и ритуалов очень характерны. В русском обиходе, в речевой этикете также есть своя национальная специфика, с которой сталкиваются иностранцы, изучающие русский язык. Достаточно упомянуть хотя бы обращение по имени и отчеству, которого нет у других народов. Да и вообще вся система обращений ярко национально специфична.

Конечно же, нужно изучать речевой этикет при освоении иностранных языков, но надо знать и свой собственный, русский, и обучать ему необходимо с раннего детства, в семье, в детском саду, в школе, да и в вузе, уже профессионально ориентируя в соответствии с тем, какие речевые ситуации окажутся наиболее типичными в трудовой деятельности человека.

15.3. Взаимоотношения в студенческой среде

Студенческая группа – это группа людей, ежедневно находящаяся в тесном общении и взаимодействии. Они не имеют общей цели, но у каждого есть свои устремления, при достижении которых может быть важна помощь сокурсника.

В группу входят разные люди, с разными характерами, взглядами и интересами, манерами поведения. Когда студент начинает свою учебу в вузе, он вскоре оказывается вовлеченным в одну или несколько социальных групп. Объединение людей в группы вносит существенные коррективы в их личностное поведение, и очень часто человек ведет себя наедине с собой иначе, чем в коллективе. Поведение человека под влиянием коллектива существенно меняется.

Общение – основная форма человеческого бытия, извечное свойство человека, важнейшая форма взаимодействия людей. Оно лежит в основе практически всего, что мы делаем. В жизни большинства людей процессы общения занимают до 70 % времени, а менеджеры расходуют на различные виды общения в среднем 80 % своего рабочего времени. Это постоянный процесс, который люди используют для того, чтобы передавать организационные цели, обеспечивать обратную связь и вносить коррективы. Способность к общению всегда считалась **одним из важнейших человеческих качеств**. К людям, легко вступающим в контакты и умеющим располагать к себе, мы относимся с симпатией, а с замкнутыми стараемся либо вообще не общаться, либо вступать в ограниченные контакты лишь в случае крайней необходимости.

Общение служит жизненно важной целью *установления взаимосвязей и сотрудничества студентов*. Многие проблемы студенческой жизни тем или иным образом связаны с общением, потому как общение – это процесс передачи идей, мыслей и чувств, доведение их до понимания другими

людьми. Данный процесс доминирует в нашей жизни. Многие считают, что общение есть универсальный элемент человеческого опыта и поэтому воспринимают его как должное. Распространено мнение, что общение – это простой инстинктивный процесс, который дается людям естественно, от рождения. На самом же деле, как показывают исследования, общение – невероятно тонкая и сложная деятельность.

И от того, насколько грамотно построено общение студентов внутри и между группами, зависит немало: результативность учебы, степень взаимопонимания, обмен взаимовыгодной информацией, удовлетворенность своей деятельностью, морально-психологический климат в группе, взаимоотношения с другими группами, а также с преподавателями.

Внимание к собеседнику, предупредительность и доброжелательность являются безусловными составляющими поведения хорошо воспитанного студента. Люди любят свое имя и, как правило, очень ценят обращение по имени. И напротив, игнорирование имени многими воспринимается как оскорбление. Поэтому вежливость проявляется в знании имен собеседников, личном к ним обращении. Обращаясь к собеседнику, старайтесь глядеть прямо на него.

Самообладание и сдержанность выгодно отличают хорошо воспитанных людей; избегайте переносить на других груз ваших проблем. Многие ошибки, вызывающие потом сожаление, связаны с неумением «выдержать паузу» в разговоре, обдумать то, что вы хотите сказать.

При взаимоотношениях немаловажным является построение речи студента. Самая содержательная беседа много теряет, если язык собеседника засорен жаргонными словами, если ударения, произношение и интонация режут слух. Поэтому старайтесь говорить ясно, спокойно и сдержанно, не повышая голоса. За слишком быстрой речью трудно следить, слишком медленная также утомляет собеседника.

Некрасивое и навязчивое впечатление оставляет жеманный разговор, в котором, например, стараются растягивать «по-иностранному» гласные, произносят слова в нос и т.д. Раздражает, когда собеседник постоянно употребляет в разговоре такие слова-паразиты, как «понимаешь», «вот», «между прочим», не говоря уже о неприличных словах. Невежливо выражать свое отношение междометиями «ага», «угу», «гм», «ого» и т.д.

Иные студенты вообще не любят утруждать себя поисками нужных слов. На любой вопрос они отвечают одним и тем же: «Точно!», «Нормально!» Встречаются и такие, которые, наоборот, стараются объясниться помудренее. Им хочется блеснуть своей образованностью, не имея больших на то оснований. К месту и не к месту они вставляют вычитанные из газеты или услышанные по радио слова, толком их не понимая.

Особенно обидно за тех неразумных, которые высшую удачу видят в том, чтобы пересыпать каждую фразу либо грубыми ругательствами, либо нелепыми, бессмысленными словами. Слышать такой разговор неприятно.

Не нужно говорить громче собеседников. Это невыгодно: кто говорит, не повышая голоса, к тому прислушиваются больше, чем к крику. Недаром опытные ораторы, выступая на больших совещаниях, обычно начинают свою речь нарочито тихим голосом.

Нормальный человек гордится своим родным языком, как и своей местностью, нацией. Он не унижает другого человека за его разговорный язык. Вместе с тем не допускает, чтобы унижали его самого.

Ни работа, ни общественное положение, ни пережитая неприятность, ни плохое состояние здоровья не дают права быть невежливым с окружающими.

Тон в разговоре значит столько же, сколько жесты и позы в манере держаться. Одно и то же слово или фраза могут воздействовать по-разному в зависимости от того, каким тоном они произнесены. Часто оскорбительными бывают именно не слова, а тон. «Проходите вперед», – слышится за спиной хрипый, грубый и повелительный возглас, заставляющий вздрогнуть и причиняющий почти физическую боль. А ведь сами по себе эти слова могут выражать не только требование, но и просьбу, совет, предупреждение.

В конфликтной ситуации по мере возможности не стоит спорить, можно просто извиниться, глядя человеку в лицо с доброжелательной улыбкой. Это смягчит отношения и, возможно, разрядит атмосферу конфликта.

В спорной ситуации попробуйте переубедить людей вежливо и тактично, по возможности признайте свои ошибки быстро и охотно. При определенных обстоятельствах следовать этому методу намного приятней и эффективней, чем защищать себя. Дракой никогда многого не добьешься, а с помощью уступок можно получить намного больше, чем ожидаешь.

В неловкой ситуации с самого начала придерживайтесь дружелюбного тона. Говорите сами и дайте высказаться собеседнику.

Есть люди, которые очень быстро и легко переходят на «ты». Для таких людей «ты» внутренне обоснованно, и поэтому они гораздо реже познают горечь разочарования. Но есть и такие, которые делают это не очень охотно, будучи уверенными, что для перехода на «ты» недостаточно знакомства, нужны особая дружелюбность и сердечность.

Искренние, лишённые преувеличения комплименты всегда приятны. Преувеличенная лесть отталкивает и может даже прозвучать как оскорбление или насмешка. Комплименты требуют особого такта. В некоторых случаях невысказанный комплимент может граничить с невежливостью, например, если вы не сумеете оценить с любовью приготовленные хозяйкой угощения или другие знаки внимания.

Тема разговора по возможности должна быть интересной для всех собеседников. Малоознакомым людям разумно завести разговор о кинофильме, спектакле, концерте, выставке или о гастролях кого-либо из мастеров искусств.

Большой интерес может вызвать обсуждение прочитанной книги, которое дает толчок к возникновению новых тем и мыслей. Обычно всех привлекают актуальные политические события и проблемы, например, достижения науки, новые открытия и изобретения, новинки литературы и т.д. Специальные научные вопросы в большой компании затрагивать не рекомендуется.

Для того чтобы группа была сплоченной, а взаимоотношения – дружескими, необходимо следовать следующим **правилам**:

1. Не путайте скромность и хорошие манеры с низкопоклонством.
2. Не раздражайтесь, замечая мелкие недостатки окружающих. У каждого есть свои слабости и недостатки.
3. Умейте хранить чужие тайны.
4. Бережно относитесь к более слабым и будьте готовым всегда прийти на помощь.
5. Научитесь слушать – это необыкновенно ценная черта, которая, к сожалению, не часто встречается.
6. Помните, что имя человека – самый сладостный и самый важный для него звук на любом языке.
7. Добивайтесь того, чтобы люди были рады сделать то, что вы предлагаете.
8. Делайте добро другим, забывая о своих собственных неприятностях.

Вы хотите сразу влиться в коллектив и наладить отношения с одноклассниками? Хотите добиваться своей цели путем грамотного общения?

В достижении этих целей вам помогут развитые **навыки общения**. Сверхзадачей высшего образования выступает воспитание социального интеллекта студентов. Поэтому будущим специалистам важно знать законы педагогики и взаимодействия студентов со студентами, преподавателей с преподавателями, преподавателей со студентами.

Коммуникабельность – способность, склонность к установлению контактов и связей с другими людьми.

Коммуникабельный человек легко устанавливает контакты, он приятен в общении.

За время обучения в школе между одноклассниками сложились определенные отношения и каждому была присуща определенная роль. Кто-то был старостой-организатором, кто-то лидером, кого-то «любили» за

то, что давал списать, но шептались за спиной, кто-то был на средних ролях и никак не мог преодолеть эту планку, кого-то отвергал почти весь класс и т.д. Кто-то может похвастаться дружным классом и равноправными в нем отношениями.

В любом случае новый коллектив вызывает сложности в адаптации. Одни боятся испытать разочарование, что здесь не будет такой дружбы, как в школе; другие боятся, что и здесь будут в роли «отвергаемого», как в школе; третьи просто опасаются, что не найдут в группе родственную душу и будут одиноки.

Зачастую вчерашние школьники, проанализировав свою позицию в классе, которой они были не довольны, отыскав причины этого, перестраивают свою манеру общения и становятся уважаемыми в студенческой группе.

Так что же нужно делать, чтобы грамотно общаться, налаживать добрые товарищеские отношения с ребятами в группе?

Давайте сначала определим, какие умения надо для этого развивать.

Коммуникативные умения, необходимые в адаптации как в студенческой группе, так и в будущем рабочем коллективе, – это умения:

- вступать в контакт;
- распознавать невербальные сигналы;
- осуществлять обратную связь с другими ребятами (похвала и критика);
- слушать;
- постоять за себя (ассертивность).

При установлении контактов друг с другом студентам необходимо знать особенности восприятия человека человеком. Существуют закономерности возникновения первого впечатления о ранее незнакомых людях.

Первое впечатление складывается из нескольких компонентов:

- физический облик;
- осанка (хорошая осанка ассоциируется с уверенностью);
- оформление внешности (в том числе и стиль одежды);
- особенности поведения и действий;
- манера общения;
- предполагаемые (прогнозируемые, угадываемые) качества личности.

Контрольные вопросы

1. Какое влияние оказывают личные качества на поведение студента?
2. Какое значение имеет культура речи в формировании профессиональных навыков студента?
3. Как построить отношения с сокурсником, с преподавателем?

Глава 16. ИНТЕНСИВНОЕ ВВЕДЕНИЕ В ПРОФЕССИЮ НА МЛАДШИХ КУРСАХ ОБУЧЕНИЯ В ВУЗЕ

- 16.1. Интенсивное введение в профессию на младших курсах
- 16.2. Модульно-рейтинговая оценка успеваемости студентов
- 16.3. Отчёт-эссе студента о результатах обучения на каждом курсе
- 16.4. Институт студенческих лидеров как эффективная форма студенческого самоуправления

16.1. Интенсивное введение в профессию на младших курсах

Основная цель проекта «Интенсивное введение в специальность» – создание условий для осознанного выбора студентами младших курсов направления своей дальнейшей специализации в процессе вузовского обучения, осознание ими своих жизненных целей, места и задач в новых экономических условиях, разработка реальной программы личных действий для обеспечения трудоустройства и собственной карьеры.

Эта цель достигается решением следующих задач:

- 1) дать студентам объективное и полное представление о выбранном направлении обучения;
- 2) обучить технологии выбора карьеры и жизненных целей;
- 3) обучить технологиям вузовского обучения;
- 4) научить эффективно использовать свое время;
- 5) привить современную организационную культуру.

Выпускающая кафедра может реализовать эту программу, используя следующие формы:

- индивидуальное ориентационное собеседование заведующего выпускающей кафедрой с абитуриентом перед вступительными экзаменами;
- проведение Праздника первокурсника (неформальное принятие первокурсников в студенческую среду на основе специального церемониала);
- изучение лекционных курсов «Управление личной карьерой» и «Основы специальности»;
- подготовка и публичная защита каждым первокурсником курсовой работы «Моя карьера»;
- прохождение специальной учебно-ознакомительной бизнес-практики в фирмах;
- формирование творческих групп с обязательным участием первокурсников под руководством студентов-дипломников;
- работа в творческих группах; изучение литературных источников и подготовка обзоров под руководством студента-дипломника; участие в работе рекламных и торговых агентств; подготовка к созданию студенческих бизнес-фирм;

- бизнес-практика: составление резюме, а также встреча с работодателем с целью устроиться на работу.

В Пензенском ГУАС студент 1-го курса получает вместе с зачетной книжкой и студенческим билетом «Путеводитель по институту экономики и менеджмента» – справочник для первокурсника, в котором указаны его права и обязанности, правила проживания в общежитии, пользования библиотекой и компьютерным оборудованием, внеаудиторные формы самоуправления, способы приобретения опыта практической деятельности, информация о спортивной и культурной жизни, наличии оздоровительной базы и др. Путеводитель предназначен для более успешной адаптации первокурсников к институтской обстановке.

