

Разработанный метод позволяет выполнить оценку стоимости единицы оборудования при минимальном объеме исходной информации, и особенно он может быть полезен, когда различия между оцениваемым объектом и аналогом проявляются не только в значениях технических параметров, но и в дискретных характеристиках наличием или отсутствием тех или иных дополнительных устройств.

Метод может быть и дальше усовершенствован путем придания весомости отдельным корректировкам. Наиболее весомые корректировки будут соответствовать двум или трем обычным корректировкам. Правда, тогда потребуются экспертные оценки, что внесет некоторый субъективизм.

Литература.

1. Грязнова А.Г., Федотова М.А. Оценка бизнеса. - Москва, "Финансы и статистика", 2003-460 с.
2. Ковалев А. П., Кумель А. А., Королев И. В. Фадеев П. В. Практика оценки стоимости машин и оборудования: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2005- 265 с.
3. Ковалев А.П. Оценка стоимости активной части основных фондов. - Москва, "Финстатинформ", 1997-213 с.
4. Рутгайзер В.М., Дронова Н.Д., Еленева Ю.Я. и др. Оценка рыночной стоимости машин и оборудования. - Москва, "ДЕЛО", 1998-154 с.
5. Саприцкий Э.Б. Как оценить рыночную стоимость машин и оборудования на предприятии. - Москва, "Центр экономики и маркетинга", 1997-123 с.
6. Методические основы оценки машин и оборудования. Финансовая Академия при правительстве РФ / Институт профессиональной оценки. - Москва, "Институт профессиональной оценки", 2001-34 с.
7. Федеральный закон "Об оценочной деятельности в РФ" от 29 июля 1998 г. №135-ФЗ.
8. Федеральный закон "О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон "Об оценочной деятельности в Российской Федерации" от 14 ноября 2002 г. №143-ФЗ.
9. Стандарты оценки, обязательные к применению субъектами оценочной деятельности", утверждены Постановлением Правительства РФ от 6 июля 2001г. №519.

СТРЕССОУСТОЙЧИВОСТЬ - НЕОБХОДИМОЕ КАЧЕСТВО ДЕЛОВОГО ЧЕЛОВЕКА

А.С. Латыпова, студент группы 17190, кафедра ЭиАСУ

Научный руководитель: Сушко А.В.

*Юргинский технологический институт (филиал) Национального исследовательского
Томского политехнического университета*

652055, Кемеровская обл., г. Юрга, ул. Ленинградская, 26, тел. 8 (38451) 6-44-32

*Умение общаться с людьми - такой же
покупаемый за деньги товар, как кофе или
сахар. И я готов платить за это умение
больше, чем за какой-либо другой товар в
этом мире.*

Дж. Рокфеллер

Деловое общение представляет собой неотъемлемую часть нашей жизни, главным видом взаимоотношений с другими людьми. Обязательным и одним с основных регуляторов данных взаимоотношений выступают моральные нормы, в которых сформулированы наши понятия о добре и зле, верности и несправедливости, строгости и неправильности действий людей. И разговаривая в деловой среде, работе с собственными подчинёнными, руководителем или сотрудниками, любой, так или иначе, осознанно либо неожиданно опирается в эти понятия. От того как человек воспитан и понимает эти нормы, какое отражение он видит, как он применяет это в общении, может облегчить свое общение, сделав его более результативным, помогая реализовать установленные задачи и успехе поставленных целей, так и затруднить сам процесс общения или даже сделать его невыносимым.

Под деловым общением подразумевается взаимодействие, обеспечивающее результат какого-то коллективного процесса, создающее благоприятную атмосферу с целью сотрудничества людей, для реализации важных для них целей. Деловая коммуникация помогает установлению и формированию взаимоотношений сотрудничества и партнёрства среди товарищей по работе, руководителями и подчинёнными, партнёрами и конкурентами. Оно представляет собой методы достижения коллек-

тивных целей, которые никак не исключают, и даже наоборот, подразумевают удовлетворенность личных интересов. Здесь затрагиваются интересы физических и юридических лиц.

Но чтобы обеспечить высокий уровень общения деловой человек должен уметь использовать коммуникационные технологии на основе психологических знаний. Так, необходимо учитывать, что в процессе общения между партнерами, коллегами может быть напряженность и даже конфликтная ситуация, например, из-за неуважения к себе, или низкой самооценке. Или, также, неискреннее применение фраз может явиться причиной недопонимания, так или иначе исказив информацию, приведет к потере информационных ресурсов тем самым обеспечит нарушение должностных обязанностей.

Нормы деловой коммуникации базируются на таких принципах и моральных поведении партнеров, которые в конечном счете способствуют развитию сотрудничества, т.е. усиливают первоосновную базу деловых взаимоотношений. Значение этих принципов и норм - усиление взаимного доверия, стабильное осведомлений партнера о своих планах и действиях, исключение обмана и дезориентация партнера. Практика делового общения разработала немало кодексов чести предпринимателя, профессиональных кодексов банкиров и т.п.

