науки и образования. – 2013. – №5. Электронный научный журнал ISSN 1817-6321.

5. Климовец О.В., Шеховцов Н.Н. Международный опыт развития государственно-частного партнерства // Экономические науки. – 2013. – №101. – С.175-178.

6. Курицына Т.Н., Управление межличностными коммуникациями в условиях мультикультурного пространства // Экономико-правовые аспекты системного социально-экономического обновления России: перспективы посткризисного развития. – 2013г. Материалы международной научно-практической конференции С. 99-103.

КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ

Соловьева О.И., Соловьева Е.А.

Институт экономики УрО РАН, КУ гор. Омска «ЦПП», Омск, e-mail: mihailin@mail.ru

Доля предприятий малого и среднего бизнеса в сфере торговли достаточно велика. В связи с этим является актуальным вопрос разработки концепции развития торговли в условиях малого и среднего предпринимательства.

В секторе малого и среднего бизнеса на протяжении последних двух десятилетий складывались противоречивые процессы. В 2000-е гг. была поставлена задача создания благоприятных условий для деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства, формирования механизмов восстановительного роста национальной экономики. Высокий уровень барьеров и предпринимательских рисков значительно затрудняли процесс диверсификации деятельности и развитие конкурентных преимуществ российских предприятий. При этом за 2000-2010 гг. число малых предприятий увеличилось в 2,1 раза, численность занятых – в 1,5 раза, за 2005-2010 гг., соответственно, в 1,8 раза и в 1,3 раза, вклад малого бизнеса в производство валового внутреннего продукта за последние пять лет возрос почти в 2 раза. Однако при этом количественные, качественные и структурные изменения в секторе малого и среднего бизнеса оказались недостаточными, чтобы реализовать значительные возможности для расширения производства.

В настоящее время по-прежнему больше половины индивидуальных предпринимателей (52,8%) и 40% организаций осуществляют деятельность в сфере торговли. При этом большая часть индивидуальных предпринимателей, осуществляющих деятельность в области торговли, занимаются розничной торговлей (80%), а что касается организаций, то 61% занимается оптовой торговлей. У организаций, занимающихся торговлей, преобладает оптовая и розничная торговля непродовольственными товарами (по 32,5%), у индивидуальных предпринимателей также преобладает розничная торговля непродовольственными товарами (47,1%) [1].

Преобладание такого направления деятельности, как торговля, в структуре функционирования малого и среднего бизнеса наряду с предоставлением различных услуг объясняется тем, что спрос, сформированный населением, постоянно остается неудовлетворенным. Осуществлению торговли способствует сложившийся бизнес-климат. Ограниченность в количестве персонала на предприятиях малого и среднего бизнеса, низкая доступность финансовых ресурсов, конкуренция со стороны крупных компаний препятствуют развитию ресурсоемких, трудоемких и наукоемких предприятий. Негативное влияние на развитие бизнеса оказывают также низкая доступность производственных помещений. Все это обусловливает то, что большая часть предпринимателей предпочитает осуществлять деятельность именно в сфере торговли.

Был проведен опрос более полутора тысяч потребителей. Для обработки результатов исследования были использованы Парето-анализ, причинно-следственная диаграмма (т.н. схема Исикавы), методы эконометрики и экономико-математическое моделирование. Для реализации на практике принципа оптимальности в зависимости от конкретных условий путем многокритериальной оптимизации (в т.ч. методом последовательных уступок) был сформулирован обобщенный критерий.

Для выявления тренда во временных рядах, а также для построения и анализа трендовых моделей нами был использован аппарат теории вероятностей и математической статистики, разработанный для простых статистических совокупностей. Отличие временных экономических рядов от простых статистических совокупностей заключается, прежде всего, в том, что последовательные значения уровней временного ряда зависят друг от друга.

Во временных рядах экономических процессов могут иметь место более или менее регулярные колебания, поэтому нам представилось целесообразным при анализе результатов исследования проверить равенство (однородность) дисперсий обеих частей ряда с помощью F-критерия Фишера, а гипотезу об отсутствии тренда – с использованием t-критерия Стьюдента. Не следует забывать, что торговля, как многие отрасли экономики, весьма подвержена сезонным колебаниям. Сезонность связывается исключительно со сменой природно-климатических условий в рамках ограниченного промежутка времени – годового периода. Это вызывает необходимость исследования ряда проблем:

- определение наличия во временном ряду тренда и степени его гладкости;
- выявление наличия во временном ряду сезонных колебаний;
- фильтрация компонент ряда;
- анализ динамики сезонной волны;
- исследование факторов, определяющих сезонные колебания;

• прогнозирование тренд-сезонных процессов.