Учебно-ознакомительная практика «Технология карьеры», которая является частью курса «Введение в специальность», проходит в течение второго семестра. Главное ее назначение – ознакомление студента с деятельностью различных предприятий и организаций, существующими профессиями, должностями, видами работ. Кроме того, она предусматривает создание условий, способствующих осознанному выбору студентом своего направления специализации.

Существенная методическая особенность данного курса – **включение первокурсника в творческие группы под руководством студентов-дипломников**. При этом первокурсника привлекает проявляемое к нему уважение, внимание, шефство со стороны дипломника, чувство сопричастности, возможность проявить себя уже на ранней стадии обучения, сразу же включиться в изучение и разработку ключевых проблем своей специальности, а дипломник получает добросовестного помощника и дополнительную возможность менеджерской практики.

Ежегодно в Институте экономики и менеджмента (ИЭиМ) Пензенского ГУАС проводятся **традиционные встречи** дирекции института, заведующих выпускающими кафедрами с родителями студентов-первокурсников.

Проведение Дня посвящения в студенты в каждой студенческой группе начинается с торжественного вручения бейджей с эмблемой ИЭиМ, студенческих билетов и зачетных книжек. Все студенты получают анкеты, ответы на вопросы которых позволяют выявить творчески одаренных личностей и привлекать их впоследствии к культурной жизни института. На данной встрече студентов информируют о ближайшем проведении родительского собрания и вручают им пригласительные билеты для родителей.

Выборы менеджеров групп проходят на демократической основе путем тайного голосования. Претендент на роль менеджера группы представляет краткую автобиографию, где отмечает свои успехи и достижения в различных направлениях школьной деятельности, свои увлечения и недостатки. Менеджер группы и его заместители избираются большинством голосов.

В конце сентября отмечается праздник «*Посвящение в студенты*», на котором присутствуют администрация университета, дирекция института, заведующие выпускающими кафедрами, кураторы, известные менеджеры, в том числе выпускники института, представители прессы, родители первокурсников.

16.2. Модульно-рейтинговая оценка успеваемости студентов

Система российского образования претерпевает глубокие преобразования. В их числе – внедрение в практику деятельности российских вузов системы рейтинговой оценки знаний и навыков студентов. Она нацелена на повышение эффективности учебно-воспитательного процесса в вузе, осуществление более объективной оценки знаний, а также развития профессиональных навыков и умений студентов. Система комплексной оценки успеваемости студентов на данный момент является важным помощником, позволяющим выполнять ряд необходимых задач, к которым относятся: повышение мотивации студентов к освоению основной образовательной программы посредством более высокой дифференциации показателей качества их текущей учебной работы и внедрению систематического контроля их знаний; объективное оценивание знаний, навыков и творческих способностей студентов; получение возможности поощрения (наказания) студентов по результатам работы в течение учебного семестра на основе объективных данных; вовлечение студентов в научную работу, проводимую в вузе; обеспечение возможности проводить сравнительный анализ качества подготовки студентов по различным дисциплинам и различным специальностям; возможность предоставления потребителям образовательных услуг вуза объективной информации о качестве подготовки специалистов; эффективность взаимодействия поставщиков и потребителей в рамках учебного процесса; наиболее эффективное раскрытие и реализация внутренних резервов студентов и преподавателей с целью непрерывного повышения уровня подготовки специалистов.

Вуз может сам определять методику рейтинговой системы, но ее основные этапы, как правило, сводятся к следующему.

По каждой дисциплине учебного плана оформляется личная карточка студента.

Для каждой дисциплины, изучаемой в семестре, устанавливается весовой коэффициент.

Каждая дисциплина условно разбивается ведущим преподавателем на несколько модулей. Число модулей в семестре – от двух до шести.

Для каждого модуля (с учётом трудоёмкости изучения и важности материала) назначается максимальное число баллов, которое студент может набрать за освоение соответствующего модуля.

В каждом модуле ведущий преподаватель устанавливает критерии и их оценки, сумма которых определяет итоговое число баллов, набираемое студентом в процессе освоения модуля. Если в процессе освоения дисциплины учебным планом предусмотрено выполнение обязательных лабораторных, контрольных, курсовых и иных работ, то данные работы в обязательном порядке будут включены в число критериев.

Даты и форму проведения контрольных аттестаций в модулях (письменная контрольная работа, устный опрос, тестирование или др.), а также правила начисления баллов по каждому критерию определяет ведущий преподаватель исходя из специфики преподаваемой дисциплины.

За сдачу не в срок (в течение времени, отведенного на изучение модуля) обязательных лабораторных, контрольных работ, этапов курсовой работы, контрольных аттестаций и т.д. студенту, по соответствующему критерию в модуле, может быть начислено только минимальное число баллов.

Исключением могут быть случаи, когда имели место объективные уважительные причины, такие, как болезнь, участие в соревнованиях и др., что должно быть подтверждено соответствующим документом, заверенным деканом факультета (директором института), а также тех случаев, когда был нарушен порядок учебного процесса (праздничные дни, болезнь преподавателя и т.п.) не по вине студента.

В течение учебного семестра все начисляемые баллы фиксируются в личной карточке студента одновременно с контрольной записью преподавателя с целью снижения вероятного возникновения спорных ситуаций.

По окончании семестра студенты должны пройти итоговую аттестацию в виде экзамена, зачета или другой контрольной формы, установленной учебным планом.

Студенты **допускаются к экзамену** после положительной сдачи всех контрольных аттестаций в течение семестра, а также всех обязательных лабораторных, контрольных, курсовых и иных работ. Положительная сдача определяется установленным минимальным числом баллов.

Студент получает зачет, если набрал не менее 70 баллов в сумме за все модули и сдал на положительную отметку все контрольные аттестации по модулям и обязательные работы.

Итоговая отметка по результатам экзамена (выставляемая в зачетную книжку) не может превышать отметку, заработанную «рейтингом», более чем на 1 балл.

16.3. Отчёт-эссе студента о результатах обучения на каждом курсе

В институте экономики и менеджмента существует практика написания студентами эссе по итогам обучения: после 1 семестра, после окончания 1-го года обучения; на этапе студенческого экватора – на третьем курсе и, наконец, на выпускном курсе. Структура каждого эссе предполагает тот необходимый багаж знаний, навыков и компетенций, который студент набирает за определенный период обучения в вузе.

Примеры студенческих эссе представлены ниже.

Пример отчета (эссе) студента-первокурсника о результатах обучения в первом семестре (отчет студентки группы МО-11 Босамыгиной Алены)

I. Составление профессионального резюме, плана карьеры и еженедельника:

Профессиональное резюме составлено на декабрь 2011 года, план карьеры прописан с 17 до 40 лет, дневник времени студента заведен с ноября 2011 года

II. Взаимодействие с пятикурсником:

В ходе совместной работы с пятикурсником мною выполнялись следующие задачи:

- работа в библиотеке (аннотирование периодических изданий);
- помощь в разработке методики исследования (анкеты);
- обработка статистической информации (сводные данные анкетного опроса);
- компьютерная верстка текстового материала.

Дипломник оказывал мне помощь и поддержку при составлении профессионального резюме и написании курсовой работы «Моя карьера»

III. Результаты курсовой работы «Моя карьера»:

В курсовой работе я разработала план своей карьеры, анализируя свои возможности (средства и личные качества). Результат – оценка «отлично»

IV. Участие в деятельности институте студенческих лидеров:

За весенний семестр я поработала в двух фирмах ИСЛ:

- факультет делового администрирования (фирма «Совет старост», являюсь менеджером группы МО-11);
- факультет «Менеджмент в науке» (фирма «Социологические исследования», социологический опрос).

V. Участие в научной и общественной жизни Института ЭиМ:

- получение призового места в конкурсе исторических исследовательских работ «Национальное достояние России»;

– участие в социологическом исследовании «Изучение механизмов обеспечения конкурентоспособности компании в современных условиях (на примере отрасли здравоохранения и социальной защиты)», проведение анкетного опроса.

VI. Успехи в учебе и других сферах:

- окончание первого семестра только с отличными результатами;
- выдвижение моей кандидатуры от дирекции для представления ИЭиМ на празднике «Посвящение в первокурсники»;
- активное участие в университетском мероприятии «Идея добра»;
- участие в спортивном мероприятии «Кросс первокурсников».

ВЫВОДЫ: За время обучения в Институте экономики и менеджмента я овладела навыками планирования личного времени, составления профессионального резюме, разработки плана карьеры и проведения социологических исследований. Также продолжаю набираться опыта в процессе управления учебной группой МО-11. Приобрела новых друзей, учусь взаимодействовать с преподавательским корпусом и показывать себя только с лучшей стороны.

Пример отчета (эссе) студента-первокурсника о результатах обучения на первом курсе (отчет студентки группы МО-11 Пензенского ГУАС Свиной Марии Андреевны)

1. Успеваемость за зимнюю сессию

Зимняя сессия сдана на отлично.

2. Взаимодействие с аспирантом

Провели специальную встречу по согласованию взаимных действий, выработали практический план взаимодействия. Научный консультант Черницов А.Е. оказал мне методическую помощь, в свою очередь, я оказала ему практическое содействие в проведении социологического опроса. Это характеризует высокий качественный уровень научного взаимодействия с аспирантом кафедры «Менеджмент» Черницовым А.Е.

3. Результаты учебно-ознакомительной практики

Результатами учебно-ознакомительной практики стали:

- изучение технологии социологических опросов (использовала методы интервьюирования, анкетирования: индивидуальное и раздаточное);
- проведение анкетирования в максимально короткие сроки – две недели (в объеме 115 опросов);
- использование многофакторного анализа при обработке данных анкетного опроса.

4. Участие в деятельности института студенческих лидеров

В рамках института студенческих лидеров занимаюсь журналистикой.

5. Участие в научной, общественной жизни института экономики и менеджмента

В течение первого семестра я была студенткой инженерно-строительного института, специальности «Информационные системы и технологии». Являюсь главным редактором студенческой газеты «Student'ka» ИСИ, занимаюсь научной работой на кафедре математики и математического моделирования (область научных интересов – конформные отображения в многомерном пространстве и кватернионы). На данный момент, обучаясь в институте экономики и менеджмента, работаю над созданием комплекса мастер-классов, уже готовы мастер-класс «Постановка целей в формате SMART», мастер-класс «Социальный проект» и мастер-класс «Эффективный взгляд руководителя на конфликтные и рабочие ситуации».

Вывод: Достигнутые успехи по всем описанным направлениям характеризуют успешное усвоение мною основ специальности и позволяют надеяться на положительный результат итоговой аттестации за курс.

Пример отчета (эссе) студента третьего курса «С какими результатами я подошла к «Экватору» (отчет студентки группы МО-31 Пензенского ГУАС Бородиной Ольги Евгеньевны

об организаторской деятельности за период обучения в вузе)

НАУЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

2006 – по наст. вр. – являюсь членом студенческого учебного научно-производственного отряда (СУНПО) «Менеджер» факультета «Менеджмент в науке» института студенческих лидеров (ИСЛ) ИЭиМ.

На различные научные конкурсы и олимпиады подготовлены следующие работы:

Седьмая Всероссийская олимпиада развития Народного хозяйства России:

▪ комплексная работа на тему: «Методы оценки морально-психологического климата как возможность прогнозирования реакций и действий членов коллектива при решении трудовых задач» (науч. рук. д.э.н., проф. Резник С.Д., каф. «Менеджмент»);

▪ работа на тему: «Франчайзинг как форма посреднических связей» (науч. рук. ст. преп. Григорян Е.С., каф. «Маркетинг и экономическая теория»);

▪ работа на тему: «Выбор рациональных и адекватных методов управления в сложившейся ситуации в условиях рыночных отношений» (науч. рук. к.э.н., ст. преп. Егорова Н.Ю., каф. «Менеджмент»).

Открытый конкурс Минобразования России

- комплексная работа на тему: «Методы оценки морально-психологического климата как возможность прогнозирования реакций и действий членов коллектива при решении трудовых задач» (науч. рук. д.э.н., проф. Резник С.Д., каф. «Менеджмент»);

- работа на тему: «Оптимизация налогообложения и налоговое планирование в экспортно-импортных операциях» (науч. рук. к.э.н., ст. преп. Чувакова С.Г., каф. «Маркетинг и экономическая теория»);

- работа на тему: «Франчайзинг как форма взаимодействия крупного и малого бизнеса» (науч. рук. к.э.н., ст. преп. Чувакова С.Г., каф. «Маркетинг и экономическая теория»)..

Десятый Всероссийский конкурс научных работ молодежи «Экономический рост»

- работа на тему: «Франчайзинг как фактор экономического роста России» (науч. рук. к.э.н., ст. преп. Чувакова С.Г., каф. «Маркетинг и экономическая теория»).

ДОСТИЖЕНИЯ:

2006 г. – Пенза. Победитель конкурса стипендий именного благотворительного проекта Надежды Лежиковой «Молодежь – строитель будущего!»

2006 г. – Москва. Диплом за 1-е место на III Международной олимпиаде по экономическим, финансовым дисциплинам и вопросам управления в номинации «Экспортно-импортные отношения», работа на тему: «Оптимизация налогообложения и налоговое планирование в экспортно-импортных операциях».

2006 г. – Москва. Диплом за 3-е место на III Международной олимпиаде по экономическим, финансовым дисциплинам и вопросам управления в номинации «Развитие интеллектуальной собственности в мире», работа на тему: «Франчайзинг как форма взаимодействия крупного и малого бизнеса».

2005 г. – Москва. Диплом лауреата конкурса на лучшую научную студенческую работу по экономическим наукам, работа на тему: «Франчайзинг как форма взаимодействия крупного и малого бизнеса».

Имею 4 научные публикации в области менеджмента и экономики.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СТРУКТУРЕ ИСЛ:

2005 г. – по наст. вр. – являюсь деканом факультета «Менеджмент в журналистике», редактором газеты «Менеджер» ИЭиМ.

