рована преимущественно на экспорт (55 % проката черных металлов, около 80 %, от общего производства цветных металлов) при этом в экспорте черной металлургии сырье и полуфабрикаты (руда, лом, кокс, чугун, слитки, заготовки, слябы) составляют более 60 %, а в цветной металлургии 80 % приходится на первичные металлы и только 10 % на продукцию более высоких переделов (прокат и другие металлоизделья), приводит к интенсивной эксплуатации природных ресурсов, сокращению сырьевой базы металлургии, созданию определенной угрозы экономическому развитию России.

Металлургический комплекс России по объему налоговых отчислений в консолидированный бюджет страны занимает следующее за топливно – энергетическим комплексом место, а в местах расположения предприятий практически полностью формирует местные бюджеты, в связи, с чем разработка и реализация оптимальной стратегии управления развития металлургическим комплексом является залогом социально экономической стабильности как минимум 20 регионов России, где расположены металлургические предприятия.

В связи с этим только правильно выбранная стратегия управления металлургического комплекса в целом, системных подход к данному вопросу позволит, обеспечит устойчивость развития, как данного комплекса, так и региона в целом.

Уже сегодня на рынках металлопродукции низких переделов Российские предприятия испытывают усиливающиеся давления со стороны Китая, Индии и Бразилии, что объясняется низкими затратами производства, высококачественной рудной базой и привлечением значительных иностранных инвестиций для создания современной металлургической промышленности. Удельные инвестиции в Российском металлургическом комплексе в 2 – 3 раза меньше, чем у зарубежных конкурентов. Доля металлургического комплекса в общем объеме инвестиций в основной капитал страны составляет 1,8 % что не соответствует ее роли в экономике и уровню её инвестиционных возможностей.

Учитывая тот факт, что сегодня избыточные производственные мощности по производству стали, оценивается в 220 млн.т. в год, что составляет 260% рынка стали, обоснованно предположить обострение конкуренции среди производителей металлопродукции. Отсюда вытекает перспектива повышения конкурентоспособности продукции отечественного металлургического комплекса, которая на сегодня может быть оценена пессимистически, так как по сравнению с США, ЕС и Японией средняя производительность труда ниже в 2,5 – 3 раза, средняя энергоемкость выплавки стали и производства алюминия выше на 20 –30 %, количество отходов при производстве проката, выше в 2 раза. Российский металлургический комплекс будет терять свое преимущество в дешевой рабочей силе и дешевых энергоресурсах, поскольку цены на энергоресурсы постепенно приближаются к мировым, уровень жизни населения ежегодно растет, растет и зарплата.

Как уже отмечалось наряду с давлением на мировом рынке по продукции низких переделов, Российские предприятия вытесняются с рынков металлопродукции с высокой добавленной стоимостью путем использования различных тарифов и нетарифных ограничений. В связи, с чем наряду с прогнозированием и получением более высоких показателей экономической деятельности предприятий необходимы меры по расширению внутреннего рынка потребления, увеличения доли продукции с высокой добавленной стоимостью.

Холдинговая структура управления дает возможность металлургическому комплексу снизить предпринимательские риски, концентрировать средства на выбранных направлениях развития за счет возможности перераспределения средств внутри холдинга, разрабатывать прогнозы и использовать имитационные игры применительно ко всему холдингу в результате централизованного управления холдингом на основе базовой структуры управления, расширять масштабы коммерческих операций путем создания новых предприятий и создания контроля над уже существующими, оптимизировать вопросы налогообложения, нейтрализовать действие антимонопольного законодательства.

Эффективность функционирования холдинговых структур подтвердила практика, так создание холдинга на основе Магнитогорского металлургического комбината и двух предприятий конечной продукции калибровочного и метизного заводов дало повышение результатов деятельности указанных предприятий.

Можно с определенной долей уверенности сказать, что стратегия управления металлургического комплекса заключена в создании холдинговых структур, большей ориентацией металлургического комплекса на внутренний рынок и развитие продукции с высокой добавленной стоимостью.

Педагогические науки

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОВАРОВ

Байдакова О.В.
Южно-Уральский Государственный университет, Златоуст

Оценка уровня конкурентоспособности различных объектов затруднена следствие отсутствия международных стандартов. Существует методика оценки конкурентоспособности товаров, позволяющие оценить качество и надежность используемых в качестве моделей. Использование в этом случае интегрального показателя, который определяется по уровню качества и цене, позволяет учесть весомость каждого из перечисленных факторов. Потребитель определяет качество товаров, исходя из той цены, которую он согласен заплатить, имея определенную величину собственного дохода. Вместе с тем, ценовая конкуренция

не всегда способствует реализации конкурентных преимуществ, поскольку высокие доходы потребителей выдвигают на первый план потребительские свойства товара, а не его цену. Таким образом, для оценки конкурентоспособности товара необходимо более тщательно изучить взаимосвязь между доходами потребителей, ценой товара и его качеством. Полученная модель проверяется с помощью критерия Фишера на адекватность.

