

что норматив отчислений от налога на доходы физических лиц, являющегося основным налоговым доходом местных бюджетов, в бюджеты поселений остался неизменным, в доходах этих муниципальных образований снижается доля налоговых поступлений. Так, проведенный анализ структуры доходов бюджета муниципального образования «Ярское» показал, что доля налоговых платежей в структуре доходов бюджета уменьшилась с 50,7 % в 2009 году до 42,3 % в 2013 году, и наибольший удельный вес в доходах бюджета в 2013 году составляли безвозмездные поступления.

Следует отметить, что снижение доли собственных доходов происходит не только за счет изменения бюджетного и налогового законодательства, но и в связи с тем, что муниципальные образования не заинтересованы в обеспечении роста собственных доходов, так как это может привести к снижению объема финансовой помощи.

Таким образом, отсутствие заинтересованности на местах в росте налогового потенциала, ограниченность собственных доходов местных бюджетов приводит к тому, что органы местного самоуправления при формировании бюджета муниципального образования вынуждены следовать тем приоритетам,

которые определяют федеральные и региональные органы государственной власти.

На наш взгляд, на федеральном уровне необходимо осуществить:

– разграничение налоговых полномочий и источников доходов соответствующего уровня бюджета;

– закрепление нормативов отчислений на длительный период, это станет одним из условий повышения заинтересованности региональных и местных органов власти в создании благоприятных условий для экономического роста, наращивания и эффективного использования налогового потенциала муниципальных образований, ответственности органов государственной власти и органов местного самоуправления за результаты проводимой ими политики;

– закрепление за местными бюджетами налоговых доходов, на развитие налогооблагаемой базы которых могут влиять органы местного самоуправления.

#### Библиографические ссылки

1. Европейская хартия местного самоуправления. – Страсбург, 15.10.1985.

2. Марварова С. Р., Тергулов Р. К., Загитова Л. Р. Финансово-экономическая основа местного самоуправления в России // Бюджет. – 2012. – № 3. – С. 74–77.

*T. P. Lagunova*, PhD in Economics, Associate Professor, Kalashnikov Izhevsk State Technical University

#### About Income of Local Budgets

*The article describes sources of income of local budgets. It is shown, that local taxes have low unit weight. Allotment of cross budget transfers is increased in local budgets incomes, this may inbound self-dependence of local self-government in carrying out the local policy.*

**Keywords:** budget, income, local taxes, cross budget transfers.

Получено 03.04.2014

УДК 658.1.012

**В. С. Каракчеев**, Ижевский государственный технический университет имени М. Т. Калашникова

**И. В. Матвеева**, магистрант, Ижевский государственный технический университет имени М. Т. Калашникова

## ДЕЛОВОЕ СОВЕЩАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИРМОЙ

*Рассматривается организационный инструмент инфраструктуры управления фирмой – деловое совещание. Авторами предложены алгоритмы действий руководителя и работника фирмы в процессе подготовки и проведения делового совещания.*

**Ключевые слова:** инфраструктура управления, деловое совещание.

**В** условиях динамично меняющейся экономической среды собственники фирм, менеджеры организаций вынуждены вкладывать ресурсы в совершенствование инфраструктурного обеспечения производства и управления [1]. Инфраструктура управления включает совокупность необходимых элементов для обеспечения надлежащей координации и кооперации всех структурных подразделений фирмы в воспроизводственном процессе.

Одним из инструментов совершенствования инфраструктуры управления, по нашему мнению, является деловое совещание. Для большинства руководителей проведение деловых совещаний является обычным делом, но мало кто задумывается над тем, из каких этапов оно состоит и как реализовать ту или иную его стадию. Если оптимизировать подготовку и проведение совещания, то этот привычный инструмент поможет значительно повысить эффективность работы фирмы, организации [2].

Проблемам организации деловых совещаний уделяли внимание такие авторы, как Л. Зайверт, А. Морита, Р. Джей, Р. Темплар, Й. Ниссинен, Э. Воутилайнен, а также А. Я. Кибанов, С. Д. Резник, П. А. Михненко, И. В. Грошев и др. [3, 4, 5].

Деловое совещание – это традиционная и довольно распространенная форма делового взаимодействия; это способ привлечения работников к процессу принятия решений, повышению их ответственности за дела подразделения и всей фирмы [4]. Но как любой организационный инструмент деловое совещание имеет свои преимущества и недостатки (табл. 1).

