



СОВРЕМЕННАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Материалы научно-практической конференции 24–26 октября 2018 г.



Jean Monnet Programme



Магнитогорск 2018 Министерство науки и высшего образования Российской Федерации Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И.Носова

СОВРЕМЕННАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Материалы научно-практической конференции 24-26 октября 2018 г.

Магнитогорск

Магнитогорск 2018

Оргкомитет:

Симаков Д.Б. – зав. кафедрой менеджмента ФГБОУ ВО «МГТУ им Г.И.Носова», к.т.н., доцент (председатель)

Козлова Т.В. – зав. кафедрой бухгалтерского учета и экономического анализа, к.э.н., доцент, Module Leader проекта «European best practices of youth entrepreneurship and possibility of their implementation in Russia» Замбржицкая Е.С. – к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и экономического анализа, Staff Member проекта «European best practices of youth entrepreneurship and possibility of their implementation in Russia» Кузнецова Н.В. – к.п.н., доцент, зам.директора института экономики и управления по научной работе

Современная модель управления: проблемы и перспективы: материалы научно-практической конференции, 24-26 октября 2018 г., г. Магнитогорск / под общ. ред. Н.В. Кузнецовой. — Магнитогорск: Изд-во Магнитогорск. гос. техн. ун-та им Г.И. Носова, 2018. — 136 с.

ISBN 978-5-9967-1545-9

Конференция проводится в рамках реализации программы Жана Моне ПРОГРАММЫ ЭРАЗМУС+ (номер проекта 574467-EPP-1-2016-1-RU-EPPJMO-MODULE) «Лучший европейский опыт предпринимательства среди молодежи и возможность его применения в России».

Материалы конференции характеризуются многоаспектым исследованием теоретических и прикладных вопросов управления современной организацией.

Для специалистов в сфере управления, научных работников, преподавателей, аспирантов, студентов вузов и всех лиц, интересующихся рассматриваемыми проблемами.

Статьи представлены в авторской редакции. Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а также за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов.

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ 1. СОВРЕМЕННЫЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ	
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ	6
Козлова Т.В. Европейский опыт гуманизации экономики и ее влияние на	
бизнес-стратегию предпринимательской деятельности	6
Дорман В.Н., Черных Л.А., Совершенствование планирования	
операционной деятельности сети ресторанов	9
Замбржицкая Е.С., Смирнова Д.М. Предпринимательство как новый	
формат управления промышленными структурами	15
Назаренко Н.А., Гайдолович А.А. Внутренний контроль бизнес-	
процессов как элемент современной модели предпринимательской	
деятельности	17
Нуриахметов И.М. Влияние управленческих решений на	
инвестиционную привлекательность лесозаготовительных предприятий	22
Рудомётов П.В. СВК как инструмент управления предпринимательской	
деятельностью	25
Пестрякова Е.А., Замбржицкая Е.С. Оценка кредитоспособности	
предприятий малого бизнеса в современных условиях	29
Щетихина Л.В., Замбржицкая Е.С.Исторические предпосылки и	
проблемы становления и развития российского предпринимательства	32
Подгайко Е.Г. Бизнес-тренды предпринимательской деятельности в	
условиях цифровой экономики	36
РАЗДЕЛ 2. МОЛОДЕЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО:	40
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	40
Банатурский Н.В., Швец Е.В., Шевченко Я.В. Проблемы развития	
молодежного предпринимательства с позиции обучающихся вузов	40
челябинской области	40
Замбржицкая Е.С., Чугунова В.Я. Теневой бизнес, как основная проблема развития российского молодежного предпринимательства в сфере	
развития россииского молодежного предпринимательства в сфере совместных покупок	42
Замбржицкая Е.С., Ягодин В.В., Чугунова В.Я. Роль высших учебных	42
заведений в развитии молодежного предпринимательства	44
РАЗДЕЛ 3. УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ	
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	49
Банатурский Н.В., Диваева Ю.П. Цифровизация российской экономики:	
возможности или угрозы для развития предпринимательства	49
Бобылева И.В. Инновационное предпринимательство в России:	
проблемы финансирования	51
Ковалев Д.В. Цифровая платформа как бизнес-модель: опыт	
теоретического анализа категории	54
Кузнецова Н.В., Ступина К.В. К вопросу о развитии и поддержке	
малого и среднего предпринимательства на региональном уровне	58
Замбржицкая Е.С., Островский А.Л. Проблематика развития	
инновационного предпринимательства в России	63
Сафин Г.Г., Агзамов А. Н. Автоматизация бизнеса, возможности	
применения IT технологий в XXI веке	67

РАЗДЕЛ 4. УПРАВЛЕНИЕ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИЧЕСКИЙ ОПЫТ	71
Жилина В.А., Гранин Д.А., Омельченко А.М. Марксистская теория	/ 1
Г.В.Плеханова о роли основного класса крестьянской России в анализе	
	71
экономического состояния агропромышленного комплекса	/ 1
Ковязина И.В., Багирова А.П. Делегирование функций родительского	74
труда: результаты теоретического анализа	/4
Коптяева А.С. Роль органов власти в повышении	77
конкурентоспособности региона	77
Маркина Ю.В., Скипина Е. С. Федеральные налоги РФ и их роль в	00
бюджете	80
Ошергин М.Н.,Багирова А.П. Государственное регулирование отцовства	
как социально-экономического феномена: сравнительный анализ России	
и зарубежных стран	84
РАЗДЕЛ 5. ОТРАСЛЕВЫЕ АСПЕКТЫ МЕНЕДЖМЕНТА	87
Кузнецова Н.В., Харытинский С.С. Выявление и учет внешних	
стратегических факторов в деятельности спортивной организации	87
Литовская Ю.В., Кузнецов К.И., Измайлова А.С. К вопросу об оценке	
экономической эффективности инвестиционных проектов	91
Литовская Ю.В., Макоткина Д.В., Кузнецов К.И. Использование	
программ инвестиционного анализа для оценки экономической	
эффективности инвестиционных проектов	95
Кузнецова Н.В., Лыкова С.А., Лыков А.С. Концепция «Всеобщего	
управления качеством» как основа TQM-ориентированных организаций	99
Улякина Н.А. Анализ финансового состояния как источник	
информационного обеспечения управления имуществом и источниками	104
его финансирования	
РАЗДЕЛ 6. ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА	
УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	107
Емельянова И.А. Управление развитием кадрового потенциала	
опорного вуза	107
Зиновьева Е.Г., Лимарева Ю.А. Стратегии развития организации на	
рынке образовательных услуг: альтернативные взгляды	110
Кузнецова Н.В. К вопросу применения методов активизации творческого	
мышления обучающихся в процессе профессиональной подготовки	113
управленческих кадров	
Романов Е.В. Парадоксы оценки эффективности деятельности вузов	117
Романов Е.В., Романова Е.В. Методологические основания концепции	11,
развития высшего образования	122
Чупина Н. В., Назарова О.Л., Пономарева О.С. Инновационные	
технологии обучения студентов на базе ЛИН-лаборатории	126
Цаплина Ю. А. Стоит ли поступать на менеджмент, и кем ты будешь	120
потом: управленцем или продавцом?	129
потоль этравленцем продавдом.	12)

Приветствие участникам Всероссийской научно-практической конференции «Современная модель управления: проблемы и перспективы»



Уважаемые участники! Приветствую Вас на нашей научно-практической Конференции «Современная модель управления: проблемы и перспективы», проводимой в рамках реализации международного проекта Jean Monnet programme «Лучший европейский опыт предпринимательства среди молодежи и возможность его применения в России» программы Erasmus+. Благодарю Вас за проявленное внимание и участие!

Настоящий сборник продолжает издания, посвящённые актуальным проблемам управления в экономике и социальной сфере. Одним из практически значимых и социально-направленных исследований Конференция 2018 года стала предпринимательская деятельность как объект управления и фактор развития

общества и повышения его благосостояния. Развитию предпринимательства были посвящены и доклады пленарного заседания Конференции, состоявшегося 24 октября 2018 года в конференц-зале ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова».

Вопросы гуманизации экономики как признака социального развития цивилизации послужили основой сотрудничества в международной деятельности и перенесения европейского опыта в российскую практику предпринимательской деятельности, что нашло свое отражение в сборнике.

Цифровизация экономики является вторым современным вектором развития, которому посвящен ряд докладов Конференции 2018 года.

Все статьи сборника структурированы в соответствующие разделы, которые отражают восприятие научных идей и их проникновение в российскую и зарубежную науку, и практику. Новые разделы настоящего сборника отражают тенденции развития науки о предпринимательстве: современные модели управления предпринимательской деятельностью, молодежное предпринимательство, управление предпринимательской деятельностью в условиях цифровой экономики, Европейский опыт управления и оценки предпринимательской деятельности. Направление предпринимательства представлено докладами, как опытных исследователей экономической науки, так и молодыми учеными-исследователями: аспирантами, магистрантами и обучающимися по программам бакалавриата.

Проведение конференции является важным событием в жизни Института экономики и управления и всего Университета в целом. Публикация представленных материалов будет стимулировать развитие исследований в области теории и методологии российской экономической науки, а также послужит основанием для возникновения новых идей и методов, способных обогатить экономическую мысль.

Желаю всем профессионального роста, самореализации, успехов в научно-исследовательской работе и практической деятельности!

Козлова Татьяна Владимировна,

зав. кафедрой бухгалтерского учета и экономического анализа ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова», кандидат экономических наук, доцент, Module Leader проекта «European best practices of youth entrepreneurship and possibility of their implementation in Russia»

РАЗДЕЛ 1. СОВРЕМЕННЫЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

УДК 658.114.1

Козлова Т.В., к.э.н., доцент ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова», г. Магнитогорск

ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ ГУМАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА БИЗНЕС-СТРАТЕГИЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: Статья посвящена вопросам гуманизации экономики, передовому европейскому опыту и возможности его применения в предпринимательской деятельности в России. Обосновывается идея о том, что гуманизация возвращает к пониманию экономики как совокупной полезности каждого экономически активного субъекта. Введено и раскрыто понятие ресинполезности. Гуманизация показана как основополагающий фактор формирования бизнестрендов в современном обществе и формирования бизнес-стратегии предпринимателя.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, гуманизация экономики, бизнес-тренды, экономическая ресинполезность, бизнес-стратегия.

Развитие европейской цивилизации и одновременное ее интегрирование в российскую экономику создают благоприятные условия для обмена опытом, в том числе в части понимания гуманизации экономики и ее положительных последствий для общества.

Цель настоящего исследования — обозначить необходимость формирования бизнес-стратегии предпринимательской деятельности и с учетом вызовов процесса гуманизации экономики, и посредством осознания экономической полезности кажлого члена общества.

Одной из отличительных черт, присущих европейкой экономике, является ее гуманизация как проявление построения человеческого общества, где высшей ценностью является жизнь человека, а все материальные и нематериальные ресурсы направлены на то, чтобы сделать эту жизнь максимально комфортной и безопасной [1]. Гуманизация европейской экономики тесно связана с развитием европейской цивилизации и все большей реализацией присущих ей особенностей, а именно:

- утверждения достоинства и уважения к человеческой личности;
- индивидуализма, автономии личности;
- идеалов свободы и равенства;
- частной собственности;
- предпочтения демократии [2].

Мировоззрение европейского предпринимательства, основанного на этих особенностях, создает условия для формирования европейской бизнес-стратегии предпринимательской деятельности, направленной и на повышение экономической эффективности, и на одновременное с этим усиление социальной значимости, социальной ответственности.

Гуманизация экономики, на наш взгляд, имеет для развития предпринимательства ряд положительных последствий, которые могут быть сведены к следующему:

- возвращение к пониманию экономики как совокупной полезности экономически активных субъектов для общества;
- формирование отчетливых бизнес-трендов, могущих оказать мультипликативное влияние на эффективность бизнеса и предпринимательства.

Экономику как совокупную полезность экономически активных субъектов для общества мы рассматриваем как экономику начала, понимая под началом именно начало человеческой жизни на земле. Используя метод абстрагирования. опишем экономику начала в виде упрощенной, но отражающей саму суть, модели. Человечество состоит из четырех человек, их потребности сведены к следующему: питание; противодействие угрозам внешней среды: одежда, кров, оружие. Каждый человек может создавать для себя сам все блага, чтобы обеспечить потребности: выращивать растения, животных, готовить пищу, шить одежду, строить жилище, изготавливать оружие, защищать себя. Однако при таком «натуральном хозяйстве» возникают сложности, обусловленные ограниченными навыками и способностями каждого человека, а так же ограниченностью временного ресурса. Поэтому одним из самых прогрессивных изменений в устройстве человеческой жизни стало разделение труда, что значительно повысило эффективность экономики и качество жизни людей. Один из четверых людей стал выращивать растения, второй - вырашивать животных, третий - строить и поддерживать жилище, а четвертый должен был бы изготавливать оружие или хотя бы делать то, что делают другие, однако он говорит: «А я умею дуть одуванчики в лицо, так давайте я буду этим заниматься». Остальные возмутились: «...но ты не будешь удовлетворять наши потребности, нам это не нужно...», а он: «Но я умею это делать очень хорошо, и мне нравится это делать». Они: «Ты бесполезен для нас».

В современном обществе потребности стали настолько разнообразными и изощренными, а разделение труда достигло таких глубин, что мир стал очень сложным во всем своем многообразии, не всегда понятным, не всегда видимым каждым человеком. И за этой сложностью мира люди и забыли о том, и не знают того, что договорились изначально делать каждый свое дело для пользы всего человечества, а сами пользоваться созданными благами остальных людей.

Это и есть понимание экономики как совокупной полезности экономически активных субъектов для всего общества, когда каждый создает необходимые человечеству блага, а человечество возвращает каждому блага с учетом его потребностей и, конечно, посредством рыночных механизмов. Такой процесс, мы назвали экономической ресинполезностью (re-, syn-) — возвратной и совместной экономической полезностью.

В современном мире так много процессов, которые на самом деле не нужны людям, так много «людей, дующих одуванчики», что все вместе они значительно снижают эффективность экономики в целом и качество жизни всего человечества. Когда не создается полезных благ и человек или процесс бесполезны обществу, тогда страдает все человечество, потому как недополучает блага. Конечно, есть рыночные механизмы, которые регулируют баланс потребностей и создаваемые блага. Однако механизм срабатывает не мгновенно и порой в силу политических, административных препятствий не срабатывает вовсе. Поэтому каждому нужно спросить себя в отношении своей работы: что сегодня я сделал полезного? Полезен ли я как член общества? Какую потребность людей я удовлетворяю?

Это является и важными вопросами для начала любого бизнеса, когда предпринимательская идея должна пройти контроль на полезность в удовлетворении потребностей людей и стать экономически ресинполезной для предпринимателя.

Что может служить примером бесполезного в современном мире? Любые навязанные блага, любые блага, предоставленные посредством уговоров, любые блага, предоставленные за счет неправды, любые вовсе несозданные блага, за которые получены доходы в виде зарплаты, вознаграждений, комиссий и т.д. Например, навязанные блага, блага предоставленные посредством уговоров — это может быть подписка на ненужный журнал, открытие ненужного счета в банке, ненужное страхование, ненужное повышение квалификации и т.п. Блага, предоставленные за счет неправды - пищевые добавки, реально не оказывающие положительного влияния, диагностика несуществующих заболеваний и т.п. Несозданные блага - это доходы, полученные от изменений курса валюты, доходы от комиссий за ненужные услуги, «откаты» и взятки и т.п. В такой ситуации реальные блага созданы одними людьми, а их стоимость делится с другими, не приносящими пользы, и снижает количество благ на одного члена общества.

Все это нарушает нормальные пропорции в экономике и приводит к снижению ее эффективности, недостижению запланированного уровня ВВП (GDP), а, следовательно, к недостижению запланированного уровня и качества жизни людей. Неполезные экономически активные субъекты общества, таким образом, снижают эффективность экономики и как следствие качество жизни остальных людей.

Как раз гуманизация возвращает нас к пониманию того, что поскольку высшей ценностью является жизнь человека, а все материальные и нематериальные ресурсы направлены на то, чтобы сделать эту жизнь максимально комфортной, безопасной и качественной, то, соответственно, человек должен получать только необходимые ему и полезные для него блага.

Гуманизация экономики формирует кроме того ряд бизнес-трендов, могущих оказать мультипликативное влияние на эффективность бизнеса и предпринимательства. Это бизнес-тренды, требующие, на наш взгляд, с одной стороны, создания или смены существующего бизнес-пространства предпринимательской деятельности на более эффективное и удобное для потребителей, с другой стороны, приводящие к эволюции социальной роли предпринимательства. Так, предпринимательская деятельность становится не только элементом экономически активной жизни общества, но и институтом, вносящим социальный вклад в улучшение качества жизни человека, улучшение атмосферы человеческой жизни.

К таким бизнес-трендам можно отнести следующие: партнерства и совместные предприятия для привлечения покупателей в офлайн-магазины; рост и востребованность пользовательского контента; медийные личности становятся еще влиятельнее; медиа служат улучшению жизни аудитории; компании будут оценивать свой социальный вклад и рассказывать об этом; ведущие компании и бренды возьмут на себя роли по изучению общественных проблем и дебатов и ряд других [3].

Таким образом, можно говорить о значительном влияние гуманизации на формирование бизнес-стратегии предпринимателя с трех позиций:

1) реализации экономической ресинполезности;

- 2) реализации удобного и эффективного для потребителей бизнеспространства и его формата;
- 3) реализации социальной направленности предпринимательской деятельности.

Источники

- Восканов М.Э. Гуманизация современной экономики как основа построения механизма управления экономическими системами//Экономические и гуманитарные науки. Ессентукский институт управления бизнеса и права, г. Ессентуки. 2015. №3 (278). С. 22-28
- 2. Инфопедия [Электронный ресурс URL: https://infopedia.su/1x262a.html]
- Чед Гриллз 13 самых влиятельных бизнес-трендов ближайшего будущего [Электронный ресурс URL: https://medium.com/the-mission/13-more-business-trends-that-matter-in-2017-and-beyond-2664dbd75cc1]

УДК 338.984

Дорман В.Н., к.э.н., доцент Черных Л.А., магистрант, Высшая школа экономики и менеджмента, ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина», г. Екатеринбург

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПЛАНИРОВАНИЯ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕТИ РЕСТОРАНОВ

Аннотация. В статье приведены результаты обобщения действующих методических подходов к планированию операционной прибыли в ресторанном бизнесе. Выявлено существование широкого разнообразия показателей, характеризующих результативность деятельности ресторанов. Отсутствие единого подхода к формированию эффективной системы управления операционной деятельностью ресторанов актуализирует проблему совершенствования планирования операционной деятельности сети ресторанов.

Ключевые слова. Ресторанный бизнес, эффективность, операционная деятельность эффективность, показатели, критерии.

Ресторанный бизнес — предпринимательская деятельность в области ресторанного дела за счет собственных или заемных средств на свой риск и свою ответственность.

Ресторанный бизнес имеет специфические особенности. Сумма получаемой рестораном прибыли напрямую зависит от эффективности его операционной деятельности. Поэтому создание эффективной системы управления операционной деятельностью является актуальной проблемой. Операционная деятельность — это основной вид деятельности предприятия. Она является главным компонентом всей деятельности предприятия, основной целью функционирования организации. Все хозяйственные операции, входящие в операционную деятельность, являются регулярными [2].

Прибыль от операционной деятельности — это прибыль, полученная после вычета всех расходов, связанных с реализацией продукции [7]. Операционная прибыль не учитывает доходы и расходы, которые не связаны с операционной (обычной) деятельностью предприятия. Операционная прибыль в целом

показывает, насколько эффективна основная деятельность предприятия, насколько организация успешна без учета влияния прочих факторов [1].

Проблема оценки эффективности операционной деятельности остается одной из самых сложных и трудноразрешимых. Операционная деятельность приносит большую часть дохода организации и перечень показателей ее оценки разнообразен.

Сложность выбора критериев эффективности заключается в многообразии параметров оценки деятельности ресторана. Основным критерием качества работы и эффективности операционной деятельности ресторана является операционная прибыль [3]. Для достижения высокой операционной прибыли большинство компаний обращают внимания на такие показатели эффективности, как средний чек, оборачиваемость стола и коэффициент роста розничного оборота. При этом у каждого конкретного заведения критерии этих показателей абсолютно разные.

Средний чек, в первую очередь, является индикатором заведения для посетителя. В ресторанном бизнесе под средним чеком понимается количество денег, которое оставляет посетитель ресторана за один приход [5, с.17]. Средний чек рассчитывается либо на одного посетителя, либо на один стол в ресторане. В управлении средним чеком определяющая роль принадлежит количеству блюд, заказанных конкретным посетителем. Майкл Гарви предложил [3, с.125] следующую формулу:

$$n\delta = N4 * m, \tag{1}$$

где Nч – количество посетителей, обслуживаемых за день, чел.; m – коэффициент потребления.

Коэффициент потребления определенных видов продукции обозначен в сборнике технологических нормативов для предприятий общественного питания [8].

Количество чеков в ресторане определяется количеством посетителей и оборачиваемостью стола.

Оборачиваемость стола характеризует наполняемость заведения гостями в день. Рассчитывается отношением общего количества гостей к количеству столов в ресторане. Это стратегически важный показатель при определении правильного зонирования помещения и работы сотрудников. Он отражает оптимальность подбора количества столов под определенное количество посетителей, характеризует качество работы сотрудников ресторана, занимающихся размещением гостей по местам.

Помимо оборачиваемости стола, на количество чеков в ресторане влияют маркетинговые показатели, такие, как узнаваемость бренда, лояльность и профессионализм команды работников ресторана.

Выполненное исследование позволило выявить особенности операционной деятельности в ресторанном бизнесе. Выявленные особенности не позволяют применять для оценки эффективности операционной деятельности общепринятые показатели. В связи с этим в исследованиях различных авторов предложены специфические показатели для оценки эффективности ресторанного бизнеса.

Коэффициент роста розничного оборота предприятия показывает тенденцию развития оборота организации. Коэффициент роста розничного оборота рассчитывается по формуле:

$$Kpo = Po_1 / Po_0 * 100,$$
 (2)

где Ро₁ – розничный оборот отчетного периода, руб.;

Ро₀ – розничный оборот базового периода, руб.

Коэффициент загрузки ресторана определяет период максимальной загрузки, он отражает процент занятых посадочных мест. Рассчитывается по формуле:

$$K_3 = 3M / 0M * 100,$$
 (3)

где Зм – количество занятых мест в ресторане, шт.;

Ом – общее количество посадочных мест, шт.

Анализируется только за определенный момент времени и в совокупности с показателем оборачиваемость стола.

Оборачиваемость стола в ресторане характеризует среднюю занятость одного стола и рассчитывается по формуле:

$$0c = 4/C, (4)$$

где Ч – количество чеков в ресторане, шт.;

С – количество столов в ресторане, шт.

Анализ особенностей операционной деятельности в ресторанном бизнесе выявил, что не все общепринятые показатели эффективности применимы. Для увеличения выручки ресторана необходимо оценивать и анализировать показатели среднего чека, коэффициент потребления отдельных видов продукции и оборачиваемость товарных запасов.

Расчет эффективности выполняется для оценки результативности деятельности предприятия и выявления возможностей его дальнейшего развития. Организации формируют критерии эффективности, исходя из своих целей. Поэтому представляется целесообразным определение перечня показателей эффективности и формирование их критериальных значений, способствующих достижению целей, поставленных перед конкретным хозяйствующим субъектом.

Выбранная объектом анализа сеть ресторанов «Своя компания». Сеть ресторанов «Своя компания» существует на рынке с 2006 года. В 2009 г. сеть ресторанов стала самой крупной ресторанной компанией в Свердловской области. В 2011 г. сеть вышла за пределы Свердловской области. На данный момент насчитывает более 36 действующих ресторанов в 7 регионах Российской Федерации. Сеть ресторанов представлена в таких городах как Екатеринбург, Москва, Тюмень, Челябинск, Уфа, Нижний Тагил, Верхняя Пышма и Новосибирск. Схема расположения ресторанов представлена на рисунке.

Общая среднегодовая выручка всех ресторанов составляет 2 604 млн. руб./год. Каждый ресторан имеет свой план по выручке, который рассчитывается, исходя из местоположения ресторана и количества посадочных мест. Компания уделяет особое внимание формированию прибыли от осуществления операционной деятельности, т.к. она имеет наибольший удельный вес в сумме общей прибыли.



Рис. 1. География сети ресторанов «Своя компания»

Рентабельность продаж сети ресторанов «Своя компания» в 2017 г. снизилась на 6% вследствие снижения прибыли от реализации продукции. Несмотря на рост выручки, сумма прибыли уменьшается. С каждым годом сумма расходов предприятия увеличивается. Если в 2016 г. сумма издержек по отношению к предыдущему году увеличилась на 8%, то в 2017 г. сумма расходов выросла в два раза по отношению к 2016 г. Растут затраты на оплату труда и страховые взносы в переменной связи с увеличением части фонла оплаты труда. Сумма отчислений остается неизмененной амортизационных течение анализируемого периода. Материальные затраты увеличиваются с каждым периодом, а значит, необходимо искать резервы для снижения покупной стоимости всей продукции сети ресторанов.

Планирование деятельности должно выполняться с помощью набора критериев, которыми следует руководствоваться предприятию в своей деятельности. Рассмотрение показателей, применяемых в настоящее время для планирования, позволило выявить, что для ресторанного бизнеса целесообразно применение специфических показателей [4].

Сеть ресторанов «Своя компания» в качестве базового показателя при планировании использует значение суммы выручки. Финансовым результатом операционной деятельности любого предприятия является прибыль. В связи с этим представляется целесообразным использование прибыли в качестве основного показателя планирования. Для формирования системы плановых показателей предприятия построена модель на основе формулы расчета прибыли:

$$\Pi = B \operatorname{sup} - c/c, \tag{5}$$

где П – плановая сумма операционной прибыли, млн. руб.;

Выр – плановая сумма выручки от реализации продукции, млн. руб.;

с/с – плановая полная себестоимость продукции, млн. руб.

Действующая система планирования в сети ресторанов «Своя компания» основывается на установленном плановом значении суммы выручки от продаж. Плановая сумма прибыли определяется как прогнозируемое значение финансового

результата компании. При этом планирование выручки от реализации продукции и затрат на операционную деятельность осуществляется без всестороннего учета сложившихся условий деятельности компании и ее стратегических целей.

При расчете планируемых затрат следует установить максимально допустимую сумму каждой составляющей в издержках сети ресторанов. Для этого предложена модель расчета плановой суммы выручки.

В ходе разработки модели все показатели деятельности сети ресторанов дифференцированы на две группы:

- нормативные показатели, значения которых устанавливаются самой организацией, исходя из интересов собственника компании, специфики хозяйственной деятельности;
 - показатели, значения которых определяются расчетным путем.

К нормативным показателям относятся плановая сумма прибыли, размер среднего чека, численность персонала в смене, средняя ставка торговой наценки и норматив списания продуктов.

Плановая сумма прибыли устанавливается собственником предприятия, исходя из потребностей бизнеса и запросов инвесторов.

Средний чек в данной модели является задаваемым значением. Выполненный отделом маркетинга анализ показал, что сумма среднего заказа должна составлять 530 руб./чел. Данная величина получена с учетом диапазона сумм самого дорогого и самого лешевого заказа.

В 2018 году отделом производства компании проведен анализ, который выявил необходимое число сотрудников в смене ресторана. Это позволило установить нормативную численность персонала в смене. Она составляет 45 человек.

Отделом производства компании устанавливается средняя ставка торговой наценки и нормативное значение списания продуктов.

Модель определения выручки предполагает, что все остальные показатели являются расчетными.

Количество посетителей рассчитывается по формуле:

$$K\pi = (K\pi oc * KcT) * 365,$$
 (6)

где Кп – количество посетителей в сети ресторанов, тыс. чел.;

Кпос – количество посадок, шт.;

Кст – количество столов, шт.

Плановая сумма выручки от реализации продукции рассчитывается по формуле:

$$Bыр = Cp \Psi * Kп, \tag{7}$$

где Выр – плановая сумма выручки от реализации продукции, млн. руб.;

СрЧ – средний чек, руб./чел.;

Кп – количество посетителей в сети ресторанов, тыс. чел.

После вычисления выручки рассчитываются все составляющие себестоимости: заработная плата сотрудников и страховые взносы, затраты на закупку продукции и прочие расходы.

Для оценки эффективности предложенной модели в табл. 1 представлено сравнение отчетных и расчетных показателей деятельности сети ресторанов «Своя компания» за 2017 год.

Таблица 1 Сравнение отчетных и расчетных показателей деятельность сети ресторанов за $2017\ {\rm r}.$

Наименование показателя	Значение показателя		Абсолютное	
	отчетные	расчетные	отклонение,	
	данные	данные	+/-	
Плановая прибыль, млн. руб.	690	690	0	
Плановый уровень рентабельности, %	24	25	1	
Средний чек, руб./чел.	560	530	-30	
Количество столов, шт.	1360	1360	0	
Нормативное количество смен, шт.	2	2	0	
Нормативная численность персонала в смене,	64	45	-19	
чел.				
Количество ресторанов, шт.	34	34	0	
Норма списания продукции, %	19	10	-9	
Ставка торговой наценки, %	400	400	0	
Среднемесячная заработная плата 1 работника,	16	16	0	
тыс. руб./чел.				
Торговая наценка, млн. руб.	2271	1755	-516	
Плановая сумма выручки от реализации	2920	2760	-160	
продукции, млн. руб.				
Количество посетителей в сети ресторанов,	5200	5207	7	
тыс. чел.				
Количество посадок, шт.	10	10	0	
Среднесписочная численность персонала, чел.	4354	3060	-1294	
Заработная плата и страховые взносы, млн. руб.	1087	764	-323	
Материальные затраты, млн. руб.	904	1005	101	
Закупочная стоимость реализуемой продукции,	350	729	379	
млн. руб.				
Сумма списания продукции, млн. руб.	554	276	-278	
Прочие расходы, млн. руб.	494	301	-193	

Использование предложенной модели для расчета показателей деятельности сети ресторанов «Своя компания» за 2017 г. и сравнение полученных расчетных значений показателей с фактическими позволяют сделать вывод о том, что для достижения плановой прибыли выручка сети ресторанов «Своя компания» могла составлять на 5% меньше, чем была установлена планом. При соблюдении нормативного значения численности персонала в смене предприятие могло сократить расходы на заработную плату и страховые взносы на 30%, что положительно скажется на достижении планируемой прибыли.

Расчет по представленной модели предполагает достижение прибыли в размере 25% от суммы выручки. Рассчитаны все показатели, которые влияют на достижение необходимого результата. Значение среднего чека и количества посадок за день помогут ресторанам правильно спланировать обучение персонала, зонирование зала.

Сокращение количества сотрудников на 30% позволит предприятию без снижения качества обслуживания достигать планируемых показателей. Снижение затрат на списание продуктов позволит предприятию улучшить качество закупаемых продуктов и тем самым улучшить качество выпускаемой продукции во всей сети ресторанов. С учетом сокращения расходов на заработную плату и

страховые взносы, закупочная стоимость продуктов может быть увеличена на 108%, что дает возможность предприятию закупать более качественные продукты. В то же время, данная модель подразумевает уменьшение списания продуктов на 50%. Данное снижение рассчитано с использованием нормы списания продуктов в размере 10% от выручки сети ресторанов. Благодаря такому распределению затрат материальные издержки увеличатся всего на 11%.

Источники

- 1. Бланк И.А. Управление прибылью. М.: Ника-центр, 2014. 240 с.
- 2. Володина А.А. Управление финансами: Финансы организации. М.: ИНФРА, 2011. 502 с
- 3. Гарви М.К., Дизмор Х.П., Дизмор Э.П. Ресторанный бизнес для чайников. М.: Вильямс, 2017. 320 с.
- $4.\,\Gamma$ воздовская В.В. Управление рестораном, который любит гостей. М.: Медиа группа «Ресторанные ведомости», 2017.-272 с.
- 5. Кондрашин А.А., Кланцев А.А., Парабеллум А.А. Ресторан миллион за стойкой. М.: Омега Л, 2017. 160 с.
- 6. Сборник рецептур блюд кулинарных изделий для предприятий общественного питания, 2003 г.
- 7. Усманова К.Ф., Козлова Т.В., Замбржицкая Е.С. Цивилизованное молодежное предпринимательство в Европе и реализация его в России: монография / К.Ф. Усманова, Т.В. Козлова, Е.С. Замбржицкая. Магнитогорск: Изд-во Магнитогорск. гос. техн. ун-та им. Г.И. Носова, 2017. 95с.

УДК 336.64

Замбржицкая Е.С., доцент, к.э.н. Смирнова Д.М., магистрант ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова», г. Магнитогорск

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК НОВЫЙ ФОРМАТ УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМИ СТРУКТУРАМИ

Аннотация: В настоящее время все чаще и чаще в управлении крупными промышленными структурами встречается так называемое предпринимательское управление. Указанный тип управления, исходя из опыта западных компаний, является наиболее эффективным в условиях развития научно-технического прогресса и цифровизации экономики. При этом предпринимательскому типу управления (поведения) соответствует определенная система целей и мотиваций, изучению которых и посвященная данная работа.

Ключевые слова: предпринимательство, предприниматель, предпринимательское управление, администрирование, бюрократический стиль управления, эволюция, промышленные структуры, эффективность.

Среди основных функций предпринимателя традиционно указывают его признаки или качественные характеристики. Например, ответственность за экономический риск, проявление инициативы по соединению ресурсов для производства товаров и услуг, принятие основных неординарных решений по управлению предприятием, внедрение инноваций и другие. В большинстве случаев предпринимательство ассоциируется с малым бизнесом. Однако указанный подход является не совсем корректным и все чаще и чаще в практике управления

крупными промышленными структурами встречается так называемое предпринимательское управление. То есть предпринимательство, включающее организационные преобразования и опирающееся на право самостоятельного принятия решений, существует на всех уровнях сложных иерархических систем. Очевидно, что действия предпринимателя и менеджера разных уровней различаются задачами, приоритетами, возможностями и проблемами. Однако организационные нововведения на основе свободы использования новых возможностей для бизнеса присутствуют и в том и в другом случае. Особое внимание при рассмотрении данного вопроса необходимо уделить работам Г.Стивенсона, в которых автор противопоставляет предпринимательскую деятельность жесткому администрированию, выделяя при этом определенные черты предпринимательского управления [1].

Качественные параметры	Бюрократический тип управления предприятием	Предпринимательский тип управления предприятием	Отдельные предприниматели
Главные мотивы деятельности	Продвижение по служебной лестнице и др. Традиционные виды вознаграждений (власть)	Независимость и возможность получения большего вознаграждения от компании	Независимость, возможности для творческой работы и зарабатывания денег
Время, в течение которого предполагается достижение успеха	Короткое время, соответствующая установленным нормам и планам, ориентация на выполнение отдельных, месячных, квартальных плановых показателей	Средняя величина между временем предпринимателям и традиционного менеджера, зависящие от того, насколько срочным является достижение собственных и планов предприятия	Время, необходимое для выживания и достижения стабильного роста компании в течении 5-10 лет
Тип деятельности	Отдает распоряжение и занимается преимущественно надзором за подчиненными, нежели непосредственно включается в работу	В значительной большей степени непосредственно участвует в работе, чем отдает распоряжения	Непосредственное участие в работе
Отношение к риску	Осторожное	Способен к обоснованному риску	Способен к обоснованному риску
Отношение к ошибкам и возможностям банкротства	Пытается избежать ошибок и неожиданностей	Старается уберечься от рискованных проектов	Ежедневно сталкивается с ошибками и угрозой провала, ежедневно их преодолевает
Тип взаимоотношений с окружающими	Иерархическая подчиненность как основной тип взаимоотношений	Деловые взаимоотношения в рамках иерархической подчиненности	Взаимоотношения строятся главным образом на деловой основе
Принятие решений	Соглашается с решениями высшего руководства	Способен убедить других, оказать ему помощь в достижении желаемых целей	Преследует желаемые цели, принимая соответствующие решения
Отношение к своему статусу	Обращает существенное внимание на символы, определяющие его собственный статус	Не склонен обращать внимание на традиционную символику - предпочитает независимость	Не обращает существенного внимания на символы, присущие его собственному статусу
Коммуникабельность, контактность	Не всегда существует	Присутствует не только для контактов с внешними партнерами, но и внутри предприятия	Присутствуют всегда на переговорах с заказчиками, поставщиками, инвесторами
Динамизм, гибкость, способность быстро реагировать на изменение обстоятельств, внутренних и внешних условий	В основном отсутствует	Присутствует практически всегда	Не всегда присутствует, в результате могут быть непредвиденные ситуации

Рис. 1. Сравнительный анализ деятельности и традиционных

менеджеров, управленцев-предпринимателей и отдельных предпринимателей

Предпринимательскому типу поведения соответствует определенная система целей и мотиваций. Это можно проиллюстрировать на сравнении качественных характеристик традиционных менеджеров (бюрократический стиль), управленцев предпринимателей и отдельных предпринимателей (рис. 1).

Эволюция западного менеджмента от строго бюрократической к предпринимательской модели внутрифирменного управления явилась реакцией на ускорение темпов научно-технической революции, переноса центра тяжести конкурентной борьбы в плоскость научно-технического соперничества [2]. Не последнюю роль в данном процессе сыграла цифровизация экономики указанных стран.

Таким образом, можно говорить о том, что сегодня в рамках исследования вопросов управления промышленными структурами предпринимательское управление противопоставляется администрированию, выдвигается (культивируется) идея о качественном отличии управления от регулирования. Последнее позволяет поддерживать производство в рамках сложившейся организации, а предпринимательское управление позволяет обеспечивать перевод из одного организационного состояния в другое на основе нововведений и реорганизации.

Источники

- 1. Усманова К.Ф., Козлова Т.В., Замбржицкая Е.С. Цивилизованное молодежное предпринимательство в Европе и реализация его в России: монография / К.Ф. Усманова, Т.В. Козлова, Е.С. Замбржицкая. Магнитогорск: Изд-во Магнитогорск. гос. техн. ун-та им. Г.И. Носова, 2017. 95с.
- 2. Усманова К.Ф. Организация предпринимательской деятельности: монография / К.Ф. Усманова. Магнитогорск: Изд-во Магнитогорск. гос. техн. ун-та им. Г.И. Носова, 2014. 204 с.

УДК 657.3

Назаренко Н.А., магистрант Гайдолович А.А., магистрант ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова», г.Магнитогорск

ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ КАК ЭЛЕМЕНТ СОВРЕМЕННОЙ МОДЕЛИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. Неотъемлемым элементом современной модели управления предпринимательской деятельностью является эффективная реализация контрольной функции за счет интеграции в систему управления внутреннего контроля. В статье рассмотрен внутренний контроль как элемент модели управления современной предпринимательской деятельности. Особое место в системе управления предпринимательской деятельностью имеет служба внутреннего контроля.

Ключевые слова. Внутренний контроль, аудит, бизнес-процесс, менеджмент, управление, предпринимательская деятельность.

В настоящее время экономическая обстановка в стране и мире характеризуется быстрым темпом развития технологий и производства, в соответствии с этим, уменьшаются сроки принятия решений. Непосредственно в данных обстоятельствах осуществляется управление современной предпринимательской деятельностью, что приводит к необдуманным поступкам менеджмента. В связи с повышением конкурентной борьбы, стремлением современного предпринимательства к росту на фоне внедрения инноваций и росту, увеличивается важность грамотного и результативного управления.

Под управлением, в широком смысле, подразумевается постоянный процесс влияния на объект управления с целью достижения оптимальных итогов при временных и ресурсных расходах. Каждому специалисту в области управления необходимо умение отчетливо выражать цели, стратегию и тактику работы предпринимательства, на основе которых станут восприниматься соответствующие управленческие решения. Кроме этого менеджеры должны уметь решать задачи, связанные с организацией выпуска новейших конкурентоспособных товаров высокого качества, введением новейших технологий, поиском новейших методов стимулирования труда, укреплением трудовой дисциплины [9].

Новые экономические отношения, характеризующиеся расширением области влияния, распределением труда и кооперацией, дифференциацией и интеграцией труда вызывают повышение насыщенности управленческой работы и потребность непрерывного совершенствования используемых методов и способов в сфере менеджмента [7].

