

для поддержания и улучшения существующего имиджа необходимо увеличить количество выпусков рекламной продукции в год с использованием таких средств распространения рекламы, как выставки, сувенирная продукция, телевизионная реклама.

2. Анализируя текстовую часть рекламных сообщений, можно с уверенностью утверждать, что тексты рекламных сообщений достаточно высокого качества. Самые низкие показатели качества выявлены по таким критериям, как использование стилистических приемов – 0,83 балла, логичность текста – 0,85 баллов, эмоциональная приподнятость – 0,86 баллов. На основании этого можно рекомендовать при составлении текстов рекламных сообщений:

- больше использовать стилистические приемы (антитеза, градация, парцелляция, побуждение, риторическое обращение или вопрос, сегментирование, умолчание), но при этом не увлекаться данным способом создания художественной выразительности текста, оптимальное количество использования стилистических приемов – 3-4;

- учитывать систему построения доказательств или опровержений на основе логической цепочки: суждение – посылки к суждениям – доказательство рекламируемой идеи, рекомендуемое значение данного показателя – 80-90 %;

- не увлекаться выражением эмоций, но в тоже время найти золотую середину в насыщении текстов оптимизмом и занимательностью, стремиться к рекомендуемому значению данного показателя – 70-80 %.

Внедренная в 2003 году система менеджмента качества НОУ СПО «Волгоградский колледж газа и нефти» ОАО «Газпром» способствует улучшению качества рекламы, используя два основных способа:

Непосредственно изменяя параметры: форму, текст и др.

Создавая такие структуры и регламенты, при которых качество рекламной деятельности само подтягивается до необходимого уровня.

Система менеджмента качества на основе международных стандартов ИСО серии 9000 позволяет эффективнее достигать основные цели рекламной деятельности колледжа.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Алпатов В.Д.

Бердский филиал Новосибирского государственного технического университета, Бердск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru

Вследствие острой необходимости становления экономики России на инновационно-стратегический путь развития и усиления действия рыночных рычагов, перед промышленными предприятиями встает ряд сложных задач, связанных с преодолением все более острого кадрового дефицита. В этом аспекте приобретает особую значимость формирование и использование действенных инструментов эффективного управления персоналом, позволяющих наиболее полно использовать имеющийся трудовой потенциал, что даст возможность получить существенные социально-экономические результаты без вложения значительных дополнительных ресурсов. Можно выделить следующие приоритетные направления формирования системы управления персоналом:

- 1) прозрачность для персонала принятой системы материального стимулирования, с четким выделением ее сущности, целей и задач, факторов влияния на текущую и перспективную деятельность;

- 2) оперативный информационный обмен данными внутри предприятия о работе персонала, позволяющий своевременно получать, контролировать и корректировать показатели работы сотрудников;

- 3) индивидуальный подход к мотивации каждого сотрудника, с учетом его статуса и жизненных ценностей;

- 4) мотивация знаниями, предусматривающая возможности для профессионального роста;

- 5) постоянный мониторинг, позволяющий контролировать уровень мотивации;

- 6) акцент на формирование персонала с преобладанием внутренней мотивации к труду;

- 7) мотивация доверием, основная идея которой состоит в том, чтобы предоставить сотрудникам возможность самостоятельно принимать решения по вопросам не требующим централизованного контроля;

- 8) правильный подход к поощрению отдельных людей за совокупный вклад группы. Здесь лучший выход: или стимулировать всю группу, словесно подчеркивая различия во вкладах, либо не стимулировать никого;

- 9) управление персоналом через интерес руководителя внешними увлечениями работников. Руководство, обладая сведениями о внешних увлечениях сотрудников, получает дополнительные и порой достаточно действенные инструменты их трудовой мотивации.

Формирование системы управления персоналом с использованием предложенных направлений позволит наиболее полно использовать имеющийся трудовой потенциал.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Анциферова Е.И.

Бердский филиал Новосибирского государственного технического университета, Бердск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru

Кому интересна ипотека, на каких условиях и по каких схемам население планирует приобретать жилье? Ответы на эти вопросы позволяют четко сориентироваться в структуре широких масс потенциальных заемщиков, в том, какие именно кредитные продукты будут востребованы прежде всего, с какими установками придется столкнуться сотрудникам банков и ипотечным брокерам, на какие типы жилья и в какие сроки возникнет первоочередной спрос среди лиц, ориентированных на кредитование.

Процент лиц, желающих обратиться к ипотечному кредитованию, значительно вырос по сравнению с предыдущими годами, также наблюдается рост числа лиц в возрасте до 30 лет обращающихся в банки для получения крупных ссуд для приобретения жилья. При этом выросла кредитоспособность населения. Но так как процесс оформления ипотеки очень долгий и трудный, очень многие слои населения отказываются прибегать к услугам ипотечного кредитования.

Что же можно сделать, чтобы обеспечить рост спроса на кредиты? В первую очередь надо снизить проценты по выплатам за банковские кредиты (очень повысились проценты за ипотеку для тех лиц, которые желают приобрести жилье не за неимением такового, а при желании улучшить свои жилищные условия). Процесс оформления и сбора документов, необходимых для получения займов желательно сделать более простым и доступным для каждого. Банкам необходимо вернуться к рынку новостроек, т.к. в последнее время банки начали работать в основном только с вторичным жильем, это отталкивает значительную часть платежеспособного населения, т.к. большинство населения не желает приобретать жилье в старых домах. Понижение процентной ставки за кредиты и смягчение его выдачи последует после стабилизации страны и установления нормальных рыночных отношений. Но это невозможно, если государство не примет решения для развития рыночной политики. Уравновешивание спроса на жилье позволит поднять стабильность состояния экономики в стране.

Так – же большую роль для ипотечного кредитования могут сыграть ценные бумаги, но проблема со-