

нансовым результатом деятельности предприятия за отчетный период может быть как прибыль, так и убыток. Определяют конечный финансовый результат как разницу между полученными доходами и расходами, понесенными для их увеличения. Сумма превышения доходов над расходами будет равна прибыли, а расходов над доходами – убытку [1; С.189]. В другом источнике наиболее точное определение: конечный финансовый результат работы организации – это его прибыль или убыток, которые складываются из прибыли (убытка) от продаж, прочих доходов и расходов (операционных, внереализационных) за минусом налога на прибыль и иных аналогичных обязательных платежей, чрезвычайных доходов и расходов [2; С.144]. Бухгалтерская прибыль как конечный финансовый результат выявляется на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций предприятия и оценки статей баланса.

В первые десятилетия XXI века прибыль «вступила» в очередную стадию своего обновления, стремящаяся к обеспечению не столько наивысших доходов, сколько к увеличению своего производственного потенциала.

Финансовые результаты деятельности организации характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Для выявления финансового результата необходимо сопоставить выручку с затратами на производство и продажу, которые принимают форму себестоимости продукции. Если выручка превышает себестоимость, то финансовый результат свидетельствует о получении прибыли. Если выручка равна себестоимости, то удается лишь возместить затраты на производство и реализацию продукции. При затратах, превышающих выручку, организация превышает установленный объем затрат и получает убытки – отрицательный финансовый результат, что ставит предприятие в достаточно сложное финансовое положение, не исключающее и банкротство.

Получение прибыли является целью предпринимательской деятельности, поэтому она выступает в качестве движущей силы развития предпринимательства и вместе с этим служит основным источником финансовых ресурсов у многих участников общественного производства.

Список литературы

1. Барсукова М.А. Прибыль как показатель экономического анализа конкурентоспособности торговой организации // Экономические науки. 2012. № 91. С. 151-153.
2. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И. Финансы организаций (предприятий) // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2010. № 11. С. 102.

ИПОТЕЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ В РОССИИ: ИННОВАЦИОННЫЙ СЕГМЕНТ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Момджян А.А., Никонова Я.И.

Филиал НОУ ВПО «Московский институт
предпринимательства и права», Новосибирск,
e-mail: ya_shka@ngs.ru

Ипотечное страхование – динамично развивающийся сегмент российского финансового рынка, перспектива которого во многом зависит от внедрения новых видов страховых услуг, в том числе ипотечного страхования, которое может стать локомотивом роста не только банкострахования, но и всего финансового рынка. Развитие ипотеки и ее превращение в доминанту розничного банковского кредитования обеспечит страховщикам большие сборы [1]. С другой стороны, страхование сделок с минимальным первоначальным взносом позволит повысить до-

ступность ипотечных кредитов для населения. Кроме того, в конкурентной среде ипотечное страхование способствует снижению процентных ставок за счет разделения рисков кредитора со страховой компанией. Последние, используя широкую диверсификацию рисков и долгосрочный характер страховых резервов, могут предложить страховые тарифы более низкие, чем дополнительная кредитная маржа банка [2].

Продукт актуален ввиду цикличности мировых финансовых кризисов (в т.ч. на рынке недвижимости), при которых может снижаться стоимость залога вследствие чего:

а) банк может потребовать от заемщика внесение дополнительных средств для обеспечения кредита (в стандартной ситуации стоимость залога должна превышать размер обязательств заемщика), что может привести к дефолту (заемщик может не располагать дополнительными средствами для внесения дополнительного обеспечения);

б) в случае реализации изъятого залога при дефолте вырученных средств может не хватить на закрытие обязательств заемщика [3].

Настоящий продукт предполагает, что страховщик будет платить, когда в результате дефолта заемщика банк изымает имущество, и средств, вырученных от реализации объекта ипотеки, не хватает, чтобы покрыть обязательства заемщика.