Таблица 1. Преимущества и недостатки делового совещания

Преимущества	Недостатки
1. В ходе делового совещания принимаются коллективные решения.	1. Плохая организация делового совещания влечет за собой увеличение продолжительности совещания или потребность в повторном совещании.
2. Совещание может быть школой профессионального общения.	2. Необоснованное количество участников затягивает совещание, снижает эффективность принятия решений.
3. В процессе обсуждения проблемных вопросов возможна прямая и обратная связь между руководителем и подчиненными [3]	3. Затраты на проведение делового совещания чрезмерно велики [6]

Одним из главных недостатков деловых совещаний является их плохая подготовка: совещания длятся необоснованно долго, и, как следствие, фирмы несут большие альтернативные издержки. Например, в Великобритании при стоимости одночасового совещания в несколько сотен фунтов стерлингов работники каждый день «высжидают» более 4 млн часов. Тогда имеет ли смысл руководителям фирм идти на такие большие издержки, если 9 из 10 деловых совещаний признаются неэффективными, а эффективность одного «удачно» проведенного совещания сравнима с КПД паровоза. Критерии эффективности делового совещания представлены в табл. 2.

Для преодоления недостатков организации делового совещания авторами предлагается план его подготовки с учетом индивидуальной ответственности работников разного уровня иерархии. Алгоритмы действий руководителя и работника при подготовке и проведении совещания представлены на рис. 1 и 2.

Ведущая роль при проведении совещания принадлежит непосредственно руководителю, менеджеру. Последовательность действий руководителя должна быть следующей:

- признание необходимости проведения делового совещания;
- постановка цели;
- формулирование повестки совещания;

- определение даты, времени и места проведения совещания;
- определение состава участников;
- выбор докладчика и ведущего совещания [7].

Таблица 2. Критерии эффективности делового совещания

Критерий	Оптимальное значение
1. Продолжительность делового совещания	40–50 минут (для проблемных совещаний 1–1,5 часа) [8]
2. Количество участников делового совещания	4–7 человек [5]
3. Повестка дня	Должна включать один основной вопрос и 2–3 мелких [9]
4. Ознакомление с повесткой дня участников совещания	За 3–10 дней до проведения делового совещания
5. Количество принятых решений	Равно количеству заявленных вопросов в повестке дня
6. Место проведения совещания	Хорошо проветренный кабинет (комната) с $t = 19–21$ °С
7. Время проведения делового совещания	Первая половина дня (кроме понедельника и пятницы)

В результате успешно проведенного совещания должен быть составлен итоговый проект решения по основным вопросам. И руководитель непосредственно должен следить за его исполнением.

Алгоритм действий работника в подготовке и проведении совещания отличается от алгоритма действий руководителя. Работник:

- получает информацию о предстоящем совещании;
- знакомится с материалами доклада, проектом решения;
- в процессе самого совещания принимает активное участие в обсуждении проблем, задает вопросы, способствует принятию решения;
- участвует в выполнении принятого решения.

Результатом участия работника в совещании могут быть повышение его авторитета среди других сотрудников, служебный рост, моральное удовлетворение от участия в работе.

На наш взгляд, использование приведенных алгоритмов поможет повысить скорость принятия управленческих решений и сократить время мероприятия.

Таким образом, качественная организация может обеспечить необходимую эффективность делового совещания, способствуя тем самым установлению и развитию отношений сотрудничества и партнерства между коллегами, руководителем и подчиненными, то есть налаженной инфраструктуре управления фирмой (организацией).

