

стойное будущее своим детям, а так же излишки производимой продукции вывести на сельскохозяйственные рынки в ближайших к населенным пунктам городах. Чтобы деятельность, решивших переехать в село была эффективной, мы предлагаем разработать программы обучения ведению сельского хозяйства. Программы должны включать изучение основ маркетинга в отрасли, современных технологий продаж сельскохозяйственной продукции, информационных технологий, мер государственной поддержки отрасли, а так же систем кредитования. Подобные программы должны создаваться при государственном финансировании как дистанционно, так и очно. Эффективной мерой для оповещения населения о новых возможностях будут СМИ, всевозможные рекламные листовки и буклеты в центрах занятости.

В развитии АПК нужен комплексный подход, ни одна из проблем не должна быть затронута. Как мы видим, Россия имеет огромный потенциал и ресурсы в развитии данной сферы, главное – грамотное распределение и долгосрочное планирование. По итогу страна может не только прокормить себя, но и вывести качественный продукт на мировой рынок, что очень важно в нынешних условиях.

Список литературы

1. Попов А.А., Яхьяев М.А. Агропромышленный комплекс России. М.: Экономика, 2003. С. 3.
2. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь 5-е изд., перераб. И доп. М.: ИНФА-М, 2007. 495 с.
3. Ледовская О.А. Сущность концепции обеспечения национальной безопасности Японии и ее значение [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vostokoved.ru/books/ledovskaya.htm>
4. Возродится ли Российский АПК из-за санкций? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://tulaakkor.ru/novosti/news_post/vozroditysya-li-rossiyskiy-apk-iz-za-sankcii
5. Минсельхоз после санкций оценил программу поддержки села в 1 трлн руб. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://top.rbc.ru/economics/22/08/2014/944471.shtml>
6. Изменение численности населения России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ. ВНУТРЕННЕЕ СОПРОТИВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ

Овсянников К.С., Акимочкина Т.А.

Алтайский государственный университет, Барнаул, Россия, kirill-ovsyannik@mail.ru

Быстрые темпы изменения экономики нашей страны заставляют хозяйствующие субъекты не в меньшей степени оперативно на них реагировать. Зачастую факторы внешней среды порождают изменения внутренние, в рамках организации.

Под давлением внешних и внутренних обстоятельств организации вынуждены менять собственные стратегии, системы и структуры управления. Иначе их эффективность в условиях возрастающей конкуренции может быть быстро поставлена под сомнение.

Значимыми причинами изменения внешней среды по нашему мнению являются:

- 1) Экономические причины – рентабельность, сырьевая база, логистика, себестоимость, политика государства в области тарифов на энергоресурсы;
- 2) Рыночные причины – доля рынка, требования покупателя по отношению к качеству продукции, баланс спроса и предложения;
- 3) Социальные причины – социальные программы в области медицины, здравоохранения, жилья;
- 4) Политические причины – отсутствие согласованной и достоверной информации органов статистики и официальных властей в отношении реальных явлений;
- 5) Технологические – научно-технические достижения, развитие коммуникаций и информационных систем, эволюция программного обеспечения и компьютерной техники;

б) Экологические – изменение в нормативной базе природоохранной деятельности, изменения аварии, стихийные бедствия, изменение регионального законодательства в области экологических норм;

Предлагаем более подробно рассмотреть рыночные причины, поскольку, по нашему мнению, именно они являются одними из самых главных и приводящих к изменениям внутри организации. Когда на рынке преваляется предложение над спросом, потенциальные покупатели предъявляют все больше требований к качеству продукта и оказываемым услугам. При продаже становится неотъемлемым условием покупки факт наличия выгод, удобств и удовлетворенности не только от товара, но и от сервиса. Именно уровень обслуживания при прочих равных условиях выходит на первый план в умах клиентов.