2004 г. – по наст. вр. – являюсь корреспондентом студенческой газеты «Менеджер» ИСЛ ИЭиМ.

За это время подготовлено и напечатано три выпуска студенческой газеты, в которых освещены главные события в жизни института экономики и менеджмента, его преподавателей, аспирантов и студентов.

Опубликованы следующие статьи:

1. «Мисс улыбка университета – студентка ИЭиМ!» (2004 г., выпуск №12);
2. «Алло, вы нашли таланты?» (2004 г., выпуск №12);
3. «День рождения ИЭиМ» (2005 г., выпуск №13);
4. «Визит на «Визит» (2005 г., выпуск №13);
5. «Самые «веселые и находчивые» прощаются со студенческой жизнью» (2005 г., выпуск №13);
6. «Интервью с директором ИЭиМ» (2005 г., выпуск №14);
7. «Институт студенческих лидеров: что это?» (2005 г., выпуск №14, в соавторстве);
8. «Ученый совет ПГУАС отметил победителей» (2005 г., выпуск №14);
9. «Таланты-2005» (2005 г., выпуск №14, в соавторстве);
10. «Стипендиат Президента – студентка ИЭиМ!» (2005 г., выпуск №14);
11. «Смена кадров руководителей ИЭиМ» (2005 г., выпуск №14);
12. «Физкульт-привет» (2005 г., выпуск №14);
13. «Игра – лучший способ повышения профессиональной классификации» (2006 г., выпуск №15, в соавторстве);
14. «МСЭФ объединяет вузы России» (2006 г., выпуск №15);
15. «Интервью с... Ольгой Андреевной Айновой» (2006 г., выпуск №15);
16. «Приволжское созвездие-2006» (2006 г., выпуск №15);
17. «Институту студенческих лидеров – 10 лет» (2006 г., выпуск №16);
18. «Юбилей директора института» (2006 г., выпуск №16);
19. «Победим демографический спад» (2006 г., выпуск №16, в соавторстве);
20. «Заглядывая в сердца и души...» (2006 г., выпуск №16).

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В КУЛЬТУРНОЙ ЖИЗНИ ИНСТИТУТА И УНИВЕРСИТЕТА:

2005 г. – по наст. вр. – являюсь членом театральной студии «Мастер» факультета дополнительного образования при Пензенском ГУАС; беру уроки актерского мастерства.

Май 2006 г. – приняла участие в университетском спектакле «Ромео и Джульетта» в качестве декоратора и актрисы.

Пример отчета (эссе) студента-выпускника «О моей готовности к реальной практической деятельности» (отчет студентки группы МО-51 Пензенского ГУАС Коноваловой Елены)

Определяя свои жизненные цели, я исхожу из установления личных и профессиональных представлений о жизни. В профессиональной сфере для меня играет большое значение самореализация, т.е. работа в успешно развивающейся компании, стабильный доход, карьерный рост. К личной

сфере я отношу: семейное благополучие, счастье, здоровых детей. В совокупности все эти действия принесут мне удовлетворенность и счастье в будущем, которое я выбираю.

За время учебы в вузе я старалась зарекомендовать себя как исполнительную, отзывчивую личность, способную студентку.

Научная деятельность

За все свои студенческие годы я неоднократно участвовала в студенческих конкурсах, предметных олимпиадах и научных конференциях.

На Всероссийском чемпионате по менеджменту «Эффективный менеджер-2009» была капитаном команды, которая заняла 1 место – стратегическая деловая игра «Дельта», 1 место – компьютерное тестированию по комплексу управленческих дисциплин, 1 место – разработка плана развития для компании ЗСРЦ «Форсаж», г. Красноярск (медаль, кубок).

В 2008 году на Всероссийской олимпиаде по менеджменту заняла третье место в номинации «Компьютерное тестирование» (среди 130 участников). Шестое место в итоговом личном первенстве в г. Кирове.

По результатам научных исследований за пять лет обучения в вузе мной было опубликовано 32 научных публикации.

В 2008/09 учебном году мне была присуждена стипендия Правительства РФ, а в 2009/10 учебном году – стипендия Президента РФ.

В 2010 году была выбрана «Студентом года».

Общественная деятельность

Имею опыт управленческой деятельности: директор Института студенческих лидеров, декан факультета «Менеджмент в науке». Я занималась разработкой плана развития 6 факультетов, управлением 46 фирмами (общая численность свыше 300 чел.), организацией конференций, студенческих олимпиад, организацией и координацией социологических исследований, работой со СМИ.

Практический опыт работы

01.2007 – 10.2009 г. ООО «Бюро путешествий Колобок», отдел продаж, должность: менеджер по продажам туристических путевок (работа с клиентами: подбор тура, оформление документов, бронирование тура, авиа- и ж/д билетов. Разработка рекламных компаний. Ведение кассы, оформление бухгалтерской отчетности).

06.2004–12.2006 г. ПОО БОФ «Российский фонд милосердия и здоровья», должность: офис-менеджер (делопроизводство, организация мероприятий, прием посетителей).

06.2003–06.2004 г. ПОО БОФ «Российский фонд милосердия и здоровья», должность: секретарь-референт (делопроизводство, прием посетителей).

По характеру я ответственна, трудолюбива, целеустремленна, организована, коммуникабельна. Институт экономики и менеджмента научил меня грамотно ставить и эффективно достигать поставленные цели.

Таким образом, с учетом всего вышесказанного можно утверждать, что выпускница Пензенского ГУАС (2010 г.) Коновалова Елена готова к выполнению организационных функций в должности менеджера в успешно развивающейся компании.

16.4. Институт студенческих лидеров как эффективная форма студенческого самоуправления

Важной составной частью всей внеаудиторной работы является участие студентов в структурах студенческого самоуправления, охватывающих различные формы клубной работы. Ранее вся эта полезная студенческая деятельность осуществлялась без системы, без четких целевых установок, а следовательно, недостаточно эффективно. Реализуемый педагогический проект, имеющий относительно самостоятельное значение в разработанной комплексной системе непрерывной практической подготовки студентов, получил образное название «Институт студенческих лидеров».

Назначением такого института, где все роли исполняют сами студенты, является подготовка лидерского звена студенчества как элитной части молодежи, уходящей в сложный мир реальной практической деятельности.

Конкретными задачами ИСЛ являются:

- разработка и создание самоуправляемой системы формирования, подготовки и самореализации студенческих лидеров;
- создание и постоянное поддерживание на высоком уровне благоприятного психологического климата в студенческой среде, укрепление горизонтальных и вертикальных связей между студентами разных курсов, групп и в самих группах, между студентами и преподавателями;
- создание организационных условий для формирования студенческих фирм по интересам, удовлетворяющих те или иные потребности общества;
- создание реальных практических бизнес-полигонов, позволяющих студентам отрабатывать навыки работы в «команде», а также навыки будущей практической менеджерской деятельности.

Все звенья (фирмы) ИСЛ возглавляют сами студенты или аспиранты. У каждого направления студенческого лидерства есть свои консультанты – представители дирекции института – в соответствии с его специализацией.

Институт студенческих лидеров работает по шести основным направлениям развития лидерской деятельности студентов .

Факультет делового администрирования объединяет: совет старост, союз молодежи, профсоюзный актив, ассоциацию выпускников института,

центр дипломного проектирования, кадровое агентство, административный центр, карьерный центр и студенческую дирекцию.

Факультет менеджмента в бизнесе включает такие студенческие объединения: центр содействию трудоустройству выпускников, маркетинговый центр, бизнес-стажировки и практики, центр связи с работодателями, группу технического содействия, группу автомобильного содействия «Колесо».

Факультет менеджмента в науке является фундаментом подготовки будущих аспирантов и включает в себя следующие студенческие фирмы: учебно-научно-производственный отряд «Менеджер», зарубежные командировки, социологический центр, центр компьютерного обеспечения, рейтинговый центр, студенческие конференции и олимпиады и конкурсы.

Факультет менеджмента в культуре охватывает: художественный совет, группу «Конгресс-менеджер», совет КВН, директоров студенческих мероприятий и конкурсов (День Института, День посвящения в студенты, «Студенческая весна», «Алло, мы ищем таланты», выпускной бал и др.), театральную группу «Мастер», туристическую фирму «Фокос», группу художественного оформления и группу имиджа студентов.

Факультет менеджмента в журналистике – это группа по связям с общественностью (пресса, телевидение, радио, студенты других вузов), редколлегия студенческой газеты «Менеджер», литературная группа, группа видео- и фотоподдержки.

Факультет менеджмента в спорте занимается подготовкой команд по футболу, волейболу, легкой атлетике и др. видам спорта, а также включает спецгруппу по обеспечению порядка и безопасности на культурно-массовых мероприятиях.

Отдельные спортивные группы возглавляют капитаны сборных команд. Состав участников студенческих фирм подбирают сами студенты – менеджеры этих фирм. Подбирают таким образом, чтобы в фирму входили студенты различных курсов. Тем самым сразу же закладываются условия для будущей ротации и преемственности студенческих менеджеров.

Деятельность студенческих фирм организуется на основе разработанных самими студентами – участниками фирм положений, где сформулированы цели и задачи фирмы, формы ее работы, состав участников и формы контроля качества результатов деятельности.

Каждая фирма на основе этих положений разрабатывает и реализует конкретный план своей практической деятельности.

Накапливаемый студентами практический опыт учитывается в течение всего периода обучения студента в вузе рейтинговой оценкой практической подготовки, отражается на экране активности и в дальнейшем – в персональной зачетной книжке практической подготовки студента.

В институте экономики и менеджмента Пензенского государственного университета архитектуры и строительства на протяжении 17 лет складывалась система организации и управления развитием лидерской деятельности студентов.

Проект стал основой формирования модели студенческого самоуправления – института студенческих лидеров. Структура данной организации строится по матричной модели, для обеспечения эффективного контроля, планирования и анализа деятельностью студентов в структурах ИСЛ.

Цель системы развития лидерской деятельности – создание условий для формирования и реализации гармоничной и всесторонне развитой личности, подготовки компетентного, творчески мыслящего специалиста, способного к самореализации и самосовершенствованию, обладающего ответственностью и гражданским самосознанием.

Основные направления работы:

- организация и контроль учебного процесса;
- поощрение, выдвижение отличников на именные стипендии;
- установление связей с работодателями;
- содействие в разработке и проведении научных конкурсов и предметных олимпиад;
- выпуск студенческих научных сборников;
- проведение дискуссионных клубов.
- подбор кураторов студенческих групп;
- взаимодействие с родителями студентов;
- взаимодействие с заместителями заведующих кафедрами по культурно-воспитательной работе;
- укрепление авторитета преподавателей и сотрудников института;
- участие в работе комиссий, совещаний, конференций и других мероприятий, связанных с культурно-воспитательной работой в университете;
- взаимодействие с выпускающими кафедрами по вопросам воспитательной работы;
- привлечение выпускников ИЭиМ к сотрудничеству;
- укрепление материальной базы;
- создание и укрепление традиций ИЭиМ (посвящение в первокурсники в группах и выборы менеджеров-старост групп), Праздник первокурсника, День Института);
- участие в культурно-массовых и спортивных мероприятиях ПГУАС («Алло, мы ищем таланты!», «Студенческая весна» и др.);
- организация экскурсий;
- формирование и работа в творческих группах (студенческих фирмах) ИСЛ;
- взаимодействие со студенческим советом университета (ССУ);

- выпуск газеты «Менеджер»;
- получение практического опыта работы с формированием многогранной личности;
- создание команды (организационная культура, деловое общение, связь);
- взаимосвязь с внешней средой (работодатели, СМИ и т.д.).

В рамках института студенческих лидеров функционирует система занимаемых должностей, благодаря которой студенты ИЭиМ имеют возможность попробовать себя в качестве стажера, подчиненного, руководителя, специалиста-консультанта (рис.16.1).

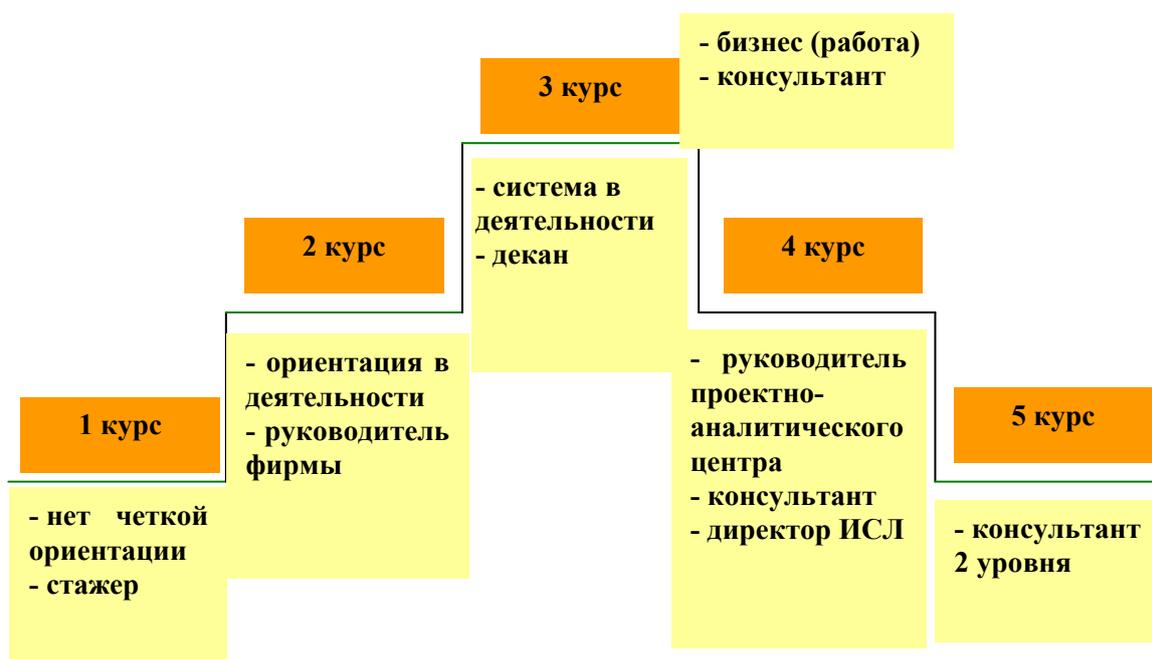


Рис. 16.1. Система занимаемых должностей в институте студенческих лидеров

Система построена ступенями в зависимости от количества занятых студентов. Если на 1 курсе все студенты работают стажерами с руководящим пятикурсником, то на 2 курсе в соответствии с количеством студентов не все могут стать директорами фирм, остальная часть студентов будет работать в качестве заместителей директоров или руководителей определенных мероприятий на фирмах.