Круг управленческих вопросов, решаемых современной системой, до такой степени обширен, насколько обширен диапазон ресурсов, выступающих объектами Современный руководитель лолжен владеть различными профессиональными качествами, приоритетными ИЗ которых считаются способность правильно подбирать и использовать инструменты влияния, способность нести ответственность не только лишь за собственные действия, однако и за действия подчиненных работников [8]. Комплекс перечисленных выше условий составляет главное содержание управленческой деятельности. Итогом мало результативного и качественного управления может быть сокращение финансовой эффективности деятельности предпринимательства либо даже её полное банкротство.

Одной из значимых функций менеджмента считается контроль.

результативного контролирования нал деятельностью предпринимательства считается одним из условий стабилизации экономики и на его основе усовершенствование управления. Результативность контролирования возможна при формировании и удачном функционировании службы внутреннего аудита. На сегодняшний день, в обстоятельствах неустойчивых финансовых явлений для предприятия, более подверженного вероятности хозяйственного кризиса и даже банкротства, организация внутреннего аудита актуальна и нужна. предпринимательства, эффективной работы увеличения рентабельности, приумножения активов нужен организованный механизм управления, основным компонентом которого считается ежедневный (внутренний) контроль [6].

Проблемой отечественного предпринимательства считается неадкватное понимание её руководителями основного назначения службы внутреннего аудита

как структурного подразделения. Служба внутреннего аудита на основе анализа и аудита производственной, коммерческой и финансовой отчетности должна распознать имеющиеся риски бизнеса в условиях рыночной экономики [2].

Внутренний контроль предполагает формирование системы непрерывного исследования и контроля работы предпринимательства, с целью выявления отклонений и негативных условий, оповещения руководства о обнаруженных проблемах для принятия ими оперативных управленческих решений, нацеленных на предотвращение проблем, сокращение вероятных рисков в деятельности предпринимательства и управление ими. Целью внутреннего контролирования считается информационное предоставление системы менеджмента, обеспечивающее ей возможность принятия результативных управленческих решений [3, 4, 5]. Внутренний контроль дает руководителям учреждений надёжную информацию, описывающую выполнение функциональных задач структурными подразделениями, результативность применения активов, наличие возможностей и резервов уменьшения себестоимости продукции либо услуг, направления и способы их реализации и т.д.

Благодаря сегодняшнему международному и российскому законодательству, на основе прежде накопленного опыта и сформировавшихся обычаев, сформированы конкретные предпосылки для формирования и развития в предпринимательстве результативных систем внутреннего контролирования.

Система нормативного регулирования внутреннего контролирования в Российской Федерации заключается из 4 уровней. На первом (законодательном) уровне работа внутренних контроллеров урегулирована неявно, нет ни 1-го особого законодательного акта и нормативного документа по вопросам внутреннего контролирования. Документы этого уровня призваны гарантировать единообразное ведение учета хозяйственных операций, определять общие основы внутреннего контролирования в предпринимательской деятельности. 2-ой уровень (нормативный) представлен документами, главное значение которых заключается в установлении норм внутреннего контролирования, обязательных для абсолютно всех хозяйствующих субъектов. 3-ий уровень нормативного регулирования (методический) предполагает собою нормативные документы, являющиеся по сути подзаконными актами, которые представлены в виде методических указаний, руководств, рекомендаций по ведению бухгалтерского учета и организации внутреннего контролирования. 4-ый уровень нормативного регулирования («внутрифирменный») представлен внутренними стандартами, стабилизирующими порядок предпринимательства системы внутреннего контролирования предпринимательской деятельности. К этому степени возможно причислить указы. затрагивающие учетной политики предпринимательства, создания обособленного сектора контролирования (ревизии), должностные указания, фиксирующие обязанности по контролированию за надлежащим объектом и др.

Мы определяем бизнес-процесс как систему поочередных, направленных и регламентированных видов деятельности, в которой по-средством управляющего влияния и с помощью ресурсов входы процесса преобразуются в выходы - итоги процесса, - показывающие значимость для потребителей.

Классификация бизнес-процессов в предпринимательской деятельности

Бизнес-процессы делят на: 1) основные, 2) сопутствующие, 3) вспомогательные, 4) обеспечивающие, 5) процессы управление, 6) процессы

развития [1].

Связь основных, обеспечивающих бизнес-процессов и бизнес-процессов развития и управления представлена на рис. 1.



Рис.1. Связь основных, обеспечивающих бизнес-процессов и бизнес-процессов развития и управления

Далее проанализируем характерные черты каждой группы.

- 1. Основные бизнес-процессы. Характерной особенностью основных процессов считается то, что они прямым образом участвуют в осуществлении бизнес направлений предпринимательской деятельности. В большинстве ситуации перечень ключевых бизнес-процессов представляет зеркальное отображение дерева бизнес направлений фирмы.
- 2. Обеспечивающие бизнес-процессы. 2-ая группа бизнес-процессов, которые акцентируются при описании деятельности - это обеспечивающие процессы. В отличие от ключевых обеспечивающие бизнес-процессы имеют прочие цели и назначение. Если основные бизнес-процессы дают средства, производя продукт и покупателя. обеспечивающие **УДОВЛЕТВОРЯЯ** потребности поддерживают инфраструктуру предпринимательства. Потребитель за них не готов оплачивать средства, однако данные процессы необходимы для того, чтобы фирма Покупателями обеспечивающих процессов считаются отделения и сотрудники предпринимательской деятельности, которых при описании процессов именуют внугренними покупателями. В качестве обеспечивающих анализируют такие бизнес-процессы как административно-хозяйственное обеспечение. предоставление безопасности, юридическое обеспечение и т.д.
- 3.Бизнес-процессы управления. 3-я группа бизнес-процессов это процессы управления. Процессы управления считаются также обеспечивающими. Они не необходимы для внешнего покупателя, однако они необходимы для менеджмента фирмы, потому что именно данные процессы дают возможность управлять фирмой, обеспечивая её выживание, конкурентоспособность и развитие.

Типовая структура бизнес-процессов управления представляется обычной цепочкой управленческого цикла, который заключается из стадий, показанных на рис.2.

Любой управленческий процесс ложится на данную схему. Если брать процесс «Бюджетирование», то этап «Планирование» будет именоваться «Разработкой бюджетов», выходом которого станут экономические и операционные финансовые затраты. Затем совершается реализация бюджетов, осуществляется подсчет достигнутого и т.д. Если проанализировать процесс «Стратегическое управление», то первый этап будет именоваться «Стратегическое планирование», выходом которого станет стратегический проект.



Рис.2. Стандартная цепочка управленческого цикла[4, с.27]

В виду схожей структуры и одинаковости бизнес-процессов управления для более известных процессов разработаны и эффективно используются их стандартные описания. Применение стандартных методик процессов дает возможность существенно приблизить, упростить и увеличить качество работ по описанию управленческой работы. Для этого необходимо брать стандартные описания, включающие предельно возможный комплект функций, сопоставить с имеющейся деятельностью фирмы и методом вычеркивания сформировать описание управленческих бизнес-процессов компании «как есть». Применение стандартных описаний также дает возможность продемонстрировать, каких функций и бизнес-процессов в компании не достаточно для того, что бы перевести предпринимательскую деятельность в наиболее наилучшее положение «как надо».

4. Бизнес-процессы развития. Бизнес-процессы развития предполагают инвестиционные разновидности деятельности, где усилия прикладываются на сегодняшний день, а итоги выходят по истечении конкретного этапа [1].

Характерной особенностью бизнес-процессов развития считается то, что они на 80% предполагают собою проектную деятельность. Проект — это процесс, который реализуется один раз, уже после чего он заканчивает собственное существование. Ему на замену появляется новейший план и данная обстановка повторяется неоднократно. Бизнес-процессы развития — это на 80% проекты, а проекты призывают других техник управления, которые именуют технологиями управления проектами. В соответствии с этим проекты предъявляют прочие условия к работникам фирмы, которые ими управляют и участвуют в их

реализации. Проектный менеджер отличается от менеджера операционного по собственным как профессиональным, так и индивидуальным навыкам.

Таким образом, в предпринимательской деятельности служба внутреннего контролирования предполагает собой необходимый компонент систем управления, обеспечивающий руководству надёжную информацию, связанную с исполнением функциональных задач структурными подразделениями, эффективностью применения активов, наличием резервов уменьшения себестоимости выпускаемой продукции (работ, услуг), направлений и способов их реализации и т.д.

Источники

- 1. Варзунов А.В., Торосян Е.К., Сажнева Л.П. Анализ и управление бизнес- процессами: учебное пособие. СПб: Университет ИТМО, 2016. –112 с.
- 2. Журавин С.Г., Замбржицкая Е.С., Абдулина Е.Г., Ананьева О.И. Современные аспекты понимания контроллинга // Актуальные проблемы современной науки, техники и образования. 2013. Т. 2. № 71. С. 347-351.
- 3. Замбржицкая Е.С., Кошелева А.Ю. К вопросу о понятии системы внутреннего контроля // Корпоративная экономика. 2015. № 2 (2). С. 13-19.
- 4. Замбржицкая Е.С., Кошелева А.Ю. Основные проблемы построения системы внутреннего контроля // В сборнике: Управление организацией, бухгалтерский учет и экономический анализ: вопросы, проблемы и перспективы развития материалы Всероссийской научно-практической конференции, 2016. С. 104-106.
- Козлова Т.В., Замбржицкая Е.С. Система внутреннего контроля в понятийнокатегориальном аппарате современных исследований / Управление организацией, бухгалтерский учет и экономический анализ: вопросы, проблемы, перспективы развития, 2018. С. 54-58.
- Михайловская А.Л. Законодательные основы системы внутреннего контроля. Исторический аспект // Актуальные вопросы экономических наук. 2015. № 46. С. 66-72.
- 7. Старастенко А.М. Исследование систем управления: учебно-методическое пособие /А.М. Старастенко, Н.В. Якушина. Орёл: Изд-во ОРАГС, 2011. 206 с.
- 8. Усманова К.Ф., Козлова Т.В., Замбржицкая Е.С. Цивилизованное молодежное предпринимательство в Европе и реализация его в России: монография / К.Ф. Усманова, Т.В. Козлова, Е.С. Замбржицкая. Магнитогорск: Изд-во Магнитогорск. гос. техн. ун-та им. Г.И. Носова, 2017. 95с.
- 9. Управление в строительстве: учебник для вузов / Под общ.ред. В.М. Васильева. М.: ACB; СПб.: СПбГАСУ, 2013. 187 с.

УДК 338.012

Нуриахметов И.М., аспирант ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова», г.Магнитогорск

ВЛИЯНИЕ УПРАВЛЕНЧЕКИХ РЕШЕНИЙ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ЛЕСОЗАГОТОВИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В данной работе рассмотрено влияние естественных факторов, характеризующих условия произрастания, качественный состав ресурсной базы, удаленность и наличие дорожной инфраструктуры на себестоимость заготавливаемой древесины. Дано описание влияния управленческих решений, формирующих себестоимость, на инвестиционную привлекательность лесопромышленного комплекса.

Ключевые слова. Инвестиционная привлекательность, себестоимость древесины, факторные признаки, экспертная оценка, условия произрастания, управленческие решения.

Устойчивое развитие лесного хозяйства зависит от многих факторов, и одним из них является низкая инвестиционная привлекательность отрасли в целом. Как известно, на эффективность инвестиционной деятельности существенное влияние оказывает уровень себестоимости производимой продукции. В лесопромышленном комплексе данный показатель существенно зависит от качественного состава сырьевой базы и его месторасположения.

Высокая себестоимость производимой продукции лесной отрасли является основной проблемой при привлечении потенциальных инвесторов в отрасль.

Целью данного исследования является выявление зависимости себестоимости заготавливаемой древесины от косвенных факторов, отражающих естественные условия произрастания и географическое расположение лесонасаждений.

Для достижения поставленной цели были решены следующие задачи:

- объектом исследования определена лесосырьевая база, предполагаемая к иготовке:
- осуществлен опрос лесозаготовителей (предпринимателей) Учалинского района Республики Башкортостан и сбор необходимой информации для анализа;
 - проведена математическая обработка экспертных оценок.

В ходе последовательного опроса 22 руководителей и представителей хозяйствующих субъектов лесной отрасли района были определены косвенные факторы, значительно влияющие на решение предпринимателей по выбору делянки, а так же размер среднегодовой себестоимости заготовленной и вывезенной древесины (кругляка) на нижний склад. Опрос осуществлялся по 10 бальной системе. Данная информация отражена в таблице 1.

Таблица 1 Значимость естественных факторов при выборе сырьевой базы лесозаготовителями

№	себестоимость	качественный	рельеф,	расстояние до	прочие
	1 m ³	состав	заболоченнос	делянки и	факторы
	пиловочника,	древостоя	ть делянки	качество дорог	
	руб				
1	2700	2,6	3,5	3,8	0,1
2	2800	3,2	3,2	3,2	0,4
3	2950	4,5	1,5	3,5	0,5
4	2350	3,0	2,0	4,9	0,1
5	2550	3,0	2,5	4,2	0,3
6	2350	3,3	1,9	4,5	0,3
7	2600	3,2	2,4	3,9	0,5
8	2450	3,0	2,5	4,0	0,5
9	2600	3,5	2,2	4,0	0,3
10	2500	2,7	1,9	5,1	0,3
11	2700	4,0	1,7	4,0	0,3
12	2800	3,8	2,2	3,7	0,3
13	2850	3,5	2,3	3,5	0,7
14	2500	3,9	1,4	4,5	0,2
15	2700	3,9	2,0	3,9	0,2
16	2400	3,5	2,0	4,3	0,2

17	2450	3,5	1,9	4,2	0,4
18	2400	2,5	2,5	4,2	0,8
19	2550	3,5	2,5	3,7	0,3
20	2800	3,9	2,3	3,5	0,3
21	2900	3,5	2,5	3,5	0,5
22	2600	3,0	2,5	3,9	0,5
сред					
нее	2614	3,4	2,2	4,0	0,4

Исключив из дальнейшего анализа прочие факторы по причине их незначительности, была сформирована модель множественной регрессии, где результативным признаком выступала себестоимость древесины. Статистически значимыми по критерию Стьюдента были признаны факторы «Расстояние и качество дорог» и «Качественный состав древостоя».

Обработка данных была проведена пакетом анализа данных Excel и результаты отражены на рис. 1.

вывод итогов				
Регрессионная ст	патистика			
Множественный R	0,832119			
R-квадрат	0,692422			
Нормированный R-квадрат	0,660045			
Стандартная ошибка	106,1395			
Наблюдения	22	_		
Дисперсионный анализ	3			
	df	SS	MS	F
Регрессия	2	481862,8319	240931,4	1,38648
Остаток	19	214046,259	11265,59	
Итого	21	695909,0909		

Рис. 1. Результаты анализа модели пакетом Excel

Модель показала высокую степень тесноты связи и корреляционной зависимости (0,83). Факторные признаки «Расстояние и качество дорог» и «Качественный состав древостоя» повлияли на себестоимость древесины на 69%. Критерий Фишера подтверждает значимость и надежность сформированной модели.

Таким образом, проведенные исследования экспертных оценок подтверждают влияние приведенных косвенных факторов на себестоимость

пиловочника. С учетом того, что возникновение данных факторных признаков напрямую зависят от управленческих решений менеджмента предприятий и применяемой ими логистики, устанавливается возможность непосредственного влияния на себестоимость продукции, и как следствие, на улучшение инвестиционной привлекательности организации и отрасли в целом.

Существующая практика снижения себестоимости строится на снижении расходов на приобретение ГСМ и ТМЦ, использовании дешевых трудовых резервов, подборе соответствующих субподрядных организаций, в уменьшении налоговых платежей. Результаты исследования открывают новые возможности для снижения себестоимости через рациональный подбор лесосырьевых источников и управления косвенными факторами, отражающие условия произрастания древостоя, отдаленности, наличия дорог, качественного состава сырьевой базы.

Низкое освоение расчетной лесосеки (29%) по стране в целом дают широкие возможности выбора лесосек, позволяет объективно за счет управленческих решений просчитывать оптимальную логистику заготовки и вывозки древесины, подбирать низко затратные делянки, снижающие себестоимость заготавливаемой древесины [1].

Таким образом, взвешенные и рациональные управленческие решения с учетом наличия огромных запасов продуктивных спелых лесов в России (7 млрд. м³), позволяют, снижая себестоимость, повышать инвестиционную привлекательность хозяйствующих субъектов лесоперерабатывающей отрасли страны.

Источники

- 1. Доклад о состоянии и использовании лесов Российской Федерации за 2015 год. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.rosleshoz.gov.ru
- 2. Российский статистический ежегодник. 2016: Стат.сб./Росстат. P76 M., 2016 725c.

УДК 657

Рудомётов П.В., магистрант ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова», г. Магнитогорск

СВК КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕЛПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ЛЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Аннотация. Внутренний контроль является неотъемлемым элементом любой управленческой системы современной организации. Наиболее эффективным вариантом реализации функций внутреннего контроля является внедрение системы внутреннего контроля. Эффективность систем внутреннего контроля для средних и крупных предприятий не вызывает сомнения, в то время как целесообразность ее создания в рамках небольших предпринимательских структур не имеет однозначного решения. В рамках данной статьи доказывается целесообразность функционирования систем внутреннего контроля для представителей именного малого бизнеса, а также определяются основные подходы к проектированию ее основных элементов.

Ключевые слова: внутренний контроль, предпринимательская деятельность, малый бизнес, элементы системы внутреннего контроля, целесообразность, эффективность.

В рамках управления деятельностью организации вопрос реализации функций внутреннего контроля может решаться по-разному. Одним из эффективных вариантов решения, соответствующий требованиям действующего российского законодательства (Федеральный закон №402-ФЗ «О бухгалтерском учете»), является создание системы внутреннего контроля [4].

Понятие «система внутреннего контроля» является достаточно новым в российской практике ведения бизнеса и не имеет жестко установленного определения [2, 8, 5]. Структурное определение указанного понятия, принятое для дальнейшего изложения материала, представлено на рис. 1.

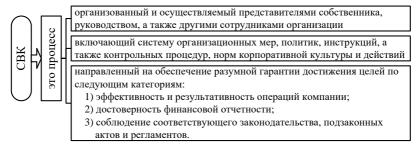


Рис. 1. Структурное определение системы внутреннего контроля

Значимость систем внутреннего контроля (СВК) для представителей крупного и среднего бизнеса очевидна, однако, в вопросе целесообразности их применения для предпринимательских структур (представителей малого бизнеса) имеется некая неоднозначность.

При проектировании систем внутреннего контроля организаций, относящихся к субъектам малого бизнеса, необходимо учитывать их специфические особенности. Общим допущением является тот факт, что СВК для субъектов малого бизнеса имеет более упрощенную и логически понятную конструкцию по сравнению с крупными предприятиями, так как указанная группа субъектов хозяйственной деятельности имеет большое количество льгот, одной из которых является возможность ведения упрощенного бухгалтерского учета и возможность применения льготных режимов налогообложения [9]. Кроме того, указанная группа субъектов хозяйствования, как правило, не имеет сложных технологических процессов и не завязана на взаимодействии нескольких бизнесединиц, что существенно упрощает функционирование СВК.

По мнению ряда специалистов [1, 10], целесообразность создания СВК в небольших предпринимательских структурах (субъектах малого предпринимательства) не вызывает сомнения и требует определенных знаний и компетенций от ее разработчиков. В перспективе развитие систем внутреннего контроля в российских организациях видится необходимым и актуальным как с точки зрения соответствия международным тенденциям развития менеджмента, так и с точки зрения соответствия нормам законодательства в этой области, и тем самым способствующим созданию и развитию цивилизованного бизнеса и бизнессообщества [6].

Система внутреннего контроля для предпринимательских бизнес-единиц

должна включать в себя следующее (рис. 2).

В целом очевидно, что как видно из рис. 2, содержательный состав системы внутреннего контря для предпринимательских бизнес-единиц (представителей малого бизнеса) принципиально не отличается от того состава, который имеют представители среднего и крупного бизнеса. Принципиальным в данном вопросе является акцентирование внимания на отдельных ее компонентах, которые представляются наиболее значимыми именно для представителей малого бизнеса. В качестве примера можно привести «мониторинг внешней и внутренней среды предприятия на предмет выявления угроз безопасности», так как предпринимательская деятельность в большей степени является рискованной, в связи с чем требуется больше внимания уделять именно данному вопросу.

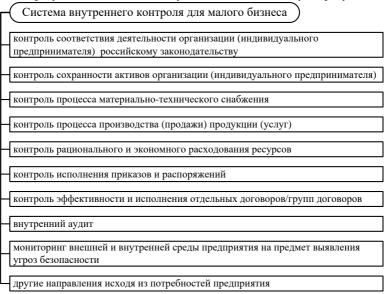


Рис. 2. Содержательный состав системы внутреннего контроля для малого бизнеса

Структура системы внутреннего контроля традиционно должна включать следующие элементы (модель COSO) [2, 3, 7]:



Рис.3. Элементы системы внутреннего контроля (модель COSO)

Рассмотрим каждый элемент СВК, представленный на рис. 3, применительно к предпринимательским структурам, более подробно.

Первостепенным элементом является контрольная среда. Под контрольной

средой понимается совокупность механизмов, процессов экономического субъекта (организации, индивидуального предпринимателя). К основным элементам контрольной среды относятся организационная структура, принципы управления, организация бухгалтерского финансового учета и порядок формирования отчетности, а также бухгалтерский управленческий учет и соответствующая ему отчетность и др.

Следующим элементом СВК является оценка рисков. Риск является неотъемлемым элементом предпринимательской деятельности. Категория риска является достаточно сложной с точки зрения экономических наук, но в целом под риском принято понимать возможность получения нежелательных результатов. Также необходимо отметить, что риск является вероятностным понятием, т.е. он не может быть определен со 100% доверительной вероятностью.

Следующий элемент СВК — средства контроля. Контроль является неотъемлемым элементов любой системы, так как именно он позволяет постоянно отлаживать систему и повышать эффективность основных ее процессов. В целом средства контроля, в рамках СВК, — это разработанные непосредственно в организации контрольные процедуры, направленные на снижение рисков. При построении системы СВК для предпринимательских структур данному элементу необхолимо уделить особое значение.

Следующий элемент СВК – информационный обмен, под которым понимают средства обмена информацией между всеми подсистемами организации. В рамках предпринимательских структур данный элемент не имеет такого значения, как в крупных корпорациях и холдингах, где управление строится исключительно на основе предоставленной информации. Предприниматель, ведущий хозяйственную деятельность, всегда имеет возможность получить информацию напрямую в связи с небольшими масштабами деятельности, а также в ряде случаев вообще организовывать весь процесс самостоятельно.

Следующим элементом СВК является мониторинг. Мониторинг предусматривает оценку качества работы системы внутреннего контроля в организации. Цель мониторинга, как элемента СВК, заключается в выявлении недостатков внутреннего контроля фактов хозяйственной жизни организации.

Заканчивая описания всех элементов СВК, важно еще раз подчеркнуть значимость каждого из них в рамках функционирования всей системы внутреннего контроля, а так их тесную взаимосвязь. Эффективность функционирующей СВК определяется качеством каждого из ее элементов и их взаимосвязью, так как тесная взаимосвязь всех элементов СВК позволяет создать некую единую систему, способную повысить эффективность всей организации в целом.

Таким образом, целесообразность создания СВК в небольших предпринимательских структурах (субъектах малого предпринимательства) не вызывает сомнения и требует детальной проработки каждого ее элемента при соблюдении определенных принципов ее построения, организации и функционирования.

Источники

- 1. Бинкевич Т.В. Организация внутреннего финансового контроля на малых предприятиях // Финансы: Теория и Практика. 2009. №4. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/organizatsiya-vnutrennego-finansovogo-kontrolya-na-malyh-predpriyatiyah (дата обращения: 23.09.2018).
- 2. Егорова И.С. Особенности организации внутреннего контроля согласно рекомендациям

- Министерства финансов РФ // Аудитор. 2014. №8.
- 3. Журавин С.Г., Замбржицкая Е.С., Абдулина Е.Г., Ананьева О.И. // Современные аспекты понимания контроллинга // Актуальные проблемы современной науки, техники и образования. 2013. Т. 2. № 71. С. 347-351
- Замбржицкая Е.С., Кошелева А.Ю. К вопросу о понятии системы внутреннего контроля // Корпоративная экономика. 2015. № 2 (2). С. 13-19.
- 5. Замбржицкая Е.С., Кошелева А.Ю. Основные проблемы построения системы внутреннего контроля // В сборнике: Управление организацией, бухгалтерский учет и экономический анализ: вопросы, проблемы и перспективы развития материалы Всероссийской научно-практической конференции. Министерство образования и науки РФ; Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова. 2016. С. 104-106.
- 6. Козлова Т.В., Замбржицкая Е.С. Система внутреннего контроля в понятийнокатегориальном аппарате современных исследований // В сборнике: Управление организацией, бухгалтерский учет и экономический анализ: вопросы, проблемы, перспективы развития Материалы IIIВсероссийской научно-практической конференции. Под общей редакцией Т.В. Козловой. 2018. С. 54-58.
- 7. Растегаева Ф.С., Сахирова И.П., Князева И.Н. Внутренний контроль как инструмент снижения риска несостоятельности (банкротства) // Вестник ВСГУТУ. 2015. № 5. С.137–143.
- 8. Резниченко, С.М. Современные системы внутреннего контроля [Электронный ресурс]: учебное пособие / С.М. Резниченко, М.Ф. Сафонова, О.И. Швырева. Электрон. дан. Ростов-на-Дону : Феникс, 2016. 510 с. Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/102311. Загл. с экрана.
- 9. Усманова К.Ф., Козлова Т.В., Замбржицкая Е.С. Цивилизованное молодежное предпринимательство в Европе и реализация его в России: монография / К.Ф. Усманова, Т.В. Козлова, Е.С. Замбржицкая. Магнитогорск: Изд-во Магнитогорск. гос. техн. ун-та им. Г.И. Носова, 2017. 95с.
- 10. Шохнех А.В. Особенности организации системы внутреннего контроля в субъектах малого бизнеса // Российское предпринимательство. 2008. №1. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-organizatsii-sistemy- vnutrennego-kontrolya-v-subektah-malogo-biznesa (дата обращения: 23.09.2018).

УДК 336.4

Пестрякова Е.А., эксперт прямых продаж Акционерное общество «ОТП банк», г. Магнитогорск Замбржицкая Е.С., доцент, к.э.н. ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова», г. Магнитогорск

ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: Важным аспектом предпринимательской деятельности является привлечение ресурсов на ее организацию и дальнейшее развитие. В основном привлечение внешних ресурсов идет за счет кредитования, важнейшим этапом которого является оценка кредитоспособности. Анализ существующих методов оценки кредитоспособности позволил сделать вывод о том, что не каждый из них может быть эффективно применен

для решения исследуемой задачи. Таким образом, поставлен вопрос о наличии методических проблем в оценке кредитоспособности предпринимательских структур.

Ключевые слова: предпринимательство, управление, внешние источники финансирования, кредит, оценка кредитоспособности, платежеспособность, финансовое состояние, методика, инвестиционный проект.

Предпринимательская деятельность является основой успешного функционирования и развития экономики любой страны. Структурно организацию предпринимательской деятельности можно представить следующими блоками[6]:

1 блок: креативный или творческий блок

В рамках данного блока формируется (генерируется) предпринимательская идея, которая в последующем путем коммерциализации переводится из стадии задумки в стабильный источник дохода.

2 блок: блок трансфера предпринимательской идеи

Очевидно, что новые идеи, становящиеся результатом творческого мышления, не могут быть немедленно запущены в производство. Для вхождения в стадию реализации бизнес-идеи необходимо привлечение определенных посредников, которые обсчитывают и гипотетически оценивают общественную полезность. Примерами таких посредников являются некоммерческие организации по изучению общественного мнения и т.д.

3 блок: финансирование

Становление и последующее развитие малого бизнеса в рамках предпринимательской деятельности напрямую сопряжено с привлечением внешних источников финансирования.

4 блок: организация бизнеса и начало (запуск) основного бизнес-процесса.

Изучение практики российской действительности позволяет сделать вывод о том, что наиболее проблемным блоком является привлечение внешних ресурсов на реализацию бизнес-проекта. Основным источником финансирования на современном этапе развития российской экономики является кредитование [5]. Привлечение кредитных ресурсов осуществляется преимущественно через банковский сектор. Важнейшим понятием в работе с кредитными ресурсами коммерческих банков является кредитоспособность. Оценка кредитоспособности проводится как представителями банковского сектора с целью обоснования выдачи кредита, так как и самой организацией с целью осознания своих финансовых возможностей и рисков привлечения заемного капитала.

Существующие методы оценки кредитоспособности можно условно разделить на три группы, которые представлены на рис. 1.



Рис.1. Существующие методы оценки кредитоспособности

Методы оценки кредитоспособности на основе финансового положения и платежеспособности потенциального заемщика предполагают наличие уже существующего бизнеса, что не всегда присутствует в вопросах кредитования малого бизнеса [1, 2, 3, 4]. Поэтому далее детально проанализируем применимость прочих методов для решения поставленной задачи.

Прочие методы определения кредитоспособности:

- Метод интегральных показателей. Позволяет по комплексу косвенных признаков прогнозировать принадлежность предприятия заемщика к конкретной группе, устанавливаемой с позиции кредитного риска. Методика основана на построении интегрального показателя в виде взвешенной суммы простых признаков с числовыми коэффициентами, определяемыми статистически.
- Метод Скоринга. Представляет собой автоматизированные системы оценки кредитоспособности. Широко применяются в США и Западной Европе. В качестве исходного материала используют разнообразную информацию о прошлых клиентах, на основе которой с помощью различных статистических и нестатистических методов делается прогноз о кредитоспособности будущих предприятий – заемщиков.
 - Метод Альтмана. Представляет собой модель выявления риска банкротства.
- Методы, применяемые французскими банками. Методы дифференцированы по отраслевым принадлежностям и формам собственности. Они различны для юридических и физических лиц.
- Метод, применяемый Всемирным Банком. Методика Всемирного Банка придерживается того, что нужно оценивать не предприятие заемщика, а тот проект, на который делается заем. Указанная методика реализуется в три этапа. На первом этапе сводят затраты и результаты в единую временную точку: либо в начало жизненного цикла проекта (дисконтирование), либо в его конец (наращение). На втором этапе происходит оптимизация вариантов проекта, обсуждается преимущество того или иного подхода, принимается решение в пользу оптимального варианта. На третьем этапе анализируется риск.
- Метод Чессера. На основе этой методики прогнозируются случаи невыполнения предприятием заемщиком своих обязательств. При этом под «невыполнением обязательств» подразумевается не только невыполнение своих обязательств, но и любые другие отклонения, делающие заем менее выгодным для кредитора, чем было предусмотрено первоначально.
- Метод определения инвестиционной кредитоспособности. Применяется выборочная оценка некоторых ключевых элементов организации работы, Состояние данных элементов характеризует инвестиционную кредитоспособность предприятия заемщика, то есть способность погасить обязательства в результате успешной реализации инвестиционного проекта.

Из проведенного обзора методов оценки кредитоспособности следует вывод о том, что в настоящее время существует большое разнообразие методик оценки кредитоспособности юридических лиц. И каждый банк самостоятельно решает этот вопрос, основываясь на своем опыте, специфики своего сектора кредитования, региональных и национальных особенностей и так как далее. Однако, для предприятий малого бизнеса существует некая ограниченность применения указанных методов, а именно если речь идет о создании предпринимательской структуры, т.е. о некомстартапе, то наиболее эффективными становятся:

1) метод, применяемый Всемирным Банком;

2) метод определения инвестиционной кредитоспособности.

В заключение необходимо отметить, что оценка кредитоспособности предпринимательских структур (на уровне стартапов) имеет много нерешенных вопросов. При этом большинство банков не уделяют должного внимания исследованию указанного вопроса, так как приоритетным для них является выдача крупных кредитов действующим предприятиям, к которым в полном объеме применить отработанные методики оценки кредитоспособности, платежеспособности и банкротства. Однако в настоящее время становиться популярной политика диверсификация кредитных ресурсов, в рамках которой рекомендуется не концентрировать все риски на одном заемщике. Кроме того, важно отметить, что в связи с наличием государственной поддержи предпринимательской деятельности, все больше и больше граждан решаются на открытие и ведение собственного бизнеса. Поэтому учитывая все вышесказанное, российским банкам необходимо уделить должное внимание разработке методических аспектов кредитования малого бизнеса и одним из таких вопросов является оценка кредитоспособности указанных структур. При этом очень важно учитывать накопленный опыт других стран, наибольший интерес в решении поставленного вопроса представляют метод, используемый Всемирным банком и метод определения инвестиционной кредитоспособности.

Источники

- 1 Замбржицкая Е.С., Ягодин В.В. Проблемы оценки финансового потенциала промышленных предприятий // В сборнике: Перспективы формирования новой экономики XXI века: актуальные достижения региональной науки сборник научных трудов. Международной научно-практической конференции. 2017. С. 88-93.
- 2 Замбржицкая Е.С., Ягодин В.В. Финансовый потенциал предприятия: терминологический анализ понятия // В сборнике: Управление организацией, бухгалтерский учет и экономический анализ: вопросы, проблемы и перспективы развития. Материалы II Всероссийской научно-практической конференции. 2017. С. 109-113.
- 3 Крылов, Э.И. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия [Электронный ресурс] : учебное пособие / Э.И. Крылов, В.М. Власова, М.Г. Егорова. Электрон. дан. Москва : Финансы и статистика, 2014. 192 с. Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/69170. Загл. с экрана.
- 4 Крылов, Э.И. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия [Электронный ресурс] : учебное пособие / Э.И. Крылов, В.М. Власова, М.Г. Егорова. Электрон. дан. Москва : Финансы и статистика, 2014. 192 с. Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/69170. Загл. с экрана.
- 5 Основы экономического анализа: учеб. пособие / Земан Р., Иванов В.Г., Кобелева И.В., Замбржицкая Е.С., Кантнерова Л., Гашкова С. Магнитогорск, Изд-во Магнитогорск. гос. техн. ун-т им. Г. И. Носова, 2016. 243 с.
- 6 Усманова К.Ф., Козлова Т.В., Замбржицкая Е.С. Цивилизованное молодежное предпринимательство в Европе и реализация его в России: монография / К.Ф. Усманова, Т.В. Козлова, Е.С. Замбржицкая. Магнитогорск: Изд-во Магнитогорск. гос. техн. ун-та им. Г.И. Носова, 2017. 95с.

УДК 658.114.1

ФГАОУ «Южно-Уральский государственный университет» (национальный исследовательский университет), г. Златоуст Замбржицкая Е.С., доцент, к.э.н. ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова», г. Магнитогорск

ИСТОРИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ И ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация: Предпринимательская среда формирует определенный социальный слой населения, который изменяет социальную структуру общества в целом, делая ее более устойчивой к социальным волнениям, а также оказывает существенное влияние на экономику конкретной страны. Поэтому обеспечение развития предпринимательской деятельности является залогом успеха для любого государства. Для эффективного решения поставленной задачи в России необходимо определить и проанализировать исторические предпосылки и проблемы становления и развития российского предпринимательства.

Ключевые слова: социальная структура общества, социальный слоі предпринимательство, экономика, исторические предпосылки, проблемы, эффективность.

Значение малого и среднего предпринимательства в экономике любой страны трудно переоценить. Важным аспектом наряду с экономическими показателями (рост ВВП, налоговые платежи и т.д.) является понимание того, что в рамках указанного бизнеса формируется самозанятое население, которое к тому же, как правило, создает дополнительные рабочие места. Указанный социальный слой населения формирует новую социальную структуру общества и является в некотором смысле прослойкой между «богатыми» и «нищими», создавая определенный баланс между ними и не допуская социальных волнений, которые возникают в моменты, когда набирается критическая масса населения, испытывающего финансовые трудности.

Российское предпринимательство является уникальным и имеет тысячелетнюю историю [1]. Для понимания его особенностей необходимо проанализировать исторические предпосылки и проблемы его становления.

Первые российские предприниматели сформировались в начале 18 века с развитием капитализма на базе такой социальной прослойки как купечество, основной заработок которых формировался путем разницы между ценой продажи товара и ценой его закупа. В последующем значительная часть их стала владельцами фабрик и заводов. В этот период складываются торговопромышленные династии Третьяковых, Морозовых, Рябушинских и т.д.

Дальнейшее развитие (толчок) предпринимательская деятельность получила в начале 20 века, в этот период наблюдается подьем промышленного производства. В крестьянской среде также происходит формирование предпринимательской среды. Особое значение для его формирования сыграла аграрная реформа П.А. Столыпина в 1906г. Суть реформы заключалась в предоставлении возможности крестьянам выхода из общины с наделом земли, которая передавалась в частную собственность. Все это в конечном итоге должно было дать мощный толчок коммерциализации аграрной деятельности и формированию предпринимательской среды.

Следующим историческим этапом, оказавшим существенное влияние на становление российского предпринимательства, стал период с 1917 по 1990 гг. (период Советской России). В указанной период происходит полное уничтожение

предпринимательской среды, путем исключения ее базовой основы в виде частной собственности. Основная концепция данного периода формируется на подходе, в основе которого лежит плановая экономика и государственная (общественная) собственность. Итогами этого периода стало существенное отставание России от развитых стран, как в экономических аспектах, так и в социально-культурных. При анализе данного периода необходимо отметить, что государство предпринимало некие попытки возрождения предпринимательской деятельности в связи с экономическим кризом после Гражданской войны и Первой мировой войны. А именно введение в 1921 году Новой Экономической Политики (НЭП), целью которой являлось создание частного предпринимательства и возрождение рыночных отношений. Однако, вскоре указанная политика была подвергнута критике и было принято решение перейти на централизованное долгосрочное планирование (5 лет), что опять таки привело к полному исключению предпринимательской деятельности в России.

В 1990г. при переходе к рыночным отношениям российское предпринимательство получило наибольшее развитие в истории России. В этот период формируются следующие предпосылки его развития и становления (рис.1):

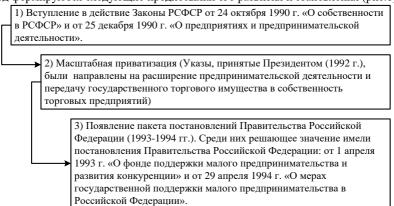


Рис. 1. Предпосылки развития российского предпринимательства при переходе к рыночным отношениям в 90-х годах

В настоящее время предпринимательство в России активно развивается. Однако важно отметить, что промышленное предпринимательство по прежнему является недостаточно развитым и составляет порядка 3-4%, основная доля предпринимателей сегодня сосредоточена в коммерческой сфере и частично в сфере услуг [2, 3]. Указанная структура российского предпринимательства является оправданной историческими предпосылками его становления, так как изначально, как уже было отмечено выше, российские предприниматели сформировались на базе такого социального слоя как купечество в период развития капитализма, а именно в начале 18 века.

Также важно отметить, что Правительство Российской Федерации сегодня активно поддерживает развитие именно промышленного предпринимательства, так как видит в этом возможность повышения эффективности экономики страны в

целом и выход на международный уровень в качестве равноправного партнера.

В целом в России сегодня созданы основные предпосылки успешного развития предпринимательской деятельности, в частности сформирована правовая база предпринимательской деятельности, с 1996 г. существует фонд поддержки малого предпринимательства, введены в действие льготные налоговые режимы (Упрощенная система налогообложения (УСНО), Единый налог на вмененный доход для некоторых видов деятельности (ЕНВД), Патентная налогообложения Налоговый колекс РΦ) [5]. Однако российское предпринимательство по-прежнему сталкивается с рядом проблем, основные из которых определены предпосылками его становления и развития в историческом аспекте. В качестве основных из них можно назвать следующие (рис.2):



Рис. 2. Основные проблемы российского предпринимательства на современном этапе

Анализируя все вышеизложенное, можно сделать вывод, что большинство существующих сегодня проблем российского предпринимательства связано (предопределено) историческими аспектами его становления и развития. Поэтому для понимания указанных проблем и организации эффективной работы по их преодолению необходимо достаточно глубоко проанализировать исторические предпосылки и проблемы становления и развития российского менеджмента.