Например, при хорошем спросе на товар компании менеджеры отдела продаж не задумываются о том, что у товара, как и у экономики, есть циклы развития. В сложных экономических условиях руководителю необходимо проводить внутренние изменения, направленные на повышение качества обслуживания.

Перестройка в работе рядовых менеджеров может привести к конфликту и сопротивлению изменениям. Неформальные лидеры или особо активные работники, которым есть что терять в связи с изменениями, могут оказать давление на других сотрудников коллектива, вплоть до парализации работы компании. Руководитель должен вовремя реагировать на таких работников и управлять ими.

Осуществление изменений представляет собой комплекс процессов и процедур по внедрению и проведению мероприятий по изменению в организации. Процесс изменений занимает длительное время, поскольку существуют этапы подготовки, осуществления и контроля, в момент переноса организация переходит от одного устойчивого состояния функционирования к другому, более устойчивому.

Управление изменениями – это постоянный и непрерывный процесс корректировки направления деятельности и обновления структуры организации, поиска новых возможностей с целью ее перехода на новый уровень развития.

Под сопротивлением стоит понимать многогранное явление, вызывающее непредвиденные отсрочки, дополнительные расходы и нестабильность процесса изменений. Это сопротивление проявляется всегда в ответ на любые изменения, в процессе которых имеют место отсрочки начала процесса изменений; непредвиденные отсрочки внедрения и прочие трудности, которые замедляют изменения и увеличивают расходы по сравнению с запланированными; попытки саботировать изменения внутри организации или игнорировать их в потоке других первоочередных дел.

Универсальных способов преодоления сопротивления не существует, мы выделили следующие основные пути решения, которые в большей степени оказывают влияние на эффективность действий руководства:

- 1) Информирование сотрудников – уведомление сотрудников компании о грядущих изменениях помогает осознать и воспринять необходимость и последовательность действий руководства.
- 2) Поощрение и мотивация наиболее активных несогласных с изменениями – этот путь актуален, когда потенциально сотруднику есть что терять в результате изменений и когда сотрудник имеет большой вес в коллективе и может спровоцировать забастовку всех работников или их части. Этот путь может быть реализован в форме поощрений, одобрений, выдачи почетных грамот за заслуги перед организацией, а также

премирования работников за результативность и приверженность корпоративным ценностям.

3) Выделение ключевой роли и присвоение ее при реализации изменений – предоставление одному из лидеров коллектива ключевой роли в процессе. При этом лидер с ключевой ролью оказывает только поддержку проводимых руководством изменений без участия в них как идейного, так и реализационного характера.

4) Манипуляционные обороты речи руководства – недопустимые с позиции нравственности приемы дискуссий и полемик, которые создаются на основе психологических факторов воздействия на собеседника, вызывающие чувства и эмоции, на которых можно сыграть (чувство страха, стыда, самолюбия).

5) Обсуждение необходимости изменений – обсуждение проблем, вызвавших необходимость изменений и учет мнений по ликвидации этих проблем. Работники сами должны уяснить логику и необходимость изменений, что в свою очередь снимет напряженность в коллективе и увеличит степень осознания важности перемен.

Помимо перечисленных путей поддержке деятельности руководства будут способствовать следующие действия:

- обращение внимания на необходимость и неотложный характер изменений;
- получение одобрений от коллектива по некоторым не ключевым вопросам;
- определение круга лиц, участвующих и отвечающих за результативность процесса изменений.
- отклики на возражения в процессе изменений;
- создание неофициальных каналов обратной связи для получения сведений о состоянии коллектива;

Данные предложения на наш взгляд позволяют повысить эффективность изменений в организации. Добиться от людей понимания логики и необходимости перемен зачастую очень трудно. Из-за ошибок руководства поддержка коллектива может превратиться в сопротивление. Приведенные нами пути могут смягчить и устранить негативные последствия перемен.