На 2 курсе из лидеров студенческих групп выбираются руководители фирм по всем факультетам, остальные второкурсники занимаются организацией и проведением мероприятий на фирме (работают в качестве заместителей директоров фирм).

На 3 курсе выбираются деканы факультетов, причем все бывшие второкурсники передают свои руководящие посты, они становятся сотрудни-

ками подразделений проектно-аналитического центра, но также продолжают работу на фирмах.

На 4 курсе выбираются руководитель проектно-аналитического центра, директор ИСЛ, остальные становятся консультантами на фирмах, продолжают систематизировать свои знания и опыт. Часть наиболее активных студентов может получить постоянную работу в реальных фирмах, но в структурах ИСЛ они становятся консультантами 2-го уровня.

На 5 курсе (первый семестр) проводится активная работа с первокурсниками и введение их в систему ИСЛ, каждый студент отвечает своим рейтингом за проведенную работу и качество внедрения, используются все ресурсы ИСЛ для продвижения студентов 5-го курса на рынке труда.

Институт кураторов занимает одну из ведущих ролей в системе управления воспитательной работой в Институте экономики и менеджмента. На протяжении 15 лет кураторами студенческих групп являются преподаватели кафедр ИЭиМ. Идея назначения кураторов заключается в прикреплении преподавателей выпускающих кафедр к студенческим группам по специальности. Данный подход позволяет выпускающей кафедре с первого курса участвовать во всех учебных, культурных и спортивных мероприятиях студенческих групп, управлять этими процессами.

Контрольные вопросы

1. Как правильно себя зарекомендовать?
2. Как добиться высоких результатов в обучении?
3. Как написать отчет-эссе?
4. Какова роль института студенческих лидеров?

Глава 17. КОНКУРЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ И ТЕХНОЛОГИИ ФОРМИРОВАНИЯ ЛИЧНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТУДЕНТА

17.1. Сущность конкурентоориентирования студентов

17.2. Роль выпускающей кафедры в конкурентоориентировании студентов

17.3. Роль предприятия-работодателя в конкурентоориентировании студентов

17.4. Влияние родителей на конкурентоориентирование студентов

17.5. Технологии саморазвития студентами собственной конкурентоспособности

17.1. Сущность конкурентоориентирования студентов

Современная экономика, ориентированная на обширное применение высоких технологий, предъявляет новые повышенные требования к качеству подготовки специалистов – образовательному и профессиональному уровню молодых специалистов, их нравственным и психологическим характеристикам. Эта ситуация объясняется тем, что качество рабочей силы все больше определяет конкурентоспособность экономики государства.

Многие руководители предприятий и организаций отмечают, что недостаточная профессиональная готовность – дело времени, как правило, молодой специалист легко входит в работу, если он хорошо подготовлен в психологическом и социальном плане.

Основные факторы, тормозящие профессиональный рост и повышение конкурентоспособности, – отсутствие жизненного опыта, неготовность проявлять инициативу, принимать самостоятельные решения, брать на себя ответственность, психологические проблемы в общении, неготовность к интенсивному труду.

Формирующиеся российские условия развития современного общества, качественные перемены и глубокие экономические и социальные преобразования на основе перехода к рыночным отношениям требуют коренных изменений на формирующемся рынке труда.

Конкурентоориентированность студента – это особая направленность мышления студента на необходимость постоянной борьбы за собственное выживание, успех и продвижение в современном мире во всех его ситуациях, овладение технологиями такой борьбы за свое благополучие.

Для обеспечения конкурентоориентированности студентов в период обучения в вузе необходимо формировать и развивать у них качества, способствующие ее повышению. Серьезная проблема заключается в том, что студенты после окончания вуза часто оказываются не только практически, но и психологически неготовыми к жизненным реалиям. До самой последней поры обучения многие не задумываются над тем, как они будут жить дальше и смогут ли они жить самостоятельно.

Субъектами обеспечения конкурентоориентированности студенчества могут выступать: высшее учебное заведение в лице общеуниверситетских служб и выпускающей кафедры, предприятия-работодатели и родители студента (рис. 17.1).

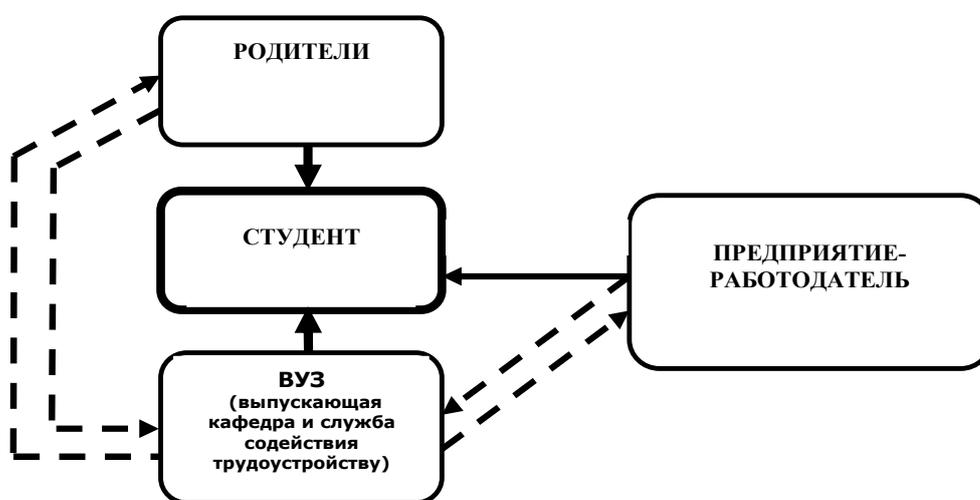


Рис. 17.1. Субъекты конкурентоориентирования студенчества

Одним из существенных факторов, определяющих картину на рынке труда, является совокупность требований, ожиданий работодателя по отношению к работнику. Требования работодателей к специалистам очень высоки. Особое внимание современные руководители уделяют следующим качествам своих подчиненных:

- качество работы и надежность (тщательность и точность выполнения работы, ответственность; степень уверенности руководителя в том, что данный работник выполнит свое задание);
- глубина профессиональных знаний, понимание ступеней работы;
- способности, инициатива и творчество (степень активной заинтересованности в выполнении работы; способность к выдвижению оригинальных идей, решений, путей, повышение культуры, расширение кругозора, развитие способностей);
 - стремление к успеху, ориентация на удачу;
 - знания и опыт работы;
 - выдержка (способность сосредоточиться и работать с требуемой производительностью в напряженных условиях, работоспособность);

- семейное благополучие работника;
- целеустремленность и наличие плана достижения целей (потребность в достижении цели, ориентация на конечный результат; освоение техники личной работы; способность жить и работать по плану и системе).

Основными показателями, влияющими на конкурентоориентированность и конкурентоспособность на рынке труда, являются уровень профессионализма и компетентности, уровень здоровья и работоспособность, уровень семейного благосостояния, уровень сознания, стремления работника, техника личной работы, карьерное и жизненное планирование и т.д.

Эти характеристики позволяют судить о возможностях работника трудиться с высокой интенсивностью, о мере подготовленности и соответствия работника организационно-технологическим требованиям, о способностях, навыках, предприимчивости, ценностях и мотивации человека, особенностях его трудовой морали и других качествах.

Рассматривая критерии конкурентоспособности молодых специалистов на современном рынке труда, следует выделить, по крайней мере, четыре позиции:

- а) квалификация, профессиональная компетентность, уровень полученных знаний;
- б) мотивация;
- в) культура (ценности и уровень развития);
- г) поведенческие характеристики (поведение на рынке труда), жизненная ориентация (наличие плана жизни и карьеры, определение жизненных целей и целей трудоустройства). Это с одной стороны.

С другой стороны, на рынке востребованы специалисты, владеющие сплавом следующих качеств:

- *мыслительные качества* – сильные аналитические способности, системность, гибкость мышления, креативность, умение справляться с большим объемом информации и находить сложные решения в трудной ситуации;
- *коммуникативные навыки* – умение вести деловые переговоры для достижения результата, умение взаимодействовать с людьми, способность подать свою точку зрения наиболее эффективно, повести людей за собой, наличие долговременных связей;
- *организаторские навыки* – умение планировать собственную деятельность и деятельность группы, умение ставить задачи, распределять усилия и задания, контролировать достижение результата, способность прогнозировать ситуацию. Важным качеством является способность справляться с большим количеством дел, умение наиболее эффективно распределять время на достижение результата;

➤ *личностные качества* – работоспособность, культура и интересы, семейное благополучие, умение взять ответственность за свои дела и за группу, высокая мотивация к достижению, стремление к развитию и успеху и т.д.

Современный рынок труда кроме высокого профессионализма требует от молодого специалиста еще и особой ответственности, психологической готовности к различным сложным ситуациям. Значительную роль при этом играет необходимость постоянно самосовершенствоваться как в профессиональной сфере, так и в личностной.

Важно не только обладать знаниями, но и уметь управлять ими, создавать соответствующее информационное поле.

Главная задача вуза сегодня – формирование благоприятной среды, обеспечивающей непрерывный интенсивный рост и развитие молодых специалистов.

17.2. Роль выпускающей кафедры в конкурентоориентировании студентов

Процесс конкурентоориентирования студенческой молодежи должен начинаться задолго до того, как студент переступает порог высшего учебного заведения. Но как только выбор будущей специальности оказывается сделанным, ответственность за профессиональный успех молодого человека отчасти ложится на плечи выпускающей кафедры. С позиции объективных возможностей выпускающей кафедры рассмотрим механизмы ее влияния на конкурентоориентированность студентов высшего учебного заведения (рис. 17.2).

Интенсивное введение в специальность студентов-первокурсников. Первый курс обучения – особый. Для студентов – это начало обучения, а в психологическом плане – вхождение во взрослую жизнь, обретение самостоятельности, знакомство с новым образом жизни – студенческим. Если проследить изменения личности, характера поведения и жизни студентов за весь период обучения в вузе, то нетрудно заметить, что наибольшие изменения происходят именно на первом курсе. В начале первого курса студент – с одной стороны, формально уже взрослый человек, с другой стороны, все-таки он вчерашний школьник, еще не совсем расставшийся с детством, и вот эта двойственность его статуса и накладывает отпечаток на его характер, на все его поступки. К концу же первого курса, как правило, можно уже однозначно сказать, что студент – это взрослый человек, серьезный, полностью самостоятельный и целиком отвечающий за все свои поступки.

Студенты-первокурсники – это вчерашние школьники со «школьными» установками. У большинства из них еще не сформировано отношение

к учебе в институте, к своей карьере, не выработаны жизненные цели, слабы представления об избранной специальности. Поэтому важно, чтобы они как можно скорее нашли для себя ответы на такие жизненно важные вопросы: для чего они поступили в институт, почему они выбрали именно эту специальность, какие ставят перед собой жизненные цели, какими средствами собираются их достичь.

Ответы на данные вопросы формируют ценностную базу человека, помогают студенту осознанно подойти к своему обучению, к планированию своей карьеры, сформировать потребности в самосовершенствовании и, в конечном итоге, использовать пять лет обучения в вузе максимально эффективно для освоения избранной специальности и подготовки к реальной деятельности

Выпускающая кафедра на первоначальном этапе попадания студента в новую среду осуществляет комплекс мероприятий, направленных на конкурентоориентирование студенческой молодежи.

Ориентация кафедры на конкурентоориентирование студентов с первого года обучения в высшем учебном заведении должна находить свое отражение в решении кафедрой следующих задач:

1. Обучить студентов технологиям вузовского обучения.
2. Научить их эффективно использовать свое время, выполнять любые дела результативно.
3. Обучить технологиям выбора карьеры и жизненных целей.
4. Привить современную организационную культуру.
5. Дать студентам объективное и достаточно полное представление об избранной ими специальности.
6. Обучить технологиям формирования собственной конкурентоспособности.

Важной составной частью всей аудиторной работы со студентами является участие их в структурах студенческого самоуправления.

Практически любой студент не только что-то получает для себя от более опытного, более квалифицированного, старшего по возрасту участника проекта, но и сам передает свой опыт и знания более младшему, менее опытному.

Ежегодно в институте экономики и менеджмента проводятся традиционные встречи дирекции института с родителями студентов-первокурсников.

На первой встрече (конец июля) родители знакомятся с директором института, его заместителями, заведующими выпускающими кафедрами, методистом и графиком работы дирекции. Оглашаются предварительные списки абитуриентов, правила поселения в общежития, график отработки на благоустройстве помещений института.