Источники

- Буров В.Ю. Этапы развития предпринимательства в дореволюционной России // Российское предпринимательство. – 2013. – Том 14. – № 22. – С. 159-167.
- 2. Малышев О. М., Соломонов А. П. Развитие предпринимательства в современной России: проблемы и перспективы // Социально-экономические явления и процессы. 2010. №6. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-predprinimatelstva-v-sovremennoy-rossii-problemy-i-perspektivy (дата обращения: 28.09.2018).
- 3. Мирошниченко Н.С., Андронова И.В. Становление и развитие предпринимательской деятельности в российской Федерации // Вестник СамГУ. 2011. №84. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/stanovlenie-i-razvitie-predprinimatelskoy-deyatelnosti-v-rossiyskoy-federatsii (дата обращения: 28.09.2018).
- 4. Усманова К.Ф., Козлова Т.В., Замбржицкая Е.С. Цивилизованное молодежное предпринимательство в Европе и реализация его в России: монография / К.Ф. Усманова, Т.В. Козлова, Е.С. Замбржицкая. Магнитогорск: Изд-во Магнитогорск. гос. техн. ун-та им. Г.И. Носова, 2017. 95с.

УДК 658

Подгайко Е.Г., к.и.н., доцент ФГБОУ ВО «Южно-Уральский государственный аграрный университет», г. Троицк

БИЗНЕС-ТРЕНДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: Статья посвящена вопросам развития направлений предпринимательской деятельности в условиях цифровой экономики. Обосновывается идея о том, что развитие цифровой экономики оказывает влияние на формат предпринимательской деятельности, либо перенося ее в другое бизнес-пространство, либо влияя на формирование нового социального статуса предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, цифровая экономика, бизнестренды, бизнес-пространство предпринимательской деятельности.

Цель статьи — выявление бизнес-трендов предпринимательской деятельности в условиях цифровой экономики с целью развития стратегии предпринимательского бизнеса.

Цифровая экономика как система экономических, социальных и культурных отношений, основанных на использовании цифровых информационно-коммуникационных технологий, охватывая все сферы человеческой жизни, оказывает значительное влияние на формат предпринимательской деятельности.

Интерес к цифровой экономике обусловлен тем, что исследования ученых, международных организаций, в частности «Доклад о мировом развитии 2016: Цифровые дивиденды» Всемирного банка, показывают, что информационные технологии приобретают всё большую важность в экономическом развитии всех стран мира без исключения. В них подчеркивается, что в настоящее время уже около 40% всего населения планеты имеют доступ во Всемирную сеть. А использование цифровых технологий для реализации товаров и услуг, оказания государственных услуг, образования граждан позволит всему обществу получить так называемые «цифровые дивиденды», под которыми понимается как рост национального благосостояния, материальная прибыль, так и прозрачность государственного управления [1].

Цифровая экономика формируется с ориентацией на потребителя, места реализации и цены, которая должна соответствовать качеству предоставляемой услуги. Сегодня мир находится на пути перехода на этап постиндустриальной цифровой экономики, который способен кардинально изменить мировой рынок:

- главным ресурсом станет информация;
- торговые площадки в Интернете не ограничены;
- организации способны конкурировать с более крупными игроками рынка [2].

Так, по нашему мнению, именно цифровизация экономики создает условия для формирования новых бизнес-трендов (рисунок 1) [3].



Рисунок 1 – Основные бизнес-тренды в условиях цифровой экономики

Такие изменения в бизнесе и в частности в предпринимательской деятельности требуют, на наш взгляд, с одной стороны, смены существующего бизнес-пространства предпринимательской деятельности на более эффективное и удобное для потребителей, с другой стороны приводят к смене социальной роли предпринимательства (рисунок 2).



Рисунок 2 - Классификация бизнес-трендов в условиях цифровой экономики

Бизнес-пространство предпринимательской деятельности перемещается в цифровую сферу или сферу онлайн-технологий либо сохраняет офлайн-формат, но вынуждено для поддержания конкурентоспособности по отношению к первым реформироваться в более эргономичный, качественный для потребителя формат (рисунок 3).



Рисунок 3 — Характеристики бизнес-пространства предпринимательской деятельности в условиях цифровой экономики

Перед предпринимателями встает вопрос выбора бизнес-пространства: онлайн или офлайн с супер-сервисом. Этот выбор будет зависеть от особенностей самого бизнеса, от личностного восприятия цифровых технологий предпринимателем и от наличия необходимых финансовых и технических ресурсов. Таким образом, одним из важнейших стратегических решений в условиях цифровизации экономики будет выбор формата бизнес-пространства и стратегия его построения и поддержания.

Смена социальной роли предпринимательской деятельности также должна быть заложена в стратегию развития бизнеса. Речь идет в первую очередь о влиянии развития цивилизации на социальный статус любого института как социальной формы, обеспечивающей для человека и человеческой жизни их общественно-значимую ценность. Так, предпринимательская деятельность становится не только элементом экономически активной жизни общества, но и институтом, вносящим социальный вклад в улучшение качества жизни человека, улучшение атмосферы человеческой жизни.

Источники

1. Кунгуров Д. Россиян ждет цифровая экономика / Д. Кунгуров // Утро.ру. - 04.12.2016 г. [Электронный ресурс URL: https://utro.ru/articles/2016/12/04/1307336.shtml]. (дата обращения 02.04.2018)

- 2. Сагынбекова А.С. Цифровая экономика: понятие, перспективы, тенденции развития в России// ТЕОРИЯ.ПРАКТИКА.ИННОВАЦИИ. 2018 г. Апрель 2018 г. С. [Электронный ресурс URL: http://www.tpinauka.ru/2018/04/Sagynbekova.pdf]. (дата обращения 18.10.2018)
- 3. Чед Гриллз 13 самых влиятельных бизнес-трендов ближайшего будущего [Электронный ресурс URL: https://medium.com/the-mission/13-more-business-trends-that-matter-in-2017-and-beyond-2664dbd75cc1]
- 4. Аверьянов М.А., Евтушенко С.Н., Кочеткова Е.Ю. Цифровое общество: Новые вызовы//Экономические стратегии.2016 г. №7 (141). С.90-91

РАЗДЕЛ 2. МОЛОДЕЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

УДК 658.114.1

Банатурский Н.В., к.э.н. Швец Е.В., студент Шевченко Я.В., студент ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова», г. Магнитогорск

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА С ПОЗИЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ВУЗОВ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. В современных условиях ключевым стратегическим ориентиром развития экономики России является формирование и развитие предпринимательства. Особое внимание при этом уделяется именно молодежному предпринимательству, как наиболее перспективному и потенциально эффективному направлению. Однако в настоящее время развитию молодежного предпринимательства препятствуют определенные проблемы, изучению которых и посвящена данная статья.

Ключевые слова: молодежное предпринимательство, собственный бизнес, предпринимательская деятельность, государственная поддержка, предприниматели, анкетирование, исследование, молодежь.

В соответствии с Законом «О предприятиях и предпринимательской деятельности» предпринимательство представляет «инициативную самостоятельную деятельность граждан и их объединений, направленную на получение прибыли», осуществляемую на «свой риск и под имущественную ответственность в пределах, определяемых организационно-правовой формой предприятия» [1]. По мнению большинства специалистов в области изучения проблем предпринимательства, основой развития любого цивилизованного государства является формирования такого социального слоя как предприниматели.

Особое значение с точки зрения развития благосостояния конкретного государства имеет молодежное предпринимательство. Согласно распоряжению правительства РФ от 29.11.2014 № 2403-р «Об утверждении Основ государственной молодежной политики Российской Федерации на период до 2025 года», под молодежным предпринимательством понимается предпринимательская деятельность граждан в возрасте до 30 лет, а также юридических лиц (субъектов малого и среднего предпринимательства), средний возраст штатных работников которых, а также возраст руководителя не превышает 30 лет.

Начиная свой бизнес, большинство молодых предпринимателей сталкивается с определенными проблемами. Для поддержания и развития молодежного предпринимательство правительство РФ разрабатывает систему мер государственной поддержки, основными из которых являются следующие:

- предоставление льгот по налогообложению;
- предоставление субсидий для поддержки молодежных проектов;
- софинансирование части расходов.

Основным залогом успешной политики правительства РФ по оказанию поддержки молодежному предпринимательству является адекватное понимание

его проблем на современном этапе.

В рамках настоящего исследования было проведено изучение проблем молодежного предпринимательства с позиции самой молодежи. Для этого в рамках исследовательской работы было проведено анкетирование среди студенческой молодежи нескольких вузов Челябинской области. На рис.1 представлена структурированная анкета, на базе которой был осуществлен опрос.

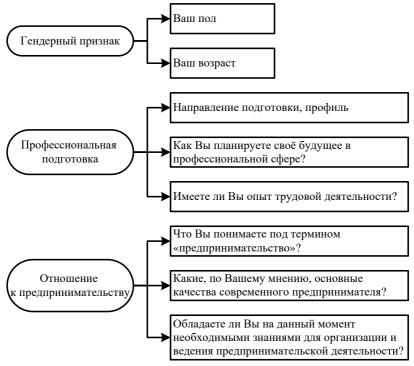


Рис.1. Анкета по изучению общественного мнения в отношении проблем молодежного предпринимательства

По результатам анкетирования было определено, что большая часть опрошенных (75%) имеет предрасположенность к предпринимательской деятельности, а остальная настроена на стабильный заработок в крупной компании (15%), дальнейшее обучение (9%), ведение домашнего хозяйства и службу в вооружённых силах и/или государственных органах (1%).

При этом результаты анкетирования показали, что респонденты рассматривают предпринимательство через призму получения прибыли. Респондентами были даны следующие формулировки термина «предпринимательство»:

 сфера деятельности, которая производит товары и оказывает услуги для удовлетворения потребностей общества;

- экономическая деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от производства товара и оказания услуг;
- изготовление товаров и оказание услуг, приводящих к получению прибыли;
 - собственный бизнес необходимый для реализации своих идей.

Стоит отметить, что, несмотря на высокую готовность студенческой молодежи к предпринимательской деятельности, имеется некое искаженное и в ряде случаев неверное представление о самом понятии предпринимательства. Отсутствие понимания предпринимательское деятельности может привести к ее неэффективности и, как следствие к финансовым потерям. Поэтом важнейшим шагом в решении проблем молодежного предпринимательства в России на современном этапе является формирование у потенциальных предпринимателей адекватного понятия самой предпринимательской деятельности.

Источники

1. Усманова К.Ф., Козлова Т.В., Замбржицкая Е.С. Цивилизованное молодежное предпринимательство в Европе и реализация его в России: монография / К.Ф. Усманова, Т.В. Козлова, Е.С. Замбржицкая. — Магнитогорск: Изд-во Магнитогорск. гос. техн. ун-та им. Г.И. Носова, 2017. — 95с.

УЛК 336.4

Замбржицкая Е.С., доцент, к.э.н. Чугунова В.Я., студент ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова», г. Магнитогорск

ТЕНЕВОЙ БИЗНЕС, КАК ОСНОВНАЯ ПРОБЛЕМА РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ СОВМЕСТНЫХ ПОКУПОК

Аннотация: Развитие молодежного предпринимательства в России сегодня сталкивается с большим количеством проблем. Вариативность проблем определяется сферой деятельности. Организация совместных покупок является одним из наиболее перспективных видов молодежного предпринимательства. Основной проблемой развития предпринимательства в данной сфере является нелегальная работа большинства участников указанного рынка. Разработка путей преодоления сложившейся ситуации является предметом исследования настоящей работы.

Ключевые слова: предпринимательство, молодежь, совместные покупки, организация совместных покупок, легализация, налогообложение, регистрация, онлайн-касса, необоснованное конкурентное преимущество, гражданская позиция.

В настоящее время широкое распространение получили совместные закупки, реализуемые на базе интернет-технологий. Суть бизнеса заключается в организации покупки, в которой несколько лиц объединяются в группу для приобретения товаров непосредственно от производителя или поставщика по оптовым ценам. Механизм организации совместных покупок может быть представлен следующим образом (рис. 1). Важно отметить, что сбор денег осуществляется организатором совместных покупок.

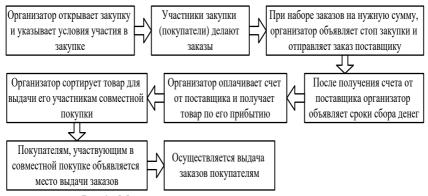


Рис.1. Механизм организации совместных покупок

Не смотря на высокую экономическую эффективность указанного вида предпринимательской деятельности в его развитии существуют определенные проблемы. Основной проблемой в настоящее время является уклонение большинства участников этого рынка от уплаты налогов путем отказа от регистрации в качестве предпринимателя Индивидуального (ИП) или Общества c ограниченной ответственностью (OOO),действующего или путем отомкап нарушения законолательства РФ.

Важно отметить, что указанная ситуация отчасти провоцируется участниками совместных закупок (покупателями), так как они предпочитают купить товар за меньшую стоимость у продавца, уклоняющегося от соблюдения законодательства РФ, в том числе налогового законодательства. Все описанное выше формирует у указанной группы организаторов совместных закупок необоснованное конкурентное преимущество, основные элементы которого проанализированы в таблице 1.

Таблица 1 Формирование необоснованного конкурентного преимущества у нелегальных организаторов совместных закупок

Зарегистрированные и функционирующие в соответствие с законом ООО или ИП в рамках	Незарегистрированные и уклоняющиеся от уплаты налогов и соблюдения другого законодательства РФ ООО или ИП в
совместных покупок	рамках совместных покупок
1) Уплата соответствующих налогов (как	1) Отсутствие (игнорирование) налоговых
правило, это упрощенна система	обязательств
налогообложения (УСНО): 6% с доходов	
или 15% (доходы, за вычетом расходов))	
2) Внедрение и эксплуатация онлайн-касс	2) Игнорирование требования закона об
(оплата соответствующего оборудования и	онлайн-кассах
поддержание его в рабочем состоянии)*	
3) Организация наличного денежного	Игнорирование требований законодательства
оборота осуществляется с помощью	относительно процессов регистрации
корпоративных карт, зарегистрированных	корпоративных карт, привязанных к
на юридическое лицо, что предполагает	расчетному счету юридического лица.

более высокую банковскую комиссию, чем при работе с картами физических лиц (в том числе оплата услуг банковского эквайринга)

Указанные организации, как правило, используют личные карты с целью существенной экономии на банковских комиссиях.

*Онлайн-касса это специальное устройство для фиксации денежных расчётов между покупателем и продавцом, при этом аппарат передает все операции в федеральную налоговую службу (ФНС) через сеть Интернет. Ведение онлайн-кассы необходимо в соответствие с Федеральным законом от 22.05.2003 № 54-ФЗ, который предусматривает переход организаций и ИП на применение онлайн-ККТ.

Уклонение от уплаты налогов, а также несоблюдение других нормативных актов РФ при ведении хозяйственной деятельности субъектами малого предпринимательства создают необоснованное конкурентное преимущество у определенной группы участников рыночных отношений. Вследствие этого, другие предприниматели недополучают прибыль и/или несут убытки, что в ряде случаев вынуждает их покинуть рынок.

Следствием нечестной конкуренции является формирование рынка недобросовестных продавцов, что, в конечном счете, выражается в конкретных рисках для покупателей и государства в целом. Риск государства в данном случае заключается в недополучении налоговых платежей и сборов в соответствующие бюджеты. Для преодоления сложившейся ситуации необходимо сформировать четкую гражданскую позицию потенциального участника совместных покупок, а именно прекратить поощрение покупателями (участниками совместных закупок) уклонения от уплаты налогов организаторов сборов, а также иного законодательства РФ в отношении операций, совершаемых в рамках совместных закупках.

Источники

- 1. Усманова К.Ф., Козлова Т.В., Замбржицкая Е.С. Цивилизованное молодежное предпринимательство в Европе и реализация его в России: монография / К.Ф. Усманова, Т.В. Козлова, Е.С. Замбржицкая. Магнитогорск: Изд-во Магнитогорск: гос. техн. ун-та им. Г.И. Носова, 2017. 95с.
- 2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ.
- 3. Федеральный закон от 22.05.2003 № 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов в Российской Федерации».

УДК 316.334.23

Замбржицкая Е.С., к.э.н., доцент Ягодин В.В. Чугунова В.Я., студент ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова», г. Магнитогорск

РОЛЬ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ В РАЗВИТИИ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация: В статье рассмотрены основные механизмы, используемые российскими вузами для целей формирования предпринимательских компетенций, практика их применения и способы повышения их эффективности.

Ключевые слова: молодежное предпринимательство, высшие учебные заведения, компетенции, навыки, образовательные стандарты, малое предпринимательство

В последнее десятилетие активно рассматривается вопрос о необходимости перехода России к инновационной модели экономического развития, что предполагает высокую адаптивную способность к меняющейся экономической обстановке. Одним из главных факторов обеспечения необходимого уровня гибкости является развитие сектора малого предпринимательства. [6] Серьезной проблемой при реализации стратегии расширения данного сектора экономики является нехватка граждан, ориентированных на создание собственного бизнеса. При этом важно понимать, что важную роль в формирование указанного слоя населения играют учебные заведения. Поэтому актуальным является изучение вопроса влияния

на развитие современного молодежного предпринимательства. [5]

Опыт зарубежных университетов показывает, что становление и развитие студенческого предпринимательства является одним из основополагающих элементов учебного процесса. В ведущих зарубежных учебных заведениях с давних пор сформировано представление о том, что предпринимательская деятельность является основой самореализации и дальнейшего карьерного роста их выпускников. [2]

Основным подходом к формированию предпринимательских навыков в настоящее время является компетентностный подход. Необходимые навыки усваиваются обучающимися в процессе формировании личности, их реализация в дальнейшем позволяет овладеть предпринимательскими компетенциями.

Наиболее показательным является американский подход к рассмотрению компетенций. направленный на выявление поведенческих характеристик отдельной личности, т.е. этот подход ставит успех в организационной деятельности в зависимость от личностных черт управленцев (предпринимателей). Поведенческий подход демонстрирует ориентацию образования на формирование индивидуальных способностей студента и возможностей их реализации на практике после окончания учебного заведения. В системе поведенческого подхода принято выделять пять главных кластеров, которые включают ресурсные, межличностные, информационные, системные и технологические компетенции. [7]

В настоящее время российская система образования совершает переход к реализации поведенческого подхода, который базируется на федеральных государственных образовательных стандартах (ФГОС). Данные стандарты отражают основные требования к подготовке специалистов, бакалавров, магистров и кадров высшей квалификации, но не включают формирование предпринимательских навыков. [9] Анализ рабочих программ современных российских вузов позволяет сделать вывод, что разработчиками не учитывается или учитывается не в объеме необходимость внедрения методов поведенческокомпетентностного подхода при формировании навыков как выпускников бакалавриата, магистратуры, так и аспирантуры, обучаемым по направлению «Экономика»¹. Также было выявлено, что в ряде случаев разработчики учебных планов и рабочих программ соответствующих дисциплин вообще не ставили перед

акцент при изучении вопросов рамках работы основной формирования предпринимательских компетенций был сделан на обучающихся по экономическим направлениям.

собой задач формирования предпринимательских компетенция, в связи с отсутствием постановки указанных задач на более высоком уровне.

Для решения проблемы формирования предпринимательских компетенций высшие учебные заведения сегодня на практике создают некие вспомогательные механизмы, ориентированные на развитие предпринимательской деятельности.

Основные механизмы, используемые российскими вузами на современном этапе для целей формирования предпринимательских компетенций[4]:

- 1. площадки предпринимательских коммуникаций бизнес-инкубаторы;
- 2. Центры развития молодежного предпринимательства;
- 3. Сотрудничество бизнеса и вузов в формате малых инновационных предприятий (МИПов).

Практика создания и функционирования Центров развития молодежного предпринимательства и бизнес-инкубаторов показала, что данные институты являются эффективными агентами создания интереса к сфере предпринимательской деятельности при отсутствии иных институтов реализации бизнес-идей. При этом эффективность указанных структур может быть существенно повышена за счет внедрения и реализации системного подхода, направленного на формирование полного спектра навыков у обучающегося, необходимых для ведения предпринимательской деятельности.

В связи с эти целесообразным является адаптация образовательного процесса, направленного на получение предпринимательских навыков и компетенций обучающимися как в учебной, так и во внеучебной работе. [9]

Разработка образовательных программ должно выстраивать области знания, которые помогают в формировании и развитии предпринимательских умений и навыков. В процессе управления хозяйственной деятельностью требуется наличие профессиональной управленческой комплексный навыков. связанных деятельностью. Таким образом, занятия по экономическим дисциплинам требуют использования разнообразных педагогических методов и инструментов, способствующих формированию устойчивых базисных знаний. В целях формирования предпринимательских компетенций на занятиях необходимо использовать метолики. развивающие культуру работы инновационность мышления, навыки стратегического планирования, анализа и выявления скрытых ресурсов организации. [1] В процессе подготовки обучающихся особенно важно уделять внимание содержанию образовательных методик, способствующих развитию ключевых знаний и умений. На наш взгляд, обучающие технологии и программы, должны быть ориентированы на развитие аналитических способностей студентов, выработку нестандартных подходов к принятию эффективных управленческих решений, с которыми им предстоит столкнуться на практике. [3] Также стоит обратить внимание на необходимость получения обучающимися навыков применения аналитических инструментов, метолы стратегического анализа ипи профессиональные таких информационные и программные продукты. (таблица 1)

Таблица 1 Знания и умения необходимые для организации и ведения эффективной предпринимательской деятельности.

 предпринимательской деятельности.					
$N_{\underline{0}}$	Знания и умения				
1 Знание методов оценки конкурентоспособности бизнеса					
2	Умение вести проектную деятельность организационных структур,				

	разрабатывать стратегии управления капиталом организации
3	Умение оптимизировать бизнес-процессы для эффективного использования ресурсов организации
4	Навыки обеспечения финансовой устойчивости и информационной безопасности компании
5	Умение прогнозировать тенденции рынка, в котором функционирует организация
6	Умение применять современные информационные технологий и методов математического моделирования при ведении хозяйственной деятельности.
7	Знание правовых норм, умение принимать управленческие решения в рамках действующего законодательства
8	Умение формулировать предпринимательскую идею, миссию и задачу
9	Умение выбрать и зарегистрировать организационно-правовую форму бизнеса
10	Навыки ведения финансового и управленческого учета с использованием современных информационных технологий и систем
11	Умение ликвидации организации согласно выбранной формы собственности и нормативной законодательной базы

В процессе преподавания общепрофессиональных и специализированных дисциплин для достижения запланированного результата целесообразным является активное внедрение в педагогическую практику учебных заведений деловых игр, кейсов, мастер-классов (разработка которых предполагается с участием представителей бизнес-структур) при непосредственном вовлечении обучающегося в анализ и принятие управленческих решений различного уровня [8]. Подобная практика позволит развить, управленческие навыки, навыки анализа конкретных ситуаций и работы в команде, получить практический опыт решения управленческих задач на примере сымитированных близко к реальным ситуациям.

Важно отметить, что немаловажную роль для формирования предпринимательских компетенций играет процесс организации проектной деятельности обучающихся. Многие студенты, успешно проявив себя и начав работу с бизнес-структурами во время проектной деятельности на базе вузов, к окончанию обучения имеют высокую готовность для самостоятельного ведения бизнеса.

В заключение отметим, что задача развития предпринимательских навыков у обучающихся представляет собой комплекс решений, направленных на получение навыков ведения хозяйственной деятельности, вовлечения студентов в инновационные образовательные процессы, мотивацию студентов к повышению своей конкурентоспособности на рынке труда. Внедрение в учебный процесс расширенных образовательных программ, активизирующих инновационность мышления, позволяет повысить уровень специальных знаний студентов в области предпринимательской углубить деятельности, специализацию, потенциальных предпринимателей и лиц, склонных к научному творчеству, повысить имидж вуза и эффективность трудоустройства. Таким образом, для формирования такого социального слоя как предприниматели, на базе российских вузов уже сегодня необходимо начать формировать уникальную образовательную среду, направленную на развитие предпринимательских навыков обучающихся.

Источники

- Агеева И.А., Замбржицкая Е.С., Ягодин В.В. Управление безубыточностью работы вузов на современном этапе// Университетское управление: практика и анализ. 2017. №4 (110). С.76-83
- 2. Баженов Ю.К, Иванов Г.Г, Орлов С.Л. Молодежное предпринимательство: современные реалии и взгляд в будущее // Вестник экономики, права и социологии, 2014, № 4. Режим доступа: URL: http://www.vestnykeps.ru/0414/12.pdf (дата обращения 11.10.2018)
- 3. Войнова Е.С. Творческий подход к организации самостоятельной работы студентов: Москва. Специалист. 2010. № 6. С. 27.
- 4. Гулин, К. А. Основы предпринимательства: учебное пособие / К. А. Гулин, А. Е. Кремин. Вологда: ИСЭРТ РАН, 2017. 106 с. Режим доступа: URL:http://library.vscc.ac.ru/Files/books/1501829171gulinkremin3.pdf (дата обращения 11.10.2018
- Девяткин Е.А., Ласковец С.В. Роль вузов в развитии предпринимательских компетенций студентов // Экономика, статистика и информатика 2014. №6 Режим доступа: URL: https://cyberleninka.ru/article/v/rol-vuzov-v-razvitii-predprinimatelskih-kompetentsiy-studentov (дата обращения 11.10.2018).
- 6. Карпунина М.А., Савинова С.Ю., Шубнякова Н.Г. Формирование молодежного предпринимательского сообщества как инструмент повышения предпринимательской активности в России // Современные проблемы науки и образования. 2014. №2.; URL: https://science-education.ru/ru/article/view?id=12360 (дата обращения: 11.10.2018).
- 7. Рубин Ю.Б. Компетентностный подход в обучении российской молодежи предпринимательству// Международная конференция «Формирование профессиональных предпринимательских компетенций молодежи в процессе обучения предпринимательству». Сборник тезисов докладов. М.: Московский финансовопромышленный университет «Синергия», 2014. 282 с.
- 8. Усманова К.Ф., Козлова Т.В., Замбржицкая Е.С. Цивилизованное молодежное предпринимательство в Европе и реализация его в России: монография / К.Ф. Усманова, Т.В. Козлова, Е.С. Замбржицкая. Магнитогорск: Изд-во Магнитогорск. гос. техн. ун-та им. Г.И. Носова. 2017. 95 с.
- 9. Шумик Е.Г., Белик Е.В., Блинов М.П. Молодежное предпринимательство: проблемы и пути решения// Вестник томского государственного университета. Экономика, 2017, №40 Режим доступа: URL: https://cyberleninka.ru/article/n/molodezhnoe-predprinimatelstvo-problemy-i-puti-resheniya (дата обращения 11.10.2018)

РАЗДЕЛ 3. УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 336.64

Банатурский Н.В., к.э.н. Диваева Ю.П., студент ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова», г. Магнитогорск

ЦИФРОВИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: ВОЗМОЖНОСТИ ИЛИ УГРОЗЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация: Российская экономика постепенно становиться полноправным участником мирового экономического сообщества, главной характеристикой которого является цифровизация. Современным российским предпринимателям для повышения своей конкурентоспособности необходимо постоянно исследовать и анализировать рынок в своем сегменте, повышать уровень образования, чтобы быстро реагировать на все изменения и расширять границы своего влияния. В ближайшее время уровень конкурентоспособности компаний будет существенно зависеть от возможностей цифровизации основных бизнеспроцессов.

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровизация, предпринимательство, цифровые платформы, автоматизация, интернет-банкинг.

Российская экономика постепенно становиться полноправным участником мирового экономического сообщества, главной характеристикой которого является цифровизация. Цифровые и телекоммуникационные технологии сегодня развивается с невероятной скоростью. Указанные процессы оказывают влияние на все сферы человеческих отношений, при этом особое влияние они оказывают на развитие экономических систем [2].

В принятой Программе развития цифровой экономики в Российской Федерации до 2035 года поставлена задача: сформировать систему мер поддержки и стимулирования, обеспечивающую мотивацию субъектов экономической деятельности к цифровым инновациям и исследованиям в области цифровых технологий. Данная программа предусматривает повышение конкурентоспособности малых предприятий, где инструментом или способом такого повышения является внедрение и развитие цифровых технологий в работу малых предприятий, т.е. развитие инновационного малого предпринимательства в сфере цифровой экономики. При этом под цифровой экономикой понимается

глобальная сеть экономических и социальных отношений, реализуемых через информационные технологии, которые позволяют установить прямые связи между банками, компаниями (в нашем случае предпринимателями), правительством и наблюдательными органами, делая эти взаимодействия максимально быстрыми, эффективными и прозрачными. К основным элементам цифровой экономики можно отнести следующие: электронная коммерция; электронный банкинг; электронные платежи; интернет-реклама; интернет-контент и др.

В целом развитие цифровой экономики содействует развитию экономики, поскольку цифровые платформы и торговые площадки создают условия для равноправной конкуренции среди производителей товаров, работ и услуг. Постепенно российские бизнесмены перенимают опыт американских коллег и создают торговые интернет площадки, которые в США появились еще в 1994г. Наиболее знаменитые российские площадки на сегодня — это «Яндекс.Маркет», «Авито», «Юла», «Аптека.ру». Они позволяют купить товар по самой выгодной цене, а также узнать его характеристики по отзывам реальных пользователей и сравнить свой выбор с другими вариантами. Это активизирует рыночные механизмы установления цены, делая ее более приемлемой для конечного потребителя.

Особо необходимо отметить влияние шифровизации государственного сектора, в части предоставления государственных услуг бизнесу и населению [1]. Государственные услуги благодаря цифровым технологиям становятся более доступными и понятными для пользователей. Теперь, чтобы получить зарегистрировать юрилическое лино. сертификат, задекларировать и уплатить налоги, таможенное сопровождение не надо никуда ехать и стоять в очередях, стоит всего лишь зайти в удобное время и в любом месте на нужный сайт. Для предпринимателя, который только начинает вести свой бизнес, нет необходимости держать в штате бухгалтера и платить ему заработную плату, так как формируются автоматизированного ведения бухгалтерского учета. Клиентам сервиса «Моё дело» и держателям расчетного счета в «Сбербанке» не надо тратить время на отражение движения денежных средств в бухгалтерии – данные автоматически передаются из Сбербанк Бизнес Онлайн. Выписки из банка загружаются в сервис, а сформированные платежные поручения выгружаются и отправляются в банк. Отсутствует необходимость многократно вводить логин и пароль, при этом налоговая и бухгалтерская (финансовая) отчётность формируются в личном кабинете сервиса.

Таким образом, перечисленные выше достоинства цифровизации российской экономики создают дополнительные возможности для развития бизнес-структур. При этом важно понимать, что кроме достоинств, по мнению некоторых специалистов в области экономики, цифровизация формирует и некие угрозы. В формат ведения бизнеса рождает резкий частности. новый предпринимательских рисков за счет отсутствия как таковой информационной И авторского надзора co стороны государства. предпринимательской деятельности главной является идея. До эры высоких технологий конкуренты не могли быстро реагировать на чужие новшества в своей отрасли рынка, потому что информация доходила до них в течение нескольких месяцев. С появлением интернета скорость реагирования конкурентов существенно увеличилась.

Также в современных условиях компании повышают производительность труда не за счет увеличения выпуска продукции, а за счет автоматизации и информатизации основных и вспомогательных производственных процессов. Все чаще рабочих заменяют роботы, компьютеры выполняют операции, за которые раньше отвечали офисные работники и т.д.

Однако, указанные недостатки имеет краткосрочные последствия. С точки зрения долгосрочной перспективы эффект будет положительным. Например, копирование конкурентами ноу-хау конкретного производителя в целом приводит к переходу всего рынка на новый уровень, так как все производители начинают реализовывать это новшество. Для конечного потребителя — это бесспорное улучшение. В отношении второго аргумента против цифровизации и робототехники можно отметить, что безработица, обусловленная сокращением рабочих также имеет временный характер. В дальнейшем указанные профессии просто уходят с рынка труда и замещаются новыми, например инженерами в сфере робототехники, ИТ-специалистами и т.д.

В качестве примера положительного влияния цифровизаци на развитие производственных и экономических процессов можно привести опыт американской компании Amazon.com, которая вышла за рамки продажи книг, предлагая широкий ассортимент товаров, позже создала собственную издательскую платформу и начала производить электронные книги.

В заключение можно сделать вывод, что современным российским предпринимателям для повышения своей конкурентоспособности необходимо постоянно исследовать и анализировать рынок в своем сегменте, повышать уровень образования (система непрерывного образования), чтобы быстро реагировать на все изменения и расширять границы своего влияния. В ближайшее время уровень конкурентоспособности компаний будет существенно зависеть от возможностей цифровизации основных бизнес-процессов. Наибольшую прибыль смогут аккумулировать компании, активно работающие в сферах развития цифровых и телекоммуникационных технологий.

Источники

- 1. Усманова К.Ф., Козлова Т.В., Замбржицкая Е.С. Цивилизованное молодежное предпринимательство в Европе и реализация его в России: монография / К.Ф. Усманова, Т.В. Козлова, Е.С. Замбржицкая. Магнитогорск: Изд-во Магнитогорск. гос. техн. ун-та им. Г.И. Носова, 2017. 95с.
- 2. Андреева Г.Н. Развитие цифровой экономики в России как ключевой фактор экономического роста и повышения качества жизни населения: монография / Г.Н. Андреева, С.В. Бадальянц, Т.Г. Богатырева, В.А. Бородай, О.В. Дудкина, А.Е. Зубарев, Л.Н. Казьмина, Л.А. Минасян, Л.В. Миронов, С.А. Стрижов, М.Л. Шер. Нижний Новгород: Изд-во «Профессиональная наука», 2018. 131 с.

УДК 336.64

Бобылева И.В., к.с/х. н, доцент ФГБОУ ВО «Южно-Уральский государственный аграрный университет», г. Троицк

ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Аннотация: В статье рассмотрены проблемы финансирования инновационных предпринимательских проектов. В качестве основного источника определен венчурный капитал, форма управления которым в настоящее время неадекватна сложившейся конъюнктуре рынка капиталов и требует пересмотра. Для решения поставленной проблемы автором предложено обратиться к опыту развитых стран и пересмотреть вариант управления венчурным капиталом.

Ключевые слова: предпринимательство, инновации, финансирование, венчурный капитал, эффективность, стимулирование, государственная поддержка.

В настоящее время инновационное предпринимательство является одним из главных факторов, влияющих на темпы роста национальной экономики. Развитие сектора инновационного предпринимательства выступает главным условием обеспечения высокого уровня производительности и конкурентоспособности продукции.

Инновационное предпринимательство — это вид коммерческой деятельности целью, которого является получения прибыли за счет создания техникотехнологических нововведений и распространение инноваций во всех сферах народного хозяйства [1].

Инновация представляет собой важный источник финансирования расширенного воспроизводства, путем получения прибыли от инновации и использовании ее в качестве источника финансовых ресурсов. Прибыль от реализации инновационной деятельности может быть использована для инвестирования по различным направлениям, в том числе и в качестве капитала, который может перенаправляться на финансирование новых видов инноваций [6, 7].

Обобщая опыт международный опыт инновационных моделей развития иннованионной экономики, можно отметить, что для иннованионного развития развитых странах активно используются административные и экономические методы [8]: бюджетное и субсидиарное финансирование, прямое финансирование фундаментальных и прикладных исследований в университетах и исследовательских центрах. В странах с развитой рыночной экономикой государство несет от 20 до 50% национальных научных инновационных расходов ПО развитию И поддержке инноваций, стимулированию развития малого инновационного предпринимательства, что составляет не менее 5% в общей сумме государственных расходов.

В России программа развития инновационного предпринимательства заложение в концепцию долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, которая определила основные направления перехода к инновационному социально ориентированному типу экономического развития страны. Согласно данной концепции для создания эффективной национальной инновационной системы необходимо:

- повысить спрос на инновации со стороны большей части отраслей экономики;
- увеличить эффективность сектора генерации знаний (фундаментальной и прикладной науки);

 преодолеть фрагментарность инновационной инфраструктуры, поскольку многие ее элементы созданы, но не поддерживают инновационный процесс на протяжении всего процесса генерации коммерциализации и внедрения инноваций.

Для преодоления поставленных задач необходимо обратить внимание на механизм финансирования инновационного предпринимательства. аспектом является присущих понимание рисков, инновационному предпринимательству [3]. Для эффективности инновашионных оценки инвестиционных проектов предполагается более летальная оценка экономической эффективности [2, 4, 5]. Мировой опыт показывает, что наиболее приемлемой формой финансирования инновационной деятельности считается венчурное, т.е. прямые инвестиции на ранней стадии в высокорискованные прелприятия и вилы деятельности, которые не имеют доступа к банковским кредитам. Данная форма финансирования имеет несколько особенностей:

- 1) Качество обеспечения. В случае венчурного финансирования средства предоставляются под выбранный проект, без каких либо гарантий. Венчурные инвесторы делят ответственность и финансовый риск вместе с предпринимателем;
- 2) Срок предоставления. Венчурное инвестирование рассчитано на длительный срок (3-5 лет);
- 3) Объект инвестирования. Рисковые капиталовложения осуществляются, как правило, в самых передовых направлениях научно технического прогресса, и венчурные фонды, как ни один другой инвестор, готовы вкладывать средства в новые наукоемкие разработки даже тогда, когда им сопутствует высокая степень неопределенности, ведь именно здесь скрыт самый большой потенциальный резерв получения прибыли;
- 4) Участие в управлении. Инвесторы не ограничиваются только предоставлением финансовых средств. Они непосредственно или через своих представителей активно участвуют в управлении новой фирмой.

На данный момент для российских венчурных фондов характерен «пассивный способ» управления, основанных на государственно-частном партнерстве. Данный способ подходит для стадии сохранения результатов инновационной деятельности, но в период активной экспансии инновационного предпринимательства не может обеспечить надлежащего качества и скорости функционирования в условиях неопределенности. Решить эту проблему мог бы переход на «активный» способ управления фондами, применяемый в Великобритании. Данный способ доказал эффективность за счет диверсификации источников финансирования, расширения доли «стартапов» и малых инновационных предприятий в общей структуре финансируемых организации венчурным фондов.

Таким образом, ДЛЯ повышения эффективности использования инновационного предпринимательства необходимо стимулирование и поддержка механизмов прямого финансирования инновационной деятельности, направленных на достижение на реализацию агрессивной стратегии, по каждому сегменту рынка. Именно поддержку обеспечение развития инновашионного прелпринимательства должна создаваться инновационная политика, определяющая модель взаимодействия с инновационным сектором. Агрессивная инновационная политика позволит успешно функционировать инновационным предприятиям и

создаст благоприятные условия для венчурного инвестирования. Также необходима диверсификация источников финансирования инновационных предприятий, поддержка высокорискового инвестирования, путем принятия налоговых льгот в отношении венчурного капитала Преодоление существующих недостатков системы инвестирования в инновационные проекты позволит, достичь высоких темпов развития перспективных отраслей экономики и активизировать инновационные процессов в Российской Федерации.

Источники

- Дуброва Т.А. Малое и среднее предпринимательство: повышение роли в инновационных преобразованиях российской экономики [Электронный ресурс] : монография / Т.А. Дуброва, М.А. Есенин, А.А. Ермолина, О.В. Шулаева. – Электрон. дан. – Москва : Дашков и К, 2016. – 231 с. – Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/94038. – Загл. с экрана.
- Замбржицкая Е.С., Самохин М.В.Определение ставки дисконтирования для инновационных инвестиционных проектов (связанных с импортными поставками) // Актуальные проблемы современной науки, техники и образования. 2014. Т. 2. С. 238-242.
- 3. Замбржицкая Е.С., Литвинов И.А., Тиханова Е.И. Особенности оценки рисков при расчете финансовых показателей эффективности инвестиционных проектов // В сборнике: Альтернативные пути преодоления глобального экономического кризиса Международная научно-практическая конференция. 2013. С. 273-283.
- Замбржицкая Е.С., Тихонова Е.И. Совершенствование методики оценки эффективности инновационных инвестиционных проектов // В сборнике: Проблемы совершенствования управления социально-экономическими и политическими процессами в современном обществе Материалы научно-практической конференции. 2013. С. 214-221.
- Замбржицкая Е.С., Тиханова Е.И. Особенности бизнес-планирования инновационных инвестиционных проектов // Ученые записки факультета экономики и права МГТУ. 2012. № 1 (1). С. 53-56.
- 6. Инновационное предпринимательство и коммерциализация инноваций [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / Д.Ш. Султанова [и др.]. Электрон. дан. Казань : КНИТУ, 2016. 112 с. Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/102119. Загл. с экрана.
- 7. Основные финансовые инструменты регулирования инновационного предпринимательства [Электронный ресурс] : учебное пособие / В.В. Авилова [и др.]. Электрон. дан. Казань : КНИТУ, 2015. 192 с. Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/102128. Загл. с экрана.
- 8. Усманова К.Ф., Козлова Т.В., Замбржицкая Е.С. Цивилизованное молодежное предпринимательство в Европе и реализация его в России: монография / К.Ф. Усманова, Т.В. Козлова, Е.С. Замбржицкая. Магнитогорск: Изд-во Магнитогорск. гос. техн. ун-та им. Г.И. Носова, 2017. 95с.