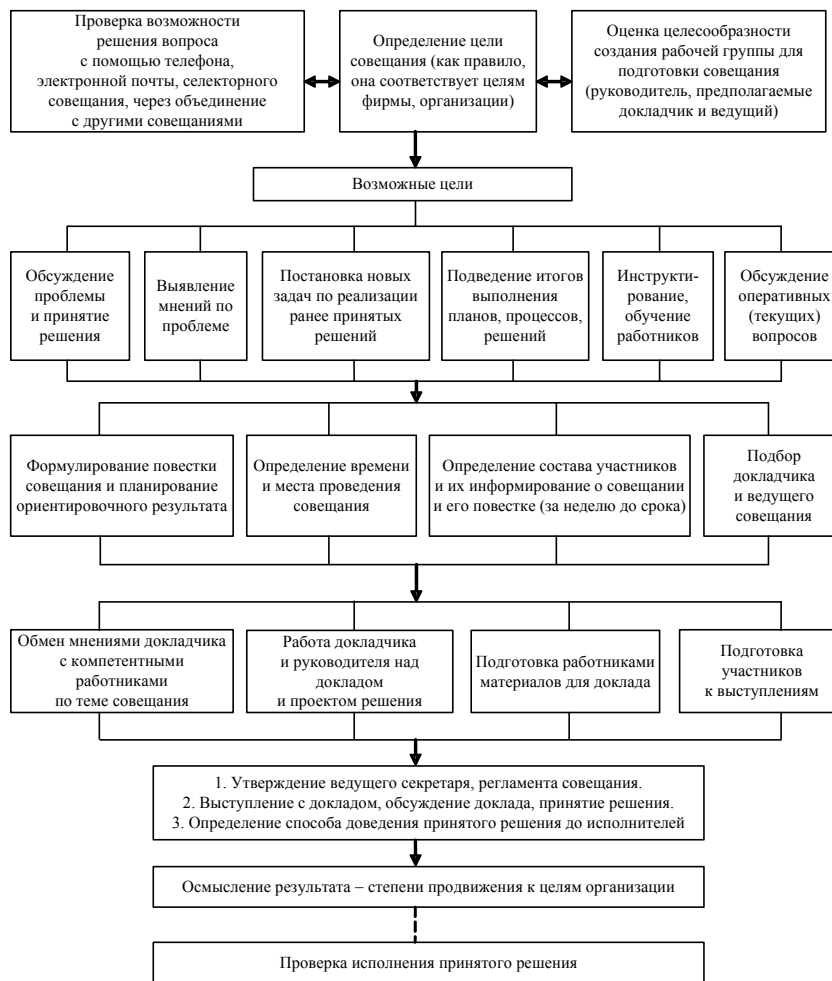


Рис. 1. Алгоритм действий руководителя при подготовке и проведении совещания

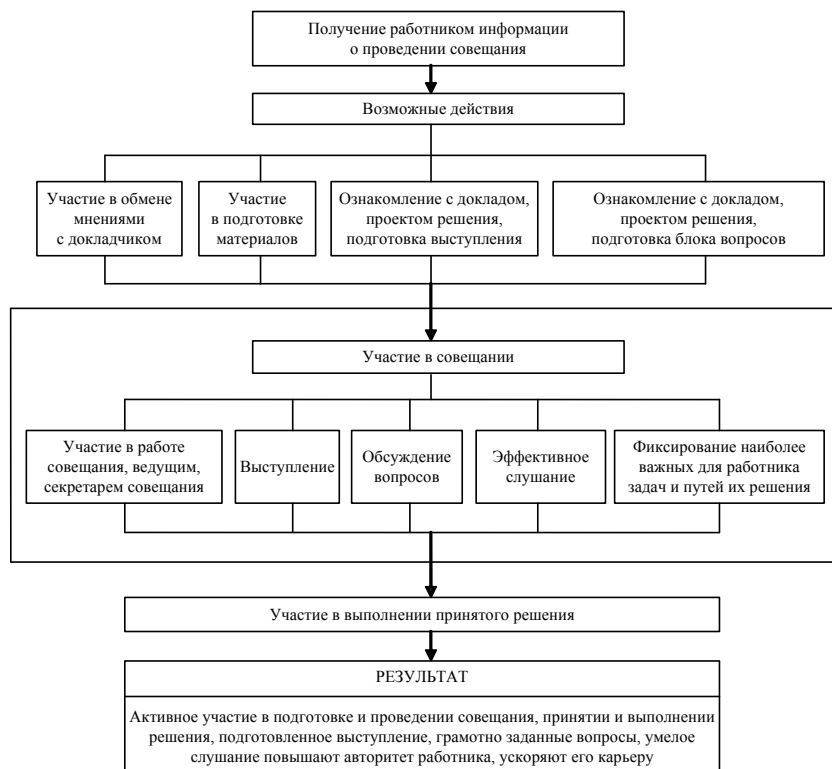


Рис. 2. Алгоритм действий работника в организации и проведении делового совещания