Более 80% всех рисков, традиционно подлежащих страхованию в развитых странах, в России не имеют страховой защиты. Недострахование имущественных интересов граждан способствует поддержанию социальной нестабильности в обществе и сдерживает формирование среднего класса.

Список литературы

1. Ивасенко, А.Г. Проблемы и пути развития системы земельно-ипотечного кредитования в сфере сельского хозяйства в условиях модернизации экономики России: монография / А.Г. Ивасенко. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2010. – 12,5 п.л.
2. Никонова Я.И. Инновационное развитие национальной экономики: модели, механизмы и научно-технологические прогнозы // Сибирская финансовая школа. 2011. № 2. С. 157-162.
3. Ивасенко А.Г. Методический подход к рефинансированию земельно-ипотечных кредитов: схемы взаимодействия участников и инструменты секьюритизации ипотечных активов // Вестн. Том. гос. ун-та. 2012. № 363. – 0,6 п.л.

КАДРОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ

Опладко С.А., Ивасенко А.Г.

Филиал НОУ ВПО «Московский институт
предпринимательства и права», Новосибирск,
e-mail: ya_shka@ngs.ru

В современных исследованиях по управлению людьми в условиях промышленного предприятия встречается несколько основных подходов, использующих в качестве базового понятия соответственно «персонал», «кадры», «человеческие ресурсы» или трудовые ресурсы». Задачи управления людьми, работающими на предприятии можно рассматривать в любой из приведенных трактовок. Главное, что общая для всех черта – объединение людей в рамках некоей производственной системы с целью достижения общего результата.

Технология управления как экономическая категория предполагает создание единой системы методов и средств, которые позволяют сформировать у работников тот или иной параметр [2]. Условно говоря, при помощи технологии и применяя ее, организация производит некий продукт, заключающийся во взаимосвязанных характеристиках работников для достижения целей организации.

При разработке современных технологий кадрового менеджмента следует предусмотреть некоторые направления технологии управления [1]:

- инструменты, используемые для развития персонала;
- инструменты, используемые для обеспечения организации персоналом с заданными параметрами;
- инструменты для формирования оптимального лидерского потенциала в объеме и количестве, необходимых для достижения целей менеджмента организации;
- наличие не просто персонала, а единой сплоченной команды, которая будет работать максимально эффективно;
- наличие синергического эффекта при управлении персоналом, для чего используется технология формирования корпоративной культуры;
- рациональность использования заложенных в персонале характеристик.

Таким образом, технологии кадрового менеджмента предполагают создание определенной последовательности действий и этапов по организации процесса управления работой персонала на предприятии.

Список литературы

1. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 2004 – С. 800.
 2. Теория менеджмента: организационное поведение: 100 экзамениционных ответов / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, В.В. Цевелев // Международный журнал экспериментального образования. 2013. Т. 2013. № 5. С. 153-154.

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К ТРУДОВОЙ МОТИВАЦИИ

Петухова Д.В., Никонова Я.И.

Филиал НОУ ВПО «Московский институт предпринимательства и права», Новосибирск, e-mail: ya_shka@ngs.ru

Мотивация является одним из важнейших факторов, определяющих производительность труда (именно наличие мотивационной сферы является одним из ключевых отличий человеческого ресурса от всех остальных ресурсов организации). Согласно доминирующей в теории и практике менеджмента парадигматике любого работника необходимо внешне мотивировать к эффективному труду тем или иным способом [1].

Несмотря на имеющиеся различия в подходах по отдельным вопросам теории мотивации, можно выделить общие подходы в трактовке понятия «мотивация», которые сводятся к следующему:

1. Мотивация представляет собой некоторое отношение элемента социальной системы к выполнению определенной деятельности;
2. Мотивация представляет собой некоторую структуру или совокупность факторов, определяющих поведение или деятельность: побуждения, мотивы.
3. Мотивация представляет собой некоторый динамический процесс или систему процессов, определяющих поведение или деятельность: выбор и регуляция деятельности, действия или формирование мотива и т.д.