УДК 334.01

Ковалев Д.В., студент-магистр, ФГАОУ ВО «Уральский Федеральный Университет имени первого президента России Б.Н. Ельцина», г. Екатеринбург

ЦИФРОВАЯ ПЛАТФОРМА КАК БИЗНЕС-МОДЕЛЬ: ОПЫТ ТЕОРЕТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА КАТЕГОРИИ

Аннотация. Данная статья рассматривает цифровую платформу как бизнесмодель. Авторы анализируют теории происхождения понятия «цифровая платформа» и ключевые для деятельности платформ приниипы.

Ключевые слова. Цифровая экономика, цифровая платформа, цифровизация, информатизация, двусторонние рынки.

Развитие платформенного бизнеса в условиях современной цифровой экономики только начинается, однако есть первые успехи в теоретизации основных принципов их деятельности. Категория «цифровая платформа» сегодня определена с различных точек зрения, выделены ее множественные особенности, обозначена ценность платформ для современного рынка, необходимость создания определенной архитектуры и правил для рационального развития. Однако простор для исследования все еще велик: не создана устоявшаяся совокупность терминов, не категоризированы виды цифровых платформ, не выработаны критерии отнесения эффектов, создаваемых платформами, к благоприятным и неблагоприятным.

«Платформа» как бизнес-модель существует давно. Примером может служить классический рынок, на котором покупатели и потребители находят друг друга. Превращение примитивных, первичных платформ в цифровые произошло вместе с цифровизацией экономики, которая, в свою очередь, является продуктом синтеза результатов научно-технического прогресса последних лет и процесса экономической глобализации. Платформы существовали намного раньше, чем процесс цифровизации — торговые центры, рынки, Значительным отличием современного цифрового мира является отсутствие привязки к конкретному физическому месту, что дает поставщикам и потребителям услуг неограниченные возможности по взаимодействию друг с другом. Именно эта особенность приводит к побочному эффекту любого vспешного платформенного бизнеса — созданию экосистемы самостоятельному развитию за счет сетевого эффекта. Если изначальные условия функционирования выбраны верно, то рост прибыли происходит более значительными темпами в сравнении с любой формой традиционного бизнеса.

На сегодняшний день в научных публикациях, связанных с этой темой, наиболее широко представлены следующие вопросы:

- 1) природа цифровых платформ;
- 2) ключевые принципы функционирования цифровых платформ;
- 3) оценка эффективности цифровых платформ.

Что касается первой проблемы, связанной с природой цифровых платформ, то «в настоящее время единый подход к определению понятия «двусторонние рынки» не сформирован. Ученые сходятся во мнении, что к таковым относятся рынки медиапродуктов, традиционные и онлайн-аукционы, индустрия платежных карт, однако четких критериев, в соответствии с которыми рынок можно было бы назвать двусторонним, не определено» [1, с. 12]. Некоторые считают, что цифровые платформы не могут быть описаны терминами обычных рыночных отношений [2, с. 5]; другие же относят их к осовременившимся копиям привычных нам рынков и ярмарок [3, с. 1].

В то же время, А.Е. Шаститко и Е.Н. Паршина считают необходимым определение каждого вида цифровых платформ в качестве самостоятельного явления. Для этого они разбивают платформы на четыре вида и отдельно

определяют каждый из них, выделяя их особенности. Вместе с тем, они считают невозможным исследование цифровых платформ вне концепции двусторонних рынков (многосторонних рынков, двусторонних платформ). Эту концепцию предложили Ж.Ш. Роше и Ж. Тироль, на нее ссылаются большинство исследователей цифровых платформ. Согласно этой трактовке, «рынок является двусторонним, если платформа может воздействовать на объем транзакций через установление более высоких цен для одной стороны на рынке и снижение цены для другой стороны за то же количество единиц; другими словами, ценовая структура имеет значение, и платформы должны быть сконструированы так, чтобы привлекать и поставщиков, и потребителей к использованию платформы» [4, с. 645].

Р. Фишман и Т. Салливан, в свою очередь, убеждены, что цифровые платформы, практически идентичные тем, какими они являются сейчас, были известны со времен средневековых французских ярмарок и не претерпели с тех пор значимых изменений, кроме перехода «в цифру». В пример они приводят ярмарки, проводившиеся около 1180 гг. в регионе Шампань на территории современной Франции. Ярмарки собирали производителей и торговцев со всей Европы и считались «точкой опоры европейской торговли» [5, с. 2].

Существует и третья группа исследователей - они считают необходимым выделять особенности современных платформ, не отрицая их старинного происхождения. У А.И. Коваленко выделяется особая диалектика теории многосторонних платформ; по его мнению «с развитием цифровых экономических отношений нам открываются новые важные аспекты известных концепций. У многосторонней платформы появляются новые функции, как связанные с сетевыми эффектами, так и не связанные с ними» [6, с. 19].

Разнообразие мнений о сущности платформ не идет на пользу разработке единой теоретической концепции, описывающей цифровые платформы и их леятельность.

Относительно второго проблемного круга вопросов, связанных с ключевыми для деятельности платформ принципами, можно говорить, что в большинстве работ они сводятся к следующим:

- 1. наличие двух групп пользователей;
- 2. существование взаимозависимых потребностей у пользователей платформ;
 - 3. наличие некой схемы оплаты и предоставления услуги [7, с. 7].

Однако такие исследователи, как Д. Эванс и Р. Шмэленси, считают необходимым выделить еще один принцип — неудовлетворенность потребителями и (или) поставщиками ценой или содержанием услуг, предлагаемых рынком вне платформ [8, с. 32]. С нашей точки зрения, этот принцип крайне важен, поскольку ценность платформы — в предоставлении самой возможности и облегчении процедуры обмена, снижении издержек для всех участников сделки.

В настоящее время компании, использующие платформу как бизнес-модель своей деятельности, полагаются как на ценовые (например, доплата за предоставление услуги на платформе в течение первых месяцев размещения), так и на неценовые (например, маркетинг) инструменты с целью привлечения наибольшего числа пользователей. При этом сама платформа как бизнес может

иметь минимум активов и нести неизмеримо меньшие (по сравнению с традиционным бизнесом аналогичного уровня развития) затраты на содержание.

Все это с момента появления первых цифровых платформ помогало им получать значительные конкурентные преимущества перед традиционными бизнес-моделями. Разрыв между ними увеличивается с каждым днем изобретения новых технологий, развития глобализационных процессов в экономике и распространения возможностей доступа к глобальной сети интернет.

Третий спорный вопрос, по которому мнения ученых также расходятся — способы и методы оценки эффективности работы платформ.

Одной из превалирующих теорий для обоснования принципов такой оценки — «теория сетевых эффектов». Выражение «сетевой эффект» было введено в практику Б. Меткалфом (1973 г.), основателем компании «3Com» [9, с. 4].

По Меткалфу, сетевой эффект, т. е. влияние, которое каждый пользователь (потребитель) товара или услуги оказывает на ценность последнего для других пользователей, становится значительным после того, как достигается определенное число пользователей, называемое «критической массой». При критической массе пользователей (потребителей)-участников сети ценность, получаемая использования товара или услуги, превышает стоимость включения в сеть. В результате после достижения критической массы привлечение новых пользователей в сеть становится более простой задачей для компании, а новые пользователи под влиянием положительных сетевых экстерналий воспринимают ценность товара или услуги как существенно большую по сравнению с ценой [10, с. 4]. Возникает ситуация, когда повышение спроса на продукт является прямым **у**величения числа пользователей (прямой сетевой Наблюдаемым результатом наличия на рынке сетевых эффектов являются конкурентные преимущества продукта за счет самого факта его широкого распространения. Доказательством наличия сетевого эффекта выступает такой механизм выбора потребителей, когда главным фактором выбора становится «существующий стандарт» (так называемое «присоединение к большинству») [11, c. 5].

В целом результаты проведенного теоретического анализа показывают, что множество существующих определений цифровых платформ, предложенных авторами по всему миру, приводят к излишне расширенной трактовке этого понятия. Неопределенность выделяемых свойств цифровых платформ, отсутствие консенсуса в научной среде в их определении ведет к размыванию понятия, невозможности пользоваться им в целях регулирования или исследования деятельности платформ. Вот почему особенности определения цифровых платформ требуют новых подходов в части анализа функционирования и междисциплинарных исследований с применением методологий экономической социологии, социологии рынков и новой институциональной экономической теории.

Источники

- 1. Баландина М.С. Двусторонние рынки: определение понятия, ключевые характеристики и инструменты оценки // Известия УрГЭУ. 2016. Том 2. С. 12.
- 2. Шаститко А.Е. Рынки с двусторонними сетевыми эффектами: спецификация предметной области // Современная конкуренция. 2016. Том 10. № 1. С. 5-18.

- 3. Fishman R., Sullivan T. Everything We Know About Platforms We Learned from Medieval France // Harvard Business Review. 2016 (a). 24 March. URL: https://bbr.org/2016/03/everything-we-know-about-platforms-welearned-from-medieval-france/
- 4. Rochet J.C., Tirole J. Two-sided markets: a progress report // The RAND Journal of Economics. 2006. T. 37. No. 3 645 667 pp.
- 5. Fishman R., Sullivan T. Everything We Know About Platforms We Learned from Medieval France // Harvard Business Review. 2016 (a). 24 March. URL: https://hbr.org/2016/03/everything-we-know-about-platforms-welearned-from-medieval-france/
- 6. Коваленко А.И. Проблематика исследований многосторонних платформ // Современная конкуренция. 2016. Том 10. № 10. С.19-32.
- 7. Maxwell W. Regulating Digital Platforms in Europe A White Paper / Maxwell W., Penard Т.// [Электронный ресурс]: SSRN. URL: https://ssrn.com/abstract=2584873 (дата обращения: 10.11.2017).
- 8. Evans D. The Industrial Organization of Markets with Two-Sided Platforms / Evans D., Schmalensee R.// [Электронный ресурс]:CPI. URL: https://www.competitionpolicyinternational.com/the-industrial-organization-of-markets-with-two-sided-platforms/ (дата обращения 28.03.2018).
- 9. Валько Д.В., Пестунов М. А. Сетевой эффект в маркетинге взаимоотношений на рынке электронной торговли // Известия УрГЭУ. 2014. №1 (51). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/setevoy-effekt-v-marketinge-vzaimootnosheniy-na-rynke-elektronnoy-torgovli (дата обращения: 24.03.2018).
- 10. Валько Д.В., Пестунов М. А. Сетевой эффект в маркетинге взаимоотношений на рынке электронной торговли // Известия УрГЭУ. 2014. №1 (51). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/setevoy-effekt-v-marketinge-vzaimootnosheniy-na-rynke-elektronnoy-torgovli (дата обращения: 24.03.2018).
- 11. Гаврилов Д.А., Петрова А. С. Вызовы для антимонопольного регулирования в цифровую эпоху // Вестник Университета имени О.Е. Кутафина. 2017. №9 (37). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/vyzovy-dlya-antimonopolnogo-regulirovaniya-v-tsifrovuyu-epohu (дата обращения: 24.03.2018).

УДК 658

Кузнецова Н.В., к.п.н., доцент, Ступина К.В., студент ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им.Г.И. Носова», г.Магнитогорск

К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ И ПОДДЕРЖКЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Аннотация. В статье рассматривается вопрос развития и поддержки малого и среднего предпринимательства. Приводятся примеры поддержки малого и среднего бизнеса на региональном уровне.

Ключевые слова: бизнес, предпринимательство, малый и средний бизнес, развитие, меры поддержки

Малый бизнес сегодня выступает как «локомотив» инновационного развития экономики, способный наиболее быстрому и экономному решению проблемы реструктуризации экономики, формированию и насыщению рынка потребительских товаров. При этом выступая как «локомотив экономики» малый и средний бизнес в полной мере проявляет свои черты (во многом способствующие

развитию), такие как: экономическая самостоятельность, заинтересованность и независимость хозяйствующих субъектов, предпринимательский риск, личная ответственность за результаты своей деятельности, мобильность и динамичность предпринимательской деятельности[6; 10]. Развитие малого и среднего предпринимательства в региональном аспекте во многом способствует повышению уровня конкурентоспособности как отдельных предприятий, так и всего региона в целом[1; 5].

Количество субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) на территории РФ (в том числе и на территории Челябинской области и г.Магнитогорска) увеличивается с каждым годом по всем основным экономическим отраслям, что подтверждается результатами статистического наблюдения По данным отдела статистики г. Магнитогорска на 01.01.2018 г. в городе было зарегистрировано 17474 единиц субъектов малого и среднего предпринимательства, в том числе 7425 — юридических лиц, 10049 — индивидуальных предпринимателей). При этом среднесписочная численность работников субъектов МСП составила 67381 человек (из них — 38476 — у юридических лиц, 28908 — ИП и занятые у ИП) [8; 9].

Этот рост во многом можно объяснить теми программами и мерами поддержки малого и среднего бизнеса, которые реализуются на всех уровнях, создавая необходимые условия для экономического роста. В тоже время совершенствуется законодательная база, позволяющая все большему числу субъектов выходить «из тени» и работать в пределах правового поля.

Следует отметить, что поддержка малого и среднего бизнеса является одной из составляющих государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации как части государственной социально-экономической политики, и реализуется согласно ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24.07.2007 N 209-ФЗ.

ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Согласно Российской Федерации" от 24.07.2007 N 209-Ф3 основными пелями государственной политики В области развития малого среднего предпринимательства в Российской Федерации являются (статья 6):

- 1) развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в целях формирования конкурентной среды в экономике Российской Федерации;
- 2) обеспечение благоприятных условий для развития субъектов малого и среднего предпринимательства;
- 3) обеспечение конкурентоспособности субъектов малого и среднего предпринимательства;
- 4) оказание содействия субъектам малого и среднего предпринимательства в продвижении производимых ими товаров (работ, услуг), результатов интеллектуальной деятельности на рынок Российской Федерации и рынки иностранных государств;
- 5) увеличение количества субъектов малого и среднего предпринимательства;
 - 6) обеспечение занятости населения и развитие самозанятости;

- 7) увеличение доли производимых субъектами малого и среднего предпринимательства товаров (работ, услуг) в объеме валового внутреннего продукта;
- 8) увеличение доли уплаченных субъектами малого и среднего предпринимательства налогов в налоговых доходах федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов [11].

В статье 15 N 209-ФЗ [11] определяется инфраструктура поддержки МСП, включающая в себя: центры и агентства по развитию предпринимательства, государственные и муниципальные фонды поддержки предпринимательства, фонды содействия кредитованию (гарантийные фонды, фонды поручительств), акционерные инвестиционные фонды и закрытые паевые инвестиционные фонды, привлекающие инвестиции для субъектов малого и среднего предпринимательства, технопарки, научные парки, инновационно-технологические центры, бизнесинкубаторы, палаты и центры ремесел, центры поддержки субподряда, маркетинговые и учебно-деловые центры, агентства по поддержке экспорта товаров, лизинговые компании, консультационные центры, промышленные парки, индустриальные парки, агропромышленные парки, центры коммерциализации технологий, центры коллективного доступа высокотехнологичному оборудованию. инжиниринговые центры. центры прототипирования промышленного дизайна, центры трансфера технологий, центры кластерного развития, государственные фонды поддержки научной, научно-технической, инновационной деятельности, осуществляющие деятельность в соответствии с законодательством Российской Федерации, микрофинансовые организации, организации, осуществляющие управление технопарками (технологическими парками), технополисами, научными парками, промышленными парками, индустриальными парками, агропромышленными парками, центры инноваций социальной сферы, центры сертификации, стандартизации и испытаний, центры поддержки народных художественных промыслов, центры развития сельского и туризма, многофункциональные центры предоставления экологического государственных и муниципальных услуг, предоставляющие услуги субъектам малого и среднего предпринимательства, и иные организации.

Следует отметить, что на всех уровнях власти разрабатываются государственные программы поддержки МСП, реализующиеся через систему государственной поддержки малого бизнеса.

Система государственной поддержки малого бизнеса включает:

- финансовую поддержку (наличие многочисленных доступных источников рискового капитала);
 - содействие в получении государственных заказов; материально-
- техническую поддержку (сдача в аренду и возможность покупки, в том числе на льготных условиях, средств производства — зданий и сооружений, техники, научного оборудования, транспортных средств, копировальной техники и т. д.);
- информационную поддержку (обеспечение возможностей пользования информационными сетями и техническими библиотеками, доступа к базам данных и т. д.);
- консультационную поддержку (развитие специализированных услуг консультирования, ориентированных на организаторов мелких инновационных

предприятий, по вопросам налогообложения, страхования, планирования, маркетинга, ведения отчетности, оформления патентов).

На рис. 1 перечислены меры поддержки малого и среднего предпринимательства в г.Магнитогорске.



Рис.1. Меры поддержки малого и среднего предпринимательства в г. Магнитогорске[9: 10]

По каждому направлению осуществляются соответствующие мероприятия. В таблице 1 перечислим институты развития предпринимательства в г.Магнитогорска.

Таблица 1 Институты развития предпринимательства

типетитуты развитии предпринимательства					
Уровни	Составляющие				
Федеральный уровень	 Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства 				
	Министерство промышленности и торговли Российской ФедерацииАО "МСП Банк"				
	 Фонд развития промышленности Российской Федерации 				
	 Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно- технической сфере (Фонд содействия инновациям) 				
	Российский центр содействия молодежному предпринимательству				
	 Фонд развития интернет-инициатив 				
	 Инновационный Центр "Сколково" 				
	 АО "Российский экспортный центр" 				
	АО "Роснано"				

		Generation S (федеральная платформа для взаимодействия между технологическими стартапами и ведущими российскими и международными компаниями)
	_	Фонд развития моногородов
	_	Фонд поддержки социального предпринимательства "Наше будущее"
		Фонд поддержки социальных проектов (дочерняя структура Агентства стратегических инициатив)
	_	Инвестиционные фонды
		Уполномоченный по защите прав предпринимателей в Российской Федерации
		Фонд президентских грантов (поддержка проектов некоммерческих организаций)
Областной уровень		Фонд развития малого и среднего предпринимательства Челябинской области "Территория бизнеса"
	_	Региональный Центр инжиниринга Челябинской области
	_	Фонд развития промышленности Челябинской области
	_	Агентство международного сотрудничества Челябинской области
	_	Агентство инвестиционного развития Челябинской области
	_	Центр кластерного развития Челябинской области
	_	Уполномоченный по защите прав предпринимателей в Челябинской области
	_	Министерство сельского хозяйства Челябинской области
Городской уровень	_	МКУ "Магнитогорский инновационный бизнес-инкубатор"
	-	ММК-ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК
		Общественный представитель Уполномоченного по защите прав предпринимателей в городе Магнитогорске

Составлено на основе [3]

В таблице 2 перечислим сущность информационной поддержки малого и среднего бизнеса в г. Магнитогорске.

Таблица 2

Информационная поддержка бизнеса в г. Магнитогорске

На федеральном уровне

- Бизнес-навигатор МСП (портал информационных ресурсов для предпринимателей)
- Уполномоченный при Президенте РФ по защите прав предпринимателей
- Государственная информационная система поддержки промышленности

На областном уровне

- Фонд развития малого и среднего предпринимательства Челябинской области "Территория бизнеса"
- Обучающая программа "Ты-предприниматель"
- Уполномоченный по защите прав предпринимателей в Челябинской области

На городском уровне

Группа "Бизнес города Магнитогорска" в социальной сети - актуальные новости о предпринимательстве

- Бесплатные консультации аудиторов по вопросам регистрации субъектов предпринимательской деятельности, налогообложению, бухгалтерскому учету
- Общественный представитель Уполномоченного по защите прав предпринимателей в городе Магнитогорске
- Предоставление услуг для предпринимателей система "одного окна"

Составлено на основе [4]

Большое внимание в рамках развития малого и среднего предпринимательства является поддержка стаптапов. Развитие стартапов и их превращение в бизнес является одной из главных задач формирования и функционирования национальной экономики, создания интеллектуального капитала страны, основой дальнейшего динамичного развития экономики [2;7]. Реализация стратегии стартап-организации дает возможность субъектам малого и среднего бизнеса совершить прорыв в использовании и комбинации ресурсов, позволяя добиться успеха и уникальных конкурентных преимуществ.

При этом экспертами отмечается, что приоритетными сферами малого бизнеса, заслуживающими особой государственной поддержки, являются - инновационная деятельность, производство сельскохозяйственной продукции, производство товаров народного потребления, оказание производственных и бытовых услуг, строительство объектов соц. назначения.

В заключение необходимо отметить, что для того чтобы малый бизнес мог развиваться — ему необходима помощь и своевременная поддержка. Государство должно в первую очередь решать вопросы по развитию и поддержке малого бизнеса, так как малый бизнес играет высокую роль в развитии экономики страны, оказывая влияние и обеспечивая воспроизводство рыночных процессов в российском хозяйстве

Источники

- 1. Васильева А.Г. Государственное регулирование инновационного развития экономики. Монография. Магнитогорск, 2011.
- Головинов О.Н., Дмитриченко Л.А. Стартап как форма развития малой инновационной предпринимательской деятельности // Экономика, управление и инвестиции. 2015. № 3(9).
- 3. Институты развития предпринимательства. Режим доступа: URL: https://www.magnitogorsk.ru/ru/?option=com k2&view=item&id=13144
- 4. Информационная поддержка бизнеса. Режим доступа: URL: https://www.magnitogorsk.ru/ru/?option=com_k2&view=item&id=13145
- Кузнецова Н.В. Управление конкурентоспособностью в региональном аспекте (на примере горнолыжного курорта ООО «Абзаково») // Курортно-рекреационный комплекс в системе регионального развития: инновационные подходы. - 2014. - № 1. – С.62-65.
- 6. Кузнецова Н.В., Ступина К.В. Малый бизнес в России: тенденции и перспективы развития // Актуальные проблемы современной науки, техники и образования: тезисы докладов 76-й международной научно-технической конференции. Магнитогорск: Издво Магнитогорск. гос. техн. ун-та им. Г.И. Носова. 2018. Т.2. С.234.
- 7. Кузнецова Н.В., Яшкина О.С. Стартап как форма предпринимательской деятельности // В книге: Актуальные проблемы современной науки, техники и образования Тезисы докладов 76-й международной научно-технической конференции. 2018. С. 236.
- Малое и среднее предпринимательство в России. 2017: Стат.сб./ Росстат. М., 2017. 78 с.
- 9. Статистика и аналитика. Режим доступа: https://www.magnitogorsk.ru/ru/2017-06-19-10-34-06/predprinimatelstvoa/glavnaya/statistika-i-analitika.html

- Ступина К.В., Кузнецова Н.В. Развитие малого бизнеса в современных условиях // В сборнике: Современный менеджмент: теория и практика Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Под общей редакцией Н.В. Кузнецовой. 2018. С. 85-94
- Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24.07.2007 N 209-ФЗ (последняя редакция). Режим доступа: URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/

УДК 336.64

Замбржицкая Е.С., к.э.н., доцент Островский А.Л., магистрант ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова», г. Магнитогорск

ПРОБЛЕМАТИКА РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Аннотация: Инновационное предпринимательство является ключевым фактором развития экономики любой страны в современных условиях. Инновационное предпринимательство в России в настоящее время не имеет должного развития. Для решения проблем формирования российского инновационного предпринимательства необходимо обратиться к опыту развитых стран, основным аспектом которого является активное участие государства.

Ключевые слова: инновации, инновационное предпринимательство, государство, опыт, модели инновационного развития, предпринимательские структуры, финансирование.

Основным трендом развития экономики развитых стран сегодня является ориентир на разработку и внедрение инноваций. Под инновациями традиционно понимают оформленный результат фундаментальных или прикладных исследований, разработок, экспериментальных работ в какой-либо сферы деятельности с последующей его коммерциализацией и, как следствие, получения сверхприбыли [1]. Классификация инноваций по различным признакам представлена на рис. 1.

Важную роль в разработке и внедрении инноваций играют предприниматели. Именно они в ряде случаев являются создателями (разработчиками) продуктовых и улучшающих инноваций. При этом важно понимать, не всякое предпринимательство является инновационным, в то время любая как инновационная деятельность в некотором смысле является предпринимательской. С учетом данного факта в теорию предпринимательского дела вводится новое понятие «инновационное предпринимательство», под которым предлагается понимать некую коммерческую деятельность целью, которой является получения прибыли за счет создания и распространение инноваций во всех сферах народного хозяйства [6, 7].

По степени значимости экономическом развитии

Базисные инновации

направлены на освоение новых поколений машин и материалов и основаны на принципиально новых технологиях.

Улучшающие инновации

служат распространению и совершенствованию освоенных поколений техники итехнологии, улучшению параметров производимых товаров и технологий их производства.

Псевлоинновации

(направлены на некое видоизменение существующих объектов). Под видоизменениями подразумеваются эстетические, а также незначительные технические и внешние изменения в продукте, которые не оказывают существенного влияния на параметры, свойства, стоимость продукта.

о причинам зникновения

Реактивная инновация

это обеспечивающая выживание фирмы инновация как реакция на нововведения, осуществленные конкурентом.

Стратегическая инновация

это инновация, внедрение которой носит упреждающий характер с целью получения конкурентных преимуществ в перспективе.

По объекту инновационной леятельности

Продуктовые инновации

включают разработку и внедрение новых или усовершенствованных продуктов.

Процессные инновации

это разработка и внедрение новых или значительно улучшенных производственных методов, предполагающих применение нового производственного оборудования, новых методов организации производственного процесса.

Рис. 1. Классификация инноваций по различным признакам

В настоящее время инновационное предпринимательство в России не имеет должного развития. Основная доля предпринимательского потенциала страны сосредоточено в сфере торговли и сфере услуг [8]. Для формирования в России указанного слоя инновационных предпринимателей необходимо обратиться к опыту развитых стран.

Структурно основные модели инновационного развития экономически развитых стран представлены на рис. 2.

Основные модели инновационного развития

- Страны, ориентированные на лидерство в науке и инновационном развитии, выделяющие существенные финансовые ресурсы на фундаментальные и прикладные исследования, реализующие крупные целевые комплексные программы и проекты, в том числе в военно-промышленном секторе экономики (США, Великобритания, Франция).
- 2. Страны, активно распространяющие инновации, создающие благоприятную инновационную среду во всех сферах экономики (Германия, Швеция, Швейцария).
- Страны, отличающиеся высокой восприимчивостью к достижениям мирового научнотехнического прогресса, активно координирующие действия различных секторов в области инноваций всех видов (КНР, Япония, Южная Корея).

Рис.2. Основные модели инновационного развития экономически развитых стран

Анализ опыта развитых стран по вопросу развития инновационного

предпринимательства позволяет сделать вывод об обязательном участии государства в решении данного вопроса. Нерешенным остается вопрос в какой момент и каким образом государство должно участвовать в формировании инновационного предпринимательства в России. Для обозначения возможных вариантов решения указанной проблемы необходимо определить основные этапы формирования предпринимательских структур. В общем виде, укрупнено, указанные этапы можно представить следующим образом (рис. 3).

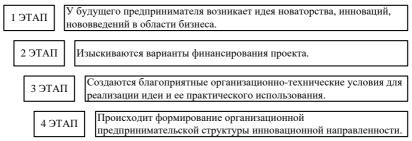


Рис. 3. Основные этапы формирования предпринимательских структур

Вмешательство государства, по нашему мнению, является целесообразным на втором этапе (финансирование проекта) и третьем этапе (создание благоприятных условий для реализации инноваций). При этом наиболее важным является оказание государственной помощи именно в вопросах финансирования проекта.

Финансирование инновационных предпринимательских проектов всегда сопряжено с высоким уровнем риска, который необходимо оценивать по специальным методикам [3]. Методические аспекты разработки инновационных инвестиционных проектов и бизнес-планов требуют отдельного изучения [2,4,5]. Важным является понимание того, что указанному вопросу необходимо уделять должное внимание как непосредственно предпринимателю, работающему с инновационными разработками, так и государству, оказывающему помощь в финансировании инновационных предпринимательских проектов. Риск неудачи именно инновационных проектов предпринимателей существенно выше, чем указанный риск у функционирующих на рынке представителей крупного и среднего бизнеса. Основная причина заключается в наличие большого количества специалистов как технического, так и экономического и юридических профилей, работающих в рамках проектной группы по созданию инноваций, в то время как инновационное предпринимательство предполагается некий элемент единоличной работы предпринимателя над своим проектом.

В заключение необходимо отметить, что инновационное предпринимательство является одним из эффективных векторов развития экономики развитых стран. Уровень развития в России инновационного предпринимательства находится не на должном уровне. Для повышения эффективности российского инновационного предпринимательства необходимо обратиться к опыту развитых стран, в основе которого активное участие государства. Для определения вариантов участия государства были определены этапы формирования инновационных предпринимательских структур. В качестве

наиболее проблемных и требующих участие государства были определены следующие: финансирование и создание благоприятных условий.

Источники

- 1. Ельмеева И.Г. Инновационное предпринимательство в России: положение среди мировых лидеров инновационной деятельности // Молодой ученый. 2013. №5. С. 296-299. URL https://moluch.ru/archive/52/6745/ (дата обращения: 30.09.2018).
- Замбржицкая Е.С., Самохин М.В.Определение ставки дисконтирования для инновационных инвестиционных проектов (связанных с импортными поставками) // Актуальные проблемы современной науки, техники и образования. 2014. Т. 2. С. 238-242.
- 3. Замбржицкая Е.С., Литвинов И.А., Тиханова Е.И. Особенности оценки рисков при расчете финансовых показателей эффективности инвестиционных проектов // В сборнике: Альтернативные пути преодоления глобального экономического кризиса Международная научно-практическая конференция. 2013. С. 273-283.
- Замбржицкая Е.С., Тихонова Е.И. Совершенствование методики оценки эффективности инновационных инвестиционных проектов // В сборнике: Проблемы совершенствования управления социально-экономическими и политическими процессами в современном обществе Материалы научно-практической конференции. 2013. С. 214-221.
- Замбржицкая Е.С., Тиханова Е.И. Особенности бизнес-планирования инновационных инвестиционных проектов // Ученые записки факультета экономики и права МГТУ. 2012. № 1 (1). С. 53-56.
- 6. Крутилина С.Ф. Инновационное предпринимательство // Современные научные исследования и инновации. 2013. № 5 [Электронный ресурс]. URL: http://web.snauka.ru/issues/2013/05/24050 (дата обращения: 30.09.2018).
- 7. Нестеров А.К. Инновационное предпринимательство [Электронный ресурс] // Образовательная энциклопедия ODiplom.ru Режим доступа: http://odiplom.ru/lab/innovacionnoe-predprinimatelstvo.html (Дата обращения: 30.09.2018)
- 8. Усманова К.Ф., Козлова Т.В., Замбржицкая Е.С. Цивилизованное молодежное предпринимательство в Европе и реализация его в России: монография / К.Ф. Усманова, Т.В. Козлова, Е.С. Замбржицкая. Магнитогорск: Изд-во Магнитогорск. гос. техн. ун-та им. Г.И. Носова. 2017. 95с.

Сафин Г.Г., аспирант Агзамов А. Н., аспирант ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова», г. Магнитогорск

АВТОМАТИЗАЦИЯ БИЗНЕСА, ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ІТ ТЕХНОЛОГИЙ В XXI ВЕКЕ

Аннотация. В статье рассматриваются вопрос цифровизации современной экономики. Раскрыты этапы бизнес процессов в сфере услуг. Были представлены возможности автоматизации работы с клиентами.

Ключевые слова. Качество услуг, автоматизация процессов, цифровая экономика, предпринимательство, цифровые технологии.

Тенденции современного мира таковы, что цифровые технологии тесно связаны с каждым этапом жизни человека. Это обусловлено прогрессом ІТ области и области телекоммуникаций. Данное инновационное развитие положительно сказалось на уровне и качестве предоставляемых услуг бизнеса.

Если мы посмотрим на бизнес модели, которые были популярны до массового появления интернета в жизни человека (рис 1), данная модель представляла из себя классическую систему «купи-продай», то есть, чтобы получить прибыль, предпринимателю нужно было первым делом найти поставщика с наиболее выгодными условиями, а уже потом реализовать продукцию с максимальной маржинальностью. Естественно, это отрицательно сказывалось на стоимости и качестве предоставляемых услуг и реализуемых продуктов.



Рис. 1. Бизнес процесс до массового распространения интернета

Благодаря цифровым технологиям ситуация в мире кардинально изменилась. Теперь, продукты реализуются максимум в два этапа продаж (завод-поставщик (официальных представитель)-клиент). На первое место выходит сам клиент, с его желаниями и потребностями (рис. 2).



Рис. 2. Бизнес процесс после массового распространения интернета

Мир перешел на новый этап развития экономики, цифровую экономику. Это понимают и осознают многие, не исключением стала и Россия. Государство внедряет новые инструменты развития, в частности «Программа развития цифровой экономики в Российской Федерации до 2035 года», где главная задача: создать условия мотивирующие субъектов экономической деятельности к развитию цифровых технологий с последующей интеграцией. Данная программа стимулирует внедрение современных технологий в малом бизнесе, что положительно влияет конкурентоспособность продукта.

Предпринимательство, исходя из ст. 2 Гражданского кодекса Российской Федерации - это «самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от использования имущества, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке» [1,2].

Опираясь на определение, можно выделить сущности предпринимательской деятельности:

- 1) напрямую связана с риском
- 2) осуществляется ради получения прибыли;
- 3) должна нести полезность для общества;
- 4) является организаторской, самостоятельной и инициативной.[3]
- В данной статье рассмотрены способы автоматизации бизнеса с применением IT технологий, для увеличения прибыли. За основу взята модель самой крупной структуры экономики сфера услуг.

Бизнес модель сферы услуг можно представить как цепочку этапов (рис.3), четкую и структурированную:

- 1 этап. Заявки;
- 2 этап. Обработка заявок;
- 3 этап. Продажи;
- 4 этап. Оказание услуг;
- 5 этап. Повторные продажи.

Самым главным этапом является этап сбора, хранение и обработки заявок. Важно, на протяжении всей работы с клиентом знать его контактные данные, вести учет, взаимодействие и историю работы.

Сегодня для автоматизации и цифровизации данных процессов применяют современные системы, такие как: CRM.



Рис. 3. Бизнес модель сферы услуг

В переводе с английского CRM (Customer Relationship Management) - управление взаимоотношениями с клиентами. Они бывают:

- 1) Операционные;
- 2) Аналитические;
- 3) Коллаборационные;
- 4) Универсальные;
- 5) Отраслевые.

Другими словами, CRM-системы - это программы для управления отношениями с клиентами.

Благодаря данным решениям можно вести учет заявок по всем позициям (рис. 4) с полной автоматизацией процессов.

- 1) Позволяет вести разговор по автоматическому «скрипту»;
- 2) Формирует автоматическую заявку;
- 3) Позволяет хранить в базе данные о клиентах, заявках, сделках, задачах;
 - 4) Фиксирует продвижение сделок по воронке продаж;
 - 5) Напоминает о запланированных звонках, письмах, встречах;
 - 6) Ставит задачи и помогает контролировать работу сотрудников;
 - 7) История переписки и общения;
 - 8) Статистика и прогнозирование;
 - 9) Позволяет вести запись звонка;
 - 10) Формирует автоматическую заявку;
 - 11) Режим переадресации;
 - 12) Режим ожидания;
 - 13) Многоканальность;
 - 14) Не нужна локальная точка;
 - 15) Позволяет контролировать менеджеров.



Рис. 4. Виды заявок

Можно сделать выводы. Интеграция цифровых решений значительно ускоряет процесс обработки заявок. Автоматизированные платформы позволяют комфортно вести взаимодействие с клиентом на любых этапах. СRM системы позволяют сократить расходы бизнеса, автоматизировать процессы, увеличить прибыль.

Источники

- Гражданский кодекс Российской Федерации (Часть 1) от 30 ноября 1994 г. № 51-Ф3 (ред. от 26.07.2017 № 199-Ф3) [Электронный ресурс]. URL: http://fzrf.su/kodeks/gk-1/ (дата обращения: 1.11.2018).
- 2. Клейнер Г. Б. Большая российская энциклопедия М.: Большая российская энциклопедия, 2004 2017.
- 3. Буров В. Ю. Сущность и содержание современного малого предпринимательства: теоретические аспекты // Вестник БГУ. 2013. №2. [Электронный ресурс]. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-i-soderzhanie-sovremennogo-malogo-predprinimatelstva-teoreticheskie-aspekty (дата обращения: 4.11.2018).
- 4. Введение в «Цифровую» экономику / под общ. ред. А.В. Кешелева; гл. «цифр.». конс. И.А. Зимненко. М.: ВНИИГеосистем, 2017. 28 с.

РАЗДЕЛ 4. УПРАВЛЕНИЕ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИЧЕСКИЙ ОПЫТ

УДК 330

Жилина В.А., д.ф.н., профессор Гранин Д.А., аспирант Омельченко А.М., магистрант ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова», г. Магнитогорск

МАРКСИСТСКАЯ ТЕОРИЯ Г.В.ПЛЕХАНОВА О РОЛИ ОСНОВНОГО КЛАССА КРЕСТЬЯНСКОЙ РОССИИ В АНАЛИЗЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ АГРОПРОМЫПІЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

В статье рассматривается возможность обращения к наследию отечественной экономической и социальной мысли при решении современных проблем развития экономики. Подробно рассмотрены актуальные положения анализа Г.В. Плеханова в анализе состояния современного крестьянства.

Ключевые слова: экономика, крестьянство, АПК, реформа, общество

В юбилейный год К. Маркса усиливается интерес к его наследию, особенно в экономической теории. О значимости марксистского анализа экономических свидетельствует тот факт, что большинство экономических концепций и сегодня выступает развитием знаменитых формул «товар-деньги-товар» или «деньги-товар-деньги»[3], которые впервые сделали сферу политической экономии измеряемой и, следовательно, ввели ее в поле науки. Теоретический интерес актуализируется практикой экономических отношений, где неустойчивость рынка, нарушение баланса между производством и потреблением, геополитические противоречия требуют выработки четкой стратегии, где негативные тенденции могут быть сведены к нулю. В частности, состояние агропромышленного комплекса России сегодня традиционно остается в секторе самых острых проблем. Это детерминировано внугренними причинами: трансформацией главных форм ведения сельского хозяйства и причинами внешними. Среди последних особо необходимо отметить введение санкций, которые существенно подрывают продовольственный баланс развития страны. В связи с этим представляется актуальным обращение к наследию отечественной научной мысли в анализе основного класса, связанного с развитием продовольственного рынка.