**Библиографические ссылки**

1. Хоменко Е. Б. Инфраструктура предпринимательства: теория и методология исследования : монография. – Ижевск : Изд-во ИжГТУ, 2013.
2. Михайлова Т. Надо поговорить: как сделать совещания эффективным инструментом управления // Навигатор ювелирной торговли. – 2012. – № 6(115).
3. Грошев И. В., Поздняков А. А. Служебное совещание. – СПб. : Питер, 2005.
4. Кибанов А. Я., Захаров Д. К., Коновалова В. Г. Этика деловых отношений : учебник / под ред. А. Я. Кибанова. – М. : Инфра-М, 2010.

5. Ниссинен Й., Воутилайнен Э. Время руководителя: эффективность использования : сокр. пер. с фин. / авт. предисл. А. И. Китов. – М. : Экономика, 1988.
6. Джей Росс, Темилар Ричард. Энциклопедия менеджера. Алгоритм эффективной работы : пер. с англ. – Альпина Бизне Букс, 2004.
7. Каракчев В. С. Этикет менеджера. Практикум делового общения : учеб. пособие для студентов вузов, обуч. по напр. подг. 080507.65 «Менеджмент организации», 080500.62 «Менеджмент», 080200.62 «Менеджмент». – Ижевск : Изд-во ИжГТУ, 2013. – 136 с.
8. Михайлов Ю. М. Секретарь руководителя. Универсальный справочник. – М. : Альфа-пресс, 2010.
9. Персональный менеджмент: учебник / С. Д. Резник [и др.]. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Инфра-М, 2008.

V. S. Karakcheev, Associate Professor, Kalashnikov Izhevsk State Technical University

I. V. Matveeva, Master's degree student, Kalashnikov Izhevsk State Technical University

**Business Meeting as an Instrument for Advancing Managerial Infrastructure of the Firm**

*The article tells about the organizational tool of the managerial infrastructure namely business meeting. Authors offer the sequences of actions of managers and workers while preparing and carrying out business meeting.*

**Keywords:** managerial infrastructure, business meeting.

Получено 03.04.02014

УДК 339.133.017

**Т. В. Груздева**, кандидат экономических наук, Ижевский государственный технический университет имени М. Т. Калашникова

**Т. Г. Емелина**, кандидат экономических наук, Ижевский государственный технический университет имени М. Т. Калашникова

## **ИССЛЕДОВАНИЕ СООТВЕТСТВИЯ ТОВАРНОЙ МОДЕЛИ «УСЛУГА МЕДИКО-СОЦИАЛЬНОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ» ПРЕДПОЧТЕНИЯМ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ И ТРЕБОВАНИЯМ РЫНКА**

*Услуга по проведению медико-социальной экспертизы рассматривается как товар с позиций маркетинга. Для формирования товара, ориентированного на потребителей, использованы многоуровневая интегральная модель товара и мультиатрибутивный подход, что предлагается использовать в качестве основы для разработки социальных программ государства.*

**Ключевые слова:** медико-социальная экспертиза, социальные услуги, социальный маркетинг, мультиатрибутивная модель товара, многоуровневая модель товара.

**С**оциальная политика государства реализуется через социальные услуги. По мнению Г. В. Субботина, социальные услуги – это все виды услуг в сфере реализации социальных прав, оплата которых полностью или частично производится за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации, местных бюджетов или средств государственных внебюджетных фондов. Через социальные услуги проявляется сущность социального государства, создаются условия, обеспечивающие достойную жизнь и свободное развитие человека, социально-экономическое развитие современного общества [1, с. 8].

Поскольку удовлетворение насущных потребностей населения, имеющего определенные социальные проблемы, является основной целью социальных

услуг, к их реализации может быть применен маркетинговый подход. Государство, применяющее маркетинговый подход, будет нацелено на формирование социальных услуг, максимально приближенных к потребностям населения, на повышение удовлетворенности услугами и в конечном счете – лояльности населения к государственным органам социальной поддержки и защиты и формированию образа социального государства.

По мнению Ф. Котлера, маркетинг является «наилучшей платформой для планирования тех государственных агентств, которые стремятся удовлетворять потребности населения и доставлять ему реальную ценность» [2]. Одной из современных концепций маркетинга является социальный маркетинг. Несмотря на существование спорных вопросов по тер-