

10,7%, на вторичном - на 12,1% (оперативная информация, Федеральная служба государственной статистики).

Одной из отличительных особенностей тарифного регулирования в будущем году станет отмена предельных индексов изменения платы граждан за услуги. Система тарифного регулирования в ЖКХ еще нуждается в доработке, чтобы в полной мере обеспечивать баланс интересов потребителей услуг и ресурсоснабжающих организаций, а также соответствовать инвестиционным потребностям отрасли.

Список литературы

1. Федеральный закон Российской Федерации «Об основах регулирования тарифов организаций коммунального комплекса» (с изменениями и дополнениями) от 30.12.2004 г. № 210-ФЗ (ред. от 30.12.2012 г.) / Консультант плюс.
2. Симионов Ю.Ф. Жилищно-коммунальное хозяйство: справочник / Ю.Ф. Симионов. 3-е изд. Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ»; Феникс, 2010. 286 с.

Д.А. Колмогорова

Российский государственный профессионально-педагогический университет

г. Екатеринбург, Россия

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СБЫТОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Сегодня для предприятия разработка сбытовой стратегии является основополагающим условием эффективного функционирования на рынке, так как от эффективности именно сбытовой деятельности предприятия, в большей степени, зависит размер получаемой прибыли, что является основным показателем успешной работы предприятия на рынке в целом.

До настоящего времени у предприятий-изготовителей практически не было проблем со сбытом своей продукции. Однако либерализация экономики рано или поздно, но неизбежно поставит производителей товаров и торговлю

перед необходимостью выгодно торговать, обеспечивая себе максимальную прибыль и укрепляя позиции предприятия на рынке.

С расширением свободной торговли продукции возникает проблема взаимных партнеров и заказов, которая может быть решена только путем повышения статуса службы сбыта и применении эффективных методов маркетинга.

В условиях конкурентной среды необходимо выбрать наиболее эффективные варианты сбыта продукции, обеспечить максимальный объем выпускаемой продукции.

Предложения по совершенствованию сбытовой политике :

1) повысить количество клиентов, за счет увеличения затрат на рекламу продукции;

2) разработать и внедрить систему скидок для оптовиков;

3) улучшить работу торговых представителей, занимающихся заказами клиентов;

4) кроме дилеров, торговых представителей также необходима работа мерчандайзеров.

Для стабилизации работы предприятия и его прогресса необходимо совершенствовать сбытовую политику предприятия, которая сможет решить часть образовавшихся проблем, удовлетворить рынки сбыта, заполнив имеющиеся объемы рынка, повысить прибыль предприятия.

К.В. Колоскова, Т.С. Сафронова

*Владимирский государственный университет имени
Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых
г. Владимир, Россия*

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Социально – психологический аспект управленческих отношений является важным фактором эффективности и качества работы предприятия. Для результативной работы сотрудника, необходимо создать комфортный, благопри-