В отечественной марксистской мысли особое место занимает учение Г.В.Плеханова. Обращает внимание его политическое предвидение развития ситуации в стране. Он был убежден, что в случае долговременной власти большевиков логика ее развития приведет к диктатуре одного человека[4]. Подтверждение этого предположения исторической практикой заставляет внимательно отнестись к его анализу действующих сил революционной ситуации в России. В частности, Г.В.Плеханов очень мудро интерпретирует положение марксизма о гегемонии пролетариата в России. Понимая роль пролетариата в логике развития производительных сил страны, он, тем не менее, отмечает крестьянский уклад экономического развития страны. По его мнению, В.И.Ленин

делает упор на маргинальные слои социальной структуры России, что повлечет впоследствие террористические действия против собственного населения. В качестве основной причины успеха тактики большевиков Г.В. Плеханов выделяет ошибки прежних реформ, среди которых особое место принадлежит реформе 1861 года. Однако объективные факторы, дающие возможность взятия власти большевиками, по его мнению, одновременно будут основными деструктивными причинами развития страны. Г.В.Плеханов считает, что крестьянство, не получив землю в частную собственность в очередной раз, разочаруется в идеалах новой власти и не примет строительство социализма[4]. Следствием становится развитие государства по пути отказа власти от управленческой функции в пользу укрепления диктатуры. Пророчество Г.В.Плеханова начинает сбываться очень скоро: государство большевиков постепенно становится эксплуататором основного класса страны. Единственным отличием является то, что теперь эксплуатация основана на общественной собственности на землю. Крестьянство теряет свои позиции в социальной структуре уже в первые годы советской власти. Г.В.Плеханов видит в этом процессе исключительно негативные последствия для развития страны. Однако на этом фоне в России происходит небывалая индустриализация. Минуя стадию массовой пролетаризации, Россия в качестве основной производительной силы получает рабочий класс. Следует особо отметить, что процессы становления новой экономики проходят на фоне фактического отсутствия безработицы. Последующее развитие СССР во многом соответствует тому идеалу общества, который обозначен Г.В.Плехановым как смешанное общество с доминирующим фактором социальной защиты. Это свидетельствует о том, что марксистское объяснение закономерностей социального развития базируется на анализе реальных объективных причин: теоретическая плехановская модель эволюции капиталистического общества и практика социалистического строительства фактически совпали. В чем была значимость анализа суги соотношения власти и положения основного производительного класса – крестьянства для понимания особенностей развития страны, так это в том, что большевики не сумели увидеть угроз, о которых предупреждает Г.В.Плеханов. Одной из самых серьезных является постепенное перерождение власти в бюрократически партийную машину, которая не только будет оторвана от интереса народа (уже вобравшего в себя и новое крестьянство России), но и постепенно превратится в неуправляемый механизм.

Но, несмотря на социальные успехи, тот слом, который произошел в Великую Октябрьскую революцию, до сих пор имеет неоднозначное значение в развитии страны. АПК является одним из главных показателей развития экономики, а в современное время в условиях все большего синтеза политики и экономики служит критерием ее безопасности. Введение продовольственных санкций против России при одновременном включении страны в глобализированные экономические отношения несет в себе не просто риски понижения качества жизни, сколько способно угрожать конкурентоспособности страны на мировом рынке. В этих условиях происходит своеобразный возврат к тем рискам, о которых предупреждал Г.В.Плеханов. Несмотря на экономические успехи в отечественном АПК, проблемы как эконромического, так и социального характера, здесь не теряют своей актуальности. Темпы роста валовой продукции сельского хозяйства существенно отстают в целом в системе экономики, оплата труда в сельском хозяйстве почти в два раза ниже других отраслей. За чертой бедности находится 44

процента сельского населения, уровень безработицы достиг 11 процентов [1 с.33]. В целом, глобальная для страны проблема может быть обозначена как не отечественным способность обеспечить качественным продовольствием собственное население при самодостаточности земельных, водных и иных природных ресурсов. Нигилистический, волюнтаристский отказ от главного производительного класса страны на заре XX века имеет негативные последствия для развития экономики в веке XXI. И среди этих последствий есть факторы как сугубо социальные. экономические. так и Гонения на насильственное насаждение новых для него ценностей разрушили традиционность мировосприятия, превратили данный класс в пассивно веломую силу. Как следствие сегодня проблемы сельского хозяйства во многом связаны с фактической невосприимчивостью данного сегмента экономики к достижениям науки. Не секрет и то, что именно в области сельского хозяйства до сих пор имеют большую долю бартерные сделки, что, несомненно, есть наследие прошлого, когда стремление сохранить и защитить себя в социальной структуре общества детерминирует возрождение психологии натурального хозяйства.

Особое значение обращение к классике экономического и социального анализа имеет сегодня. Следует отметить, что современное крестьянство находится в процессе такой же кардинальной перестройки, как и в начале XX века. Приблизительно с 1990 года происходит неуклонный демонтаж колхозно-совхозного строя, что существенным образом трансформирует, прежде всего, базовые основы жизненного мира сельского населения. Именно их изменение во многом объясняет неудачи неолиберального реформирования АПК, когда бывший колхозник видится в качестве основной производительной силы универсального характера, не только производящей все виды сельскохозяйственной продукции, но и самостоятельно реализующей все это на рынке. Фермеризации крестьянства не произошло. Более того, до 40 процентов сельскохозяйственных угодий находятся в запустении[5]. Немаловажным фактором, детерминирующим эти негативные последствия, является смена традиционного крестьянского мировосприятия принципами колониального мироустройства. Сегодня основная производительная сила на селе отчуждена не только от земли, но и от продукта своего труда. Образно говоря, крестьянство становится туземным племенем на своей собственной земле. Нередки настроения власти объявить местное население маргинальным. В дальнейшем это служит базой для использования рабочей силы мигрантов. Крестьяне становятся атомизированными, отчужденными друг от друга. Эти процессы идут в разрез с традициями русского быта и культуры. В условиях роста социально-экономического неравенства начинает складываться новый, рациональный институт батрачества. Его особенность будет в том, что в дихотомии «господинбатрак» появляется замена звена «господин» на звено «батрак». Всеобщее «батрачество» нерентабельно, косно, инертно. Реальные социологические исследования показывают рост социальных болезней, существенное отставание социальной сферы и, как следствие, снижение качества жизни. Ситуация на селе далека от стабильности и гораздо сложней, чем в годы первых реформ советской власти. Советские колхозы, в конечном счете, заимствовали традиции крестьянской общины и умело использовали правопреемницу царской идеологии идеологию советскую[2]. Сегодня в отсутствие некоторой общей идеи развития в будущем крестьянство все более ощущает себя временным социальным слоем, у кого сомнительно настоящее, фактически отсутствует будущее. Между тем, именно настроения крестьянства, уклад жизни этого социального класса во многом отражает стабильность и жизнеспособность российской культуры[6].

Таким образом, не отрицая значимость необходимости сбалансированной научно обоснованной экономической реформы АПК страны, направленной на решение организационных, территориальных, экономических проблем, следует отметить особую актуальность решения более глобальной проблемы – проблемы сохранения русской деревни. Разрушительные тенденции против крестьянства, долгое время бывшего основным производительным классом России, деструктивно сказываются не только в развитии определенного сектора экономики, но и вопросах развития российской культуры. Минимизировать риски социальных последствие негативных экономическим процессов в современном сельском хозяйстве возможно через учет наследия отечественной экономической мысли.

Источники

- 1. Алтухов А.И. Продовольственная безопасность страны: проблемы и возможные пути их решения // Экономика региона 2008 №2 С 33-48
- 2. Жилина В. А. Идеологическое управление как сущностная черта социума // Социум и власть 2016 № 1(57) С.51-55
- 3. Маркс К. Капитал. СПб: ИГ Лениздат, 2018. 512с
- 4. Плеханов Г.В. Социализм и политическая борьба. Наши разногласия. М. Госполитиздат. 1948г. 404c
- 5. Тощенко Ж.Т., Великий П.П. Основные смыслы жизненного мира сельских жителей России // Мир России. 2018. т.27 №1 С.7-33.
- 6. Экономические реформы в России. К 100-летию аграрной реформы П.А.Столыпина. Екатеринбург. 2017.

УДК 331.1

Ковязина И.В., магистрант Багирова А.П., д.э.н., профессор ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина», г. Екатеринбург

ДЕЛЕГИРОВАНИЕ ФУНКЦИЙ РОДИТЕЛЬСКОГО ТРУДА: РЕЗУЛЬТАТЫ ТЕОРЕТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА²

Аннотация. Статья посвящена теоретическому обоснованию изучения делегированного родительского труда как одного из видов родительского труда. Авторы дают определение делегированию функций родительского труда, а также определяют его основных субъектов.

Ключевые слова. Труд, семья, родительский труд, делегирование, делегированный родительский труд.

_

² Исследование проведено в рамках проекта «Рождаемость и родительство в российских регионах: модели, стратегии активизации, прогнозы», поддержанного Советом по грантам Президента Российской Федерации на государственную поддержку ведущих научных школ Российской Федерации (НШ-3429.2018.6).

Ключевыми категориями для концепции родительского труда являются понятия семьи и труда. Именно в этих сферах человек реализуется как личность. Обе эти сферы развиваются из-за постоянных социальных изменений в социуме.

С позиции гуманитарных наук труд является осмысленной деятельностью человека. Философия рассматривает труд как целесообразную, целенаправленную деятельность, где человек — это субъект, стремящийся к достижению какой-либо цели. В экономической теории труд определяется как «целесообразная деятельность людей по созданию материальных и духовных благ, необходимых для удовлетворения потребностей отдельного человека, предприятий, людей или общества в целом» [5, с. 182]. Труд, с позиции экономистов, является элементом производственного процесса и предполагает получение выгоды. В социологии наиболее полно трактует понятие труда Д. Маркович в работе «Социология труда». Труд, согласно его точке зрения, — это «сознательная, универсальная и организованная человеческая деятельность, содержание и характер которой определяются степенью развития средств труда и особенностями общественных отношений, в рамках которых она осуществляется, человек самоутверждается в ней как генетическое существо, создавая материальные и духовные ценности, служащие удовлетворению его сущностных потребностей» [7].

Отметим, что труд в настоящее время рассматривается учеными не только как процесс взаимодействия человека с природой, но и как действия по отношения к другому человеку, связанные с оказанием услуг [10].

Ряд исследователей (С. Ю. Барсукова, А. Л. Синицына, В. А. Артемов, О. В. Новохаткая, В. В. Радаев) выделяют особый вид труда – домашний труд, ключевым элементом которого является деятельность по уходу за детьми [11]. Группа уральских ученых, изучающих социально-демографические процессы, выделяют вид труда, направленный на воспроизводство человеческого капитала, родительский труд [2]. М. М. Пшеничникова определяет родительский труд как «особый вид трудовой деятельности по рождению, уходу, воспитанию, обучению и развитию детей, социализации и дальнейшей профессионализации, выполняемой родителями, родственниками и специалистами сферы социальной репродукции на всех стадиях воспроизводства человеческих ресурсов - от перинатальной до инкорпоративной» [2]. Согласно нашей точке зрения, родительский труд – это сознательная, целесообразная деятельность субъектов труда, с помощью которой они формируют количественные и качественные характеристики человеческого капитала детей, удовлетворяя в процессе этого труда как общественные, так и личные потребности [1]. Объектом родительского труда является личность, ее характеристики, а предметом (продуктом труда) человеческий капитал.

Виды родительского труда могут быть различными. Так, например, существует договорный родительский труд, который реализуется приемными родителями и патронатными семьями в формах усыновления, опеки и попечительства по отношению к детям-сиротам и детям, оставшихся без попечения родителей [3]. Можно выделить индивидуальный родительский труд, который реализуется в неполных семьях матерью-одиночкой или отцом-одиночкой, и институциональный, когда в процесс формирования человеческого капитала вовлечены все сферы жизнедеятельности общества. Помимо перечисленных видов, существует и делегированный родительский труд, под которым мы понимаем

процесс передачи части функций родителей другим субъектам родительского труда для достижения целей по воспитанию и уходом за ребенком в процессе его развития.

Стоит отметить, что в настоящее время в современной науке нет единого определения термина «делегированный родительский труд». Существует точка зрения, согласно которой выделяется труд ближайших родственников и делегируемый родительский труд, выполняемый специалистами сферы социальной репродукции. Делегируемый родительский труд разделяется на две подсферы: стандартный (реализуемый через муниципальные ДОУ, ординарные школы развития, общеобразовательная школа, профессиональный лицей, колледж) и элитарный (гувернантка, домашний учитель, частные ДОУ, элитные школы развития, домашний детский сад, гимназия, колледж, элитный российский вуз, зарубежный университет, магистратура, аспирантура, докторантура) [2].

М. М. Пшеничникова определяет делегированный родительский труд как модифицированную форму родительского труда [8]. Кардинальное отличие этого труда от собственно родительского заключается в том, что профессиональным работникам детских учреждений сферы социальной репродукции передается соответствующими государственными определенный период времени какая-то часть либо полностью все родительские функции, за исключением функции родительской любви к детям, которая не может быть предметом передачи. Автор подчеркивает роль принципа делегирования родительских функций в организации родительского труда, заключающуюся в сочетании родительского и делегируемого труда с целью получения более качественного результата родительского труда [9]. Э. В. Ильвес рассматривает делегирование функций родительского труда как партнерство, основанное на доверии. Данное партнерство предполагает согласованное взаимодействие членов семьи по поводу объекта – ребенка, совместно использующих финансовые ресурсы, время и знания [6]. О повышении качества родительского труда через делегирование родительских полномочий говорит и Т. Н. Внуковская. По ее мнению, повышение качества репродуктивного процесса возможно в случае роста заинтересованности лиц, вовлеченных в делегированный родительский труд (школы развития, детсады, школы и другие учреждения дополнительного образования), что, в свою очередь, способствует снижению риска здоровья, падению интеллектуального потенциала и духовного развития [4].

Обобщая рассмотренные выше точки зрения, можно говорить о том, что делегированный родительский труд является особым видом родительского труда. Это - процесс передачи части функций родителей другим субъектам родительского труда для достижения целей по воспитанию и уходом за ребенком в процессе его развития. Основными субъектами делегированного родительского труда являются специалисты сферы социальной репродукции (няни и гувернантки), а также прародители (бабушки и дедушки). Исследование делегированного родительского труда имеет теоретическое значение как для развития научных представлений о родительском труде, так и для изучения трудовой тематики в целом.

Источники

1. Багирова А.П. Мотивация родительского труда и регулирование установок на родительство населения Уральского региона: монография / А.П. Багирова, О.М. Шубат, А.И. Ворошилова, С.В. Витик, М.М. Пшеничникова, И.В. Полушкина; М-во образования и науки Рос.

Федерации, Урал. федерал. ун-т. – Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2014.

- 2. Багирова А.П. Родительский труд: условия реализации, мотивы и результаты: монография / А.П. Багирова, Д.Г. Быкова, А.И. Ворошилова, Э.В. Ильвес, О.М. Шубат / под общ. ред. проф. А.П. Багировой; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. федерал. ун-т. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2015.
- 3. Багирова А.П., Дятель К.Л. Договорный родительский труд и его стимулирование в Российской Федерации// Human Progress, 2016. Т. 2. № 6. Режим доступа: URL: https://ezproxy.urfu.ru:4705/item.asp?id=27289490 (дата обращения 07.08.2018).
- 4. Внуковская Т.Н. Теория и методология рисков репродуктивного труда: монография. М.: Мир науки, 2014.
- 5. Докторович А.Б. Системная методология исследования труда // Пространство и Время, 2016. №1-2 (23-24). Режим доступа: URL: https://cyberleninka.ru/article/n/sistemnaya-metodologiya-issledovaniya-truda (дата обращения 07.08.2018).
- 6. Ильвес Э.В. Делегирование функций родительского труда как партнерство, основанное на доверии// В сборнике: Труды X Международной зимней школы по институциональной экономике. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2017. С. 67-69. Режим доступа: URL: https://ezproxy.urfu.ru:4705/item.asp?id=30643767 (дата обращения 07.08.2018)
- 7. Маркович Д. Социология труда М.: Прогресс, 1988. 182 с.
- 8. Пшеничникова М.М. Родительский труд как объект экономического анализа // Экономический анализ: теория и практика, 2010. №39. С. 27.
- 9. Пшеничникова М.М. Родительский труд: содержание и особенности реализации в малых городах Уральского региона: дисс...канд. экон. наук. Екатеринбург, 2012.
- 10. Хорошкевич Н.Г. К вопросу изучения понятия «труд»// Психология, социология и педагогика, 2014. № 10. Режим доступа: URL: http://psychology.snauka.ru/2014/10/3734 (дата обращения 07.08.2018).
- 11. Шутова Н.В. Генезис научных представлений о родительском труде: социологический аспект // Политика, экономика и социальная сфера: проблемы взаимодействия, 2016. № 8. С. 145-151. Режим доступа: URL: https://ezproxy.urfu.ru:4705/item.asp?id=27692168 (дата обращения 07.08.2018).

УДК 332.146

Коптяева А.С., магистрант ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина», г. Екатеринбург

РОЛЬ ОРГАНОВ ВЛАСТИ В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

Аннотация. Статья посвящена изучению роли органов власти в повышении конкурентоспособности региона. Автором проанализированы понятия «конкуренция» и «конкурентоспособность». В статье выявляются факторы конкурентоспособности, которые находятся в непосредственной зависимости от деятельности органов власти. Помимо прочего в статье рассматриваются две основные стратегии повышения конкурентоспособности региона органами власти.

Ключевые слова: органы власти, конкурентоспособность региона, повышение конкурентоспособности.

В современном мире конкуренция территорий за различные блага (население, инвестиции, предприниматели) становится такой же данностью, как конкуренция

производителей товаров и услуг. Высокая мобильность населения и ресурсов приводит к тому, что человек начинает искать более привлекательное место для проживания, выбирать между территориями. Таким образом на данном этапе возникает понятие «конкуренции территорий», которое в полной мере описывает процесс конкурентной борьбы территорий. Т. В. Сачук в своей работе «Территориальный маркетинг» определяет конкуренцию территорий как «определенное соперничество территорий для привлечения внимания потребителей территориального продукта, которое заключается в поступлении на территорию человеческих, финансовых, материальных, инновационных и других видов ресурсов» [7].

Конкуренция территорий порождает стремление территорий к развитию, увеличению своей конкурентоспособности. Понятие «конкурентоспособность» напрямую выходит из анализа понятия «конкуренция». Выделяют четыре уровня конкурентоспособность предприятия, конкурентоспособность предприятия, конкурентоспособность региона, конкурентоспособность страны. Под конкурентоспособностью региона понимается «возможность регионов обеспечивать высокий уровень доходов и заработной платы относительно других регионов, при этом оставаться открытыми для международной конкуренции, то есть продуктивно использовать свои ресурсы» [2].

Конкурентоспособность региона может иметь как позитивную, так и негативную окраску, выражаясь в конкурентных преимуществах и конкурентных отставаниях. Конкурентные преимущества представляют собой перевес в оцениваемых качествах по сравнению с каким-либо субъектом. Конкурентное отставание представляет собой недобор в оцениваемых качествах по сравнению с каким-либо субъектом. Преимущества и отставания определяются суммарным выражением огромного числа факторов.

Существует несколько классификаций факторов конкурентоспособности территорий, рассмотрим некоторые из них. В. В. Окрепилов предлагает рассматривать и оценивать «конкурентоспособность региона» шире, чем конкурентоспособность предприятия, используя комплексные факторы. Например, в рамках методики Всемирного экономического форума. По данной методике оценивается ряд факторов, а именно: открытость (13 индикаторов), государство в экономике (22 индикатора), финансы (24 индикатора), инфраструктура (16 индикаторов), технология (23 индикатора), управление (23 индикатора), труд (17 индикаторов), институты (23 индикатора) [6]. М. Портер в модели «бриллианта» определяет четыре основные элемента, которые объясняют экономическое развитие территории: геополитическое расположение, спрос на местном рынке, интеграция с местными «кластерами», человеческие ресурсы [5].

А. К. Нагоева в своей статье «Основные факторы модернизации региональной экономической системы современной России» ссылается на П. Кресла, который выделяет два типа факторов конкурентоспособности территории. Во-первых, экономические детерминанты, а именно: место расположения, факторы производства, инфраструктура, экономическая структура, достопримечательности и места отдыха. Во-вторых, стратегические детерминанты, а именно: эффективность органов управления, стратегия развития, общественночастное партнерства и институциональная гибкость (организующая способность

органов власти и их способность адаптироваться к меняющейся внешней среде) [4].

Эффективность использования факторов конкурентоспособности территории напрямую зависит от качества управленческой деятельности в регионе. Под качеством управленческой деятельности территории понимается «слаженность работы управленческого аппарата и наличие кадров с соответствующими компетенциями для качественного использования внешних и внутренних факторов среды для повышения конкурентоспособности территории» [6].

В. В. Худеева, также выделяет региональные конкурентные преимущества на формирование, которых напрямую влияют органы государственной власти. Такими преимуществами являются: развитая система институтов региональной власти; действенная система поддержки предпринимателей; эффективная региональная система производства и трансферта инноваций; развитые связи, коммуникации и инфраструктура, которая способствует быстрому перемещению людей, товаров, услуг и капитала; качества трудовых ресурсов [8]. Таким образом, управление конкурентоспособностью территории в рамках деятельности органов власти связано с формированием данных преимуществ, однако, необходимо отметить, что в данном случае каждый регион может формировать те преимущества, которые он считает наиболее необходимыми. В данном случае, роль органов власти заключается в создании и поддержании условий конкурентоспособности региона.

Выделяют две основные стратегии повышения конкурентных преимуществ региона органами государственной власти:

- а) стратегическое планирование;
- б) маркетинг территории [3].

Под стратегическим планированием понимается «деятельность участников стратегического планирования ПО целеполаганию, прогнозированию, планированию И программированию социально-экономического развития Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, отраслей экономики и сфер государственного и муниципального управления, обеспечения национальной безопасности Российской Федерации, направленная на решение задач устойчивого социально-экономического развития Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований и обеспечение национальной безопасности Российской Федерации» [1]. Стратегическое планирование в РФ осуществляется на федеральном, региональном и муниципальном уровнях. Стратегии содержат стоящие перед субъектом управления цели и задачи, также указываются основные векторы формируются основе стратегии программы экономического развития, в которых структурно расписываются основные направления, формируется система целевых показателей. Стратегии социальноэкономического развития являются государственным инструментом развития территории и не вовлекаются бизнес и население в реализацию.

Маркетинг территории является связующим государственные и частные инвестиции звеном и предполагает системное развитие региона. Маркетинг территорий имеет определенную специфику, в частности маркетинг территорий направлен как на стейкхолдеров, так и целевые группы потребителей. Все стейкхолдеры имеют свое специфической восприятие территории и соответственно по-разному относятся к предложениям территории.

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод, что региональные органы власти в рамках своих полномочий способны формировать ряд конкурентных преимуществ региона, а также определять стратегию повышения конкурентных преимуществ региона. Другими словами повышение конкурентоспособности региона напрямую зависит и основывается на грамотной и заинтересованной работе органов государственной власти региона.

Источники

- О стратегическом планировании в Российской Федерации [Электронный ресурс] : федеральный закон от 28.06.2014 г. № 172-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс». Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons doc LAW 164841/ (дата обращения : 04.04.2018).
- 2. Браткова Н.Н. Уровень конкурентоспособности предприятия как базовый результат эффективности использования ресурсов // Вопросы управления. Москва, 2010. № 11. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://vestnik.uapa.ru/ru/issue/2010/02/12/ (дата обращения: 23.03.2018).
- 3. Константиниди Х.А. Механизмы повышения конкурентоспособности региона: маркетинг территории // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. Майкоп, 2014. №3 (150). [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/v/mehanizmy-povysheniya-konkurentosposobnosti-regiona-marketing-territoriy (дата обращения: 23.03.2018).
- 4. Нагоева А. К. Основные факторы модернизации региональной экономической системы современной России // Новые технологии. Майкоп, 2010. № 4. [Электронный ресурс] Режим доступа : https://cyberleninka.ru/article/v/osnovnye-faktory-modernizatsii-regionalnoy-ekonomicheskoy-sistemy-sovremennoy-rossii (дата обращения : 23.03.2018).
- Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран / Майкл Портер; пер. с англ. И. В. Квасюка [и др.]. – Москва: Альпина Паблишер, 2017. – 947 с.
- 6. Савельев Ю.В. Управление конкурентоспособностью региона: от теории к практике / Ю. В. Савельев. Петрозаводск : Институт экономики КарНЦ РАН, 2010. 516 с.
- 7. Сачук Т. В. Территориальный маркетинг / Т. В. Сачук. Санкт-Петербург: Питер, 2009. 368 с
- Худеева В.В. Совершенствование теоретико-методологических подходов повышения конкурентоспособности территории как основа реформирования государственной региональной политики // Вестник ТГУ. Серия: Гуманитарные науки Тамбов, 2010. № 9(89). [Электронный ресурс] Режим доступа : https://cyberleninka.ru/article/v/sovershenstvovanie-teoretiko-metodologicheskih-podhodov-povysheniya-konkurentosposobnosti-territoriy-kak-osnova-reformirovaniya (дата обращения : 14.05.18).

УДК 33

Маркина Ю.В., к.э.н., доцент Скипина Е. С., студент ОУ ВО «ЮУИУиЭ», ФГАОУ ВО ЮуРГУ (НИУ) "г.Челябинск

ФЕДЕРАЛЬНЫЕ НАЛОГИ РФ И ИХ РОЛЬ В БЮДЖЕТЕ

Аннотация. В данной статье рассмотрены основные принципы налоговой системы, а так же влияние налогов на бюджет Российской Федерации и их функции.

Ключевые слова: налог, налоговая система, Налоговый Кодекс, бюджет.

История возникновения налогов начинает своё возрождение в далекой древности. Главная проблема перед обществом состояла из двух вопросов: кто же все-таки обязан платить налоги? И с чего взимать их?

Отвечая на первый поставленный вопрос считалось, что налоги должны уплачивать основное население к ним относились крестьяне, ремесленники, торговцы и жители колоний, для них это были обязательные выплаты, так как именно эти деньги обеспечивали доходы правителей страны и их придворных.

Ответ на вопрос номер два достаточно прост, так как для власти налоги являлись новшеством девиз был таков: Произвел или вырастил что-либо будь добр поделиться с государством. Налогом облагались «базовые ценности» к ним относились скот, земля, зерно, масло, овощи и фрукты и т.д.

Впервые некий пример современного налога на доходы был введен в Англии в 1799 году в связи с необходимостью найти деньги для войны с Наполеоном. Когда войска французского императора были окончательно разгромлены, англичане перестали выплачивать "неприятный" налог, долгое время власти не решались его вновь ввести [5].

В России современная система налогов начала своё формирование в октябредекабре 1991 года.

7 декабря 1991 года были приняты законы о налоге на добавленную стоимость, об акцизах, а также подоходный налог с физическими лицами.

Принятие Закона РФ состоящий от 27 декабря 1991 года. № 2118-1 «Об основах налоговой системы в Российской Федерации.»

Налоги являются обязательными сборами, собираемые государством с хозяйствующих субъектов и граждан по различным ставкам, установленным НК РФ. Они являются неотъемлемым элементом экономики государства, так как служат основным доходом государства. [1]

Налогом является обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и муниципальных образований.

Налоговая система — совокупность налогов и сборов, всех установленных государством и взимаемых с целью создания центрального общегосударственного фонда финансовых ресурсов, а так же совокупность принципов. способов. и методов их взимания[1]. Именно налоги и сборы, перераспределяемых через формируют государственный бюджет, часть финансовых государственных и муниципальных предприятий (в Российской Федерации унитарные предприятия), а так ряд специальных фондов.

Рассмотрим основные принципы налоговой системы:



Рис.1. Принципы налоговой системы

Законодательной основой создания налоговой системы РФ является НК РФ принятые в соответствии с ним федеральные законы о налогах и сборах, Законодательство субъектов.

Налоговый Кодекс (НК РФ) — это базовый законодательный документ, главная задача которого заключается в регулировании сферы взимания налогов с физических и юридических лиц. [1]

Существует несколько видов федеральных налогов обязательных к уплате:

- 1) налог на добавленную стоимость; (налогоплательщиками признаются организации, индивидуальные предприниматели и лица признаваемые налогоплательщиками в связи с перемещением товаров через таможенную границу Таможенного союза).
- 2) акцизы; (налогоплательщиками являются организации и индивидуальные предприниматели, лица, признаваемые налогоплательщиками в связи с перемещением товаров через таможенную границу Евразийского экономического союза, определяемые в соответствии с правом Евразийского экономического союза и законодательством Российской Федерации о таможенном деле).
- 3) налог на доходы физических лиц; (признаются физические лица, являющиеся налоговыми резидентами РФ, а также физические лица, получающие доходы от источников, в РФ, не являющиеся налоговыми резидентами РФ, российские военнослужащие, проходящие службу за границей, а также сотрудники органов государственной власти и органов местного самоуправления, командированные на работу за пределы РФ.).
 - 4) налог на прибыль организаций; (российские организации;

иностранные организации, осуществляющие свою деятельность в РФ через постоянные представительства и получающие доходы от источников в РФ; организации, являющиеся ответственными участниками консолидированной группы налогоплательщиков, признаются налогоплательщиками в отношении налога на прибыль организаций по этой консолидированной группе налогоплательшиков).

- 5) водный налог; (налогоплательщиками признаются организации, физические лица, индивидуальные предприниматели).
- 6) сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов; (налогоплательщики: организации и физические лица, в том числе индивидуальные предприниматели, получающие в установленном порядке разрешение на добычу объектов животного мира на территории Российской Федерации).

7) государственная пошлина. (налогоплательщиками являются организации, физические лица) [2].

Какова же роль федеральных налогов в бюджете государства?

Рассматривая понятия бюджета можно сказать что это форма образования потребления денежных средств, предназначение их заключается в финансовом обеспечение задач, а также функции государства местного самоуправления.

Если рассматривать любое государство, то в каждом из них государственный бюджет это необходимое звено для финансовой системы, который объединяет все финансовые категории.

Главная роль бюджета это обеспечение и поддержание всей деятельности государства, а так же реализации региональной и национальной политики, его направление состоит в получение стабильного экономического роста и удовлетворение потребностей различных экономических субъектов, которые осуществляются через перераспределение валового внутреннего продукта, государственного регулирования и активизирования экономики, функции правовой и военной защиты общества, а так же формирование социально значимых объектов, содержание административного аппарата.

Доход от налогов составляет более 60 % федерального бюджета.

Если рассматривать особенность налогов в РФ то оно состоит в представлении инструментов фискальной политики цель ее заключается в стабилизации совокупности спроса, а инструментами являются доходы и расходы, так же существует метод косвенного регулирования экономических процессов на макроэкономическом уровне. именно за счет этого налоги являются одним из важнейших инструментов государственного вмешательства в экономику государства Российской Федерации.

Налоги представляют собой ту часть совокупности финансовых отношений, которая связана с формированием денежных доходов государства (бюджета и внебюджетных фондов), необходимых ему для выполнения соответствующих функций - социальной, оборонной, правоохранительной, по развитию фундаментальной науки и др. Как составная часть экономических отношений налоги (через финансовые отношения) относятся к экономическому базису. Налоги являются объективной необходимостью, ибо обусловлены потребностями поступательного развития общества.

Рассмотрим три важнейших функции налогов представленные в схеме (рис.2).



Рис.2. Функции налогов

Давайте рассмотрим каждую функцию более подробно, первая из них фискальная с ее помощью формируются государственные финансовые ресурсы, а также создание материального условия для функционирования государства, в ее задачу входит обеспечение прочной базы доходов для бюджетов всех уровней.

Вторая по счету функция, регулирующая именно эта функция дает возможность регулировать доходы всех групп населения.

Социальная или как по-другому ее называют перераспределительная функция налогов является инструментов распределительных отношений, решает ряд социально-экономических задач, которые находятся за пределами рыночного регулирования.

И последняя функция из данной схемы контрольная именно за счет этой функции соблюдаются стоимостные пропорции в образования и распределения различных доходов субъектов экономики.

Налоги, как и вся налоговая система, является сильным инструментом управления бюджета любого государства. В данный момент главным условием функционирования налоговой системы является рациональная система налогового администрирования. Большое значение состоит в том, что она имеет наибольшую долю в составной части процесса управления. Управление в совокупности с оценкой доходов от поступления налогов непосредственно влияет на размер доходов бюджетов всех уровней бюджетной системы Российской Федерации.

В заключении, можно сделать вывод, что налоги осуществляют главную роль в жизни современного общества и государства, именно они являются основной формой доходов государства и являются неотъемлемой частью экономических отношений в обществе с момента появления государства.

Источники

- 1. Российская Федерация. Налоговый кодекс (1998, 2000). Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая: офиц. текст // СПС «Консультант Плюс».
- 2. Дадашев, А.З. Налоги и налогообложение в Российской Федерации: Учебное пособие / А.З. Дадашев, Д.А. Мешкова, Ю.А. Топчи. М.: ЮНИТИ, 2015. 175 с.
- 3. Кулешова, Л. В. Налоги и налогообложение: учебно-практическое пособие / Л. В. Кулешова, Е. Н. Лапина, Е. А. Остапенко; Ставропольский гос. аграрный ун-т. Ставрополь, 2014. 96 с.
- 4. Кулешова, Л. В. Налоги и налогообложение: учебно-практическое пособие / Л. В. Кулешова, Е. Н. Лапина, Е. А. Остапенко; Ставропольский гос. аграрный ун-т. Ставрополь, 2014. 96 с.
- 5. Официальный сайт Федеральной налоговой службы РФ http://www.nalog.ru

УДК 314.335.044

711011100010

Ошергин М.Н., магистрант Багирова А.П., д.э.н., к.с.н., профессор ФГАОУ ВО «Уральский федеральный университет им. Б.Н. Ельцина», г. Екатеринбург

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОТЦОВСТВА КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФЕНОМЕНА: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН³

³ Исследование проведено в рамках проекта «Рождаемость и родительство в российских регионах: модели, стратегии активизации, прогнозы», поддержанного Совета по грантам Президента Российской Федерации на государственную поддержку ведущих научных школ Российской Федерации (НШ-3429.2018.6).

Аннотация. В статье приводятся результаты сравнительного анализа государственного регулирования института отцовства в России и зарубежных странах. Авторы проводят анализ на примере четырех стран, выделенных по типологии Г. Эспинг-Андерсена.

Ключевые слова: отцовство, государственное регулирование, межстрановой анализ, родительский труд, отцовский родительский труд.

В настоящее время Российская Федерация переживает сложный демографический этап своей истории. Сложившаяся демографическая ситуация приводит к вынужденному принятию непопулярных среди населения страны мер, в частности - о повышении пенсионного возраста.

В связи с этим растет актуальность поиска новых эффективных механизмов решения демографических проблем, увеличения количественной и улучшения качественной составляющих человеческого капитала [5, с. 302]. Одним из таких инструментов может стать признание родительства как деятельности по рождению, уходу и воспитанию детей в семье родительским трудом, предполагающим затраты ресурсов и получение его оплачиваемых результатов. Принимая во внимание тенденцию стремления к гендерному равенству и отход от традиционной формы семьи с мужчиной-«добытчиком», становится актуальным вопрос изучения распределения семейных обязанностей [5, с. 302]. В данном вопросе немаловажным фактором является роль государства как регулятора общественных отношений.

Изучение государственного регулирования отцовства через призму институционального контекста позволит выявить меры социальной политики, а также особенности нормативно-правовой базы, которые тем или иным образом влияют на доминирующую модель отцовства в отдельно взятых странах, чья демографическая политика имеет тот или иной уровень эффективности. Для проведения межстранового анализа за основу была взята типология социальных политик государств, предложенная Г. Эспинг-Андерсеном. Эспинг-Андерсен выделяет следующие типы стран:

- Социально-демократический (страны Скандинавии);
- Консервативно-корпоративистский (страны Центральной и Западной Европы);
- Либеральный (США и Великобритания);
- Фамилистический или восточно-европейский (страны Средиземноморья, Восточной Европы, Россия). [7]

Как показали результаты нашего анализа, для этих типов стран характерны различные методы формирования доминирующей модели отцовства.

Так, в Российской Федерации основные положения государственной политики в сфере родительства закреплены в статье 7 («...обеспечивается государственная поддержка семьи, материнства, отцовства и детства...») [1] и статье 38 Конституции РФ:

- 1. «Материнство и детство, семья находятся под защитой государства.
- Забота о детях, их воспитание равное право и обязанность родителей.
- Трудоспособные дети, достигшие 18 лет, должны заботиться о нетрудоспособных родителях» [1].

Федеральные и региональные законы РФ направлены на конкретизацию и реализацию провозглашенных в Конституции принципов. Данные нормы

отражены практически во всех отраслях российского законодательства. Наиболее широко сфера родительства представлена в Семейном кодексе РФ [2], а также в Трудовом кодексе РФ (в частности, в главах 41 и 42, где отражены основные льготы и гарантии для трудящихся родителей) [3].

На сегодняшний день стимулирование рождаемости является одним из важнейших инструментов обеспечения целей российской демографической политики. Методы стимулирования рождаемости условно можно разделить на две группы: финансовые и политические. Финансовые методы направлены на поддержку семейной ячейки с детьми (денежные пособия, налоговые и другие льготы, декретный отпуск), в то время как вторая группа методов направлена на семью как социальный институт (семейное законодательство, политика на рынке труда, содействие семейному досугу, развитие рынка услуг для детей и т.д.). Региональные и муниципальные документы имеют право расширять список денежных выплат и льгот, в зависимости от возможностей собственного бюджета.

Возвращаясь к типологии Г. Эспинг-Андерсена, стоит отметить, что страны социально-демократического типа предоставляют универсальную и сильную поддержку семьи со стороны государства. Например, Швеция и Финляндия предоставляют обязательный оплачиваемый отцовский декретный отпуск, который не может быть использован матерью ребенка (продолжительность такого отпуска 90 и 54 дня соответственно) [6]. Для стран консервативно-корпоративистского типа характерна адресная государственная поддержка. Другими словами, чтобы получить социальную поддержку со стороны государства, необходимо соответствовать определенным критериям «нуждаемости». В Германии, помимо отпуска по беременности и родам, предоставляется родительский отпуск до достижения ребенком возраста трех лет. Данный отпуск может быть использован матерью, отцом или обоими родителями. Для получения такого отпуска необходимо жить с ребенком, самостоятельно осуществлять уход за ним, а также работать не более 30 часов в неделю [4].

Страны либерального типа характеризуются низкой поддержкой семей с детьми со стороны государства. Например, в США функции поддержки семей с детьми возложены на плечи самих граждан, волонтерских и благотворительных организаций. Также в США отсутствует гарантия оплачиваемого отпуска по беременности и родам, но предоставляется неоплачиваемый отпуск продолжительностью 12 недель, для получения которого необходимо проработать в компании не менее 1 года [8].

Анализ нормативно-правовых актов России и зарубежных стран позволяет сделать следующие выводы:

- 1. Существует, как минимум, 4 типа стран, выделяемых по методам формирования доминирующей модели отцовства;
- 2. Страны Скандинавии реализуют политику так называемого «вовлеченного отцовства», предоставляя обязательные дни отпуска для отцов. При этом о таком отпуске нельзя говорить как о государственном предписании, поскольку мужчина может отказаться от данного отпуска в таком случае отпуск «сгорит»;
- 3. Страны консервативно-корпоративисткого и восточно-европейского типов схожи в методах регулирования отцовства. В странах первого типа характерна адресная поддержка со стороны государства, а в странах второго типа эта поддержка закреплена на законодательном уровне и рассчитывается по одинаковым формулам для каждого гражданина;

4. Российская Федерация не создает модель «вовлеченного отцовства», но и не препятствует ей.

Источники

- 1. Конституция Российской Федерации принята всенародным голосованием 12.12.1993 (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ). Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».
- 2. Семейный кодекс Российской Федерации. Федеральный закон от 29.12.1995 № 223-ФЗ (ред. от 03.08.2018). Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».
- 3. Трудовой кодекс Российской Федерации. Федеральный закон от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 03.08.2018). Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».
- 4. Добро пожаловать в Германию. Родительское пособие и декретный отпуск. Режим доступа: URL: http://www.bamf.de/RU/Willkommen/KinderFamilie/Elterngeld/elterngeld-node.html (дата обращения 25.09.2018).
- 5. Ошергин М.Н., Багирова А.П. Отцовский родительский труд: факторы актуализации исследований // XXI Уральские социологические чтения. Социальное пространство и время региона: проблемы устойчивого развития : материалы Международной научно-практической конференции (Екатеринбург, 15–16 марта 2018 года). Екатеринбург: Гуманитарный университет, 2018. С. 302-304.
- 6. Поддержка семьи в Швеции. Режим доступа: URL: https://sweden.ru/ljudi/podderzhka-semi-v-shvecii-10-faktov/#start (дата обращения 25.09.2018).
- 7. Esping-Andersen G. The three worlds of welfare capitalism. Режим доступа: URL: http://www.uio.no/for-ansatte/enhetssider/jus/smr/arrangementer/2015/esping-anderson---the-three-worlds-of-welfare-capitalism.pdf (дата обращения 29.09.2018).
- 8. Family and medical leave. Режим доступа: URL: http://www.twc.state.tx.us/news/efte/family_and_medical_leave_act_fmla_.html (дата обращения 27.09.2018).