Управление - сфера человеческой деятельности, где общение играет главную роль. Результативность переговоров зависит от того насколько грамотно выстроены переговоры с сотрудниками, от этого и вдохновение от процесса общения и общая удовлетворенность партнеров их работой

Почти все деловые вопросы, так или иначе связанных с общения - общения идеи, мысли, чувства, так что они узнают о других людей в этом процессе. Менеджеры затрачивают на общение восемьдесят процентов от основной работы. Понимание процессов передачи информации, закономерностей, существующих в этих процессах, выработка навыков эффективного взаимодействия с людьми необходимы менеджеру любого уровня.

Исключить конфликт в сфере делового общения практически невозможно. Спутник же любого конфликта - стресс. Его неприятные симптомы (раздражительность, неспособность сконцентрироваться, усталость и, и т.д.) появляются мгновенно и видны и то, что называется невооруженным глазом. "Не нервничай", "расслабиться" - советуют нам вокруг. Да, мы были бы счастливы не волноваться, но это в основном невозможно. Напряженная обстановка захватывает нас и не отпускают: неприятные мысли "сами лезут" в голову, сами собой срываются с уст резкие слова...

К закономерностям, которые определяют процессы межличностных взаимоотношений, можно отнести следующее:

1. Зависимость от восприятия партнера по общению.
2. Неадекватная самооценка.
3. Условность процесс понимания процесс отражения друг друга.

Отражение - это индивидуальный понимание того, как он воспринимает партнера в общении. Это просто знание другого. Но, зная, как другой понимает меня, т.е. своего рода двойное процессе зеркального отображения друг друга.

4. Искаженный смысл передаваемой информации. Причины этого являются:

- различные толкования информации, вызванные аллегорический языковой особенности;
- Различия в образовании, интеллектуальное развитие, потребности общения.

5. Человека стремление сохранить свой личный статус.

6. Компенсация. Отсутствие определенных качеств сознательно или бессознательно другие смещения.

Исследование психологов и социологов показывают, что до 70% управленческих решений принимаются в устной форме. Без преувеличения можно сказать, что природа деловых контактов оказывает решающее влияние на эффективность совместной деятельности, успех переговоров, деловых встреч, пресс-конференций, презентаций и торгов.

Деловое общение - это вид межличностного общения, направленный на достижение какой-то существенной договоренности. В деловом общении (в отличие от, например, от мирского) всегда есть цель.

Деловой этикет - самый важный аспект морали профессионального поведения делового человека, предпринимателя. Знание этикета - профессиональное качество, которое необходимо приобрести и постоянно совершенствовать.

Почти 70% выгодных для отечественных деловых людей сорвавшихся сделок не состоялись из-за того, что российские бизнесмены не знают правил делового общения и не владеют культурой поведения. Эта цифра подтверждается и мировым опытом. Так, еще в 1936 г. Дейл Карнеги писал: «Успехи того или иного человека в его финансовых делах процентов на 15 зависят от его профессиональных знаний и процентов на 85 - от его умения общаться с людьми».

У многие рушится карьера и потеряются деньги из-за неправильного поведения или невоспитанности. Зная это, японцы тратят на обучение хорошим манерам и рекомендациям по этикету, культуры поведения сотни миллионов долларов в год. Они хорошо знают, что успех любой компании во многом зависит от способности ее сотрудников, от их способность работать вместе для достижения целей. Знание этикета, культуры, поведения - вот ключевые условия для успеха любой организации - таково мнение ведущих экспертов фирм.

Я анализировала важнейшие вопросы, имеющие непосредственное отношение к практике человеческого общения. Социально- психологические знания, навыки, анализ ситуаций в процессе общения, имеют важное значение для построения эффективных отношений между людьми. С одной стороны, они помогают людям лучше понять себя, свой внутренний мир, осознать социальные и психологические аспекты его «я»: социальные установки, стереотипы, поведения стратегия и взаимодействия, стиль общения, способность эффективно слушать, контролировать ваши эмоции и адекватно понимать других людей. С другой стороны, это знание, чтобы лучше понять людей, чтобы создать ситуацию, общаться с ними, настроить их на внутреннем психическом состоянии, что является наиболее благоприятной для их плодотворного творческого развития, даст чувство безопасности.

Деловые отношения формируются в основном в небольшой группе, из которых данное частное лицо. Люди вокруг него играют огромную роль в формировании значения любого человека, и знание социально-психологических законов жизни, группы, способности анализировать их - наиболее важная часть жизни человека.

Проанализировать, какие из следующих утверждений являются ложными:

- а) " стресс – удел слабых людей " ;
- б) «Я не могу нести ответственность за стресс в моей жизни, мы все были жертвами " ;
- с) " Я всегда знаю, когда испытывают чрезмерного напряжения " ;
- г) " все люди реагируют на стресс аналогично" ;
- г) " в состоянии стресса все, что вам нужно сделать, - это прежде всего, расслабиться " ;
- е) " самым важным событием в борьбе со стрессом - это терапия . "

Ответ: а) , б) , г) .