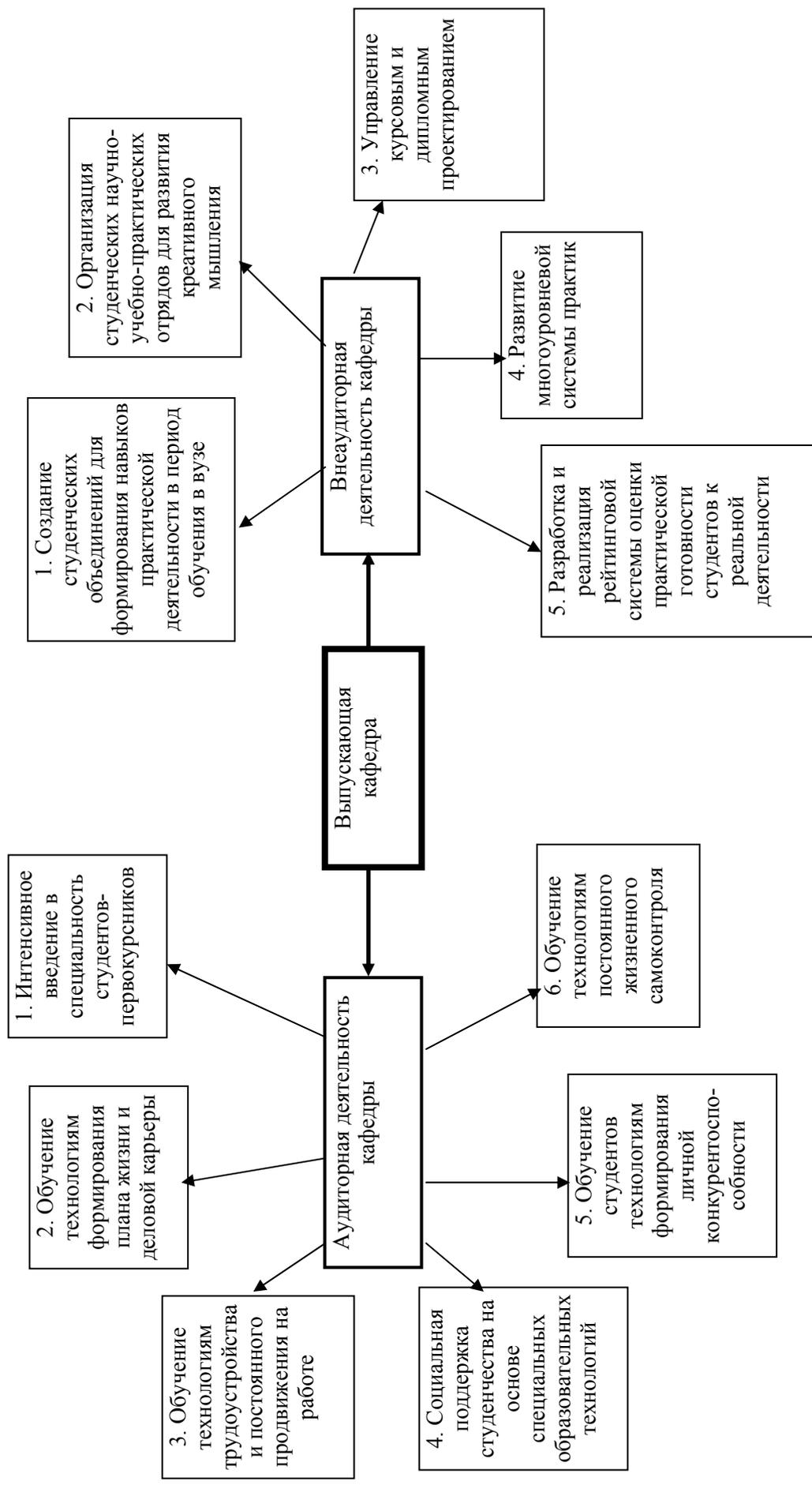


Рис. 17.2. Роль выпускающей кафедры в конкурентоориентировании студентов

Вторая встреча (начало сентября) посвящена организации учебного процесса: посещаемость, успеваемость, распределение стипендии, отчисления, отсрочка от армии, забота о материальной базе. Также на этой встрече обозначаются перспективы обучения в институте. Родители знакомятся с инновационными образовательными программами, реализуемыми в институте экономики и менеджмента, а также многочисленными мероприятиями и конкурсами, проводимыми в рамках культурной жизни института.

На третьей встрече (конец февраля) родители узнают итоги первой экзаменационной сессии. Им вручаются благодарственные письма за активное участие первокурсников в научной, общественной и спортивной жизни института. Здесь же обозначаются задачи на весенний семестр учебного года.

Выпускающая кафедра в Институте экономики и менеджмента в рамках инновационного проекта «Интенсивное введение в специальность на младших курсах» практикует проведение Дня посвящения в студенты в каждой студенческой группе. Ритуал начинается с представления дирекции, зав. выпускающей кафедрой и куратора студенческой группы. Директор института информирует студентов о порядке взаимодействия с дирекцией и необходимости выбора менеджера группы, через которого осуществляются все коммуникационные процессы между студенческой группой и всеми структурами университета. Посвящение в студенты начинается с торжественного вручения бейджей с эмблемой института, студенческих билетов и зачетных книжек. Все студенты получают анкеты, обработка которых позволяет выявить творчески одаренных личностей и привлекать их впоследствии к культурной жизни института. На такой встрече студенты информируются о ближайшем проведении родительского собрания и получают пригласительные билеты для родителей.

В конце сентября отмечается праздник института экономики и менеджмента «Посвящение в студенты». На нем присутствуют: администрация университета, дирекция института, заведующие выпускающими кафедрами, кураторы, известные менеджеры и бизнесмены, в т.ч. выпускники института экономики и менеджмента, пресса, родители студентов.

Освоение действенных технологий выбора карьеры, способов получения работы, осуществления саморекламы, поведения на собеседованиях при приеме на работу и успешного продвижения по служебной лестнице – это то конкурентное преимущество, которое получают студенты при взаимодействии с выпускающей кафедрой.

Обучение студентов технологиям постоянного жизненного самоконтроля. Миллионы способных и даже талантливых людей не достигли своих жизненных вершин и серьезных успехов только по одной причине: не сумели разумно распорядиться своим временем, своими способностями, хорошо организовать свою жизнь и свою деятельность.

Пензенский государственный университет архитектуры и строительства является здесь одним из исключений.

Наука и практика управления убедительно доказывают возможность и необходимость системной организации личного труда и личной жизнедеятельности деловых людей. Ведь в деятельности успешно работающих людей есть общие закономерности, которые можно выявить, формулировать в виде принципов, практических советов, целесообразных для сферы индивидуального или, как сейчас принято говорить, персонального менеджмента.

Реальный опыт вуза убеждает, что искусству и науке персонального менеджмента будущих деловых людей следует обучать заранее, еще в стенах вуза. Это нужно и для оптимизации жизненного уклада самого студента и для рассчитанной на успех его деятельности в будущем.

Для того чтобы студенты реально овладели этими умениями, нужна постоянная практика, повседневное применение в собственной жизни рекомендуемых правил и практических приемов. Это достигается, с одной стороны, использованием на практических занятиях тренинга, ориентация учебного процесса на личность студента – будущего менеджера, экономиста, маркетолога и на его реальные проблемы не только завтрашнего, но и, прежде всего, сегодняшнего дня.

Средством обеспечения жизненного самоконтроля студентов является еженедельник студента, который формирует систему и планы личной деятельности на годы, месяцы, недели и дни. Благодаря еженедельнику студент получает возможность на всем протяжении учебы в вузе контролировать свою жизнь и деятельность, вносить коррективы в свои планы.

Задача выпускающей кафедры заключается в донесении до студентов значимости контроля над временем, над своей жизнью в целом; студентам прививается уважительное отношение ко времени, как своему, так и чужому. Будущий молодой специалист, который знает цену времени, становится еще более интересным для работодателя.

Организация студенческого учебно-научно-производственного отряда для развития креативного мышления студентов. Важность конкуренто-ориентирования студенчества ярко отражается при рассмотрении вопроса о развитии у студентов креативного мышления.

Благодаря участию студентов в научно-исследовательских кружках, организуемых кафедрой, у первых формируется системное мышление, появляются навыки командной работы – что, несомненно, способствует развитию у студентов стремления к самовыражению.

По результатам работы СУНПО в конце каждого семестра студенты подготавливают конкурсные работы для участия во Всероссийских олимпиадах и конференциях. Подобные мероприятия позволяют студентам почувствовать конкуренцию на всероссийском уровне, сопоставить свой

результат с достижениями лучших студентов России или же войти в их число. Именно в такие моменты конкурентоориентирование со стороны вуза и кафедры в частности проявляется особенно ярко для студентов-участников – студент обязан проявить свою конкурентоспособность среди десятков лучших.

Помимо этого, именно в работе в СУНПО перед студентами открываются следующие возможности:

- применение полученных теоретических знаний на практике;
- углубленное изучение лекционного материала;
- выявление научной новизны в учебной теме и последующая научно-исследовательская разработка проблемы.

Многоуровневая система практик. Учебно-ознакомительная практика первокурсника – это первый и определяющий этап образовательного проекта. Главным ее назначением является ознакомление студента с реальной деятельностью, с существующими в ней направлениями, создание условий, способствующих осознанному выбору студентом своего направления в будущей специализации.

Цель практики – обучение студентов современным технологиям самопродвижения и формирования успешной карьеры в мире бизнеса. В зависимости от того, насколько серьезно и ответственно отнесется студент-первокурсник к прохождению учебно-ознакомительной практики, зависит его удачный или неудачный выбор своего направления специализации и карьеры вообще, а также успешность обучения на последующих этапах.

Особенность данной практики состоит в том, что студент-первокурсник проходит ее не индивидуально, а в тесном взаимодействии со студентом-дипломником и под его руководством. Главными задачами практики являются:

1) самостоятельное изучение студентом учебной литературы, в результате чего студент должен иметь общее представление о менеджменте и основных его направлениях, его истории, основных теориях и концепциях менеджмента и об их основоположниках, владеть основными понятиями и категориями, а также уметь определить, к какому направлению менеджмента относится та или иная задача;

2) участие первокурсника в работе над дипломным проектом под руководством студента-дипломника, результатом чего должно стать освоение студентом-первокурсником методов работы с литературой, ознакомление его с методами проведения исследований и их анализом, а также знакомство студента с дипломным проектированием как видом деятельности, которым студент должен в полной мере овладеть за период обучения в вузе;

3) апробирование своего профессионального резюме при устройстве на работу в организации;

4) проведение учебно-ознакомительной практики в организациях любой формы собственности.

Основными целями прохождения экономической практики на третьем курсе являются соотнесение характера обучения студентов с требованиями современной жизни, систематизация специальных знаний, полученных в институте, а также выработка практических навыков, способностей и умений, которые студент получает в период прохождения практики при работе на конкретной экономической должности.

На практике студент должен научиться решать конкретные задачи в области экономической деятельности предприятия (организации), а также зарекомендовать себя с позиции будущего работника данного предприятия и, в конечном итоге, повысить свою конкурентоспособность на рынке труда после окончания вуза.

Главными задачами экономической практики являются изучение особенностей производства предприятия, а также сбор и обработка информации, полученной в экономических и финансовых службах предприятия, необходимой для подготовки дипломного проекта по выбранной теме.

Управленческая или другая практика даёт студенту возможность усовершенствовать свои навыки в сфере профессиональной деятельности. Более близкое рассмотрение особенностей функционирования конкретной организации и участие в процессе управления позволяют студенту самостоятельно оценить уровень приобретённых им за время обучения в вузе знаний и сопоставить их с тем уровнем, который сегодня и в дальнейшей перспективе будет необходим для управления современными организациями и предприятиями различных форм собственности.

В ходе профессиональной практики студент должен познакомиться с:

– современными практическими методами и приёмами определения эффективности деятельности по специальности в организации;

– методами анализа результатов производственной деятельности предприятия;

– техникой использования информационной базы для принятия управленческих решений.

Практическая работа на реальных должностях в службах организаций помогает систематизировать и закрепить приобретенные теоретические знания, значительно расширить и дополнить их углубленным изучением научной, производственно-технической и нормативной литературы, а также получить практические навыки работы на конкретной должности по будущей специальности.

Выпускная квалификационная работа позволяет судить об уровне знаний, приобретенных студентом за годы учебы, о его умении применить

эти теоретические знания к решению конкретной проблемы, и о том, насколько хорошо студент овладел методами исследования, и, в конечном итоге, дает представление о практической подготовленности выпускника к самостоятельной профессиональной деятельности, к самостоятельному решению сложных исследовательских работ на базе конкретных предприятий (фирм).

Обеспечение кафедрой социальной поддержки студенческой молодежи качественно отражается на формировании конкурентоориентированности студенчества.

После освоения спецкурсов студенты получают необходимые знания и навыки поведения в организации, осваивают технологии персонального менеджмента и ведения домашнего хозяйства.

Разработанный комплекс специальных образовательных технологий способствует скорейшей социализации студентов в обществе.

Создание студенческих объединений для формирования навыков деловой практической деятельности в период обучения в вузе (Институт студенческих лидеров). Важной составной частью всей внеаудиторной работы в вузе является участие студентов в структурах студенческого самоуправления, охватывающих различные формы клубной работы. Ранее вся эта культурно-воспитательная работа и студенческая деятельность осуществлялись без системы, без четких целевых установок, а следовательно, недостаточно эффективно. Реализуемый авторами педагогический проект, имеющий относительно самостоятельное значение в разработанной нами комплексной системе непрерывной практической подготовки студентов, получил образное название «Институт студенческих лидеров».

Назначением такого института, где все роли исполняют сами студенты, является:

- а) подготовка лидерского звена студенчества как элитной части молодежи, уходящей в сложный мир реальной практической деятельности;
- б) приобретение первичного опыта общественной активности, достаточного для получения работы в реальных фирмах в период обучения в вузе.

Цель проекта – получение студентами реального опыта менеджерской работы еще в период обучения в вузе.

Конкретными задачами проекта являются:

1. Создания самоуправляемой системы формирования, подготовки и самореализации студенческих лидеров.
2. Формирование и постоянное поддержание в студенческой среде благоприятного психологического климата, укрепление горизонтальных и вертикальных связей между студентами разных курсов, групп и в самих группах, между студентами и преподавателями.