Однако в последние 15 лет в научной и деловой литературе начала складываться позиция, дополняющая устоявшиеся в течение длительного времени представления о мотивации принципиально новым подходом. Согласно формирующейся новой парадигме наиболее глубинные, базовые (мировоззренческие) элементы структуры трудовой мотивации, уже сложившейся у человека на момент его прихода в организацию, значимо предопределяют трудовое поведение работников и результативность их труда [3].

Как показывают современные исследования в сфере бизнеса, системы стимулирования в компа-

ниях с наиболее высокой производительностью труда ничем принципиально не отличаются от аналогичных систем в менее эффективных компаниях. Эмпирические исследования свидетельствуют о том, что наиболее эффективные компании мира постепенно дополняют практику внешней мотивации того персонала, который есть в наличии, принципиально новым подходом: подобрать людей с уже сформированной собственной мотивацией, соответствующей требованиям рабочего места.

Список литературы

1. Теория менеджмента: организационное поведение: 100 экзамениционных ответов / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, В.В. Цевелев // Международный журнал экспериментального образования. 2013. Т. 2013. № 5. С. 153-154.
 2. Ребров А.В. Влияние структуры мотивации на результативность труда работников различных профессий // Социологические исследования № 5, 2008, с. 74-84.

ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В 2013 Г.

Сёмина Т.С., Ивасенко А.Г.

Филиал НОУ ВПО «Московский институт предпринимательства и права», Новосибирск, e-mail: ya_shka@ngs.ru

Один из важнейших факторов резкого замедления экономического роста в России в 2013 г. – не просто стагнация, а падение инвестиций в основной капитал. Если в целом по экономике они в январе-июне по предварительной оценке Росстата сократились на 1,4%, то по отчетности крупных предприятий в рамках региональной статистики (что в чем-то показательнее оценок на макроуровне с досчетами) они в январе-мае упали гораздо сильнее – на 6,6%. Если бы не подстегиваемый завершающимися олимпийскими стройками рост инвестиций в Южном Федеральном Округе (21,1%), то падение инвестиций в экономике было бы еще больше.

Негативное влияние замедления инвестиционной динамики состоит в том, что оно выглядит чрезмерным даже с учетом замедления роста экономики в целом, что, в общем-то, ведет к стабилизации уровня загрузки мощностей и снижению потребности в инвестициях. Но даже с учетом этого фактора рост инвестиций должен был бы быть выше при прочих равных, так как во всех построенных нами спецификациях инвестиционной функции для России значимость роста экономики в предшествующий год определяется с эластичностью от 0,7 до 1,2. Это значит, что рост инвестиций должен был бы в этом году быть на уровне не ниже 3,0-3,7%, а мы пока видим заметное их падение, заставляющее говорить о настоящем инвестиционном провале.

О неиспользуемых гигантских возможностях быстрого роста инвестиционной привлекательности регионов России говорят не только цифры статистики, но и анализ мирового опыта. Вышедший в июне этого года новый *World Investment Report-2013*, подготовленный UNCTAD по итогам 2012 г., заставляет обратить внимание на то, что Россия в прошлом году вновь испытала снижение притока прямых иностранных инвестиций (ПИИ) относительно ВВП до 2,5% ВВП, еще дальше уйдя от пика 2008 г. в 4,5% ВВП и близких к этому пику целей, заложенных в форсированный вариант правительственного долгосрочного прогноза до 2030 г.

При этом Россия по-прежнему держит пальму первенства среди стран БРИК по уровню оттока прямых иностранных инвестиций за рубеж относительно ВВП. В 2012 г. отток ПИИ из России был практически равен притоку – 2,5% ВВП, что значительно выше, чем например, в Китае, который инвестировал за рубеж в форме ПИИ лишь 1% своего ВВП.