В процессе построения прогнозных моделей в их структуру мы закладывали элементы будущего предполагаемого состояния объектов, но в целом эти модели отражали закономерности, наблюдаемые в прошлом и настоящем. Практика проведения исследований показала, что достоверный прогноз возможен лишь относительно таких объектов и явлений, которые в значительной степени детерминируются прошлым и настоящим [2].

Для контроля обеспечения качества продаж был использован метод аудита «тайный покупатель». Периодическое проведение аудита методом «тайный покупатель» позволяет проверить компетентность продавцов и консультантов в торговых точках, соответствие их знаний нормам и стандартам, принятым в РФ, регионе, компании. Особенно эффективен этот метод при торговле мебелью, сложно-техническими изделиями. Метод «тайный покупатель» не должен являться единственным инструментом процесса оценки и повышения качества продаж, он лишь помогает выявить основные проблемы и несоответствия. Для их устранения должен быть проведен целый комплекс мероприятий: разработана программа обучения персонала, введены стандарты обслуживания, утверждена программа формирования корпоративной культуры и мотивации работников [3].

Только использование совокупности методов позволит получить объективную оценку торговой сети. По результатам исследования были сделаны следующие выводы:

• главным правилом в работе любого хозяйствующего субъекта должна быть ориентация на потребителя;

• закупки, работа с поставщиками составляют основу успешной деятельности объектов, особенно торговых;

• программа повышения качества продукции должна предусматривать, что стоимость продукции, ее качество и производительность труда на предприятии должны быть тесно взаимосвязаны.

Список литературы

1. Итоги сплошного федерального статистического наблюдения за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства за 2010 год. Том 1. Юридические лица и физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица. – М.: ИИЦ «Статистика России», 2012. – 136 с.

2. Соловьева, О.И. Соловьева, Е.А. Экономико-математическое моделирование формирования кадрового потенциала предпринимательской структуры и развитие ее конкурентных преимуществ: глава в монографии // Математические и компьютерные методы в технических, гуманитарных и общественных науках: монография. – Пенза, М.: Приволжский Дом знаний, МИЭМП. – 2011.

3. Соловьева, О.И. Соловьева, Е.А. Управленческие аспекты методологии оценки качества услуг на примере Омского региона // Транспортное дело России. – 2011. – № 9.

Юридические науки

ПРОБЛЕМЫ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО УРЕГУЛИРОВАНИЯ И ПРАВОПРИМЕНИТЕЛЬНОЙ ПРАКТИКИ В СФЕРЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПРИНУДИТЕЛЬНЫХ МЕР ВОСПИТАТЕЛЬНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Гребнева Н.Н.

Филиал Тюменского государственного университета, Сургут, e-mail: nanaky2009@rambler.ru

Проведенное нами изучение судебной практики и статистики свидетельствует о малом количестве уголовных дел законченных с применением к несовершеннолетнему принудительных мер воспитательного воздействия. Например, за первое полугодие 2013 г. в России условное осуждение было назначено 57% несовершеннолетних, реальное лишение свободы – 24,1% от общего числа осужденных подростков, и только 1,2% несовершеннолетних, освобожденных от наказания, помещены в специальные учебно-воспитательные учреждения закрытого типа, еще 1,5% – назначены иные принудительные меры воспитательного воздействия [1]. Мировыми судьями Ханты-Мансийского автономного округа – Югры за 2012 год рассмотрено 175 уголовных дел в отношении несовершеннолетних, из них прекращено 143, а с применение принудительных мер воспитательного воздействия всего прекращено 12 уголовных дел. Считаем, что суды явно недостаточно используют воспитательный потенциал принудительных мер данного вида.

Юридический анализ принудительных мер воспитательного воздействия ведет к выявлению значительного числа проблем, связанных с их существованием и применением. Так мы считаем, что такую меру как «предупреждение» в нынешней редакции (ч. 1 ст. 91 УК РФ) трудно отнести к мерам уголовно-правового характера. Эта воспитательная мера не содержит никаких ограничительных элементов, а потому ее целесообразно из перечня ст. 90, 91 УК РФ исключить вообще.

Одной из принудительных мер воспитательного воздействия является передача несовершеннолетнего под надзор родителей или лиц, их заменяющих, либо специализированного государственного органа. Ее суть состоит в возложении на указанных субъектов обязанности по воспитательному воздействию и контролю за поведением подростка. Применение этой меры не предполагает возложения на несовершеннолетнего каких-либо обязанностей, т.е. не предполагает принуждения. Таким образом,