3. Организация студенческих фирм по интересам, удовлетворяющие те или иные потребности общества.

4. Развертывание реальных практических бизнес-полигонов, позволяющих студентам совершенствовать навыки работы «в команде» и будущей практической менеджерской деятельности в целом, для последующего перехода в реальные фирмы.

ИСЛ дает студентам ряд возможностей; особенно выделим те, которые влияют на формирование конкурентоориентированности будущих специалистов:

1. Формирование у студентов современной организационной культуры.
2. Формирование навыков командной работы.
3. Развитие лидерских качеств.
4. Обеспечение разностороннего развития личности студента.
5. Предоставление возможности формирования студентом долгосрочных деловых связей.
6. Развитие у студентов творческого мышления, навыков администрирования, стимулирование взаимодействия с представителями бизнеса.

Разработка и реализация рейтинговой системы оценки практической готовности студентов к реальной деятельности. Посредством рейтинговой оценки студенты получают возможность осознать реальную конкуренцию среди своих однокурсников уже на первом году обучения.

В результате студенты стремятся активнее участвовать как в учебной, так и в общественной стороне жизни университета, что дает им опыт практической деятельности и необходимые рейтинговые баллы.

Для внешнего наблюдателя в лице предприятия-работодателя преимуществом рейтинговой оценки является ее объективность, прозрачность, доступность данных, что обеспечивает дополнительный критерий для отбора персонала.

Конкурентоориентирование студентов разработкой и реализацией рейтинговой системы оценки практической готовности студентов к реальной деятельности играет весьма важную роль. Количественная оценка стимулирует студентов к саморазвитию, успешной учебе и активной жизненной позиции.

17.3. Роль предприятия-работодателя в конкурентоориентировании студентов

Выпускающая кафедра должна помочь предприятиям осуществлять сотрудничество по следующим направлениям (рис. 17.3):

- Принимать студентов на стажировки-практики в индивидуальном порядке на постоянной основе в соответствии с типовым договором и календарным планом проведения стажировки-практики.

- Предоставлять необходимую информацию студентам, выполняющим по заказу научные темы в рамках курсового и дипломного проектирования.
- Принимать участие в ежегодном мониторинге качества подготовки специалистов.
- При необходимости предлагать выпускающей кафедре принять участие в проведении обучения персонала предприятия, обучения руководящего звена предприятия (аспирантура, подготовка и защита кандидатских диссертаций, специализированные тренинги), проведении исследований по заказу предприятия.
- Способствовать трудоустройству студентов, наилучшим образом проявивших себя на стажировках-практиках и при выполнении курсовых и дипломных проектов по заказу предприятия.



Рис. 17.3. Конкурентоориентирование студентов со стороны предприятия-работодателя

Взаимодействие вуза и предприятия невозможно без анализа их взаимных интересов, представленных в виде следующей таблицы (табл. 17.1).

Таблица 17.1

Сопоставление интересов работодателей и вуза в отношении выпускников

Интересы предприятия (организации)	Интересы вуза
<ul style="list-style-type: none"> ➤ кадры на постоянную работу; ➤ кадры на временную работу; ➤ разработки студентов; ➤ разработки и консультации преподавателей; ➤ обучение персонала; ➤ исследования 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ трудоустройство выпускников; ➤ обеспечение практики студентов; ➤ обеспечение стажировок (повышение квалификации) преподавателей; ➤ получение заказов на исследования и разработки; ➤ получение заказов на переобучение специалистов

Организационными формами взаимодействия выпускающей кафедры и предприятия являются:

- заключение договоров между кафедрой и предприятием;
- индивидуальный поиск студентом мест практики;
- индивидуальный поиск преподавателем заказов;
- обращение предприятий непосредственно к студенту или/и преподавателю (кафедре);
- взаимодействие через специально созданные структуры: центры, фонды, агентства, отделы вузов;
- взаимодействие через глобальные и локальные компьютерные сети.

Таким образом, выпускающая кафедра, проводя мероприятия по конкурентоориентированию молодежи, добивается того, чтобы студенты ещё во время учебы в институте занимались реальными делами на конкретных предприятиях, получили определенный практический опыт и после окончания вуза – гарантии трудоустройства.

Стажировки преподавателей кафедры на предприятиях. Преподаватель выпускающей кафедры является носителем теоретических знаний, а в организации он приобретает практические навыки, таким образом, он «обучается действием». Стажировка преподавателя в организации приносит пользу как организации, так и самому преподавателю. Преподаватель, участвуя в реальных проектах организации, может вносить свои предложения и замечания в силу того, что он является человеком со стороны и лучше видит возможные недостатки и ошибки. Участие преподавателя в деятельности фирмы во время стажировки помогает преодолеть разрыв между теорией предполагаемых действий (знаниями) и практикой.

Обучение персонала организаций-работодателей. Многие руководители осознали, что развитие персонала может стать одним из ключевых преимуществ компании на конкурентном рынке. Нет больше границ между учебной, рабочей и жизнью – это один непрерывный процесс. Обучение не

вмешивается в привычные рамки учебных программ, семинаров и тренингов, оно не может быть навязано человеку. Единственное, что в организации может способствовать обучению людей, – это создание условий, в которых оно станет естественной потребностью человека, своего рода, организационной нормой. Выпускающая кафедрам в рамках взаимодействия с предприятиями может предоставлять услуги по обучению их персонала.

Обучение руководящих работников организаций-работодателей. Выпускающая кафедра предоставляет следующие возможности обучения руководящего звена организаций:

- аспирантура; соискательство;
- подготовка и защита кандидатских диссертаций по специальностям «Управление в социальных и экономических системах»; «Экономика и управление народным хозяйством»;
- система ФДПО, экстернат и тренинги «Персональный менеджмент» и «Управление персоналом».

Подбор перспективных кадров для бизнеса из числа лучших студентов и выпускников. Руководители организаций обращаются к выпускающей кафедре за помощью в подборе перспективных кадров из числа лучших студентов. Поэтому на современном этапе перед отечественными вузами стоят отличные от прежней практики задачи – обеспечить более высокий уровень конкурентоспособности своих выпускников при найме на работу и при дальнейшем профессиональном продвижении.

Таким образом, главной целью проекта «Содействие практической подготовке и трудоустройству студентов на основе разработки и реализации системы взаимодействия выпускающих кафедр высшего учебного заведения с работодателями» является подготовка студентов, обладающих, во-первых, широкими теоретическими познаниями в области менеджмента в рамках государственного стандарта, и, во-вторых, людей, которые должны стать продвинутыми специалистами как минимум в одном избранном ими направлении менеджмента, имеющими навыки решения реальных практических задач бизнеса и определенный опыт участия в реальных проектах.

17.4. Влияние родителей на конкурентоориентирование студентов

Становление молодого человека как личности происходит под значительным влиянием со стороны родителей. Родители – наиболее авторитетные люди для ребенка. То, как они видят мир, как относятся к жизни, к работе, к образованию впоследствии отразится на мировоззрении будущего

студента. Поэтому родители рассматриваются нами как важный объект системы конкурентоориентирования студенчества (рис. 17.4).

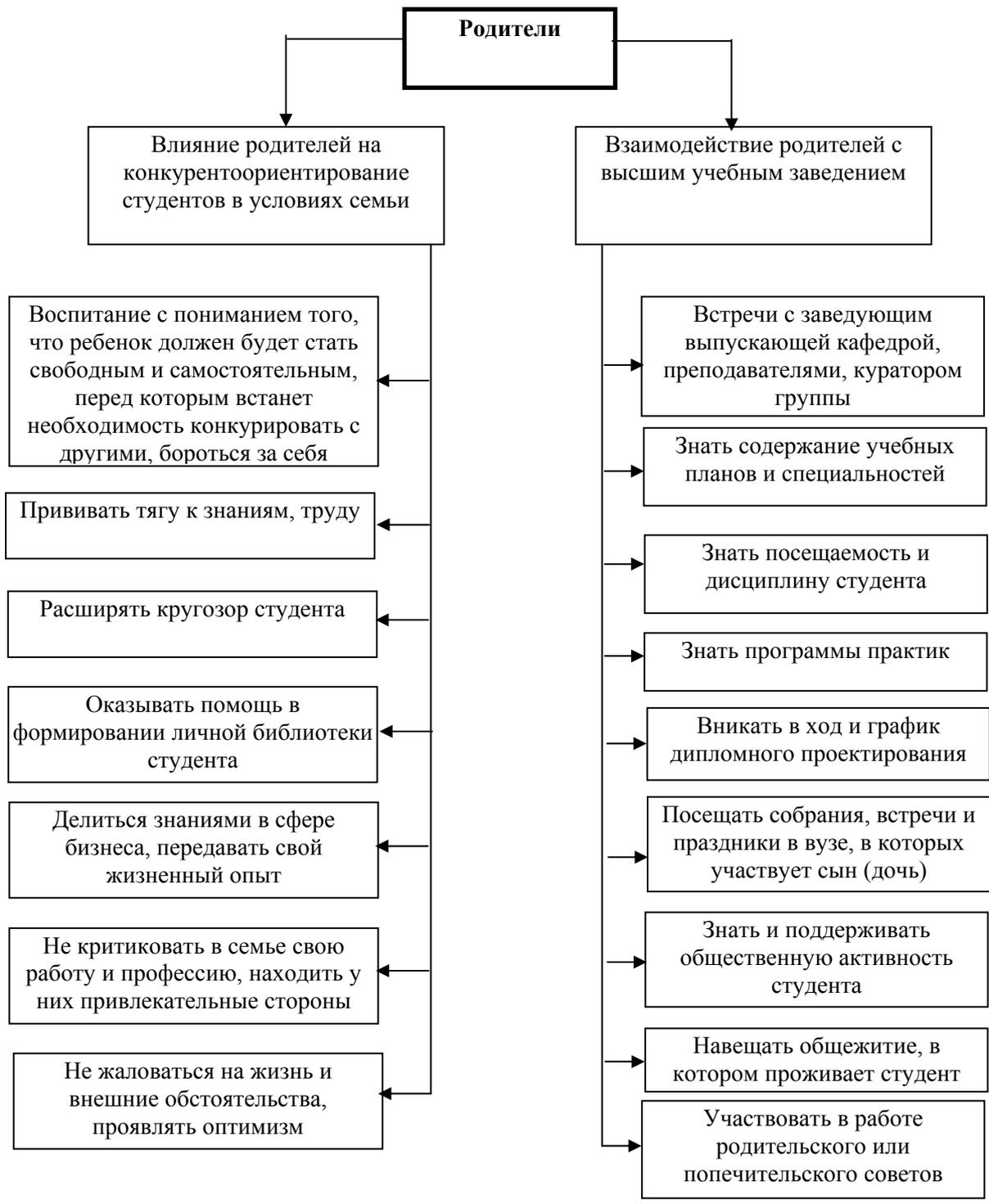


Рис. 17.4. Механизмы влияния родителей на конкурентоориентирование студентов

Семейное влияние. Конкурентоориентирование студентов может осуществляться не только в учебном процессе в университете, но и в других сферах жизни будущего специалиста. Более того, конкурентоориен-

тирование является процессом, под влиянием которого студент должен находиться задолго до поступления в вуз, лишь тогда мы можем говорить об эффективности воспитания в человеке стремления к конкурентоориентированности. Рассмотрим возможности конкурентоориентирования студента со стороны его родителей.

Когда ребенок воспитывается в «тепличных» условиях и родители всячески оберегают его от любых явления внешней среды, понимая таким образом родительскую заботу, они руководствуются, разумеется, исключительно лучшими побуждениями. Но принесет ли это пользу ребенку в будущем или же скорее вред?

С учетом постоянно растущей конкуренции позиция данного ребенка является незавидной: он привык к своей избранности, к повышенному вниманию, к исполнению желаний – этот список можно продолжать довольно долго.

Разумеется, в реальном мире никто кроме близких родственников не будет создавать для студента условий для поддержания «тепличного» режима и о конкурентоспособности данного индивида среди сверстников говорить не приходится. Таким образом, родители должны воспитывать ребенка с пониманием, что ребенок – это личность, которая будет формироваться под влиянием ряда внешних факторов, важнейшим из которых является отношение родителей.

При этом родителям важно отдавать себе отчет в том, что пройдет несколько лет и ребенок должен будет стать самостоятельным, свободным и перед ним встанет необходимость конкурировать с другими. А для того, чтобы ребенок в будущем смог побороться за себя, родителями должны поощряться следующие качества, ориентирующие на конкурентную борьбу, а именно:

- осознание важности образования;
- формирование лидерских качеств;
- научение базовым качествам эффективной коммуникации;
- развитие грамотной речи.

Влияние родителей на расширение кругозора может осуществляться следующими способами:

- посещение театров и музеев;
- просмотр исторических, познавательных и художественных фильмов;
- чтение классической литературы;
- изучение энциклопедического материала.

Благодаря родителям студент должен с детства понимать, что в мире многое основано на законах, принципах и аналогиях, общих для многих систем. Подобное мышление в будущем предоставит преимущества при трудоустройстве, на работе и в жизни в целом.

Тяга к новым знаниям может прививаться родителями следующим образом:

- формирование у студентов осознанного подхода к обучению;
- формирование у студентов стремления к самообразованию.

Трудолюбие должно поощряться с раннего детства. Без этого сделать трудолюбивым студента в старшем возрасте будет довольно-таки сложно.

Делиться опытом в сфере бизнеса, передавать свой жизненный опыт. Жизненный опыт у студентов университетов является несопоставимым по объему и ценности с опытом их родителей.

Как правило, жизненный опыт передается не на словах, а на реальных примерах из жизни. То, как родители общаются с людьми, относятся к работе, к жизни, оказывает влияние на стремление студента к конкурентоориентированности.