Прогнозные оценки конкурентоспособности следует осуществлять по главным статичным факторам: качество товара, цена, качество сервиса, эксплуатационные затраты. По системе «1-5» конкурентоспособность определяется как сумма баллов по каждому фактору. Для повышения точности оценки предлагается взвешивать весомость каждого фактора в порядке убывания от «5-1»: качество, цена, качество сервиса, эксплуатационные затраты. Последний фактор может быть оценен в 1 балл, поскольку эксплуатационные затраты определяются качеством товара и его сервисом: чем выше качество товара, тем ниже эксплуатационные затраты. Для оценки конкурентоспособности с учетом весомости факторов создается экспертная группа из высококвалифицированных специалистов.

Возможна оценка конкурентоспособности товара (услуги) по многоугольнику. Порядок анализа следующий:

1. устанавливается перечень показателей конкурентоспособности товара (услуги);
2. устанавливаются нормативные значения показателей конкурентоспособности товара (услуги);
3. устанавливается весомость показателя конкурентоспособности исходя из стоимости их достижений и важности в обеспечении конкурентоспособности;
4. обрабатывается исходная информация;
5. строится многоугольник конкурентоспособности товаров: наружный круг в многоугольнике представляет собой нормативы, увеличенные на 20%. На радиальные лучи наносят фактические значения показателей конкурентоспособности товара.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Магомедов Ш.Ш. Конкурентоспособность товаров: Учебное пособие. — М.: «Дашков и К», 2003.

2. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг: Учебник. — М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-синтез», 2000.

ГУМАНИСТИЧЕСКИЙ СТИЛЬ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ПЕДАГОГА И СТУДЕНТА

Валетова Г.В.

Гуманизм- воззрение, рассматривающее человека как высшую ценность, защищающее его свободу и всестороннее развитие.

Если спросить кого - либо - не историка, не физика, не педагога, словом, не специалиста, что такое гуманизм - в большинстве случаев прозвучит ответ: это великодушное, хорошее, доброе, уважительное и терпимое отношение к человеку. Таким образом, гуманизм, гуманность, говоря по– русски, человечность. Между тем, гуманизм «хотя и имеет общий корень с гуманностью, то есть человечный, человеческий означает все-таки не то же самое.

Гуманность – это, в самом деле, великодушие, доброта к людям, готовность простить или хотя бы понять человека, даже если он совершил что-то очень плохое, уважение к его личности и самостоятельности. Гуманность как индивидуальное качество была присуща людям всегда, наверное, с той поры, когда человек стал человеком. Нет ничего неестественного в предположении, что и среди наших далеких первобытных предков были гуманные люди. Это дело человеческого характера. Именно человеческого. Ведь бывают ласковые и злые животные, но мы никогда не говорим «гуманная собака» или «гуманный конь», гуманность предполагает не инстинктивное, а осознанно, осмысленно доброе отношение к человеку, а оно присуще только, т.е. человеку разумному.

Итак, гуманность, вообще говоря - свойство человеческой натуры, и она появилась, конечно же, задолго до того, как человек придумал такие абстрактные синтетические понятия, как «добро» или «зло», доброта или злость.

А вот «гуманизм»- сравнительно недавнее открытие человеческого разума. Эта система воззрений сложилась всего лишь 500-600 лет тому назад во время Возрождения или Ренессанса. Гуманизм был венцом открытий Возрождения.

Говоря о гуманистическом стиле взаимоотношений педагога и студента, мы подразумеваем любовь, уважение и взаимопонимание между педагогом и студентом. «Я хотел бы обнять своей любовью человечество, согреть его и очистить от грязи современной жизни»,- писал Феликс Дзержинский в одном из своих писем родным. Гуманизм как принцип поведения предусматривает веру в добрые человеческие качества, требует уважать человека в каждом. Как же я строю свои отношения со студентами на основе гуманизма? За годы работы у меня сложилась определенная методика в общении со студентами: знакомство со студентами, с их семьями я начинаю со 2-ой учебной недели сентября, приглашаю родителей по 2 человека в день: знакомлюсь подробно с настроением, отношением родителей к ребенку, к избранной профессии, запоминаю, записываю данные в дневник. В конце месяца сентября провожу 1-ое родительское собрание. 2-ой месяц – октябрь, это общетехникумовское. 3-е - конец декабря, перед сессией. Таким образом, в первый год обучения проводится 5 родительских собрание. За это время я узнаю довольно хорошо родителей студентов, их отношения. Ну, конечно, еще посещаю семьи студентов. Убеждаю, привожу примеры доброго отношения и поведения в группе, друг к другу. Большую роль играют и дают хороший результат индивидуальные беседы с ребятами.

Конечно, это отнимает много времени, но это стоит делать. Я стараюсь обращаться к совести ребят, к их сокровенным мыслям «Совесть – это такое зеркало, в котором человек может видеть все свои поступки, все свои хорошие и плохие дела». Стремлюсь к тому, чтобы ребенок мог оценивать себя самого.