

тают скорее заменять неисправную технику, чем содержать обслуживающий персонал.

Перераспределим среднюю з/п. по компетенциям внутри профессии с учетом доли компетенции в составе данной профессии. Результат будет получен в относительных единицах и демонстрирует соотношение готовности работодателей платить за ту или иную компетенцию сотрудника. Вывод: Стоимость компетенций в области web-технологий остается самой высокой. В то же время существенно увеличивается влияние опыта работы на з/п.

Рассмотрим более детально структуру компетенций и потребность работодателей в тех или иных составляющих компетенций. В качестве единиц измерения возьмем интегральный показатель, учитывающий вес доли компетенции в составе самой компетенции, уровень потребности в данной компетенции на рынке труда, среднюю стоимость данной компетенции на рынке труда. Результат: В данном разрезе выявляется существенная потребность в специалистах по программированию 1С, а также в специалистах в области web-технологий. Так же наблюдается высокая потребность в специалистах, знающих несколько операционных систем и в первую очередь *nix системы (Unix, FreeBSD, Linux и т.д.) Вывод: В настоящее время на рынке труда наиболее востребованы специалисты в области web-технологий, web-баз данных, программирования 1С. Вероятность получения работы специалистом в области web-технологий наиболее высока, однако программист 1С может получить более высокооплачиваемую работу.

Для успешного получения высокооплачиваемой работы, наряду с профессиональными компетенциями требуется наличие знания *nix-овых операционных систем и стажа работы по данной компетенции.

А.И. Спиридонова, С.А. Спиридонова

Российский государственный профессионально-педагогический университет

РЕПРОДУКЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННАЯ ПОДГОТОВКА КАК СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ

Важную роль в обеспечении перехода от преобладающего в нашей стране состояния репродуктивной пассивности к ситуации репродуктивной активности, на наш взгляд, должна сыграть система профессионального образования (подготовки), переподготовки и повышения квалификации лиц, занятых в сфе-

ре репродуктивного труда, либо готовых проявить популяционную активность. Чтобы успешно справиться с этой сложной задачей, следует организовать профессиональную подготовку репродуктивно образованных специалистов, усвоивших совокупность дисциплин с репродукционно-ориентированным содержанием – подготовку, призванную сформировать репродуктивную составляющую профессионального образования в современной России.

Миссия такой подготовки заключается в формировании твердой убежденности в необходимости воспитания и реализации ответственности за результаты своего репродуктивного поведения и участия в репродуктивном труде. Основные цели развития личности в данной сфере: мобилизация репродуктивного потенциала личности; мотивирование и стимулирование личного участия в репродуктивном труде, глубокое осознание возможности построения достойной «репродуктивной карьеры»; повышение социальной и репродуктивной компетентности молодёжи и подростков; развитие репродуктивно-важных качеств и ключевых компетенций.

В результате освоения репродукционно-ориентированной подготовки студенты должны знать: место репродуктивного труда в иерархии человеческих ценностей; альтернативные варианты совмещения продуктивного и репродуктивного труда, достоинства и недостатки каждого из них; стадии и организационно-правовые формы репродукции; содержание и видовую структуру репродуктивного труда; известные механизмы реализации репродуктивного труда; пути, возможности и резервы роста качества репродуктивного труда; инновационные технологии обеспечения высокого качества человеческого капитала. А также уметь: чётко определять своё отношение и выстраивать собственное трудовое поведение в репродуктивной сфере; использовать механизмы практической реализации репродуктивного труда в частной и социальной сферах жизнедеятельности; выбирать оптимальный для себя и основных социальных групп молодёжи механизм совмещения своего (их) участия в сферах продуктивного и репродуктивного труда; выполнять комплекс трудовых операций на младенческой и дошкольной стадиях репродукции, владеть знаниями в области педиатрии, возрастной психологии и педагогики, кулинарии, детской гигиены, культуры общения, физической культуры, музыки, и т.п.

Благодаря дифференциации и узкой специализации видов профессиональной подготовки, система российского образования может и должна быть основоположником в поиске вариантов решения актуальной для государства проблемы – проблемы преодоления депопуляционного кризиса. Ведь репродукционно-ориентированная подготовка (профессиональная подготовка, обес-

печивающая ориентацию молодежи на восполнение человеческих ресурсов) может стать малоинвестиционным инструментом в арсенале средств борьбы с обезлюдиванием нашей страны.

Е.В. Тюменцева, Л.А. Скороходова

Российский государственный профессионально-педагогический университет

К ВОПРОСУ О ФАКТОРАХ ПОКУПАТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Процесс принятия решений, при котором образовательные учреждения как покупатели определяют потребность в каких-то товарах и услугах, а также выявляют, оценивают и осуществляют выбор из числа альтернативных поставщиков и марок товара, является процессом покупки для нужд организации в целом.

Существует три основных вида ситуаций совершения закупки.

1. Обычная повторная закупка, являющаяся довольно обыденной, совершаемая без принятия дополнительных решений.

2. Измененная повторная закупка, требующая проведения некоторых исследований.

3. Новая закупка, для которой требуется проведение серьезных исследований, нередко поиска новых поставщиков, детальное описание нужды и т.п.

В процессе принятия решения о покупке покупатели товаров обеспечения деятельности организации испытывают влияние многих факторов. Некоторые субъекты рынка предприятий полагают, что основное влияние оказывают экономические факторы. Они считают, что покупатель выберет того поставщика, который предложит более низкие цены или лучший товар, или лучший сервис. Они стремятся предложить покупателям неоспоримые экономические преимущества. Тем не менее, покупающие предприятия на самом деле реагируют не только на экономические, но и личностные факторы.

Каждая организация, осуществляющая закупки, имеет свои собственные цели, политику, методы работы, и внутриорганизационные системы:

1. Повышение значимости службы материально-технического снабжения.

2. Централизованные закупки. В организациях, состоящих из многих подразделениях, большинство закупок осуществляется на уровне отделов.