Жизненный опыт родителей ценен для студента не только на бытовом уровне, но и в сфере бизнеса. Причем, вне зависимости от занимаемой должности родителей, студент может приобрести знания о специфике отрасли. В случае, если родители имеют экономическое образование или работают на экономических областях, то студенты получают дополнительные преимущества – возможность общаться на профессиональные темы положительно влияет на формирование его конкурентоспособности.

Оказывать помощь в формировании личной библиотеки студента. Говорят, что в жизни достаточно прочесть всего 10 книг, но чтобы найти эти десять, приходится прочитать сотни.

Домашнее собрание деловой литературы – это тот источник саморазвития, который могут приоткрыть студенту его родители.

При формировании бизнес-библиотеки важен тщательный и осознанный отбор деловой литературы; необходимо иметь сбалансированный по различным направлениям набор книг (по одной или двум книгам по каждой дисциплине), что сформирует разносторонний взгляд студента на различные грани бизнеса.

По выбранной специализации следует иметь более широкий ассортимент деловой литературы.

Не критиковать в семье свою работу и профессию, находить в них привлекательные стороны. Проявление родителями недовольства своей работой в семье впоследствии скажется на восприятии студентом собственной работы.

У студента должно формироваться позитивное отношение к работе, т.е. в данном случае особенно важна конструктивная критика происходящих на работе родителей событий.

Выражение недовольства по поводу выбора родителями собственной профессии, также может негативно сказаться на конкурентоориентировании студента, в случае если профессии родителей и студента совпадают.

В противном случае студент осознает важность выбора профессии и будет более внимательно выбирать будущую специализацию.

Не жаловаться на жизнь и внешние обстоятельства, проявлять оптимизм. Оптимизм также является чертой, важной при найме индивида на работу. Сложно представить, что когда-нибудь будут востребованы унылые менеджеры по продажам, пессимистичные маркетологи и т.д.

Благодаря усилиям родителей для студента должно стать очевидным, что человек в большей степени сам в ответе за свои успехи и неудачи.

Взаимодействие родителей с высшим учебным заведением может осуществляться в следующих формах.

Встречи с заведующим выпускающей кафедрой, преподавателями, куратором группы. Университет – это прежде всего люди, которые в нем работают. Ни регалии, ни красивое название не даст студентам ровно ничего, если профессорско-преподавательский состав не будет работать на соответствующем уровне.

Общение родителей с представителями вуза различного уровня важно для последующего конкурентоориентирования студентов. Так, встречи с заведующим выпускающей кафедрой могут принести следующие результаты:

- формирование у родителей представления о вузовской компоненте конкурентоориентирования студента;
- расширение представления родителя о собственной роли в конкурентоориентировании студента в текущий период времени;
- осведомленность родителей о системе взаимодействия выпускающей кафедры и предприятий-работодателей и др.

При общении с ведущими преподавателями родители могут получить сведения о требованиях по конкретной дисциплине, узнать, какую дополнительную литературу преподаватель рекомендует для самостоятельного изучения студентом, а также узнать, какое место занимает его студент в рейтинге курса по данной дисциплине.

Для процесса конкурентоориентирования студентов со стороны родителей при взаимодействии с куратором группы важную роль играет следующее:

- возможность проведения сравнительного анализа положения студента с положением его одноклассников по различным дисциплинам;
- получение родителями сведений об общественной активности студента;
- координация работы куратора и родительского совета по организации культурных мероприятий;
- совместная организация тренингов, направленных на сплочение студенческой группы (например, «веревочный курс») и др.

Знать содержание учебного плана по специальности. Учебные планы позволяют родителям сформировать общую картину того, какие знания получают студенты по окончании университета. Благодаря этому родители получают возможность компетентно судить об адекватности уровня предоставляемого образования. Конкурентоориентирование осуществляется посредством акцентирования внимания студента на наиболее перспективных направлениях бизнес-знаний.

Помимо этого, имея общее видение учебных дисциплин, предлагаемых студенту, родители получают возможность помочь ему определиться с будущей специализацией, а также посоветовать, какие дополнительные курсы или семинары студенту следует посетить.

Знать программы практик. Учебные практики – это важный компонент системы обучения в вузе, при участии в которых студент получает опыт трудоустройства, навыки практической деятельности, которые, несомненно, пригодятся в профессиональном будущем.

Родители не должны оставаться безучастными, когда речь идет о выборе места прохождения практики.

Помимо этого, родители, руководствуясь памятками, методическими рекомендациями и собственным опытом, могут дать критическую оценку резюме, которое студент будет представлять предприятию.

Отметим, что помощь родителей в данном вопросе является, несомненно, ценной, если родители направляют студента на самостоятельное решение проблем, а не решают их вместо него. Нельзя решать вопрос о практике лоббизмом или «фиктивным» трудоустройством студента, поскольку это нанесет урон его профессиональному становлению при отсутствии конкурентной борьбы.

Интересоваться посещаемостью занятий и дисциплиной студента. Студенты-первокурсники недавно покинули школьные парты и еще не адаптированы к вузовским условиям. У них еще сохранено ожидание постоянного контроля посещаемости и дисциплины классным руководителем. В университете классный руководитель оказывается замененным куратором, в обязанности которого входит лишь контроль над академической успеваемостью. Таким образом, у студентов появляется излишнее чувство свободы, которое чревато появлением пропусков занятий. Роль родителей в данном случае заключается в проведении разъяснительной работы о том, что посещение всех занятий позволит получить лекционный объем знаний. Однако отметим, что знания, преподносимые на лекциях, не являются достаточными для полного освоения материала. Любой предмет подразумевает соотношение внеаудиторной (40–50 %) и аудиторной (50–60 %) работы. Родители также могут способствовать эффективной организации внеаудиторной работы студента, выделяя ему рабочее место и помогая составить график работы.

Знать и поддерживать общественную активность студента. Общественная активность студента может проявляться различными способами: участие в организации массовых мероприятий, в спортивных мероприятиях, общественных объединениях, творческой жизни университета.

Родители должны позиционировать студенту общественную деятельность как средство для приобретения навыков общения, деловых связей, лидерских качеств и практических навыков организационной деятельности.

Общественная активность для студента – это возможность самореализации в различных областях жизни: в учебе, науке, творчестве, бизнесе, спорте.

Посещать собрания, встречи и праздники в вузе, в которых участвует сын (дочь). Посещение праздников, встреч и собраний родителями говорит об отношении к учебному заведению. Участие в подобных мероприятиях родителей поддерживает организационную культуру вуза. Подавая студентам подобный пример, родители ориентируют студентов на уважительное отношение к месту учебы, что в дальнейшем спроецируется и на место работы. Высокая лояльность, разделение ценностей и организационной культуры организации – это значимые качества для будущего специалиста.

Вникать в ход дипломного проектирования. Дипломное проектирование – это завершающая стадия обучения в высшем учебном заведении, своеобразное подведение итогов.

Роль родителей в данном процессе весьма разнообразна. В первую очередь, они могут порекомендовать организацию, в которой можно провести исследование по теме дипломного проекта. Во-вторых, родители могут свежим взглядом оценить работу и указать на очевидные недостатки, также может оказаться весьма ценным их мнение по проблеме исследования (так, к примеру, предприятия часто привлекают специалистов из других отраслей для использования свежих мыслей, нового опыта), возможны также важные замечания по анализу перспектив внедрения разработок студента на практике.

Но с точки зрения конкурентоориентирования студента наиболее важно то, что родители способны донести до студента, что дипломный проект можно использовать как конкурентное преимущество при трудоустройстве, при условии, если проект разрабатывался по заведомо перспективной и востребованной теме.

Навещать общежитие, в котором проживает студент. Среди требований, предъявляемых к современному специалисту, важнейшими являются активная жизненная позиция, твердость нравственных убеждений, способность отстаивать свои принципы. В этой связи одной из первостепенных задач высшего образования является формирование лидерских качеств

и конкурентоориентированности будущих специалистов. Важную роль в решении данной задачи играет правильное использование всего комплекса воспитательных воздействий на студентов в учебном процессе и внеучебной работе. Особое значение в обеспечении комплексности и неразрывности учебно-воспитательной работы имеют общежития.

Разносторонняя деятельность коллектива общежития содействует формированию нравственных и лидерских качеств студентов. Это особенно важно, т.к. процесс формирования личности студентов в этом возрасте не завершён. Кроме того, поступление в вуз и переход из семьи в общежитие, из одной среды проживания в другую, связан с рядом изменений в жизни юношей и девушек, которые способствуют формированию самостоятельности. В условиях столь значительных жизненных перемен у молодых людей важно не только продолжить проводившуюся с ними ранее школой работу по нравственному воспитанию, но и обеспечить дальнейшее развитие моральных качеств.

Общежитие – не только место проживания, но и новая социальная микросреда, определяющая перспективные направления профессионального и духовного развития личности, преодоления трудностей и противоречий процесса адаптации молодёжи к новым социально-бытовым условиям.

Одной из существенных причин негативных явлений в молодёжной среде общежития является отсутствие или незначительное вмешательство вуза и родителей в жизнь и деятельность студентов.

В этой сфере молодёжь продолжает оставаться объектом воспитательных воздействий, в значительной степени лишена возможности удовлетворить свои духовные, познавательные и иные социальные интересы, творческие способности. Развитие и формирование конкурентоориентированного студента, лидера во внеучебное время – одна из острых социально-педагогических проблем, решение которой невозможно без вмешательства родителей. Эта проблема не имеет ещё надёжного научного обеспечения, которое находится на стыке педагогики и психологии, теории культуры, теории и методики организации досуга.

Качество воспитательной работы в студенческом общежитии может соответствовать современным требованиям, если:

- учитываются потребности самих студентов, их инициатива и самостоятельность;
- существует определённая система в работе со студентами;
- студентов поставить в ответственную позицию за организацию жизни и быта.

Студенческое общежитие выступает в структуре общества как социально-воспитательный институт, играющий существенную роль в развитии личности.

Таким образом, родители многое могут сделать для конкурентоориентирования студента: интересоваться ходом учебы студента в вузе, его друзьями и досугом, учить разумному ведению домашнего хозяйства, искусству семейных отношений. Студент должен быть привлечен к коллективной семейной деятельности (бизнес, дача, домашние дела, автомобиль и др.). В процессе воспитания родители должны передавать свой позитивный и негативный жизненный опыт, помогать (а не навязывать) с определением плана жизненного пути, прививать умение быть самостоятельным.

17.5. Технологии саморазвития студентами собственной конкурентоспособности

Конкурентоспособность студента – это его способность в условиях возрастающей конкуренции на рынке труда иметь к моменту завершения обучения в вузе гарантированную работу по своей специальности в престижной фирме с перспективой успешного продвижения вверх по служебной лестнице.

Существуют определенные механизмы, с помощью которых можно формировать личную конкурентоспособность. Они требуют серьезных и постоянных усилий самого студента в течение всего периода его обучения в вузе.

Такие усилия должны опираться на две группы факторов организационного поведения студента:

- Факторы стратегического поведения в период обучения.
- Факторы тактического поведения в период обучения.

Прежде всего, на формирование конкурентоспособности оказывают влияние **стратегические факторы**, к которым отнесем следующие:

1. Фундаментальную подготовку по направлению обучения.
2. Формирование жизненного успеха.
3. Формирование навыков организаторской деятельности.
4. Развитие предпринимательских способностей.
5. Освоение будущей профессиональной деятельности с первого дня обучения в вузе.
6. Постоянное формирование долговременных деловых связей.
7. Использование современных технологий формирования плана жизни и деловой карьеры.
8. Поддерживание высокого уровня работоспособности.
9. Обеспечение семейного благополучия.
10. Создание положительной репутации.
11. Контроль факторов, влияющих на жизненное везение и удачу.

12. Постоянный самоконтроль результатов и процессов личной жизнедеятельности.

Тактические качества оказывают непосредственное влияние на становление и самореализацию личности. Они включают:

1. Освоение технологий обучения в современном вузе.
2. Личную организованность: разработку и применение техники личной работы.
3. Составление планов личной деятельности на год, месяц, недели, дни.
4. Расширение личного кругозора, умение быть интересным.
5. Повышение собственной привлекательности: культура, этикет общение и поведение.

В Пензенском государственном университете архитектуры строительства проведены специальные исследования и разработаны конкретные технологии реализации предложенных механизмов формирования личной конкурентоспособности.

Контрольные вопросы

1. Каково значение понятия «конкурентоориентированность»?
2. Кто выступает субъектами конкурентоориентированности?
3. Какова роль выпускающей кафедры в формировании конкурентоориентированности?
4. Каковы основные технологии саморазвития конкурентоспособности?

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Курс «Введение в экономику» нацелен на формирование области экономических знаний и способностей решения ряда профессиональных задач и их реализации в рамках различных видов деятельности студентов младших курсов, обучающихся по направлениям «Менеджмент», «Управление персоналом» и «Экономика».

Актуальными вопросами курса, имеющими огромное научное и практическое значение, являются:

- сущность и значение экономики;
- особенности экономики как хозяйственной системы;
- основные законы и принципы функционирования рыночной экономики;
- существующие подходы к организации процесса управления;
- технология обучения в ВУЗе;
- основные подходы к формированию жизненных планов и их эффективной реализации;
- требования и особенности построения плана карьеры и его достойная реализация;
- конкурентоориентированность и технологии формирования личной конкурентоспособности.