На мой взгляд, эти утверждения ложны, потому что:

а) стресс затрагивает всех людей, независимо от отношения к действительности, настроения, темперамента и т.д. Разница лишь в том, что напряжения различны и "порог" у каждого человека. Следовательно, ответ на тот же стимул может отличаться;

б) необходимо, чтобы попытаться установить себя на противостояние стрессу, работать над собой. Это не означает, что стресс не будет, скорее всего изменится отношение человека к различным видам неприятности;

г) релаксации - это не единственный выход из сложной эмоциональной ситуации и не всегда эффективны. Надо использовать другие методы.

В деловой коммуникации стресс является обязательным спутником конфликтов, которые периодически назревают в любой группе. Признаки стресса показаны мгновенно: нервозность, вспыльчивость, раздражительность, и в конечном итоге - пустота и недоумение. Можно ли с этим что-то сделать? Это возможно, при соблюдении условий:

- Точное определение характера стресса и стадии развития;
- Четкое представление о границах возможного воздействия на ход стрессовой ситуации;
- Готовность для активных усилий по достижению стресс.

Интенсивное изучение различных форм стресса, способы защиты от него, его негативное воздействие на условия жизни и здоровье человека является одним из доминирующих направлений прикладных психологических исследований в течение последних трех десятилетий.

И так подобным способом, руководство над стрессом - это то, что вам необходимо для полноценной жизни. Пробовать заглушить стресс - означает борьбу с самим собой. Если же учиться руководить им - значит создавать источник, который дает возможность двигаться по жизни. Таким образом избегание стресса невозможно, нужно совершенствовать поведение правильную тактику и из раба стать хозяином положения – извлекая выгоду из отрицательной ситуации.

Литература.

1. Лавриненко В.Н. – Психология и этика делового общения: учебник для вузов, М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 416с.
2. Зельдович Б.З. – Деловое общение: учебное пособие, - М.: Издательство «Альфра Пресс», 2007. – 456с.
3. Стресс - [Электронный ресурс] – <http://www.twirpx.com> – с экрана
4. Стресс и приемы эмоционального равновесия - [Электронный ресурс] – <http://www.bankreferatov> – Волгоград, 2008. - с экрана
5. Рытченко Т.А., Татаркова Н.В. - Психология деловых отношений - МГУЭСИ, М., 2001

ОБОРУДОВАНИЕ ВТОРИЧНОГО РЫНКА: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Я.И. Окунев, А.Г. Щека, студенты группы 10Б10, кафедра ЭиАСУ

Научный руководитель: Подзорова Е.А.

*Юргинский технологический институт (филиал) Национального исследовательского
Томского политехнического университета*

652055, Кемеровская обл., г. Юрга, ул. Ленинградская, 26, тел. 8 (38451) 6-44-32

Вторичный рынок - это оборудование бывшее в употреблении или в состоянии "как есть", а также восстановленное и модернизированное оборудование. Разберемся в чем преимущество и недостатки того или иного типа для потенциального покупателя.

Внести ясность

Прежде чем перейти к аналитическим материалам, внесем ясность в основные понятия. Рынок подержанного и восстановленного оборудования не собирается сдавать свои позиции и, более того, уверенно перешагнул границу столетий. На дворе XXI век, а спрос на вторичное оборудование по-прежнему актуален и в странах со сложившейся рыночной экономикой, и в России, и на просторах всего бывшего СССР. Тем не менее отношение ко вторичному рынку оборудования не всегда однозначное. За последнее десятилетие в нашей стране накопился богатейший негативный опыт, связанный с приобретением непригодного оборудования под видом "вполне исправного".

Существует два различных понятия: бывшее в употреблении, или подержанное, оборудование и **восстановленное оборудование**. О чем в каждом случае идет речь и как одно отличить от другого?

Для ответа на этот сложный вопрос необходимо провести классификацию оборудования по предлагаемому функциональному состоянию.

Новое оборудование

Остановимся на преимуществах и недостатках нового оборудования для потенциального покупателя.

Преимущества:

- исходная надежность (контроль качества производителя), подкрепленная бесплатной заводской гарантией и бесплатной поставкой запчастей, наличием горячей линии и консультациями;
- новый уровень автоматизации и числового программного управления;
- более современные конструктивные решения, выражающиеся в лучшей точности, производительности и ремонтпригодности;
- возможность коммутирования в единую информационную сеть.

Недостатки:

- высокая цена;
- необходимость дополнительного обучения обслуживающего персонала;
- сложность оборудования и, как следствие, сложность обслуживания.

Бывшее в употреблении оборудование или оборудование в состоянии "как есть"