РАЗДЕЛ 5. ОТРАСЛЕВЫЕ АСПЕКТЫ МЕНЕДЖМЕНТА

УДК 338

Кузнецова Н.В., к.п.н., доцент, Харытинский С.С., магистрант ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им.Г.И.Носова», г.Магнитогорск, РФ

ВЫЯВЛЕНИЕ И УЧЕТ ВНЕШНИХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СПОРТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В статье рассматривается роль анализа стратегических внешних факторов в деятельности спортивной организации. Делается акцент, что выявление и учет внешних стратегических факторов — одна из главных задача руководства организации, стремящейся занять лидирующие позиции в конкурентной борьбе.

Ключевые слова: управление, внешняя среда, стратегические факторы, спортивная организация, хоккейный клуб.

В условиях жесткой конкурентной борьбы и быстро меняющейся экономической ситуации спортивные клубы должны не только концентрировать свое внимание на внутреннем состоянии дел, но и вырабатывать долгосрочную стратегию поведения. Разработанная стратегия позволяла бы им отслеживать изменения, происходящие в окружении компании. В [15] отмечается двойственность такой ситуации: с одной стороны в прошлом многие фирмы могли

успешно функционировать, обращая внимание при этом в основном на текущую работу, на внутренние проблемы, связанные с повышением эффективности. С другой стороны, в настоящее время не снимается задача рационального использования потенциала компании в текущей деятельности. И при этом исключительно важным становится осуществление стратегического управления, обеспечивающего адаптацию и приспособляемость компании к быстро меняющимся условиям ведения бизнеса. Что во многом определяет возрастание роли стратегических аспектов в управлении и обуславливается изменением роли человеческого фактора (знания - рассматриваемые как стратегический ресурс компании, а управление знаниями - как основной бизнес-процесс в системе стратегического управления организацией), ускорением преобразований в среде. появлением новых возможностей предоставляемых организациям бизнес-средой с учетом достижений НИОКТР, информационных сетей и технологий и других [2; 10; 11; 12;16].

Следует отметить, что на сегодняшний день не существует единой универсальной стратегии, есть общие подходы к выявлению стратегических факторов, оказывающих влияние на компании [1]. Каждая организация самостоятельно определяет приоритетные факторы, указывая уникальность влияния каждого фактора. Можно сказать, что данный процесс не просто уникален, но и зависит от позиции фирмы на рынке, динамики ее показателей, внутреннего потенциала и поведения конкурентов и других составляющих. При этом «краеугольной» отправной точкой деятельности является необходимость предусмотреть, вычленить и оценить возможные кризисные явления и их влияние на организацию; нейтрализация отрицательных последствий [3; 9]. Для организации выявление и учет внешних стратегических факторов — важнейшее условие эффективного управления ее развитием[12; 13]. А роль внешней среды является определяющей.

О.С.Виханский отмечает, что «для того чтобы определить стратегию поведения организации и провести эту стратегию в жизнь, руководство должно иметь углубленное представление как о внутренней среде организации, ее потенциале и тенденциях развития, так и о внешней среде, тенденциях ее развития и месте, занимаемой в ней организацией [4;5]». При этом внешнее окружение изучается стратегическим управлением для того чтобы вскрыть те угрозы и возможности, которые организация должна учитывать при определении своих целей и при их достижении. И особый интерес представляют не значения показателей как таковых, а то какие возможности для ведения бизнеса это дает.

Занимаясь выявлением и учетом (с последующим тщательным анализом) внешних стратегических факторов в деятельности спортивной организации очень важно иметь в виду два момента. Первый момент заключается в том, что все компоненты внешней среды компании сильно влияют друг на друга. Изменения в одном из составляющих компонент обязательно приводят к изменениям в других компонентах. Что позволяет сделать вывод - выявление, изучение и анализ должны вестись системно, с отслеживанием не только собственно изменений в отдельной компоненте, но и с уяснением того, как эти изменения скажутся на других компонентах среды. Второй момент связан со степенью воздействия отдельных компонент на организации. В данном контексте в процессе учета факторов среды, организация должна определить для себя, какие из внешних факторов каждой из компонент оказывают значительное влияние на ее функционирование. Как

следствие — организация должна составить список не только тех внешних факторов — потенциальных носителей угроз для организации, но список тех внешних факторов, изменения в которых могут открыть дополнительные возможности для спортивной организации (при этом не упуская из виду и внутренние переменные) [8].

Для результативного выявления и изучения состояния стратегических факторов внешней среды в организации должна быть создана специальная система отслеживания внешней среды, занимающаяся осуществлением как проведением специальных наблюдений, связанных с какими-то особыми событиями, так и проведением регулярных наблюдением за состоянием важных для организации внешних факторов [4].

Наиболее оптимальными способами наблюдения, на наш взгляд, с позиции спортивной организации являются:

- анализ опыт деятельности спортивного клуба;
- изучение мнения сотрудников клуба;
- проведение собраний и обсуждение внутри организации;
- участие в профессиональных конференциях лиги;
- анализ материалов, опубликованных в периодической печати и других информационных изданиях.

Изучение стратегических факторов внешней среды не должно заканчиваться только констатацией того, в каком состоянии они пребывали ранее или находятся в настоящее время. Для исследователя важно также вскрыть тенденции характерные для изменений состояния отдельных составляющих факторов и попытаться предсказать тренды развития этих факторов. Что позволит в свою очередь предвидеть- какие угрозы могут ожидать организацию и какие возможности ожидают ее в будущем.

По мнению Б.Карлофа [7] (и мы полностью разделяем данную позицию), в результате проведения анализа внешних стратегических факторов можно выявить ряд моментов:

- переоценивает или недооценивает себя организация;
- на какие внешние стратегические факторы она делает упор;
- переоценивает или недооценивает организация своих ближайших конкурентов или занимает нейтральную позицию;
- каким требованиям рынка организация придает «слишком большое» или «слишком малое» значение.

Что также можно подтвердить точкой зрения Г.Саймона, согласно которой «число факторов, потенциально имеющих отношение к эффективности той или иной организации так велико, что в каждый момент времени можно учитывать лишь некоторые наиболее очевидные из них. Набор этих принимаемых во внимание факторов постоянно меняется по мере того, как под действием внешних и внутренних обстоятельств возникают новые ситуации [14]». Этому не противоречит и позиция, согласно которой «менеджмент российских хоккейных клубов стоит перед необходимостью совершенствования концептуальных подходов, методов, инструментов, используемых при выявление стратегических факторов внешнего окружения и подготовке и принятии управленческих решений в новой нестабильной среде[6]»

Несмотря на то, что в секторах спортивных клубов уже сформированы управленческие структуры, отвечающие специфике деятельности в рыночных условиях, учитывая высокую инерционность и капиталоемкость российского хоккея, уже сейчас жизненно необходимо совершенствовать методы стратегического управления в целях достижения устойчивости его развития и роста конкурентоспособности в долгосрочной перспективе[16]. Влияние факторов внешней среды на деятельность спортивной организации зависит от результатов анализа и его последствий. Результаты анализа выступают как основа для принятия необходимых стратегических решений с одной стороны, и как отправная точка для последующих наблюдений с другой. Опасность, которая может сопровождать организацию – это проведение анализа ради анализа.

На наш взгляд, конечная цель анализа внешних стратегических факторов для спортивной организации должна заключаться в формировании альтернативных стратегических решений, их оценка и окончательный выбор стратегии. Эти решения должны быть ориентированы на использование возможностей спортивной организации и защиту от угроз, связанных с изменением внешней среды; определение и дальнейшее развитие ключевых факторов успеха. Также решения могут быть связаны с более узким целевым ориентиром деятельности - формирование и оценка инвестиционных решений; развитие конкурентных преимуществ клуба в КХЛ.

Спортивный клуб может либо противодействовать изменяющимся условиям, пытаясь при этом изменить состояние конкурентной среды, либо приспособиться к ним. Если спортивная организация чаще, чем её конкуренты, старается прогнозировать будущее, то есть вероятность того, что она сможет держать будущую ситуацию под контролем, нежели конкуренты смогут лишь реагировать на нее[11]. При этом ряд внешних стратегических факторов оказывают прямое воздействие на деятельность спортивного клуба и определение направлений сосредоточения усилий дальнейшего развития.

В заключение следует отметить, российские хоккейные клубы, в отличие от социальных некоммерческих организаций, осуществляют свою деятельность в условиях жесткой спортивной и предпринимательской конкуренции между собой. Более того, успех в борьбе дает возможность клубам успешно продолжать свою деятельность, направленную на социальную сферу жизни общества (клубы, занимающие первые места в чемпионатах, имеют гораздо больше шансов на получение финансовой поддержки со стороны спонсоров).

Источники

- Malyshev P., Пономарева О.С. Разработка стратегии развития как фактор повышения конкурентоспособности организации // В сборнике: Современная модель управления: проблемы и перспективы : Материалы Международной научно-практической конференции. Под общей редакцией Н.В. Кузнецовой. Магнитогорск, 2017. С. 43-46.
- 2. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление. СПб.: Питер, 2007. 496 с.
- 3. Алексеева Е.А., Кузнецова Н.В.К вопросу роли стратегического анализа в повышении конкурентоспособности предприятий // В сборнике: УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЕЙ, БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ: ВОПРОСЫ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ: Материалы II Всероссийской научно-практической конференции. Магнитогорск, 2017. С. 85-89.
- 4. Виханский О.С. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс / О.С. Виханский, А.И. Наумов. М.: Фирма Гардарика, 2004. 416 с.
- 5. Виханский О.С. Стратегическое управление. М.: Гардарики, 2002. 296 с.

- 6. Зубков И.А. Оценка конкурентоспособности стратегического управления в российских хоккейных клубах // http://www.moderncompetition.ru/general/upload/articles preview/Pages from Pages from SK 434 2012 61-68 fs.pdf
- 7. Карлоф Б. Деловая стратегия. М.: Экономика, 1991.
- 8. Кузнецова Н.В. , Алексеева Е.А. Исследование внутренней среды организации как предпосылка стратегического анализа ее конкурентного окружения // В сборнике: Современный менеджмент: теория и практика: Материалы Всероссийской научнопрактической конференции. Магнитогорск, 2016. С. 24-32.
- 9. Кузнецова Н.В., Алексеева Е.А. Роль стратегического анализа в повышении конкурентоспособности предприятий // Актуальные проблемы современной науки, техники и образования. Магнитогорск, 2017. Т. 2. С. 168-170.
- Кузнецова Н.В. Стратегический анализ как инструмент повышения эффективности деятельности предприятия // В сборнике: Современная модель управления: проблемы и перспективы. Материалы Международной научно-практической конференции. Под общей редакцией Н.В. Кузнецовой. – Магнитогорск, 2017. - С. 35-38.
- 11. Кузнецова Н.В., Харытинский С.С. Стратегический анализ в деятельности спортивной организации // В сборнике: Управление организацией, бухгалтерский учет и экономический анализ: вопросы, проблемы, перспективы развития Материалы III Всероссийской научно-практической конференции. Под общей редакцией Т.В.Козловой. Магнитогорск, 2018. С. 24-30.
- 12. Кузнецова Н.В. Менеджмент и маркетинг: учеб. пособие для студентов специальности «Технология художественной обработки материалов». Магнитогорск: МаГУ, 2010. 194 с.
- 13. Кузнецова Н.В. Управление конкурентоспособностью в региональном аспекте (на примере горнолыжного курорта ООО «Абзаково») // Курортно-рекреационный комплекс в системе регионального развития: инновационные подходы. 2014. № 1. С.62-65.
- 14. Саймон Герберт А. Рациональность как процесс и продукт мышления // Thesis, 1993. №3. С 27.
- 15. Сухарев О.С. Стратегия эффективного развития фирмы. М.: Издательство «Экзамен», 2008. 287 с.
- 16. Харытинский С.С., Кузнецова Н.В .Оценка конкурентоспособности спортивной организации // В сборнике: Современный менеджмент: теория и практика Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Под общей редакцией Н.В. Кузнецовой. Магнитогорск, 2018. С. 25-32.

УДК 330.322

Литовская Ю.В., к.э.н., доцент Кузнецов К.И., магистрант ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова», г.Магнитогорск Измайлова А.С., к.э.н., доцент ФГАОУ ВО Новотроицкий филиал НИТУ «МИСиС», г.Новотроицк

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Аннотация. В статье рассмотрены существующие подходы оценки экономической эффективности инвестиционного проекта, дана их сравнительная характеристика, выявлены достоинства и недостатки. Кроме того, даны рекомендации использования существующих методов.

Ключевые слова. Инвестиции, инвестиционный проект, методы оценки, эффективность инвестиций, срок окупаемости.

Повышение эффективности деятельности отечественных промышленных предприятий находится в прямой связи с формируемой и реализуемой ими инвестиционной политикой, ключевым вопросом которой является выбор направлений, требующих модернизации и финансирования соответствующих инвестиционных проектов [3].

Инвестиционная политика предприятия – это не только часть финансовой стратеги, но и важная часть производственно-коммерческой (сбытовой) и предприятия Производственно-хозяйственная стратегии [2]. социальной деятельность любого предприятия в той или иной степени связана с инвестиционной деятельностью. Необходимым условием структурной перестройки экономического роста являются наращивание объема и повышение эффективности инвестиций в создание новых и развитие, совершенствование действующих основных фондов и производств, в материальные и нематериальные активы [7]. Успех в бизнесе решающим образом зависит от правильности и обоснованности выбранной стратегии хозяйственной И инвестиционной деятельности [14].

Оценка эффективности инвестиционных проектов (ИП) — инструмент, позволяющий при правильном его применении повысить результативность деятельности компании [5]. Подходы, принципы и показатели оценки за последнее столетие менялись неоднократно. На практике в различное время и в разных странах использовались как простые методы, подразумевающие оценку только будущей прибыли от капиталовложений, так и усложненные, учитывающие несколько факторов, включая время [4].

В настоящее время можно выделить несколько подходов к оценке экономической эффективности ИП (рис. 1) [4]:



Рис.1. Подходы к оценке экономической эффективности ИП

Многие предприятия в настоящее время при принятии решении инвестиционного характера основываются на анализе дисконтированных денежных потоков[10,11,13]. Большинство авторов едино во мнении, что *NPV*-анализ является универсальным инструментом отбора эффективных проектов [8,9,12]. Несмотря на это, есть ученые, которые видят существенные недостатки в данной методике.

Профессора Дасковский В. и Киселев В. отмечают некорректность «действующего метода соизмерения разновременных затрат и результатов инвестиционных проектов, в основу которого положен аппарат дисконтирования, реализующий теорию обесценивания денег во времени» [1]. Авторы выделяют следующие недостатки метода:

- «коэффициенты дисконта уменьшают фактические годовые капитальные затраты», что противоречит реалиям, т.к. «сметные затраты в реализацию инвестиционного проекта с учетом неполученного дохода ввиду вынужденного бездействия средств увеличиваются»;
- «при дисконтировании будущих денежных поступлений инвестиционного проекта из них вычитают еще несуществующий прирост дохода» 4 . Авторы рассматривают данный факт, как «штрафную санкцию» за то, что деньги поступили не в начальный момент времени. И чем дальше от момента реализации отстоит денежное поступление, тем больше и незаслуженно оно измельчается. «На каждом шаге расчета из экономических потоков инвестиционного проекта с помощью коэффициента дисконтирования производится ежегодное отторжение денежных средств в размере «как если бы они были в банке» с момента t_0 . При этом факт реального появления свободных денежных средств инвестиционного проекта в момент t, а не t_0 игнорируется.

Липсиц И.В. и Коссов В.В. [6] считают, что оценка инвестиционных проектов, проводимая на основе метода дисконтирования денежных потоков, создает базу для рационального принятия инвестиционных решений. В то же время делать такие расчеты единственной основой формирования политики реальных инвестиций, по их мнению, не стоит. Не менее важны факторы, относящиеся к стратегическому планированию операций фирмы. Авторы выделяют следующие проблемы использования метода дисконтирования денежных потоков:

- наличие вредных искажений в инвестиционных прогнозах. Принятие инвестиционных решений неизбежно связано с прогнозированием денежных потоков. В силу неопределенности, которая сопровождает инвестиционную деятельность, прогнозы заведомо ошибочны. «Не исключена опасность разного рода субъективных искажений, порождаемых личностным фактором [6];

Более серьезным источником искажений, по мнению авторов, является

_

⁴ При дисконтировании суммы банковского вклада нивелируется прирост дохода, который на самом деле имеет место. В случае инвестиционного проекта денежные потоки в момент их поступления не могут иметь прироста.

«оппортунистическое поведение, которое возникает тогда, когда индивид или группа полагают, что какой-либо проект может быть и является оптимальным вариантом для организации, но не очень выгоден или вреден для них самих. В подобных случаях какая-то часть информации отсекается или менеджеры начинают сознательно манипулировать материалами прогнозов относительно оцениваемых проектов» [6];

- выбор правильной ставки дисконтирования. Ее определение достаточно сложная задача для проекта, характеризующегося высокой степенью неопределенности. Как правило, в качестве ставки дисконтирования используется средняя взвешенная стоимость капитала компании (WACC). Липсиц И.В, Коссов В.В. считают, что это вполне оправдано, если систематический риск оцениваемого проекта примерно равен уровню риска, присущему общему бизнесу компании. Но в случае новых (инновационных) стратегий или проектов они считают более адекватным расчет особой ставки дисконтирования, учитывающей риск, на основе использования модели *CAPM*;
- проблема анализа и расчета отправной точки, т.е. того, с чем сравниваются стратегические альтернативы развития фирмы. Очень часто в качестве отправной точки используется текущее положение компании, так называемый статус-кво. Липсин И.В. и Коссов В.В. считают, что данная практика зачастую приводит к тому, что прирост денежных потоков, порождаемых реализацией новых стратегий, расценивается как недостаточный, чтобы оправдать связанные с этим инвестиции [6]. Новая стратегия будет оправданной в случае, если денежные потоки от реализации нынешней начнут стагнировать или снижаться. Ее реализация будет вполне оправданной даже в том случае, если она только позволит предотвратить падение доходов. «Догматическая опора на метод анализа дисконтированных денежных потоков может вести к хроническому недоинвестированию долгосрочных стратегических проектов».

В таблице 1 проведено сравнение подходов к оценке эффективности инвестиционного проекта.

Таблица 1 Сравнение подходов к оценке экономической эффективности ИП

Методы оценки	Преимущества	Недостатки
Статический метод	- несложные расчеты; - расчет по данным бухгалтерской отчетности; - рейтинг прибыльности ИП	- не учитывает осуществимость реинвестирования получаемых доходов; - не учитывает различия в сроках реализации ИП
Динамический метод	 отражает доходы от инвестиций; коэффициент аддитивен во временном аспекте; соответствует главному критерию 	 не показывает прибыльность (эффективность) проекта; зависит от величины дисконта; размер дисконта принимается неизменным
Методика многофакторного анализа инвестиционных проектов на основе	- четкие критерии принятия решений; - показатель учитывает стоимость денег во времени	 показатель не учитывает риски

За всю индустриальную историю деловой практикой и экономической наукой накоплен большой инструментарий, позволяющий оценить эффективность любого ИП. Существующие методы расчета наряду со своими достоинствами имеют недостатки. Зарубежная практика показывает, что большинство западных компаний используют несколько методов оценки эффективности ИП, и при этом зачастую применяют результаты не как руководство к действию, а как информацию к размышлению

Источники

- 1. Дасковский В.Б., Кисилев В.Б. Новый подход к экономическому обоснованию инвестиций / В.Б. Дасковский, В.Б. Кисилев. М.: Канон + РООИ «Реабилитация», 2015г. 400 с.
- 2. Зиновьева Е.Г. Стратегическое планирование как предпосылка обеспечения устойчивого развития предприятия // Маркетинг: теория и практика. Сборник статей Всероссийской научно-практической конференции. Ответственный редактор: В.И. Кеба. Изд-во Магнитогорск. гос. техн. ун-та им. Г.И. Носова, 2009. С. 78-80.
- 3. Измайлова А.С. Варианты, особенности и принципы инвестиционной политики металлургического предприятия в составе холдинга // Вестник Оренбургского государственного университета. 2011. № 13 (132). С. 202-209.
- 4. Измайлова А.С. О проблемах в области оценки экономической эффективности инвестиционных проектов в металлургии. // Экономика в промышленности. 2011. № 2. С. 46-51.
- 5. Измайлова А.С., Лещинская А.Ф. Основные подходы к повышению эффективности инвестиционной деятельности на металлургических предприятиях // Наука и производство Урала. 2005. № 1. С. 221-225.
- 6. Липсиц И.В., Коссов В.В. Инвестиционный анализ. Подготовка и оценка инвестиций в реальные активы: учебник / И.В. Липсиц, В.В. Коссов. М.: ИНФРА-М, 2017. 320 с.
- 7. Литовская, Ю.В, Гибадулиина А.Р., Манзурова М.С. Развитие как фактор роста конкурентоспособности предприятия // Управление организацией, бухгалтерский учет и экономический анализ: вопросы, проблемы и перспективы развития: материалы Всероссийской научно-практической конференции. Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова. 2016. С. 113-117.
- 8. Литовская Ю.В., Панкин С.А. Минимизация риска при осуществлении инвестиционной стратегии как фактор экономической привлекательности промышленного предприятия // Вестник Челябинского государственного университета. Научный журнал. Экономика. Выпуск № 24. Челябинск, 2010.
- 9. Литовская Ю.В., Панкин С.А. Привлечение иностранных инвестиций как предпосылка развития российской экономики // Потенциал развития России XXI века: Сборник статей V Всероссийской научно-практической конференции. Пенза, 2008.
- 10. Литовская Ю.В., Трубицына О.Г. Теория и практика бизнес-планирования. Учебное пособие. Электронное издание / Магнитогорск, 2017.
- 11. Литовская Ю.В., Якобсон З.В., Трубицына О.Г. Бизнес-планирование. Учебное пособие. Магнитогорск, 2015.
- 12. Панкин С.А. Проблематика управления инвестиционной деятельностью предприятий черной металлургии в современных рыночных условиях // Социально-культурное и политико-экономическое развитие территорий РФ: сборник статей III Международной научно-практической конференции. Под редакцией Э.В. Алёхина. Пенза, 2015. С. 167-171.
- 13. Пономарева О.С., Назарова О.Л. Инвестиционный менеджмент. Учебное пособие. Электронное издание / Магнитогорск, 2017.
- 14. Пономарева О.С. Формирование ключевых компетенций на этапе стратегического планирования // Современный менеджмент: теория и практика, сб. науч. тр. по материалам

Всероссийской научно-практической конференции. Под общей редакцией Н.В. Кузнецовой. Изд-во Магнитогорск. гос. техн. ун-та им. Г.И. Носова, 2016. С. 38-40.

УДК 330.322

Литовская Ю.В., к.э.н., доцент, Макоткина Д.В., студент, Кузнецов К.И., магистрант ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова», г.Магнитогорск

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОГРАММ ИНВЕСТИЦИОННОГО АНАЛИЗА ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИПИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Аннотация. В статье рассмотрены существующие программы инвестиционного анализа, используемые для оценки эффективности инвестиционных проектов, дана их сравнительная характеристика, выявлены достоинства и недостатки. Кроме того, даны рекомендации использования программ инвестиционного анализа.

Ключевые слова. Инвестиции, инвестиционный проект, программы инвестиционного анализа, эффективность инвестиций, оценка инвестиций.

Рост эффективности деятельности компаний напрямую зависит от формируемой ими инвестиционной политики [3]. Важным вопросом становится выбор направлений, требующих модернизации.

Инвестиционная политика — главный инструмент, обеспечивающий стабильное и устойчивое экономическое развитие фирмы в долгосрочном периоде; направлена на обеспечение роста эффективности производства [6]. Инвестиционная политика находит отражение не только в финансовой стратегии предприятия, но и в производственно-коммерческой (сбытовой) и социальной политики [2]. Успех в бизнесе решающим образом зависит от правильности и обоснованности выбранной стратегии хозяйственной и инвестиционной деятельности [13].

Инвестиционный проект — это не только форма реализации принятого инвестиционного решения, но и форма разрешения многочисленных противоречий, возникающих в процессе принятия решения [7,8,11]. Эффективность инвестиционного проекта — это категория, отражающая его соответствие целям и интересам участников проекта.

Принимая решение об инвестировании средств в тот или иной проект, необходимо оценить его экономическую эффективность [9,10,12] Оценка эффективности инвестиционных проектов (ИП) – инструмент, позволяющий при правильном его применении повысить результативность деятельности компании [5]. Подходы, принципы и показатели оценки за последнее столетие менялись неоднократно. На практике в различное время и в разных странах использовались как простые методы, подразумевающие оценку только будущей прибыли от капиталовложений, так и усложненные, учитывающие несколько факторов, включая время [4].

Большую часть времени разработки бизнес-плана ИП занимает доказательство коммерческой эффективности проекта. Для упрощения этих процедур разработаны средства автоматизации — программы инвестиционного анализа, моделирующие развитие проекта. В большей части программы инвестиционного анализа предназначены для финансовых расчетов, и только небольшая часть для разработки бизнес-плана. Практика показывает, что именно эта часть бизнес-плана нуждается в автоматизации и выполнить ее без применения программ сложно. При выборе таких программ необходимо четко представлять себе их возможности и особенности [1].

На российском рынке чаще всего используются несколько программ инвестиционного анализа (рис. 1), в основе которых лежат классические подходы к оценке инвестиций. Наряду с популярными программами существуют менее известные программные продукты, разработанные на основе электронных таблиц, созданные консалтинговыми фирмами.



Рис.1. Программы для оценки эффективности ИП

Методика, общие подходы и функциональные возможности последних версий пакетов во всех программных продуктах примерно одинаковы. Каждый такой пакет, как инструмент инвестиционного анализа применим в той или иной ситуации.

В таблице 1 представлены преимущества и недостатки наиболее распространенных программных продуктов.

Таблица 1

Сравнение программных продуктов			
Сравнение программных продуктов			
Программные продукты	Преимущества	Недостатки	
Project EXPERT	- возможность сохранять отчёты в формате MS World;	- отсутствие готовых решений;	
	- многоязычность;	- слишком большое	
	- более 200 диалогов.	внимание к деталям.	

Инвестор	- крепкая привязка к российскому законодательству; - проработанность методики.	- непригодность для работы с иностранными инвесторами; - плохое текстовок заключение.
COMFAR	- высокое качество методик положенных в основу анализа.	- плохая техническая реализация; - проблемы с российскими налогами.
Альт- Инвест	- возможность использования всех достоинств MS Excel; - легкость составления отчетов.	неудобная работа с исходными данными; незащищённость интерфейса.

При выборе программного продукта для оценки эффективности ИП прежде всего необходимо определить уникальность и отраслевые особенности конкретного проекта. Программы инвестиционного анализа можно разделить на две группы:

- универсальные программы, не зависящие от отрасли (COMFAR, Project EX-PERT, Альт- Инвест);
 - отраслевые (Energy Invest).

Общим недостатком универсальных проектов является необходимость выполнения большого количества вспомогательных расчетов. Если расчет производится профессионалами, знающими специфику отрасли и располагающими обширными базами данных, то использование универсальных пакетов будет оправдано. Так, например, программа "Альт-Инвест" хорошо зарекомендовала себя в машиностроительной промышленности, программа Project Expert широко применяется в энергетической и металлургической отраслях [1].

Многие предприятия используют индивидуальные пакеты, разработанные на базе электронных таблиц под конкретный инвестиционный проект.

Эффективность применения программ инвестиционного проектирования обусловлена тем, что они могут быть легко реализованы любым пользователем ПК, владеющим МЅ Ехсеl, кроме того, те универсальные математические алгоритмы, которые используются в технологиях, позволяют применять их для широкого спектра ситуаций неопределённости, а также модифицировать и дополнять другими инструментами. Так, например, с помощью программного продукта Project Expert можно не только разрабатывать проекты, но и применять в качестве инструмента планирования производства и закупок: рассчитывать планы загрузки производства, движения товарно-материальных ценностей, определять варианты подбора оборудования.

Таким образом, при выборе программы надо учитывать субъективные факторы, которые важны для каждого конкретного предприятия.

Источники

- 1. Берсенев Н.П. Программные продукты дл оценки эффективности инвестиционного проекта // Финансовый директор. № 4 (октябрь) 2002. http://www.fdir.ru
- 2. Зиновьева Е.Г. Стратегическое планирование как предпосылка обеспечения устойчивого развития предприятия // Маркетинг: теория и практика. Сборник статей Всероссийской научно-практической конференции. Ответственный редактор: В.И. Кеба. Изд-во Магнитогорск. гос. техн. ун-та им. Г.И. Носова, 2009. С. 78-80.

- 3. Измайлова А.С. Варианты, особенности и принципы инвестиционной политики металлургического предприятия в составе холдинга // Вестник Оренбургского государственного университета. 2011. № 13 (132). С. 202-209.
- 4. Измайлова А.С. О проблемах в области оценки экономической эффективности инвестиционных проектов в металлургии. // Экономика в промышленности. 2011. № 2. С. 46-51.
- 5. Измайлова А.С., Лещинская А.Ф. Основные подходы к повышению эффективности инвестиционной деятельности на металлургических предприятиях // Наука и производство Урала. 2005. № 1. С. 221-225.
- 6. Литовская, Ю.В, Гибадулиина А.Р., Манзурова М.С. Развитие как фактор роста конкурентоспособности предприятия // Управление организацией, бухгалтерский учет и экономический анализ: вопросы, проблемы и перспективы развития: материалы Всероссийской научно-практической конференции. Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова. 2016. С. 113-117.
- 7. Литовская Ю.В., Панкин С.А. Минимизация риска при осуществлении инвестиционной стратегии как фактор экономической привлекательности промышленного предприятия // Вестник Челябинского государственного университета. Научный журнал. Экономика. Выпуск № 24. Челябинск, 2010.
- 8. Литовская Ю.В., Панкин С.А. Привлечение иностранных инвестиций как предпосылка развития российской экономики // Потенциал развития России XXI века: Сборник статей V Всероссийской научно-практической конференции. Пенза, 2008.
- 9. Литовская Ю.В., Трубицына О.Г. Теория и практика бизнес-планирования. Учебное пособие. Электронное издание / Магнитогорск, 2017.
- 10. Литовская Ю.В., Якобсон З.В., Трубицына О.Г. Бизнес-планирование. Учебное пособие. Магнитогорск. 2015.
- 11. Панкин С.А. Проблематика управления инвестиционной деятельностью предприятий черной металлургии в современных рыночных условиях // Социально-культурное и политико-экономическое развитие территорий РФ: сборник статей III Международной научно-практической конференции. Под редакцией Э.В. Алёхина. Пенза, 2015. С. 167-171.
- 12. Пономарева О.С., Назарова О.Л. Инвестиционный менеджмент. Учебное пособие. Электронное издание / Магнитогорск, 2017.
- 13. Пономарева О.С. Формирование ключевых компетенций на этапе стратегического планирования // Современный менеджмент: теория и практика, сб. науч. тр. по материалам Всероссийской научно-практической конференции. Под общей редакцией Н.В. Кузнецовой. Изд-во Магнитогорск. гос. техн. ун-та им. Г.И. Носова, 2016. С. 38-40.

УДК 658

Кузнецова Н.В., к.п.н., доцент Лыкова С.А., магистрант Лыков А.С., магистрант ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова», г. Магнитогорск, РФ

КОНЦЕПЦИЯ «ВСЕОБЩЕГО УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ» КАК ОСНОВА ТОМ-ОРИЕНТИРОВАННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация. В условиях усиливающейся конкуренции организации стремятся обеспечить себе конкурентные преимущества на рынке. Одним из преимуществ является высокое качество не только продукции и его постоянное повышение, но и качество самой организации в целом. В статье рассматривается роль концепции «всеобщего управления качеством» в контексте повышения эффективности функционирования современной организации

Ключевые слова: управление, организация, менеджмент качества «тотальное управление качеством», эффективность.

Современный этап - один из наиболее сложных в развитии мировой экономики, сопровождающийся поиском путей, обеспечивающих успешное развитие в условиях растущей и охватывающей все сферы человеческой деятельности конкуренции. Изменения технологии, образования, культуры, ценностных установок и многих других факторов развития мирового сообщества формируют новые образы жизни и стили мышления, устремления и мотивы деятельности людей, их поведение [10]. В связи с чем значение обеспечения качества постепенно возрастает под влиянием развития технологий производства и человеческих потребностей, изменения ценностей, нарастающих проблем экономических затрат и обеспечения конкурентоспособности в условиях глобализации мировой экономики [14].

Учеными, экспертами, специалистами отмечается, что решение общенациональных задач в области качества требует широкого внедрения в организациях современных эффективных систем качества, базирующихся на идеях и принципах концепции тотального (всеобщего) управления качеством (TQM - Total Quality Management).

Аббревиатура TQM - Total Quality Management подразумевают следующее:

Total - Всеобщий — означает вовлечение в процесс всех сотрудников предприятия, включая вспомогательную сеть и жизненный цикл изделия.

Management - Управление — это пошаговая организация процесса, включающая такие этапы как планирование, контроль, руководство, набор персонала, снабжение и др.

Quality - Качество — забота о предоставлении клиенту наилучших товаров максимально соответствующих его потребностям [3].

Таким образом, проводя анализ дефиниции «всеобщее управление качеством», мы отмечаем что «TQM это нацеленный на качество и направленный на достижение долгосрочного успеха подход к руководству организацией, основанный на участии всех ее членов в удовлетворении требований потребителей с целью максимизации выгоды для организации и общества в целом. Это, скорее всего, подход к созданию новой модели управления вообще» [4; 5; 6; 7; 9; 14].

Международная организация по стандартизации (International Organization for Standardization - ISO) определяет понятие TQM как «организационный подход, сосредоточенный на качестве, базирующийся на участии всех сотрудников и нацеленный на длительный успех процесс, который достигается благодаря улучшению

условий работы, полному удовлетворению потребителей и всех членов общества» [2; 3].

ТQМ можно определить как подход к управлению организацией, сфокусированный на качестве. Качество достигается за счет вовлечения всего персонала в деятельность по совершенствованию работы. Целью повышения качества является удовлетворение потребителей и получение выгоды всеми заинтересованными сторонами (работники, владельцы, смежники, поставщики) и обществом в целом [12.]. ТQМ по своей сути это сосредоточенный на качестве, сфокусированный на заказчике, основывающийся на фактах, управляемый командный процесс. Главная цель ТQМ состоит в планомерном достижении поставленных перед предприятием задач через непрерывное улучшение работы.

Реализация поставленной цели, на наш взгляд, предусматривает включение 2 механизмов:

- Quality Assurance (QA) контроль качества который поддерживает необходимый уровень качества и заключается в предоставлении компанией определенных гарантий, дающих клиенту уверенность в качестве данного товара или услуги;
- Quality Improvements (QI) повышение качества предполагающий, что уровень качества необходимо не только поддерживать, но и повышать, соответственно поднимая и уровень гарантий. Взаимопроникновение данных двух механизмов позволяют постоянно совершенствовать, развивать бизнес и оставаться лидером на рынке [12].

Следует отметить, что TQM это довольно сложная методология, которая имеет и философию, и концепцию, и системы, и инструментарий (рис.1).

TQM— это адаптация классического операционного менеджмента к изменчивости внешней среды, когда нормы выработки как метод управления организацией становятся неэффективны [11]. Ключевое понятие концепции — «качество», причем качество «всеобщее, тотальное», поскольку оно относится не только к товарам и услугам, но и ко всем аспектам менеджмента, предполагая переход с системному управлению [4]; качество рассматривается как основной критерий оценки работы всей организации [14].

В работе [1] отмечается, что концепция Total Quality Management, являющаяся одним из видов системы менеджмента качества, позволяет существенно улучшить качество производимой продукции или предоставляемых услуг за счет вовлечения работников в решение задач организации, повышенного внимания к клиентам, бенчмаркинга и некоторых других инструментов. ТQМ не является залогом успеха, однако в условиях конкуренции существенно повышает конкурентоспособность фирмы.

Мы отмечаем, что «Total Quality (TQ) — тотальное качество — это ориентированная на людей система менеджмента, целью которой является непрерывное повышение удовлетворенности потребителей при постоянном снижении реальной стоимости продукции или услуг. ТQ является общим (тотальным) системным подходом (не отдельной областью или программой) и неотъемлемой частью стратегии верхнего уровня. Тотальное качество присутствует во всех функциях любых подразделений, вовлекая всех сотрудников сверху донизу на всех уровнях управления и захватывая цепь поставщиков и цепь потребителей, и ставит во главу угла учение и адаптацию к непрерывному

изменению как ключ организационного успеха. В настоящее время TQ базируется на ценностях, которые подчеркивают значимость индивидуальных действий и одновременно мощь коллектива» [7], и по сути является основой TQM-ориентипрованных организаций.



Рис. 1. Составляющие концепции TQM [7]

В данной модели управления бизнес начинается с внимания к потребителю и заканчивается удовлетворением потребителя. Новая модель управления (согласно С.Джордж, А.Ваймерских) – это замкнутая система, приводимая в

движение удовлетворением потребителя [4]. При этом она способствует повышению эффективности деятельности всей организации[9].

Важно отметить, что TQM - это прежде всего философия, способ отношения к работе. И внедрение его надо начинать с обучения и воспитания сотрудников. Культура качества - это результат продолжительных усилий, награда за которые - сильные конкурентные позиции на рынке [11]. Опыт внедрения TQM в практику российских предприятий позволяет выделить пять основных составляющих: создание документированных систем качества; взаимоотношения с поставщиками; взаимоотношения с потребителями; мотивация к улучшению качества; обучение в области качества[8; 11].

Рассматривая концепцию всеобщего управления качеством как основу ТQМ-ориентированных организаций, следует отметить, что данная концепция на уровне организации преследует ряд целей. К числу «опорных» следует отнести: ориентация предпринимательства на удовлетворение текущих и потенциальных запросов потребителей; возведение качества в ранг цели деятельности предпринимательской единицы, как основы философии фирмы и корпоративной культуры; знание и учет потребностей внутренних клиентов, персонала (от которых в большей степени зависит успех ТQМ-ориентированных организаций); оптимальное использование всех ресурсов организации [4; 6; 7; 14].

ТQМ предлагает возможность для организаций принять точку зрения, противоположную традиционной бюрократической модели. Организации, которые внедрили ТQМ, интегрируют качество в свои структуры, и обеспечивают качество на каждом уровне и каждом этапе. Чтобы достичь этого, необходимо вкладывать большие инвестиции в персонал, в его обучение и мотивацию, поскольку он является ключевой фигурой качества организации и её будущего[8].

Тотальное управление качеством предусматривает также всеобщую ответственность за обеспечение качества на всех этапах жизненного цикла не только производимой продукции, но и самой организации, включая исследования и разработку, производство, сбыт и послепродажное обслуживание, утилизацию при участии руководства и служащих всех уровней и при рациональном использовании технических возможностей [7: 13].

По мнению В.Е. Ланкина и других, \emph{o} рганизация, с точки зрения ТQМ, — это система, созданная для того, чтобы служить потребителям. Для этого все части системы организации должны быть согласованы. Успех каждой отдельной части организации влияет на работу всей организации [8]. ТQМ - ориентированные организации строят свою деятельность с учетом целей развития, функций, инструментов управления.

Таким образом, можно констатировать, что каждая организация является уникальной в отношении культуры, практики управления, применяемых процессов создания продукции или оказания услуг. Поэтому не существует одного единственного подхода к внедрению ТQМ. Он изменяется от организации к организации. Для разработки системы управления качеством на основе философии TQM организации могут применять разнообразные методологические подходы и выбирать наиболее подходящую стратегию исходя из сложившихся условий ее работы. Всеобщее управление качеством - это не программа; это систематический, интегрированный и организованный стиль работы, направленный на непрерывное ее улучшение.