Изучение курса «Введение в экономику» позволит будущим менеджерам и экономистам занять активную позицию уже на первом курсе обучения в вузе, проявить свой потенциал и максимально раскрыть и реализовать имеющиеся возможности, что позволит в будущем обеспечить высокий уровень собственной конкурентоспособности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Анисимова, А.А. Макроэкономика [Текст]: учеб. пособие / А.А. Анисимова, Н.В. Артемьев, О.Б. Тихонова. – М., 2011 – 598 с.
2. Резник, С.Д. Введение в менеджмент [Текст]: учебное пособие / С.Д. Резник, И.А. Игошина. – М.: ИНФРА-М, 2014.
3. Выварец, А.Д. Экономика предприятия [Текст]: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности 080502 «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)» / А.Д. Выварец. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 543 с.
4. Горфинкель, В.Я. Экономика предприятия [Текст]/ В.Я. Горфинкель. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 663 с.
5. Еженедельник студента [Текст]. – М.: ИНФРА-М, 2014.
6. Еженедельник менеджера [Текст]. – М.: ИНФРА-М, 2014.
7. Еженедельник предпринимателя [Текст]. – М.: ИНФРА-М, 2014.
8. Жиделева В.В., Коптейн Ю.Н. Экономика предприятия [Текст]: учеб. пособие – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2010 – 133 с.
9. Зандер, Б. Искусство возможности: Как сыграть свою лучшую партию в карьере и жизни [Текст] / Б. Зандер, Р. Стоун Зандер. – М.: Альпина Пабли., 2013.
10. Карнеги, Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей? [Текст] / Д. Карнеги. – Минск: Попурри, 2010.
11. Кибанов, А.Я. Этика деловых отношений [Текст]: учебник / А.Я. Кибанов, Д.К. Захаров, В.Г. Коновалова; под ред. А.Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 2012.
12. Ключкова, Е.Н. Экономика предприятия [Текст] / Е.Н. Ключкова, В.И. Кузнецов, Т.Е. Платонова. – М.: Юрайт, 2014. – 448 с.
13. Кови, С. Карьерное преимущество [Текст]: практические рекомендации / С. Кови, Д. Колосимо. – М.: Альпина Пабли., 2012.
14. Липсиц, И.В. Экономика. Базовый курс [Текст]: учебник для 10, 11 классов общеобразоват. учреждений / И.В. Липсиц. – 15-е изд. – М.: ВИТА-ПРЕСС, 2012. – 272 с.
15. Менеджмент: бакалаврская работа [Текст] / под ред. С.Д. Резника. – М.: ИНФРА-М, 2013.
16. Основы предпринимательской деятельности [Текст] / С.Д. Резник, И.В. Глухова, А.Е. Черницов. – М.: ИНФРА-М, 2013.
17. Поздняков, В.Я. Экономика отрасли [Текст]: учеб. пособие / В.Я. Поздняков, С.В. Казаков. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 309 с.
18. Практикум по экономике [Текст]/ Л.А. Кобина. – Ростов н/Д: Изд-во Пед. ин-та ЮФУ, 2010. – 134 с.
19. Резник, С.Д. Конкурентоориентированность студенческой молодежи как ключевое условие высокой конкурентоспособности выпускников

вузов [Текст]: монография / С.Д. Резник, А.А. Соколова, Е.С. Коновалова. – М.: ИНФРА-М, 2013.

20. Резник, С.Д. Персональный менеджмент [Текст]: учебник / С.Д. Резник [и др.]. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2013.

21. Резник, С.Д. Персональный менеджмент. Тесты и конкретные ситуации [Текст]: учеб. пособие / С.Д. Резник; под общ. ред. С.Д. Резника. – М.: ИНФРА-М, 2013.

22. Резник, С.Д. Студент вуза: технологии обучения и профессиональной карьеры [Текст] / С.Д. Резник, И.А. Игошина. – М.: ИНФРА-М, 2014.

23. Резник, С.Д. Организационное поведение [Текст]: учебник / С.Д. Резник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2015.

24. Резник, С.Д. Организационное поведение (практикум: деловые игры, тесты, конкретные ситуации) [Текст]: учеб. пособие / С.Д. Резник, И.А. Игошина, О.И. Шестернина; под ред. С.Д. Резника. – М.: ИНФРА-М, 2013.

25. Резник, С.Д. Гендерный менеджмент [Текст] / С.Д. Резник, С.Н. Макарова. – М.: Финансы и статистика, 2009.

26. Резник, С.Д. Основы личной конкурентоспособности [Текст] / С.Д. Резник, А.А. Соколова. – М.: ИНФРА-М, 2012.

27. Резник, Г.А. Компетентностный подход как фактор успеха будущего специалиста на рынке труда [Текст] / Г.А. Резник, Ю.С. Пономаренко // Вестник высшей школы «Alma mater». – 2011. – №8.

28. Резник, Г.А. Введение в маркетинг [Текст]: учебное пособие / Г.А. Резник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 202с.

29. Сергеев, И.В. Экономика организации (предприятия) [Текст] / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова. – М.: Юрайт, 2013. – 672 с

30. Управление финансами. Финансы предприятий [Текст]: учебник / под ред. А.А. Володина. – 2-е изд. – М.: ИНФРА – М, 2011. – 510 с.

31. Чечевицына, Л.Н. Экономика предприятия [Текст] / Л.Н. Чечевицына, Е.В. Чечевицына. – Ростов н/Д: Феникс, 2012. – 384 с.

32. Экономика предприятия (фирмы) [Текст]: учебник / под ред. проф. О.И. Волкова и доц. О.В. Девяткина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 604 с.

33. Экономика предприятия [Текст]: учебник для вузов / под ред. А.Е. Карлика, М.Л. Шухгальтер. – 2-е изд., перераб. и доп. – СПб.: Питер, 2009. – 464 с: ил.

34. Экономика и финансы предприятия [Текст]/ под ред. Т.С. Новашиной. – М.: Синергия, 2014. – 344 с.

35. Экономика, организация и управление на предприятии [Текст]: учебное пособие / А.В. Тычинский [и др.]. – Ростов н/Д: Феникс, 2010. – 475 с.

36. Экономика, организация и управление на предприятии [Текст]/ под ред. М.Я. Боровской. – Ростов н/Д: Феникс, 2010. – 480 с.
37. Экономика предприятий (организаций) [Текст]: учебник / А.И. Не-читайло, А. Е. Карлик. – М.: Проспект: Кнорус, 2010. – 304 с.
38. Экономика предприятия [Текст]: учебник / В.М. Семенов [и др.]. – Санкт-Петербург: Питер, 2010. – 416 с.
39. Экономика предприятия [Текст]: учебный комплекс / Л.А. Лобан, В. Т. Пыко. – Минск: Современная школа, 2010. – 429 с.
40. Экономика предприятия (организации) [Текст]: учебник / Н.Б. Акуленко [и др.]. – М.: ИНФРА–М, 2011. – 638 с.
41. Экономика предприятия: учебник / А.П. Аксенов [и др.]. – М.: КноРус, 2011. – 346 с.
42. Экономика фирмы [Текст]: учебник / А. С. Арзамов [и др.]. – М.: ИНФРА-М: Национальный фонд подготовки кадров, 2010. – 526 с.
43. Экономика фирмы [Текст]: учебник для вузов / В. Я. Горфинкель [и др.]. – М.: ИД «Юрайт», 2011. – 678 с.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

СЕМЁН ДАВЫДОВИЧ РЕЗНИК



Директор института экономики и менеджмента, заведующий кафедрой «Менеджмент» Пензенского государственного университета архитектуры и строительства.

Доктор экономических наук, профессор, член Союза журналистов СССР.

Прошёл стажировки в научных центрах Германии (1992 г.) и Великобритании (1994 г., 1995 г.).

Основное научное направление – менеджмент в социальных и экономических системах. Автор и руководитель авторских коллективов тридцати девяти монографий, девяти учебников и около сорока учебных пособий.

Среди них учебники: «Управление в строительстве» (1994), «Персональный менеджмент» (2002), «Организационное поведение» (2006), «Управление кафедрой» (2003), «Управление факультетом» (2007), «Управление высшим учебным заведением» (2010), «Управление экономической безопасностью вуза» (2013), «Управление изменениями» (2013), «Основы диссертационного менеджмента» (2014).

Статьи С.Д. Резника публикуются в журналах Российской Академии Наук: «Экономическая наука современной России», «ЭКО», «Социс», «Народонаселение», а также в журналах: «Проблемы современной экономики», «Экономическое возрождение России», «Управление персоналом», «Кадровый менеджмент», «Менеджмент в России и за рубежом», «Высшее образование в России», «Высшее образование – сегодня», «Университетское управление», «Вестник высшей школы», «Ректор вуза» и других.

За создание учебника «Управление в строительстве» в составе группы авторов удостоен Премии Правительства Российской Федерации в области образования (1999 г.)

За значительный вклад в совершенствование системы образования, разработку и внедрение инновационных образовательных проектов, успехи в обучении и воспитании подрастающего поколения отмечен высшей наградой России в сфере педагогики – медалью К.Д. Ушинского (2001 г.).

В феврале 2002 г. С.Д. Резник победил в финале Всероссийского конкурса «Лидер в образовании» (Москва).

Указами Президента Российской Федерации удостоен почетных званий: «Заслуженный работник высшей школы Российской Федерации» (1998 г.), «Заслуженный деятель науки Российской Федерации» (2008 г.).

Во всех сферах своей научной, педагогической и административной деятельности профессор С.Д. Резник стремится совместить профессиональные технологии с творческим началом, максимально рационализировать их на основе системного подхода и современного менеджмента, поделиться накопленным опытом с многотысячной аудиторией студентов, аспирантов, преподавателей, управленцев и предпринимателей, а также с рядовыми гражданами нашей страны.

тел./факс (8412) 55-75-53, e-mail: rezniksd@mail.ru, disser@bk.ru, www.rezniksd.ru

ЗУРАБ АНЗОРОВИЧ МЕБАДУРИ



Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика, организация и управление производством» Пензенского государственного университета архитектуры и строительства.

Основное научное направление – логистика.

Тема диссертационного исследования: «Формирование рациональных параметров деятельности строительных предприятий»

Автор более 100 учебно-методических и научных разработок. Среди них: учебные пособия: «Логистика» (2009), «Оптимизация материальных потоков в логистике» (2012); монографии: Региональный инвестиционно-строительный комплекс «Вопросы формирования рациональных параметров деятельности строительных предприятий»

Статьи З.А. Мебадури публикуются в журналах: «Российское предпринимательство», «Экономика и управление», «Вестник ПГУ».

e-mail: meba67@mail.ru

ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА ДУХАНИНА



Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика, организация и управление производством» Пензенского государственного университета архитектуры и строительства.

Основное научное направление – экономика и управление предприятиями инвестиционно-строительного комплекса.

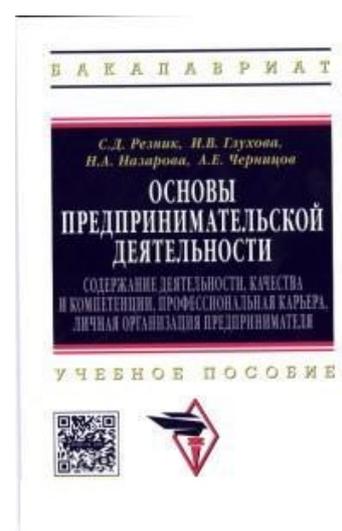
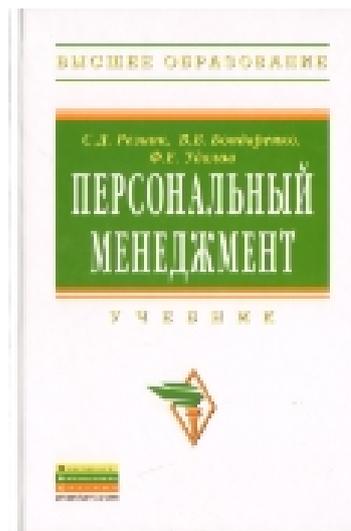
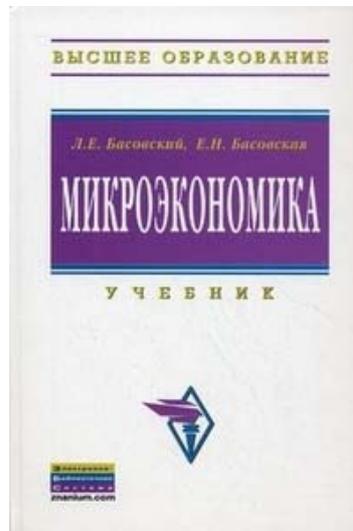
Тема диссертационного исследования: «Разработка вариантов повышения эффективности управления инвестиционным процессом в дорожно-строительном комплексе».

Автор более 50 учебно-методических и научных разработок, в том числе монографии: «Основные направления формирования системы управления инвестиционным процессом в дорожно-строительном комплексе», «Научные аспекты формирования системы управления инвестиционным процессом в территориально-отраслевом комплексе», «Экономические, организационные и управленческие аспекты инновационного развития предприятий строительного комплекса»; учебных пособий: «Основы бизнеса» (2014), «Экономика предприятия» (2014), «Экономика дорожно-строительной отрасли» (2013).

Статьи Е.В. Духаниной публикуются в журналах: «Вестник ПГУ», «Современные проблемы науки и образования».

e-mail: duhanina_lena@mail.ru

МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС УЧЕБНИКОВ И ПРАКТИЧЕСКИХ ПОСОБИЙ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ БАКАЛАВРОВ И МАГИСТРОВ ЭКОНОМИКИ



Учебное издание

Резник Семен Давыдович
Мебадури Зураб Анзорович
Духанина Елена Владимировна

ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИКУ

Учебное пособие

Под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. С.Д. Резника

Редактор Н.Ю. Шалимова
Верстка Н.А. Сазонова

Подписано в печать 22.10.14. Формат 60x84/16.
Бумага офисная «Снегурочка». Печать на ризографе.
Усл.печ.л. 13,49. Уч.-изд.л. 14,5. Тираж 200 экз. 1-й завод 100 экз.
Заказ № 358.

Издательство ПГУАС.
440028, г. Пенза, ул. Германа Титова, 28.