Список литературы

1. Распопов В.М. Управление изменениями: учебное пособие. М., Магистр, 2008. 333 с.
2. Кужева С.Н. Управление изменениями: конспект лекций // Электронный ресурс, Библиотека ЦИМПО.
3. Эленберг А.Н. Управление сопротивлением изменениям в системе промышленного предприятия Самарский государственный экономический университет: статья – Экономика и управление 11 (72) 2010. 184 с.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА, ПРОБЛЕМЫ В ЕЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ

Овсянникова С.Е., Акимочкина Т.А.

*Алтайский государственный университет, Барнаул,
Россия, svetaponomarenko2008@rambler.ru*

В современной экономике актуальной проблемой является повышение конкуренции между коммерческими банками в сфере предоставления услуг клиентам. Одним из важных факторов повышения конкурентоспособности между кредитными организациями, а также успешного долгосрочного функционирования банков, эффективного использования финансовых активов, укрепления финансовой устойчивости и ликвидности, регулирования финансовых рисков, является эффективное осуществление инвестиционной деятельности.

Вопросы, связанные с развитием инвестиционной деятельности коммерческих банков, на наш взгляд, являются важными как для отдельных банков, так и для всей макроэкономической системы.

По определению С.Н. Кужева инвестиционная банковская деятельность — «Эта деятельность банка целью, которой является получение прибыли и других выгод путем проведения инвестиционных банковских операций, а также оказания инвестиционных и других банковских услуг клиентам, конкретным воплощением которых является создание и реализация инвестиционного банковского продукта различной сложности и наполнения».[2]

Принято выделять три основных этапа процесса осуществления банковской инвестиционной деятельности [1]:

1. Этап принятия решения об инвестировании, определение целей инвестирования, формирование направлений инвестирования, выбор объектов инвестирования.

2. Осуществление процесса инвестирования, заключение различных договоров, направленных на выполнение работ или оказание услуг; лицензионные или другие гражданско-правовые соглашения. Завершением данного этапа является создание объекта инвестиционной деятельности.

3. Этап эксплуатации созданного объекта инвестиционной деятельности. На этой стадии организуется процесс производства товаров, выполнения работ, оказания услуг, возникает система сбыта созданного товара.

В данной статье мы предлагаем рассмотреть банковскую инвестиционную деятельность в микроэкономическом аспекте. Банковская инвестиционная деятельность – это деятельность, в процессе которой банк выступает в качестве инвестора, вкладывая собственные ресурсы на срок в создание, приобретение реальных или покупку финансовых активов для извлечения доходов, прямых либо косвенных.

Следует отметить, что банковская инвестиционная деятельность может рассматриваться и в ином аспекте, как финансового посредника. В этом качестве банки помогают удовлетворить потребность хозяйствующих клиентов в инвестициях. Спрос на них в условиях рыночной экономики возникает в денежно-кредитной форме.

На наш взгляд инвестиционная банковская деятельность – это более узкое понятие, чем инвестиционное посредничество. Банковское инвестиционное посредничество – это взаимодействие с хозяйствующими субъектами, в формах, определяющих роль банков как комиссионеров.

Мы считаем, что основным отличием банковской инвестиционной деятельности от банковского инвестиционного посредничества служит то, что в первом случае инвестиционный характер деятельности банков определяется их собственной инициативой. В тоже время при оказании брокерских услуг банк не руководствуется мотивами, напрямую связанными с инвестиционным рынком, но хозяйствующие субъекты могут благодаря этим услугам осуществлять инвестиционные операции с ценными бумагами. Здесь банк выполняет общие организационные функции финансовых посредников.

Определение основных направлений банковской инвестиционной деятельности связано с проблемами поиска альтернативных вариантов инвестиционных решений, разработки оптимальной, с точки зрения прибыльности, ликвидности и уровня риска макета инвестиционного развития.

Нами предлагается рассматривать следующие цели, которые стремится достичь банк, покупая те или иные виды ценных бумаг:

- безопасность инвестиционных вложений;
- доходность инвестиционных вложений;