Источники

- Баженова Е.С. Возможности и ограничения применения концепции Total Quality Мападетел в практике управления зарубежными и отечественными компаниями // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 2 [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL:: http://ekonomika.snauka.ru/2014/02/4267.
- Всеобщее управление качеством. Режим доступа: URL: http://forpm.ru/всеобщееуправление-качеством-tqm/
- 3. Всеобщее управление качеством. Режим доступа: URL: http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Всеобщее управление качеством
- 4. Джордж С., Ваймерскирх А. Всеобщее управление качеством: стратегии и технологии, применяемые сегодня в самых успешных компаниях. СПб.: Виктория плюс, 2002. 256с.
- Кузнецова Н.В. Менеджмент и маркетинг: учеб. пособие для студентов специальности «Технология художественной обработки материалов». - Магнитогорск: МаГУ, 2010. -194 с.
- 6. Кузнецова Н.В., Лыкова С.А. ТQМ- как философия управления предприятием // Актуальные проблемы современной науки, техники и образования: тезисы докладов 76-й международной научно-технической конференции. Магнитогорск: Изд-во Магнитогорск. гос. техн. ун-та им. Г.И. Носова, -2018. Т.2. С.232.
- 7. Кузнецова Н. В. Управление качеством: Учеб. пособие. М.: Флинта, Наука, 2013. 360 с.
- 8. Ланкин В.Е., Горелова Г.В., Сербин В.Д., Арутюнова Д.В., Татарова А.В., Баканов Г.Б., Макарова Е.Л. Исследование и разработка организационных систем управления в высших учебных заведениях. Монография. Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2011. 178 с.
- 9. Лыкова С.А., Кузнецова Н.В. Роль концепции TQM в повышении эффективности функционирования организации // В сборнике: Современный менеджмент: теория и практика Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Под общей редакцией Н.В. Кузнецовой. 2018. С. 81-85.
- 10. Маленков Ю.А. Некоторые мега-тенденции развития современного мирового менеджмента // Вестник СПбГУ. 2000. Сер5. Вып.4. С. 67-76.
- 11. Плотников М. В. TQM: 14 базовых положений менеджмента на основе качества. Режим доступа: URL: http://www.elitarium.ru/menedzhment-kachestva-organizaciya-sistema-podhod-cel-teoriya-vozmozhnost-rabotnik-rukovoditel-reshenie-princip-metod-standart-proizvoditelnost/
- 12. TQM ВСЕОБЩИЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАЧЕСТВА. Режим доступа: URL: http://www.kpms.ru/General_info/TQM.htm
- 13. Что такое TQM (Всеобщее управление качеством)? Режим доступа: URL: http://www.sitebs.ru/blogs/22754.html
- 14. Шубенкова Е.В. Тотальное управление качеством: учебное пособие. М.: Изд-во «Экзамен», 2005. 256 с.

Улякина Н.А., к.п.н., доцент ЧОУ ВО «Международный институт дизайна и сервиса», г. Челябинск

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КАК ИСТОЧНИК ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ИМУЩЕСТВОМ И ИСТОЧНИКАМИ ЕГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Аннотация. В статье обоснована необходимость проведения анализа финансового состояния организации в управлении имуществом и источниками его финансирования. Представлены роли финансовой отчетности.

Ключевые слова: анализ, финансовое состояние, финансовая отчетность, имущество, источники финансирования.

В настоящее время у организаций имеется возможность самостоятельно управлять всеми сторонами своей финансово-хозяйственной деятельности, поэтому роль управления как составной части организационно-экономической модели организации существенно возрастает. Результатом управления без применения современных механизмов финансового менеджмента является неустойчивое финансовое состояние организаций, неплатежеспособность, низкая рентабельность.

В сложных условиях хозяйствования современные организации сталкиваются с недостаточным спросом на товары и услуги, высокой степенью изношенности оборудования, нехваткой собственных источников финансирования и невозможностью получить кредит из-за некредитоспособности. В сложившейся ситуации организациям необходимо искать внутренние резервы. Одним из таких резервов является повышение эффективности управления имуществом и источниками его финансирования.

Оценка и анализ управления имуществом и источниками его финансирования в организации имеет огромное значение, как для самой организации, так и для потенциальных инвесторов. Инвесторы и кредиторы должны быть уверены в экономической состоятельности организации и в настоящее время, и в будущем, чтобы вложенные средства принесли реальный доход. В условиях самофинансирования и самоокупаемости, для того, чтобы не допустить банкротства, необходимо знать, как управлять финансами, какой должна быть структура капитала по составу и источникам образования, какую долю должны занимать собственные средства, а какую – заемные.

Актуальность работы связана с тем, что в настоящее время повышается самостоятельность организаций, их экономическая и юридическая ответственность, а, следовательно, резко возрастает значение финансовой устойчивости субъектов хозяйствования. Все это значительно увеличивает роль анализа эффективности управления имуществом и источниками его финансирования.

Имущество организации – это материальные и нематериальные элементы, используемые для осуществления хозяйственной деятельности, – основные средства, нематериальные активы, финансовые вложения, производственные запасы, готовая продукция, товары, денежные средства и прочие финансовые активы.

Процесс управления имуществом нередко является затруднительным для организаций. Он может существенно повлиять на эффективность работы организации, а также от него зависит правильное использование объектов имущества, что может привести к повышению или понижению затрат [4, с. 29].

Сложное финансовое положение организаций определяет необходимость изучения современных источников финансирования с целью выявления направлений совершенствования их формирования.

Пассивы представляют собой источники финансирования финансовохозяйственной деятельности организации, обеспечивающие формирование ее активов. Различные источники финансирования оказывают прямое влияние на результаты финансово-хозяйственной деятельности организации.

Различные источники финансирования образуют совокупный капитал организации, который может быть классифицирован по ряду признаков [2, с. 141].

Для управления имуществом и источниками его финансирования необходима достоверная и достаточно полная информация. По мнению В.В. Ковалева «информационное обеспечение системы управления организацией — совокупность информационных ресурсов и способов их организации, необходимых и пригодных для реализации аналитических и управленческих процедур, обеспечивающих финансово-хозяйственную деятельность организации» [1, с. 378].

Финансовая отчетность организации является одним из элементов информационного обеспечения управления организацией.

В контексте деятельности финансового менеджера финансовая отчетность играет две основные роли:

- 1) дает акцентированное обобщенное представление о потенциале организации в целом, ее активах, капитале, обязательствах, доходах, расходах. С помощью финансовой отчетности менеджер может анализировать организацию как единый имущественный и финансовый комплекс, отслеживать тенденции. В конечном итоге это позволяет выбрать наиболее благоприятное направление развития организации в контексте окружающей бизнес-среды;
- 2) отчетность выполняет представительские функции. В немалой степени суждение об инвестиционной и контрагентской привлекательности организации делается сторонними лицами на основе публичной отчетности.

Из множества целевых предназначений отчетности ключевая роль принадлежит демонстрации экономического потенциала организации (в динамике) и результативности и эффективности использования этого потенциала.

Под экономическим потенциалом организации понимается способность достигать поставленной цели, используя имеющиеся ресурсы [1, с. 384] Экономический потенциал организации и генерируемые ею финансовые результаты должны быть представлены лицам, заинтересованным в ее деятельности. Для этого используется публичная (финансовая) отчетность. Финансовая отчетность – это система форм бухгалтерского и финансового учета для целей предоставления обобщенной информации внутренним и внешним пользователям [5, с. 52].

Основными формами отчетности являются:

- 1) бухгалтерский баланс;
- 2) отчет о финансовых результатах;
- 3) пояснения к балансу;

- 4) отчет об изменениях капитала;
- 5) отчет о движении денежных средств.

Бухгалтерский баланс дает более полное представление об имущественном и финансовом потенциалах организации [1, с. 378].

Для того, чтобы отчетность была полезной, она должна включать определенный набор показателей. Эти показатели отражают укрупненную группировку статей бухгалтерского учета и называются элементами финансовой отчетности. Основными элементами выступают активы, обязательства, собственный капитал, доходы, расходы, прибыль и убытки. Первые три элемента характеризуют средства организации и источники финансирования этих средств на определенную дату.

Финансовое состояние организации и ее устойчивость в значительной степени зависят от того, каким имуществом она располагает, в какие активы вложен капитал и какой доход он приносит [3, с. 319].

Сведения о размещении капитала, имеющегося в распоряжении организации, содержатся в активе баланса. Главным признаком группировки статей актива баланса считается степень их ликвидности — скорость превращения в денежную наличность. По этому признаку все активы баланса подразделяются на долгосрочные и краткосрочные активы.

Средства организации могут использоваться как в ее внутреннем обороте, так и за ее пределами. Размещение средств организации имеет очень важное значение в финансовой деятельности и повышении ее эффективности [3, с. 320].

В процессе анализа активов определяют изменения в их размере, составе и структуре. Для этого проводится горизонтальный и вертикальный анализ.

В условиях инфляции по абсолютному приросту активов трудно судить о расширении масштабов деятельности организации. Поэтому для оценки ее деловой активности целесообразно сопоставлять темпы роста основных показателей: совокупных активов (T_{akr}), объема продаж (T_{pil}) и прибыли (T_{nl}): $100\% < T_{akr} < T_{pil}$.

Первое неравенство показывает, что организация наращивает экономический потенциал и масштабы своей деятельности, второе – объем продаж растет быстрее экономического потенциала, т.е. повышается интенсивность использования ресурсов в организации, ускоряется оборачиваемость капитала, третье – прибыль организации растет быстрее объема реализации, вследствие чего повышается уровень рентабельности [3, с. 322].

Рассмотрев теоретические аспекты управления имуществом и источниками его финансирования, необходимо оценить финансовое состояние организации по данным финансовой отчетности: бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

Источники

- 1. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент. Конспект лекций с задачами и тестами: учебное пособие / В.В.Ковалев, Вит.В. Ковалев. М.: Проспект, 2017. 509 с.
- 2. Никитина, Н.В. Финансовый менеджмент: учебное пособие. М.: Кнорус, 2016. 328 с
- 3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: учебник. Минск: РИПО, 2016. 376 с
- 4. Тихомиров, Е.Ф. Финансовый менеджмент: управление финансами предприятия. М.: Издательский центр «Академия», 2014. 384 с.
- 5. Финансовый менеджмент: учебник / под общ. редакцией Л.А. Латышевой. М.: МИРАКЛЬ, 2016. 340 с.

РАЗДЕЛ 6. ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

УДК 378

Емельянова И.А. енный технический

ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова», г. Магнитогорск

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ОПОРНОГО ВУЗА

Аннотация. Рассмотрены разные подходы к понятию «кадровый потенциал». Определена значимость развития кадрового потенциала вуза в рамках реализации программы развития опорных университетов.

Ключевые слова: кадровый потенциал, опорный университет, профессорскопреподавательский состав.

В условиях современного реформирования высшей школы был реализован Государственный проект «Опорные университеты региональных экономических систем». Одним из направлений, среди прочих, реализации программы развития опорных университетов является развитие кадрового потенциала [8].

В 2017 году ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова» вошел в число опорных университетов и в настоящее время является одним из крупнейших научнообразовательных университетских комплексов, который определяет кадровую политику и развитие научно-технического потенциала Челябинской области. МГТУ является уникальным трансграничным университетом, так как вносит существенный вклад не только в развитие Челябинской области и Уральского федерального округа, но и в развитие Республики Башкортостан.

Миссия ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова» многопрофильного опорного университета состоит в формировании региональной предпринимательской элиты, ориентированной на создание научно-инновационных технологий в области iSmArt-металлургии для развития Южно-Уральского региона и России[6].

Формирование авторитета опорного университета и реализация его миссии зависит от кадрового потенциала образовательного учреждения — профессорскопреподавательского состава и научных работников.

Известно, что для оценки эффективности деятельности образовательных организаций высшего образования Минобрнауки Российской Федерации проводит ежегодный мониторинг по ряду показателей, характеризующих разные стороны деятельности образовательного учреждения: образовательную, исследовательскую, международную, финансово-экономическую, инфраструктуру, трудоустройство. И именно научно-педагогические работники вносят большой достижение BV30M пороговых значений данных устанавливаемых Минобрнауки Российской Федерации. Как отмечают В. Ф. Потуданская, О. И. Литвинова, уровень квалификации и профессионализма преподавателей оказывает непосредственное влияние на системное внедрение в

образовательный процесс инноваций, которые будут способствовать подготовке высококвалифицированных специалистов [10, с. 92]. Таким образом, стоит отметить значимую роль научно-педагогических работников вуза в повышении эффективности его деятельности и, следовательно, формирование кадрового потенциала университета требует особого внимания и комплексного подхода в его развитии.

Понятие «кадровый потенциал» в современной науке не имеет общепринятого определения, но имеется ряд принципиальных подходов к дефиниции применительно к отдельной сфере экономики и образования.

По мнению В. Ф. Потуданской и Л. В. Трункиной, кадровым ресурсам особое место в деятельности предприятия, поскольку непосредственно способствуют превращению имеющихся в наличии ресурсов в конечный продукт [9, с. 97]. С. В. Андреев рассматривает кадровый потенциал как обобщающую характеристику системы способностей и возможностей сотрудников предприятия, работающих на постоянной основе в конкретной отрасли деятельности, эффективно осуществлять свои профессиональные обязанности и показывать определенные экономические результаты в зависимости от текущих и перспективных целей организации [1]. В своем исследовании Ю. А. Нижник предлагает свою трактовку термина «кадровый потенциал», под которым подразумевает «совокупную характеристику различных качеств персонала организации, включающую численность, физические возможности работников, их знания, профессионально-квалификационные навыки, отношение к труду и другие, необходимые для достижения целей организации» [7, с. 17]. Группа авторов Н.Р. Балынская, Н.В. Кузнецова, О.Н. Синицына дают близкое, к предыдущему автору определение термину «кадровый потенциал»: «Обобщающая (количественная и качественная) характеристика персонала как одного из видов ресурсов, связанная с выполнением возложенных на него функций и достижением целей перспективного развития организации» [2, с. 214] А К.Г. Кречетников под кадровым потенциалом понимает «совокупность физических и духовных качеств человека, определяющих возможность и границы его участия в трудовой деятельности, способность достигать в заданных условиях определенных результатов, а так же совершенствоваться в процессе труда» [4, с. 147].

По мнению И. Е. Кудрявцева, в основе кадрового потенциала лежат характеристики трудового потенциала, которые определяют способность к труду конкретной квалификации, степень сознания и уровень ответственности, а также социальной зрелости. Автор, также указывает на основное отличие, характерное для кадрового научного потенциала, которое заключается в наличии у работника конкретной квалификации и отношении к научно-исследовательской деятельности, которую можно считать конкретным объектом приложения труда. И. Е. Кудрявцев определяет, что «кадровый научный потенциал представляет собой качественный трудового потенциала. который характеризуется профессиональной квалификационной пригодности работников научной деятельности, имеющих соответствующую профессиональную подготовку, навыки и личные способности» [5, с. 9-10]. В. Ф. Потуданская и Л. В. Трункина отмечают, что кадровый потенциал является составляющей трудового потенциала и требует от работника наличия следующих характеристик: профессиональных знаний, умений, навыков и познавательных способностей. Степень их развития оказывает прямое

профессиональную компетентность сотрудников и служит базой постоянного развития трудового потенциала отдельных работников и организации [9, с. 97]. Как отмечает, Е.В. Голева, степень соответствия структурных элементов ресурсов высшего учебного заведения функциональным определяет потенциал и эффективность его деятельности. Для рассмотрения потенциала вуза с этой точки зрения необходимо не только знание качественных и количественных составляющих как каждого имеющегося ресурса в отдельности, так и элементов, отражающих деятельность вуза как целостной системы, но и информация о наличии еще не задействованных ресурсов, которые могут быть использованы в перспективе. Е.В. Голева определяет, что в качестве составляющей кадрового потенциала вуза можно рассматривать «кадровый научно-педагогический потенциал», который в общем виде представляет собой уровень профессионализма и квалификации сотрудников, имеющих личные способности, необходимые для выполнения научной и педагогической деятельности [3, с. 31].

Таким образом, в научной литературе встречаются разные подходы к трактовке понятия «кадровый потенциал»: одни понимают под ним обобщающую характеристику системы способностей и возможностей сотрудников предприятия; другие — совокупную характеристику различных качеств персонала организации; третьи акцентируют внимание на физических и духовных качествах человека, которые определяют возможности и способности; четвертые определяют его как элемент трудового потенциала с обладанием специфических характеристик, требуемых для выполнения работ в каждой конкретной отрасли. При этом, все авторы указывают на связи кадрового потенциала с достижением целей развития предприятия, которые чаще всего выражаются в определенных результатах его деятельности.

Актуальной целью развития кадрового потенциала опорного университета является оценка потенциала и ресурсов для достижения более эффективного их использования и распределения, а именно на повышение профессионального уровня и производительности сотрудников, а также привлечение молодых и выдающихся ученых и администраторов мирового уровня.

Реализация этой цели в вузе невозможна без наличия программы развития кадрового потенциала вуза. К основным направлениям развития кадрового потенциала, в соответствии с программой развития опорного университета ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И.Носова» относятся:

- 1. Система поддержки талантливой молодежи;
- 2. Повышение квалификации педагогов:
- 3. Повышение квалификации, стимулирование публикационной активности, развитие научных связей, коллабораций;
- 4. Интеграция кадрового состава вуза в профессиональную, общественную и социально-культурную деятельность города и региона;
- 5. Формирование экспертного сообщества;
- 6. Подготовка кадрового управленческого резерва.

Итак, основой потенциала высшей школы и опорного вуза, в частности, является кадровый научно-педагогический потенциал, который представляет собой совокупность образовательных возможностей профессорско-преподавательского персонала. При этом кадровый научно-педагогический потенциал, реализующий основные стратегические цели вуза, отражает не только подготовленность научно-

педагогических работников к выполнению своих функций в настоящий момент, но и с учетом возраста, научной и педагогической квалификации, практического опыта, деловой активности, инновационной и результативной деятельности, профессиональной мобильности его возможности в долгосрочной перспективе.

Источники

- 1. Андреев С. В. Кадровый потенциал и проблемы занятости в условиях перехода России к рыночным отношениям: учеб. пособие. М.: Изд-во Ин-та социологии, 1997. 360 с.
- Балынская Н. Р., Кузнецова Н.В., Синицына О.Н. Система управления кадровым потенциалом современной организации // Вопросы управления. – 2016. – № 2 (20). – С. 214-220.
- Голева Е.В. Современные взгляды на кадровый потенциал вуза // Педагогическое образование в России. – 2014. – № 8. – С.28-31
- Кречетников К. Г. Управление кадровым потенциалом в интересах развития организации // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2013. – № 8. – С. 147-152.
- 5. Кудрявцев И. Е. Кадровый потенциал научной сферы: состояние и перспективы воспроизводства: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. M., 2005. 143 с.
- Миссия ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова» [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://www.magtu.ru/servisy-sajta/fajlovyj-arkhiv/send/24-sistema-menedzhmenta-kachestva/7177-missiya-fgbou-vo-mgtu-im-g-i-no (дата обращения: 03.11.2018)
- 7. Нижник Ю. А. Формирование стратегии развития кадрового потенциала (на примере машиностроительных предприятий Алтайского края): дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. Барнаул, 2003. 173 с.
- 8. О проекте [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://опорныйуниверситет.рф/ (дата обращения: 03.11.2018)
- 9. Потуданская В. Ф., Трункина Л. В. Оценка трудового потенциала персонала предприятия // Бизнес. Образование. Право. Вестн. Волгоградского института бизнеса. 2011. № 4 (17). С. 96–101.
- Потуданская В.Ф., Литвинова О. И. Профессиональные компетенции как инструмент оценки эффективности труда преподавателей вуза // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 4 (17). – С. 92–96.

УДК 338

Зиновьева Е.Г., к.ф.н., доцент Лимарева Ю.А., к.п.н., доцент ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова», г. Магнитогорск

СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ: АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ВЗГЛЯДЫ

Аннотация. В статье рассмотрены альтернативные взгляды на разработку стратегии организации, работающей на рынке образовательных услуг. Затронуты и учтены современные тенденции развития образования в России, подчеркнуты актуальные вопросы освоения стратегических подходов для достижения эффективности деятельности организации в системе высшего образования.

Ключевые слова. Рынок образования, повышение эффективности вузов, тенденции развития образования в Российской Федерации.

Современный этап экономического развития нашего общества предусматривает грамотный и адекватный учет реалий рыночной экономики.

Одним из главных критериев успешной деятельности любого субъекта хозяйствования является стабильность занимаемых им позиций на рынке.

Обзор литературы показывает, что для организаций, действующих в условиях динамического окружения и подвергающихся воздействию многих сил, к которым сложно приспособиться, важной становится функция стратегического управления.

Стратегический менеджмент включает в себя не только разработку программы развития, принятия стратегических решений, но и комплекс процессов, явлений, реализуемых при условии приоритетности целей устойчивого развития, на основе своевременности принятия решений и осуществления действий, предвидения будущего, анализа результатов управляющих воздействий и инноваций. Стратегическое управление решает долгосрочные задачи развития организаций и подготовки его к возможным изменениям рыночной ситуации, к противостоянию неблагоприятным воздействиям случайных факторов. В процессе стратегического управления на основе анализа внешних условий и потенциальных возможностей организации выявляются новые благоприятные возможности развития, условия для их реализации, предпринимаются меры по переходу к новой продукции, технологии, системы управления, хозяйственной политики в целом.

На наш взгляд, систему стратегического управления можно сравнивать с гомеостатическим механизмом, включающим в себя анализ процесса взаимодействия организации и его внешней среды; формирование решений, направленных на поддержание стабильной деятельности организации в заданных пределах, которые могут обеспечить развитие организации во времени; выбор и реализация оптимального решения, обеспечивающего устойчивое функционирование объекта.

Выбор стратегии устойчивого развития предприятия в современных условиях связано с обстоятельным изучением и использованием процесса стратегического планирования, под которым понимают набор действий и решений, предпринятых руководством, которые ведут к разработке специфических стратегий предназначенных для достижения предприятием своих целей.

Стратегическое планирование призвано обеспечить выживание предприятие в будущем. В основе стратегического планирования лежит, во-первых, анализ реального состояния внешней среды или ее отдельных сегментов с точки зрения перспектив развития организации. Во-вторых, осуществляется выбор перспективных секторов внешней среды, разработка долгосрочных ориентиров и сфер деятельности.

Стратегическое планирование, нацеленное на устойчивое развитие организации, в целом представляет собой динамическую совокупность взаимосвязанных процессов: определение миссии и стратегических целей, анализ внешней среды, анализ функционирования потенциала, определение стратегии развития организации, разработка функциональных стратегий, реализация стратегии, контроль и оценка стратегии [3].

Для определения стратегических направлений повышения эффективности развития организации обычно используются базовые (или эталонные) стратегии, объединенные в группы: стратегии, связанные с изменением продукта и (или) рынка; стратегии, предлагающие расширение организации путём добавления новых структур — стратегии интегрированного роста; стратегии диверсифицированного роста (реализуются в том случае, если организация не может развиваться на данном рынке с производимым продуктом (услугой)).

Альтернативные базовые стратегии организации:

- 1) маркетинговые стратегии, предполагающие разработку мероприятий по всему комплексу маркетинга или по отдельным его составляющим в зависимости от цели (увеличение объёма продаж, завоевание определённого сегмента рынка и т.д.);
- 2) конкурентные стратегии, предусматривающие политику по отношению к конкурентам и завоеванию (удержанию) наиболее выгодной для организации позиции на рынке;
- 3) стратегии позиционирования, подразумевающие комплекс мероприятий по завоеванию организацией в сознании потребителя определённого места.

На практике организация может одновременно реализовывать несколько стратегий, т.е. осуществлять комбинированную стратегию. Как известно из общей теории менеджмента в западных странах в рамках стратегического планирования составляются несколько основных видов планирования (в зависимости от заданной цели организации):

- главный стратегический план (или суммативный) задает ориентировочные величины прибыли, перспективные рынки сбыта, желаемые темпы роста и т.д.;
- функциональный план отражает развитие отдельных перспективных направлений деятельности организации, что позволяет искать пути оптимизации издержек и экономии ресурсов;
- экономический план подразумевает детализацию суммативного плана по таким показателям как: издержки производства, себестоимость, объём продаж, прибыль, рентабельность, оборот, инвестиции, доля рынка и т.д.;
- план развития исследует основные направления развития организации, занятия определённой позиции на рынке, способы повышения конкурентных преимуществ и т.д.

Касательно российского образования отметим следующее: за последние десять лет система российского образования претерпела значительные изменения (демократизация жизни общества, формирование рыночной экономики) [1; 2; 5; 7].

Реформирование системы образования привело к радикальным изменениям:

- содержательно-методические (введение новых образовательных стандартов, увеличение количества часов самостоятельной работы студентов, внедрение интерактивных методов обучения, использование дистанционных технологий и т.д.);
- организационные (появление негосударственных видов образования, многоступенчатости высшего образования (бакалавриат, магистратура), введение системы зачетных единиц (кредитов), Болонская система);
- экономические (изменение правил функционирования системы высшего образования, изменение системы финансирования вузов и т.д.)
- маркетинговые (появление рынка образовательных услуг, усиление конкуренции между образовательными учреждениями, завоевание рыночного сегмента и изучение запросов потребителей).

Необходимо отметить, что на сегодняшний день нет подробного описания процедуры стратегического планирования деятельности образовательного учреждения, и теория и практика разработки и применения стратегий при решении проблемы совершенствования высшего профессионального образования, а так же повышения эффективности деятельности образовательных организаций, в Российской Федерации ещё только формируется [4; 6].

Резюмируя содержание вышеизложенного, считаем необходимым отметить следующее: стратегическое планирование является основным звеном в системе управления организации. Содержание стратегического планирования выражается в подготовке различных вариантов управленческих решений в виде прогнозов,

проектов программ и планов, обосновании их оптимальности, результативности и эффективности, обеспечении возможности выполнения и контроля.

Теоретические и практические подходы к стратегическому планированию в системе высшего образования находятся ещё в стадии адаптации и осмысления, как западного опыта, так и опыта деятельности российских вузов, находящихся в авангарде на современном рыночном этапе.

Наиболее актуальными вопросами освоения стратегических подходов для достижения эффективности деятельности организации в системе высшего образования являются:

- экономическое развитие организации (участие в грантах, научных разработках, хоздоговорных работах и пр.);
- профессионализация персонала (формирование и развитие человеческого потенциала вуза);
- социальное партнёрство (взаимодействие с общественными организациями в рамках городского развития и т.д.);
 - международное сотрудничество (развитие международных связей).

Источники

- 1. Зиновьева Е.Г., Усманова Е.Г. Анализ эффективности и результативности сферы образования в разрезе федеральных округов Российской Федерации // Тенденции развития образования: педагог, образовательная организация, общество 2018: материалы Всерос. науч.-практ. конф. Чебоксары: ИД «Среда», 2018. С. 149–155.
- 2. Зиновьева Е.Г., Усманова Е.Г. Современные проблемы и тенденции развития управления в сфере образования // Экономика и политика. 2018. №11. С. 26–30.
- 3. Зиновьева Е.Г. Стратегическое планирование как предпосылка обеспечения устойчивого развития предприятия // Маркетинг: теория и практика: сб. ст. Всероссийской научнопрактической конфер., 2009. С. 78-80.
- Зиновьева Е.Г., Савоськина М.Е. Экономическая подготовка старшеклассников города Магнитогорска в условиях профильного обучения // Наука и образование: новое время. 2017. №3(20). С. 401–407.
- Лимарева Ю.А., Кучмий Т.И. Стратегический анализ регионального рынка образовательных услуг южноуральского региона (на примере г. Магнитогорска) // Управленческий учет. 2015. № 5. С. 53-60.
- Михайлова И.М., Лимарева Ю.А. Исследование влияния качества подготовки профессорско-преподавательского состава на экономическую эффективность вуза // Новый университет. Серия: Экономика и право. 2016. № 5 (63). С. 91-94.
- Смирнов Д.М., Лимарева Ю.А. Факторы достижения эффективности образовательного учреждения // Новый университет. Серия: Экономика и право. 2016. № 10 (68). С. 68-70.

УДК 378

Кузнецова Н.В., к.п.н., доцент, ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им.Г.И.Носова», г.Магнитогорск, РФ

К ВОПРОСУ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДОВ АКТИВИЗАЦИИ ТВОРЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ В ПРОЦЕССЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ

Аннотация. В статье рассматриваются значение и особенности применения методов активизации творческого мышления обучающихся в процессе профессиональной подготовки управленческих кадров.

Ключевые слова: образование, профессиональная подготовка, управленческие кадры, метод, творческое мышление, эвристические методы, эвристический подход

Профессиональная подготовка компетентного, способного к продуктивной деятельности специалиста сегодня характеризуется переходом «от обучения преподаванием к обучению изучением», приобретением личностного знания, умением решать творческие задачи в условиях постоянно изменяющейся внешней среды[3; 4]. Это во многом обусловлено тем, что современное общество – это общество, заинтересованное в самостоятельно и активно действующих умеющих принимать решения и гибко адаптироваться к граждан, требующее в свою очередь и изменяющимся условиям жизни перестройки системы образования [2]. Считается, что в «новых условиях» обучающиеся должны усваивать не только знания, но и методы их приобретения. Что в свою очередь вызывает определенные противоречия в действиях участников образовательного процесса. И влечет изменение вектора профессиональной подготовки с подхода основанного «только» на знаниях, на практикоориентированный подход к результатам образовательного процесса и выборе новых образовательных технологий, способствующих активизации мышления обучающихся (в том числе и творческих начал) в процессе профессиональной полготовки.

При этом профессиональная подготовка управленческих кадров рассматривается нами как тренировка новых качеств обучающихся, необходимых для успешного ведения бизнеса в условиях постоянно изменяющейся бизнес-среды с упором на объединение, интеграцию процесса передачи новых знаний с тренировкой управленческих навыков и ключевых компетенций [4].

Актуальность активизации творческого мышления обучающихся не оспаривается ни наукой, ни практикой. При том на первый план выходят активные и интерактивные технологии и методы обучения (применение которых предусмотрено и образовательными стандартами нового поколения). От преподавателя требуется не просто выбрать «подходящие» образовательные технологии и методы, но и адаптировать их к процессу профессиональной подготовки (что самое сложное, и от чего в большей степени зависит успех всего процесса профподготовки) [6;8].

В данном контексте на наш взгляд наибольший эффект даст применение в процессе профессиональной подготовки управленческих кадров активных методов (или методов активизации творческого мышления — что на наш взгляд более эффективно в профессиональной подготовке управленческих кадров с учетом специфики данного процесса).

Активное обучение знаменует собой переход от преимущественно регламентирующих, алгоритмизированных, программированных форм и методов организации образовательного процесса к развивающим, проблемным, исследовательским, поисковым, проектным, обеспечивающим рождение познавательных мотивов и интересов, условий для творчества в процессе профессиональной подготовки [1; 10]. В рамках активного обучение предполагается использование такой системы методов и приемов, которая

направлена главным образом не на изложение преподавателем готовых знаний, их запоминание и воспроизведение, а на самостоятельное овладение обучающимися знаниями, умениями, компетенциями в процессе активной мыслительной и практической деятельности.

Активные методы обучения (профессиональной подготовки) — это методы обучения, которые побуждают обучаемых к активной мыслительной и практической деятельности в процессе овладения материалом [2; 10]. В рамках активных методов обучающийся в большей степени выступает субъектом образовательного процесса, вступает в активный диалог с другими участниками процесса обучения, выполняя предусмотренные программой подготовки творческие и проектные задания.

В процессе профессиональной подготовки управленческих кадров перед преподавателем встает вопрос какой конкретно активный (или интерактивный) метод и прием использовать, что он даст на выходе образовательного процесса.

Ученые и специалисты-практики [1;2;10;11] отмечают следующие положительные характеристики применения методов активизации творческого мышления обучающихся:

- способность к более быстрой адаптации в группе обучающихся (в том числе в незнакомой обстановке);
 - способность выдвигать и формулировать идеи, проекты;
- готовность (и способность) идти на риск и принимать нестандартные решения;
- готовность принимать на себя ответственность за деятельность как отдельного индивидуума, так и группы в целом;
- способность к самостоятельной творческой выработке решений, повышенная степень мотивации и эмоциональности обучающихся;
 - умение эффективно управлять своей деятельностью и временем;
- постоянное взаимодействие участников образовательного процесса с помощью прямых и обратных связей и др.

На рис. 1 приведены методы, способствующие активизации мышления обучающихся в процессе профессиональной подготовки.



Рис. 1. Методы активизации творческого мышления управленческих кадров в процессе профессиональной подготовки [5]

Методы подключения новых интеллектуальных источников основаны на приобщении обучающегося к коллективному мышлению под контролем высококвалифицированного специалиста или искусственного интеллекта [9].

Методы психологической активизации творческого мышления направлены на устранение, так называемой психологической инерции мышления, препятствующей нахождению изобретательских решений и новых бизнес идей, мешающей более всестороннему рассмотрению проблемы. Эти методы позволяют значительно увеличить число выдвигаемых идей и повышают производительность процесса принятия решений. Однако, для решения сложных изобретательских и нестандартных бизнес задач, в основе которых заложены противоречия, эти методы малоэффективны [6:7:8].

В заключение следует отметить, что методы активизации творческого постепенной подготовки необходимы для обучающихся самостоятельной постановке и решению поставленной проблемы. Методы активизации представляя собой целостное сочетание методов, объединены функцией реализации внутреннего потенциала обучающихся в процессе профессиональной подготовки, отвечающих природе управленческого труда и оптимальных для применения в конкретных управленческих ситуациях. Особенно они развивают интуицию мышления и способности обучающихся как ЛПР к воображению творчеству, формируют логическую схему решения Грамотное использование данных методов позволяет управленческих задач. сделать процесс профессиональной подготовки управленческих кадров более результативным с позиции приобретаемых знаний, умений, компетенций. При этом значительно возрастает уровень познавательной активности, приобретаемые и усваиваемые знания носят гибкий характер, развивается критическое мышление и формируется способность к принятию творческих нестандартных решений.

Источники

- Актуальные аспекты многоуровневой подготовки в вузе //Акутина С.П., Богатырева О.В., Гулякин Д.В., Драгнев Ю.В., Зайцева Е.М., Кузнецова Н.В., Маркеева М.В., Савина Н.Г.- Георгиевск, 2012. Книга 5
- 2. Киселева Л.С. Инноватика в научно-педагогической деятельности: учеб.пособие. Москва: Проспект, 2017. 144 с.
- 3. Кузнецова Н.В. Непрерывная профессиональная подготовка управленческих кадров как необходимое условие инновационного развития // Экономика и политика. 2018. № 1 (11). С. 31-34.
- Кузнецова Н.В. Практико-ориентированная профессиональная подготовка управленческих кадров как условие инновационного развития системы менеджментобразования // Инновационный Вестник Регион. - 2012. - № 1. - С. 22-27.

- Кузнецова Н.В. Методы принятия управленческих решений / учебное пособие. Москва, Инфра-М, 2015. – 222с.
- Кузнецова Н.В. Методы психологической активизации творческого мышления в процессе профессиональной подготовки управленческих кадров: «шесть шляп мышления» // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). 2017. Т. 8. № 4-2. - С. 160-165.
- Кузнецова Н.В. Морфологические методы в процессе профессиональной подготовки управленческих кадров // Социосфера. - 2016. - № 3. - С. 103-109.
- Кузнецова Н.В. Эвристические методы в процессе профессиональной подготовки управленческих кадров // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). - 2017. -Т. 8. - № 1-2. - С. 250-254.
- 9. Методы подключения новых интеллектуальных источников анализа УР. Режим доступа: https://infopedia.su/9x4632.html
- Педагогические технологии: учебное пособие для студентов педагогических специальностей / под общ.ред В.С.Кукушкина. – Ростов н/Д: Изд.центр «Март», 2002. -320 с.
- 11. Современные образовательные технологии: учебное пособие / кол.авторов; под ред. Н.В.Бордовской. – М.: КНОРУС, 2010. – 432 с.

УДК 378.4

Романов Е.В., д.п.н., профессор ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова», г. Магнитогорск

ПАРАЛОКСЫ ОПЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗОВ

Аннотация. На основе анализа показателей эффективности деятельности вузов и их руководителей, утвержденных в январе 2018 года, выявлены несоответствия в оценочных значениях показателей эффективности. Необходимо изменить подход к определению показателей, в частности ввести показатели, отражающие качество человеческого капитала выпускников (трудоустройство и уровень средней заработной платы) и инновационную активность вуза (число патентов на 100 опубликованных статей, индексируемых в ведущих наукометрических базах и долю доходов от использования результатов интеллектуальной деятельности в общих доходах вуза).

Ключевые слова. Показатели эффективности; «неработающий» показатель; показатели инновационного потенциала.

В январе 2018 года вышел приказ Министерства образования и науки Российской Федерации «Об vтверждении показателей эффективности деятельности федеральных бюджетных и автономных образовательных учреждений высшего образования и работы их руководителей, находящихся в ведении Министерства образования и науки Российской Федерации» [1]. В приказе представлен перечень показателей по которым будет производится оценка эффективности деятельности федеральных и автономных учреждений в отношении которых установлены категории «федеральный университет» и «национальный исследовательский университет» и вузов, которые не входят в эти категории («обычные вузы») (табл. 1).

Таблица 1 Перечень показателей эффективности деятельности вузов

)	№ п/п.	Наименование	Оценочное Максимальное		Оценочное	Максимальное
		показателя	значение	количество	значение	количество

		выполнения	баллов	выполнения	баллов
		показателей эффективности		показателей эффективности	
		обычны	e BV3Ы	федеральные и	нашиональные
		00211112	2)321	исследовательски	
		1. Качесті	1. Качество образования		,
1.1.	Средний балл	менее 60	0	менее 70	0
	единого	60-65	15	70-75	6
	государственного	66 и более	20	76-80	8
	экзамена	баллов		81 и более	11
	студентов,				
	принятых по				
	результатам ЕГЭ на				
	обучение по очной форме по				
	форме по программам				
	бакалавриата и				
	специалитета за				
	счет средств				
	бюджетных				
	ассигнований				
	бюджетов				
	бюджетной				
	системы РФ				
1.2.	Удельный вес	менее 4	0	менее 15	0
	обучающихся	4-6	8	15-25	2
	(приведенного	7 и более	13	26 и более	5
	контингента) по программам				
	магистратуры,				
	подготовки научно-				
	педагогических				
	кадров в				
	аспирантуре				
	(адъюнктуре),				
	ординатуры,				
	интернатуры,				
	ассистентуры-				
	стажировки в				
	общей численности приведенного				
	контингента				
	обучающихся по				
	основным				
	образовательным				
	программам				
	высшего				
	образования, %				
	Tvv v		дная деятельнос		
2.1.	Удельный вес	менее 1%	0	менее 7	0
	численности	1% и более	7	7% и более	12
	иностранных студентов,				
	обучающихся по				
	программам				
	бакалавриата,				
	специалитета,				

2.2	магистратуры, в общей численности студентов (приведенный контингент), % Удельный вес численности иностранных	-	-	менее 1% 1% и более	0 12
	граждан из числа научно- педагогических работников в общей численности научно- педагогических работников,%	3 Наушия	я деятельность		
3.1.	Динамика роста	менее 0	0	менее 0	0
3.1.	(увеличения)	0-5	4	0-5	3
	доходов от научно-	6-10	6	6-10	6
3.2.	исследовательский и опытно- конструкторских работ по сравнению с предыдущим периодом в расчете на одного научно- педагогического работника. Число публикаций организации, индексируемых в информационно аналитической системе научного цитирования Web	6-10 11 и более менее 2,28 2,28-5 6 и более	0 2 4	менее 18 18-50 51-100 101 и более	0 2 4 6
2.2	оf Science, в расчете на 100 научно- педагогических работников	<i>(</i> (25	
3.3.	Число публикаций организации,	менее 66 66-200	0 4	менее 25 25-50	0 2
	организации, индексируемых в	201 и более	6	51-100	4
3.4.	индексируемых в информационно аналитической системе научного цитирования Scopus, в расчете на 100 научнопедагогических работников	201 и более менее 13	0	51-100 101 и более	6
3.4.	число цитировании публикаций,	менее 13 13-25	2	менее 130 130-500	2
	пуоликации,	15-25	2	130-300	L

	изданных за	26 и более	4	501-1000	4
	последние 5 лет,	20 11 00.100	•	1001 и более	7
	индексируемых			1001 ii oosiee	,
	организации,				
	индексируемых в				
	информационно				
ļ	аналитической				
ļ	системе научного				
	цитирования Web				
	of Science, B				
	расчете на 100				
	научно-				
	педагогических				
	работников				
3.5.	Число цитирований	менее 451	0	менее 170	0
	публикаций,	451-600	4	170-500	1
	изданных за	601 и более	6	501-1000	3
	последние 5 лет,			1001 и более	5
	индексируемых				
	организации,				
	индексируемых в				
	информационно аналитической				
	системе научного				
	цитирования Sco-				
	риs, в расчете на				
	100 научно-				
ļ	педагогических				
	работников				
		4. Финансо	вая деятельность		I.
4.1.	Динамика роста	менее 0	0	менее 0	0
	(увеличения)	0-5	6	0-5	3
	доходов из средств	6-10	8	6-10	6
	от приносящей	11 и более	10	11 и более	8
	доход деятельности				
	по сравнению с				
	предыдущим				
4.1.	периодом.		10		8
4.1.	Отношение	выполненный	10	выполненный	8
	средней заработной платы научно-	норматив не выполнен	0	норматив не выполнен	0
	платы научно-	не выполнен	U	не выполнен	U
	работников в				
	образовательном				
	учреждении (из				
	всех источников) к				
	средней заработной				
	плате по экономике				
	региона				
	4.3. I	Сачество финансов	ого менеджмента	(уровень):	
4.3.1.	высок		12		10
4.3.2.	удовлетвори	тельный	6	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	5
	, ,				

Логика определения показателей эффективности вызывает определенные вопросы.

Во-первых, для «обычных» вузов максимальная сумма баллов составляет 95 балла; для федеральных и национальных исследовательских университетов это значение равно 100 баллам. Без учета баллов за качество финансового менеджмента «обычные» опорные университеты могут набрать 83 балла, федеральные и национальные исследовательские университеты — 90 баллов.

Во-вторых, для «обычных вузов» число публикаций и число цитирований публикаций, изданных за последние 5 лет, индексируемых в информационно-аналитической системе научного цитирования Scopus, в расчете на 100 научнопедагогических работников значительно превышает значения, установленные для федеральных и национальных исследовательских университетов. На основании анализа мониторинга эффективности вузов 2017 года нами установлено, что ни один опорный вуз из числа «обычных» (35 вузов), не достиг тех значений, которые приведены в перечне. Таким образом, максимальное количество баллов (с учетом баллов за качество финансового менеджмента), которые может набрать «обычный» опорный университет равно 83 баллам (95-12). То есть, введен абсолютно неработающий («мертвый») показатель.

В-третьих, в показателях эффективности научной и финансовой деятельности учитывается динамика роста (увеличения) доходов от соответствующих видов деятельности по сравнению с предыдущим периодом в расчете на одного научно-педагогического работника. В результате вузы с достаточно большими значениями абсолютного объема доходов, приходящихся на одного научно-педагогического работника, но показавшие снижение этих объемов в отчетном периоде получают 0 баллов.

В разделе «научная деятельность» и «финансовая деятельность» есть приписка в соответствии с которой если учреждение находится в числе 25% учреждений с наибольшим абсолютным значением объема доходов от научноисследовательских и опытно-конструкторских работ и объема доходов из средств от приносящей доход деятельности в расчета на одного научно-педагогического работника за прошедший период, то ректор получает 8 баллов и 10 баллов соответственно. Для федеральных И национальных исследовательских университетов ректор может получить 10 и 8 баллов соответственно. Таким образом, ректор может получить столько же баллов, сколько бы получил вуз, если бы рост доходов по сравнению с предыдущим периодом составлял 11 и более процентов.

В-четвертых, такой важный показатель как трудоустройство выпускников не включен в перечень показателей эффективности деятельности вузов.

Исходя из логики определения показателей эффективности «обычный вуз» должен сосредоточиться на работе с абитуриентами (с целью привлечения абитуриентов с высокими баллами ЕГЭ); увеличения численности обучающихся по программам магистратуры, аспирантуры и т.д.; обеспечения положительной динамики роста доходов от научно-исследовательской, опытно-конструкторской и прочей приносящей доход деятельности; обеспечения среднего уровня зарплат НПР в 200% средней зарплаты по региону.

Необходимо кардинально пересмотреть перечень рассмотренных показателей эффективности деятельности вузов в контексте решения задач по прорыву России в шестой технологический уклад. В частности, ввести показатели характеризующие качество человеческого капитала выпускников (трудоустройство

и уровень средней зарплаты). Ввести показатели, учитывающие инновационную активность вуза: число патентов на 100 опубликованных статей, индексируемых в мировых наукометрических базах и долю доходов от использования результатов интеллектуальной деятельности (РИД) в общих доходах вуза. При этом следует учесть специфику вуза: вузы с большой долей гуманитарных направлений подготовки имеют меньше возможностей по патентованию и получению доходов от РИД.

Для стимулирования создания вузами «прорывных» социальных и технологических инноваций необходимо внести изменения в систему нормативноподушевого финансирования: использовать корректирующие коэффициенты к базовым нормативам затрат, которые будут учитывать патентную активность вуза и объем полученных доходов от использования результатов интеллектуальной деятельности в общих доходах вуза.

Данную задачу следует решать совместно с решением проблемы законодательной регламентации предельной аудиторной нагрузки профессорскопреподавательского состава вузов (предполагающую фиксацию числа дисциплин на одного преподавателя, которые можно преподавать без снижения качественных показателей) и нормативов «второй половины дня» (подготовка к занятиям, методическое обеспечение учебного процесса, нормативы на выполнение НИР (трудоемкость подготовки монографий, статей в журналах, индексируемых в ведущих наукометрических базах, перечня ВАК и т.д.)) [2,3].

Источники

- Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 23.01.2018 № 41
 «Об утверждении показателей эффективности деятельности федеральных бюджетных и
 автономных образовательных учреждений высшего образования и работы их
 руководителей, находящихся в ведении Министерства образования и науки Российской
 Федерации».Официальный интернет-портал правовой информации. URL:
 http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201802080046
- 2. Романов Е. В. Угрозы кадровому потенциалу региональных вузов // Экономика региона.— 2018. –Т. 14.— Вып. 1. С. 95-108.
- 3. Романов Е. В. Высшее образование: состояние и перспективы развития // Экономическая политика. -2018. T. 13. № 3. C. 182-205.

УЛК 378

Романов Е.В., д.п.н., профессор, ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова», г. Магнитогорск Романова Е.В., аспирант, ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова», г. Магнитогорск преподаватель, ГБПОУ «Магнитогорский педагогический колледж». г.Магнитогорск

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация. Концепция развития высшего образования в России должна базироваться на конструктивных идеях концепций «тройной спирали» и «треугольника знаний». Феномен «локализации» знания сгенерированного в университетах, актуализирует проблему сохранения кадрового потенциала университетов и трансфера капитализированного знания. Анализ инновационного потенциала опорных вузов России дает основание сделать вывод о необходимости увеличения патентной активности и усилий по получению доходов от использования результатов интеллектуальной деятельности.

Ключевые слова. «Тройная спираль»; «треугольник знаний»; генерация и трансфер знаний.

Модернизации отечественной системы высшего образования должна опираться на четкую и понятную концепцию, которая не выработана и по сей день. Нам представляется, что при выработке концепции следует опираться на конструктивные идеи, отраженные в концепциях «тройной спирали» [7;8] и «треугольнике знаний» [10]: идеи концепции «тройной спирали» должны послужить основанием разработки механизма эффективного взаимодействия университетов, предприятий и государства в контексте прорыва в шестой технологический уклад, а идеи концепции «треугольника знаний» выстраиванию связей (и отношений) между наукой, образованием и инновациями «внутри» университета. Как верно отмечают М. Унгер и В. Полт «интегральный подход к научной, образовательной и инновационной деятельности пока не нашел отражения в большинстве инструментов университетской политики. Они по прежнему адресно фокусируются на образовании, коммерциализации, научных связях между университетами и компаниями и других аспектах. В стратегиях развития связей бизнеса с наукой слабо учитываются преимущества, извлекаемые каждой стороной из такого взаимодействия» [10, р. 24].

Авторы концепции тройной спирали инноваций «университеты—предприятия – государство» подчеркивают, что университеты сохраняют свою роль ключевого института, реализующего образовательную миссию, которая выражается, в первую очередь в формировании человеческого капитала.

Реализация этой миссии формирует важнейшее конкурентное преимущество университета, которое состоит в сочетании исследовательской памяти (обеспеченной проведением исследований и накоплением знаний) с накоплением человеческого капитала посредством вовлечения в научный поиск новых людей и идей в ходе постоянной смены поколений обучающейся молодежи [7, р.117-118].

Университеты не только удовлетворяют потребности экономики в высококвалифицированных кадрах, но и проводят совместные исследования с промышленными предприятиями, что ведет к росту числа патентов, в том числе совместных, и научных публикаций. Создавая и распространяя знания, университеты содействуют развитию региона, не только за счет увеличения потенциала существующих предприятий, но и за счет возникновения новых наукоемких производств.

В концепции «треугольника знаний» «наука – образование – инновации» образованию отводится системообразующая роль. Университеты воспринимаются как поставщики общественного блага, поэтому результаты их научной и образовательной деятельности должны оцениваться с точки зрения не только объема и качества, но и значимости для общества. Понятие «социально ориентированного университета» подразумевает выполнение инклюзивной

функции — предоставление равных возможностей всем социальным группам [10, р. 13].

Рассматривая вклад университетов в развитие экономики региона для нас принципиальным является утверждение М. Сервантеса о том, что «знания создаются "на местах", и лишь некоторая их часть может быть кодифицирована и получить глобальное распространение. В основной массе знания, сгенерированные студентами, преподавателями или компаниями, носят неявный характер и остаются "привязанными" к своим носителям, следовательно, перетоки знаний локализуются» [6, р. 29].

Констатация того, что основная масса сгенерированного знания в университетах носит неявный характер является принципиально важной. Вопервых, именно обладание человеческим капиталом соответствующего качества становится важнейшим фактором конкурентоспособности, в том числе и в мировом масштабе. Поэтому непродуманные реформы в образовании, когда носители «спрессованного» человеческого опыта перемещаются из регионов в «центр» подрывает конкурентоспособность и вузов и регионов в которых эти вузы расположены [4]. Во-вторых, актуализируется проблема «выхода» локализованного знания на внешний рынок.

Феномен «локализации знания» актуализирует появление у университета нового формата, для которого характерна, кроме выполнения им классических образовательной и исследовательской функций, новой функция — трансфера технологий (в том числе через подготовку вооруженных новыми компетенциями специалистов). Как отмечено в исследовании [3, с. 68] «совмещению различных функций у университета способствует характер ряда новых технологий — компьютерных, био-, нанотехнологий, которые несут на себе черты глубокого теоретического знания и являются результатом фундаментальных научных открытий, однако одновременно и применимы практически. Эти технологии, выражаясь иначе, капитализируются и отражаются в научных публикациях».

Капитализация знания осуществляется в результате патентования разработок и получения дохода от использования результатов интеллектуальной деятельности (РИД). Например, в Европе в рамках решения задачи по рационализации государственных расходов на НИОКР предполагается укрепление связей между университетами и промышленностью за счет поощрения создания научных парков и университетского патентования [9, с. 6]. В США после вступления в действие в декабре 1980 года закона Бэя-Доула [2] патентная активность в университетах существенно выросла: 1980 год – 250 патентов; 1992 г. – почти 1500 патентов; 1998 г. – 2900 патентов; 2003 г. – 3629 патентов, в 2010 году совокупное число вузовских (университеты+колледжи) патентов увеличилось ло 4500.

Рассматривая проблему трансфера технологий для системы высшего образования России актуальным представляется патентование в том числе образовательных технологий, которые должны способствовать более оптимальной передачи «спрессованного» человеческого опыта подрастающим поколениям в условиях увеличивающегося объема информации.

Представляется, что именно феномен «локализации» знания обусловил создание в России «центров притяжения абитуриентов, которые станут привлекательными и будут способствовать массовому оттоку абитуриентов из

столиц». Такими центрами инновационного, технологического и социального развития регионов должны стать «опорные» университеты [1].

Если проанализировать качественный состав опорных вузов, то 16 из 51 вуза относятся к категории «федеральный университет» (все 10 федеральных «национальный исследовательский университет» университетов). Остальные - 35 вузов условно будем называть «обычными» «опорными» вузами. Такое деление вызывает вопросы. Федеральные и национальные исследовательские университеты изначально являются центрами инновационного, технологического и социального развития, и добавление нового (опорного) статуса вряд ли что меняет. По мере увеличения числа «опорных» треть их численности будут составлять федеральные и vниверситетов национальные исследовательские университеты. Если исходить существующего подхода к выделению опорных вузов, то их количество составит около 117 единиц, включая 10 федеральных и 29 национальных исследовательских университета.

Наибольшее число «опорных» вузов сконцентрировано в Приволжском федеральном округе – 13 вузов; по 8 вузов в Южном и Сибирском Федеральном округах; 7 вузов в Центральном федеральном округе; 5 вузов в Северо-Западном, 4 в Уральском и по три вуза в Дальневосточном и Северо-Кавказском федеральных округах.

Анализ распределения опорных вузов показывает, что по логике Министерства образования и науки РФ наибольшим инновационным потенциалом обладают Ростовская, Нижегородская, Самарская и Томская области (по три опорных вуза); по два опорных вуза сосредоточены в Волгоградской, Воронежской, Тюменской области, Республике Татарстан и Ставропольском крае.

Если оценивать инновационный потенциал университетов с точки зрения способности генерировать новое знание и обеспечивать его трансфер и коммерциализацию, то в отношении «опорных» вузов нами получены следующие данные. Если оценивать показатели публикационной активности вузов (число статей в журналах, индексируемых в Web of Science и Scopus и патентов), то можно отметить существенный рост публикаций в журналах, индексируемых в указанных международных базах (по данным научной электронной библиотеки е-(см. Сравнение показателей организаний. https://elibrary.ru/org_compare.asp.)). Это лишь определенной характеризует потенциал вузов в части возможностей по генерации нового знания.

Однако, если оценивать инновационную активность вузов по числу патентов и доли доходов, полученных образовательными организациями от использования результатов интеллектуальной деятельности (трансфер и коммерциализация знания) — картина достаточно безрадостная. В подавляющем большинстве вузов патентная активность резко снизилась после 2012 года. Объяснение этому видится в изменении подходов к оценке продуктивности научной деятельности, когда эта оценка стала производится преимущественно посредством учета числа публикаций в журналах, входящих в ведущие мировые наукометрические базы. По данным Роспатента российские вузы значительно опережают иностранные по числу опубликованных статей на один патент [5], что может расцениваться как «утечка мозгов».

По итогам мониторинга эффективности вузов 2017 года практически у всех опорных вузов значение показателя «удельный вес средств, полученных организацией результатов ИД образовательной ОТ в общих образовательной организации» - равен нулю. Только два вуза имеют значения этого показателя более 1%: Южный федеральный университет (5,5%) и Уральский федеральный университет (1,34%) (см. Информационно-аналитические материалы проведения мониторинга результатам эффективности деятельности образовательных организаций высшего образования. Главный информационновычислительный центр. Министерство образования и науки Российской Федерации. http://indicators.miccedu.ru/monitoring/?m=vpo).

Резюмируя вышеизложенное: опорные вузы должны интенсифицировать деятельность по патентованию разработок, заключения лицензионных соглашений и получения существенных доходов от РИД.

Необходимо изменить методологический подход к оценке продуктивности научной деятельности университетов, который не должен свестись к очередной кампанейщине (патенты ради патентов), как это происходит с увеличением числа публикаций, индексируемых в Web of Science и Scopus. Увеличение патентной активности должно стать естественным итогом выполнения исследований в рамках госзаказа или хоздоговоров. Следует учитывать и специфику университетов. Очевидно, что у «гуманитарных» университетов возможности по патентованию разработок значительно меньше по сравнению с техническими университетами. При этом ценность разработок для общества может быть существенна и сложно поддаваться количественной (монетарной) оценке.

Источники

- 1. В Москву и Петербург поедут учиться в два раза меньше абитуриентов// Поступи онлайн. 19.12.2017. [Электронный ресурс]. URL: https://postupi.online/journal/novosti-obrazovaniya/v-moskvu-i-peterburg-poedut-uchitsya-v-dva-raza-menshe-abiturientov/ (дата обращения: 10.09.2018)
- 2. Игнатов И. И. Роль акта Бэя Доула (Bayh-Dole Act-1980) в трансфере научных знаний и технологий из американских университетов в корпоративный сектор. Итоги тридцатилетнего пути // Наука. Инновации. Образование. − 2012. №12. С. 159-188.
- 3. Рихтер К.К., Пахомова Н. В. Университет как драйвер инновационного развития // Вестник Санкт-Петербургского государственного университета. 2012. Сер. 5.— Вып.4. С.61-82.
- 4. Романов Е. В. Угрозы кадровому потенциалу региональных вузов // Экономика региона.— 2018. Т. 14.— Вып. 1. С. 95-108.
- 5. Сенченя Г. Развитие сферы интеллектуальной собственности в интересах МСП// Роспатент. Москва 18 апреля 2017. [Электронный ресурс]. URL: http://www.rupto.ru/press/news_archive/inform2017/senchenyaispace/infospaceSenchenya.pdf (дата обращения: 10.09.2018)
- 6. Cervantes M. Higher Education Institutions in the Knowledge Triangle // Foresight and STI Governance.– 2017. vol. 11. N2. –pp. 27–42
- 7. Etzkowitz H., Leydesdorff L.The dynamics of innovations: from National Systems and «Mode 2» to a Triple Helix of university industry government relations // Research Policy. 2000.— vol. 29. pp. 109–123.
- 8. Etzkowitz, H., Ranga, M. Triple Helix systems: an analytical framework for innovation policy and practice in the Knowledge Society// Industry and Higher Education.—2013.—vol. 27 (4).—237-262.

- 9. Sanchez A. M., Bermejo L. R. Public sector performance and efficiency in Europe the role of public R&D // Institute of Social and Economic Analysis: Madrid. 2007. № 1. –41 p.
- 10. Unger M., Polt W. The Knowledge Triangle between Research, Education and Innovation A Conceptual Discussion // Foresight and STI Governance. 2017. vol. 11. № 2. pp. 10–26.

УДК 378.14

Чупина Н. В., заместитель директора «Лин Вектор» г. Набережные Челны Назарова О.Л., д.п.н., профессор Пономарева О.С., к.п.н., доцент ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова», г. Магнитогорск

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ОБУЧЕНИЯ СТУДЕНТОВ НА БАЗЕ ЛИН-ЛАБОРАТОРИИ

Аннотация. Внедрение принципов лин-технологии на предприятиях всегда сопряжено с рядом трудностей и, в первую очередь, это сопротивление персонала, не готовность к изменениям. На этапе высшей школы, авторам представляется возможным формирование ключевых компетенций в области бережливого производства. Качество сформированности компетенции определяется мерой включенности в деятельность, поэтому игровой метод обучения, представляющий собой бизнес-симуляцию, моделирующую все этапы производства продукции, является наиболее предпочтительным при формировании компетенций студентов вуза.

Ключевые слова. Бережливое производство, компетенции, конкурентное преимущество, имитационная игра, концепция лин-подхода.

Еще несколько лет назад успех предприятия и его конкурентные преимущества, как правило, определялись более низким уровнем затрат на производство продукции (услуг) или стабильным положением на рынке. Менеджмент организации большое внимание уделял стратегии, миссии, целям, приоритетам на рынке, конечным продуктам, прибыли. Сосредоточенность на этом абсолютно необходима, однако, для успешного противостояния конкурентам и формирования основы для стратегического конкурентного преимущества в настоящее время этого недостаточно. Речь идет об обладании уникальными ресурсами, знаниями и компетенциями[4, 7]. Такие понятия, как индивидуальные или организационные обучение и знания, а также компетенции и ключевые компетенции принадлежат к базовому словарю, как научного сообщества, так и практиков[1,6].

В настоящий момент, основным конкурентным преимуществом любого предприятия является удовлетворение потребностей потребителя. Достичь его возможно построив структуру организации, на всех этапов производства и доставки продукции клиенту, основанную на принципах бережливого производства (Lean Production), которая предполагает вовлечение и объединение всех участников производственного процесса, позволяет улучшить не только эффективность управления, но и общую производительность труда. Внедрение принципов лин-технологии на предприятиях всегда сопряжено с рядом трудностей и, в первую очередь, это сопротивление персонала, не готовность к изменениям.

Безусловно, мотивация персонала на изменения — это самый сложный этап внедрения на предприятиях принципов бережливого производства. Еще Питер Ф. Друкер сказал: «Величайшей опасностью во времена изменений являются не сами изменения, а действия в соответствии со вчерашней логикой». Команда обученных и мотивированных сотрудников — это залог успеха развития любой компании.

школы. авторам представляется этапе высшей возможным формирование ключевых компетенций в области бережливого производства. Качество сформированности компетенции определяется мерой включенности в деятельность[3,5]. Игровой метод обучения, это тренинг, представляющий собой бизнес-симуляцию, моделирующую все этапы производства продукции – сырьевые поставки, изготовление продукции, приёмку и отгрузку заказчику. Данный метод экономической игры, моделирующей ОТ простой производства, поскольку здесь главной целью является именно изучение инструментов Бережливого производства [2, 8]. Специалисты Лин-лаборатории «Лин Вектор» г. Набережные Челны предлагают использовать в процессе обучения принципам бережливого производства инновационный формат обучения имитационную игру.

Имитационная игра — это обучение действием, где участники изначально попадают в проблемную ситуацию на производстве, когда они не могут выполнить определенную задачу. Раунд за раундом участники пытаются оптимизировать процессы, интуитивно предлагая предложения по улучшениям. Но реализовать задачу на 100% им позволит только глубокий анализ и улучшения, заложенные в концепции Лин-подхода. Теоретические знания закрепляются практикой во время разыгрываемых бизнес-ситуаций. Каждый обучаемый, участвующий в игре, имеет возможность воспользоваться инструментами Бережливого производства, непосредственно оценить практическую пользу от их применения и изучить особенности. После занятий к нему также придёт понимание, что успех предприятия в целом зависит от результатов работы каждого из участков, и что существует множество факторов, влияющих на итог работы.

В ходе имитационной игры участники получают дополнительные навыки, такие как

- использование какого-либо из инструментов Бережливого производства, о которых рассказывалось в теоретическом блоке. Увидев на практике действие этого инструмента, они могут убедиться в правильности своего выбора.
- в отличие от обычного практического занятия, в рассматриваемой разновидности обучения участники вырабатывают очень важное умение правильную формулировку проблемы. Часто важность этого даже не осознаётся. Участники игры сами приходят к необходимости обозначать и формулировать проблемы. При обсуждении участники спонтанно используют техники «мозгового штурма», «5 почему».
- в процессе решения практических задач и совместного обсуждения вопросов каждый участник вовлекается в процесс и ставит перед собой цель помочь команде добиться успеха. Увлечь и раскрепостить каждого участника - задача преподавателя, в чём ему помогает сама система таких занятий.
- путем теоретического знакомства и исследования, практического применения во время занятий студенты вырабатывают понимание целей Бережливого производства.

Во время теоретических блоков участники знакомятся с этапами развития Бережливого производства, что даёт возможность последовательного сравнения с традиционными способами производства, их логического переосмысления. Участники имитационной игры осознают необходимость изучения этой информации. Занятия по этой системе практического применения способствуют развитию внимательности в процессе работы, закрепляют понимание суги производственных процессов. В результате для участников игры становится ясно, как процессы на одном участке скажутся на другом, какие факторы могут оказать влияние на поставки продукции всего предприятия. Необходимость правильного и согласованного взаимодействия всех служб для эффективного функционирования системы в целом становится очевидной.

На наш взгляд, следование в обучении принципам бережливого вовлеченности, постоянного полной совершенствования, фактической обоснованности решений и др., ставят студента в позицию субъекта профессиональной деятельности, способствуя качественной необходимых навыков: умение работать в команде, способность к сотрудничеству, конструктивность, мобильность, динамизм, стрессовая пластичность совокупности воздействующих факторов профессиональной среды.

Источники

- Агеева И.А., Литовская Ю.В. Применение теории валентности для повышения эффективности работы педагогических работников//Экономика и политика.. 2013. №6 (6). С. 120-125
- Галькив В.Г., Фурсова Е.А., Ермолаева Е.О. Методы бережливого производства новое мышление в управлении компанией // В сборнике: Сборник материалов IX Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых с международным участием "Россия молодая" Конференция проходит при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований. Ответственный редактор Костюк Светлана Георгиевна . 2017. С. 76009.
- 3. Кузнецова Н.В. Методы психологической активизации творческого мышления в процессе профессиональной подготовки управленческих кадров: "шесть шляп мышления" // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). 2017. Т. 8. № 4-2. С. 160-165.
- Malyshev P., Пономарева О.С. Разработка стратегии развития как фактор повышения конкурентоспособности организации//В сборнике: Современная модель управления: проблемы и перспективы: Материалы Международной научно-практической конференции. Под общей редакцией Н.В. Кузнецовой. -Магнитогорск, 2017. -С. 43-46.
- 5. Пономарева О.С. Проектная деятельность студентов вуза как интегрирующий фактор формирования готовности к профессиональной адаптации // В сборнике: Современная модель управления: проблемы и перспективы: матер. междунар. науч. практ. конф./ под общей редакцией Н.В. Кузнецовой. Магнитогорск: Изд-во Магнитогорск. гос. техн. ун-та им. Г.И. Носова, 2017. С. 90-93.
- 6. Пономарева О.С., Майорова Т.В. Формирование готовности студентов технических вузов к профессиональной адаптации // Вестник Магнитогорского государственного технического университета им. Г.И. Носова. 2014. №2 (46). С. 82 -87
- 7. Пономарева О.С. Формирование адаптационных способностей для эффективной профессиональной деятельности // В сборнике: Управление организацией, бухгалтерский учет и экономический анализ: вопросы, проблемы, перспективы развития Материалы III Всероссийской научно-практической конференции. Под общей редакцией Т.В. Козловой. 2018. С. 80-83.

8. Пономарева О.С., Литовская Ю.В., Назарова О.Л. Организационно-управленческие инновации как условие обеспечения эффективности производственных систем // Наука и бизнес: пути развития. 2018. №3 (81). С 53-57.

УЛК 378

Цаплина Ю. А., студент Научный руководитель: Маркина Ю. В., к.э.н., доцент ФГАОУ ВО ЮуРГУ (НИУ),ЧОУ ВО «МИДиС», г.Челябинск

СТОИТ ЛИ ПОСТУПАТЬ НА МЕНЕДЖМЕНТ, И КЕМ ТЫ БУДЕШЬ ПОТОМ: УПРАВЛЕНЦЕМ ИЛИ ПРОДАВЦОМ?

Аннотация. В данной статье проанализированы возможности обучающихся специальности «Менеджмент», исследованы области и должности их трудоустройства, карьерный рост, а также рассмотрен вопрос о востребованности профессии менеджер. Ключевые слова: Менеджмент, управленец, менеджер, трудоустройство, профессия.

В настоящее время в образовании очень популярна такая специальность, как менеджмент. Свое распространение она приобрела благодаря довольно лояльной системе поступления в вузы. Многие абитуриенты, выходя из школы и не зная куда пойти, ставят в приоритет именно менеджмент. Но так ли менеджмент хорош, как о нём думают? Преимущества этой специальности? А главный вопрос, кем работать по выпуску из вуза? Именно эти вопросы и являются актуальными в настоящее время. В данной статье, попытаемся разобраться в них.

Для начала выясним, что же подразумевает под собой понятие менеджмента. «Менеджмент - в переводе с английского, означает управление, руководство, администрирование». Наиболее точное определение менеджменту, подразумевая под этим управление, дал А. Орлов в своём учебнике «Менеджмент».

«Управление — это совокупность скоординированных мероприятий, направленных на достижение поставленных целей [6]». Главная роль в этом процессе отводится человеку, именно он, а не машина или компьютер, производят управление.

Исходя их этих слов, на данном шаге можно сделать вывод, люди, которые считают, что менеджмент это не кто иной, как продавец, глубоко ошибаются. С точки зрения объема и содержания решаемых задач к собственно менеджменту они имеют вовсе не прямое отношение. Так что же всё-таки представляет собой профессия менеджмент? Какие функции выполняет менеджер?

Как было сказано ранее, менеджмент-это управление, а менеджер, соответственно, тот, кто управляет процессом или объектом. То есть, менеджер - это, по сути, руководитель, который управляет и заведует каким-либо объектом. Именно данное слово «руководитель», очень привлекает абитуриентов при поступлении на эту специальность. Ведь подчиненными быть никто не хочет, только руководителями.

Классический менеджер (руководитель) занимается такими обязанностями как:

- 6) координация работы подчиненных;
- 7) организация работы предприятия;

- 8) контроль, оценка и корректировка деятельность работы подчиненных;
- 9) прогнозирование возможных сбоев в работе и их предотвращение;
- 10) решение социально-психологических задач;
- 11) материальное и моральное стимулирование;
- 12) регулирование межличностных отношений в коллективе;
- 13) отстаивание интересов работников;
- 14) управление текучестью кадров [5].

Изучив научные издания по менеджменту, было выявлено, что в современном обществе, менеджеров принято выделять по трем классическим уровням (рис.1), в зависимости от количества и величины объектов управления:

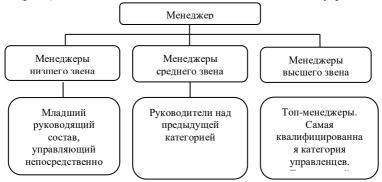


Рис. 1. Классификация менеджеров по уровням

Таким образом, после окончания вуза, обучающийся может начать свою карьеру с менеджера низшего звена - малой руководящей должности, а потом, за счет своих умений, навыков и амбиций подняться по карьерной лестнице до менеджера высшего звена и стать генеральным директором.

Но построить хорошую карьеру менеджеру зачастую очень трудно. Ведь люди, не привыкшие пробиваться, как говорится, «в свет», так и будут сидеть на той работе, куда возьмут. Да еще и общество будет уверять, что «менеджмент» - это не то направление, которое позволит получить хороший заработок и подняться высоко по карьерной лестнице.

Рассмотрим подробнее, в каких областях может работать обучающийся с дипломом менеджмента, может выпускники, окончив вуз, не понимают, какие возможности перед ними открываются и в каких сферах они могут попробовать проявить себя.

Ведь специальность имеет практически универсальный межотраслевой характер. Выпускники менеджмента могут работать во всех сферах бизнеса. Кроме того, хороший менеджер — это не только хороший руководитель, он также имеет глубокие знания в различных областях деятельности, таких как маркетинг, экономика, психология, реклама, управление персоналом.

Карьера выпускника с квалификацией «менеджер», представленная на рис. 2, может развиваться в двух основных направлениях: как менеджерская и как предпринимательская.

Если выпускник всё-таки выбирает менеджерскую карьеру, а не открытие собственного бизнеса, то вариантов достойных профессий у него много.



Рис.2. Карьера менеджера

B виде табл. 1 представим области и должности по специальности «Менеджмент».

Таблица 1 Вакансии по специальности «Менелжмент»

Вакансии по специальности «менеджмент»				
Область	Должность			
Реклама, маркетинг	Ассистент маркетолога			
	Помощник менеджера по рекламе			
	Менеджер по работе с клиентами			
	Менеджер по маркетингу			
	Менеджер по рекламе			
	Менеджер по развитию			
	Директор по маркетингу			
	Директор по рекламе			
	Руководитель проектов			
	Директор по развитию			
Топ-менеджмент	Ассистент руководителя			
	Административный директор			
	Директор по развитию			
	Директор по персоналу			
	Директор по продажам			
	Коммерческий директор			
	Менеджер проекта			
	Исполнительный директор			
Финансы,	Начальник отдела			
бухгалтерия, работа в	Заместитель начальника отдела			
банке	Помощник руководителя проектов			
	Ассистент руководителя группы			
Консалтинг,	Менеджер по управлению проектами			

тренинги	Консультант по управлению персоналом Заместитель руководителя группы
	Помощник менеджера проектов
Кадровые службы, HR	Директор по персоналу Ассистент директора по персоналу Заместитель начальника отдела кадров Помощник менеджера по работе с персоналом
Производство	Заместитель директора по развитию бизнеса Помощник начальника отдела Менеджер по системе менеджмента качества

Проанализировав научные статьи по данной теме, было выявлено, что с точки зрения авторов, были обнаружены и рассмотрены проблемы востребованности профессий в сфере менеджмента, но некоторые аспекты, например, проблема трудоустройства обучающихся специальности «Менеджмент», рассмотрены и решены полностью не были.

Если говорить о востребованности менеджеров, то в настоящее время есть распространенное мнение о том, что в стране наблюдается перепроизводство юристов, экономистов и менеджеров. Однако, как показывает практика, хорошие управленцы будут востребованы всегда.

Востребованность специалистов такого рода в некоторых компаниях настолько высока, что часто позиции менеджера занимают люди с квалификацией юриста, экономиста, маркетолога, но, как правило, им недостает знаний по управленческим и организационным дисциплинам, которым обучают только в вузах, в которых есть факультет или отделение менеджмента.

Таким образом, наша цель это поиск решения проблемы, связанной с трудоустройством обучающихся специальности «Менеджмент», путем проведения исследования и анализа ситуации на рынке труда.

Просмотрев рейтинг по трудоустройству, был составлен список самых востребованных профессий 2018 года (рис. 3), где есть профессии, которые относятся к специальности «Менеджмент» [1]:



Рис. 3. Рейтинг по трудоустройству

- 1) Менеджеры и работники торговли. Сотрудники колл-центра, торговые представители, их должности требуют огромного терпения и лидерских качеств, а холодные звонки особый вид искусства.
- 2) Маркетологи. Специалисты по Интернет-маркетингу и рекламе, продвижению сайтов, работе в социальных сетях.
- 3) HR-менеджеры. В их обязанности входит проведение собеседований, повышение квалификации персонала и тимбилдинг.

А если учитывать ужесточение конкурентной борьбы, в ближайшие годы будут пользоваться спросом специальности, направленные на развитие компаний (рис. 4), где также не обойтись без направления менеджмента [1]:

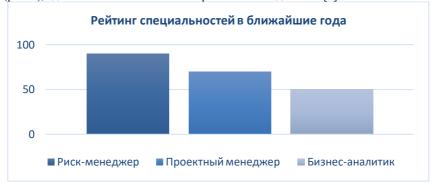


Рис. 4. Рейтинг востребованных специальностей в ближайшие года

- 1) Риск-менеджер. Специалист, который ищет в деятельности компании риски, оценивает степень их опасности, размер ущерба и вырабатывает рекомендации, как снизить негативные последствия риска.
- 2) Проектный менеджер. Стратег, благодаря успешной реализации проекта, обеспечивает переход организации на качественно новый уровень. Данная сфера обеспечивает реализацию инноваций, необходимых для дальнейшего развития.
- 3) Бизнес-аналитик. Помогает усовершенствовать существующие процессы и обеспечит реализацию новых.

Переходя к главной проблеме, можно задуматься над таким вопросом, специальность менеджмент - универсальная, работу найти можно в любой отрасли, так почему же обучающиеся не знают, куда пойти после окончания вуза?

И тут ни для кого не секрет, что сейчас многие выпускники, получившие диплом о высшем образовании, идут работать не по своей специальности. Одни из них просто-напросто не хотят работать в выбранной сфере, ссылаясь на то, что это не прибыльно, не престижно и не интересно. Другие сталкиваются с нежеланием работодателей нанимать работников без стажа, т.е. без практического опыта работы.

Проведя анализ сайтов трудоустройства (рис. 5), было выявлено, что на вакансию менеджера 1515 предложений от работодателей, из которых с опытом работы от 3-6 лет 127 предложений, от 1-3 лет 979 предложений и 400 вакансий без опыта работы [7].



Рис. 5. Диаграмма вакансий

Проблема трудоустройства обучающегося может заключаться в том, что данная специальность, как полагают многие - это самое низшее звено образования, которое уже стало ненужным. И поэтому, некоторые высказывают свое недовольство и показывают неуважение к обучающимся и выпускникам направления «менеджмент». Именно по этой причине, обучающийся может засомневаться в себе и в своей профессии и пойти работать не по специальности.

Обучающимся 4 курса специальности «Менеджмент» были выданы анкеты и проведен опрос, для того, чтобы узнать их мнение о специальности и возможностях после окончания института.

Данные опроса представлены на диаграммах (Рисунок 6), и опираясь на ответы обучающихся, можно сделать вывод, что больше половины обучающихся хотят работать по специальности и думают, что знания, полученные в институте, помогут им на их первоначальном этапе.



Рис. 6. Ответы обучающихся специальности «Менеджмент»

В заключении, можно сделать вывод, что не стоит недооценивать специальность «Менеджмент», так как специальность имеет универсальный межотраслевой характер, закончив вуз, выпускник может работать во многих областях, занимая различные должности и двигаясь по карьерной лестнице. Специальность остается востребованной по настоящее время, а согласно рейтингам и в ближайшие года.

Однако, дело не в специальности и ее востребованности, а в собственных качествах, приобретенных знаниях и навыках, которые выпускник приобрел, и то, как он будет их применять. Ведь как говорилось ранее, хорошие управленцы будуг востребованы всегда.

Источники

- $1.\$ Востребованные профессии 2018-2019. Режим доступа: URL : https://2019-god.com/top-professij-v-2018-2019-godu/
- 2. Гимпельсон В., Капелюшников Р., Рощин С. Российский рынок труда: тенденции, институты, структурные изменения.
- 4. Менеджер-востребованная профессия Режим доступа: URL https://www.syl.ru/article/208401/new_menedjer---vostrebovannaya-professiya-menedjment-opisanie-spetsialnosti-plyusyi-i-minusyi-otzyivyi-kem-mojno-rabotat
- 5. Орлов А. Менеджмент
- 6. Работа в Челябинске. Режим доступа: URL: https://chelyabinsk.hh.ru/

Именной указатель

Агзамов А. Н. Назаренко Н.А., Назарова О.Л., Багирова А.П. Нуриахметов И.М. Банатурский Н.В. Бобылева И.В. Омельченко А.М. Островский А.Л. Гайдолович А.А. Ошергин М.Н. Гранин Д.А. Пестрякова Е.А. Диваева Ю.П. Подгайко Е.Г. Дорман В.Н. Пономарева О.С. Емельянова И.А. Романов Е.В. Романова Е.В. Жилина В.А. Рудомётов П.В. Замбржицкая Е.С. Зиновьева Е.Г. Сафин Г.Г., Скипина Е. С. Измайлова А.С. Смирнова Д.М. Ступина К.В. Ковалев Д.В. Ковязина И.В. Улякина Н.А Козлова Т.В. Коптяева А.С. Харытинский С.С. Кузнецов К.И. Кузнецова Н.В. Цаплина Ю. А. Черных Л.А. Лимарева Ю.А. Чугунова В.Я. Литовская Ю.В. Чупина Н. В. Лыков А.С. Лыкова С.А. Швец Е.В., Шевченко Я.В.

Макоткина Д.В. Маркина Ю.В. Щетихина Л.В.

Яголин В.В.

Научное издание

СОВРЕМЕННАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Материалы научно-практической конференции 24-26 октября 2018г.

Магнитогорск

Под общей редакцией Н.В.Кузнецовой

Издается полностью в авторской редакции

Подписано в печать 20.12.2018. Рег. № 158-18. Формат $60\times84^{-1}/_{16}$. Бумага тип. № 1. Плоская печать. Усл.печ.л. 8,75. Тираж 100 экз. Заказ 438.



Издательский центр ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова» 455000, Магнитогорск, пр. Ленина, 38 Участок оперативной полиграфии ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова»