

- увеличивающие потребительскую ценность продукта;
- не увеличивающие потребительскую ценность продукта.

Показатель увеличения ценности продукта может быть использован в качестве критерия оптимизации бизнес-процессов. «Ценность их продукта, выраженная в цене, по которой его готов приобрести рынок, должна быть

выше, чем понесенные организацией затраты. Таким образом, добавленная ценность является теоретической концепцией, выражающей соотношение рыночной стоимости и фактически понесенных затрат на продукт».

Величину добавленной ценности вычисляют по формуле:

$$AV = V2 - V1,$$

где:	AV -	величина добавленной ценности;
	V1 -	ценность продукта после обработки (после выполнения бизнес-процесса);
	V2 -	ценность продукта до обработки (до выполнения бизнес-процесса).

Методология Tableau of bord. Одна из первых комплексных методологий. Комплексная потому, что использует как финансовые, так и нефинансовые показатели. Методология предполагает построение иерархического дерева показателей так, что на нижних уровнях используются нефинансовые показатели, которые на верхних уровнях преобразуются в финансовые. Кроме того, выделяют показатели стратегические и функциональные. На верхних уровнях используют стратегические показатели. Функциональные показатели оценивают результат конкретных бизнес-процессов и обязательно должны быть измеряемыми.

Методология BSC. Сбалансированная система показателей BSC (Balanced Scorecard) вобрала лучшие свойства предшествующих методологий. Важнейшим нововведением BSC стало разложение по четырем направлениям: финансовой, клиентской, внутренних бизнес-процессов и персонала компании, и все четыре группы имеют одинаковую значимость. Методология делает упор на количественную оценку всех показателей. Вторым новшеством стали разработанные приемы формализации связей между показателями эффективности и стратегическими целями компании.

Временные и частные показатели. В последнее время стали появляться методологии, ориентированные на оценку отдельных сторон деятельности компании. Это

связано, во-первых, с появлением большого количества быстрорастущих компаний. Во-вторых, малые компании не могли позволить себе внедрение, например, методики BSC. Эти показатели связывали, обычно, задачи анализа поведения клиентов и соотношения их с доходами. Среди таких методик отметим методику наиболее значимых показателей, которые разрабатываются под конкретную проблему. Например, отчет, определяющий число покупок продукта по отношению к числу запросов о продукте в службу продаж или на сайте компании. В результате анализа продукт может быть отнесен к лидеру продаж или, наоборот, должны приниматься меры по стимулированию продаж.

Литература

1. ГОСТ ISO 9000-2011 Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. Межгосударственный стандарт системы менеджмента качества.
2. Хаммер, М. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе/ М. Хаммер, Д. Чампи.- М.:Манн, Иванов и Фербер, 2011,-288 с.
3. Немировский И.Б. Показатели эффективности бизнес-процессов. [Электронный ресурс] - http://www.elitarium.ru/2013/03/13/pokazateli_jeffektivnost_i_biznes_processov.html - статья в интернете

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ТРУДА

Комаров Павел Ильич

*Канд. техн. наук, доцент, Финансовый университет при правительстве РФ (Смоленский филиал)
доцент кафедры «Менеджмент и маркетинг»*

Быстров Алексей Андреевич

*Финансовый университет при правительстве РФ (Смоленский филиал), магистрант кафедры
«Менеджмент и маркетинг»*

Предпринимательство может рассматриваться как способ ведения бизнеса на самостоятельной независимой основе, принимая на себя все риски, но и не делясь ни с кем прибылью при успешном функционировании предприятия. К предпринимателям принято относить:

- владельцев компаний;
- менеджеров – наемных управляющих;
- организаторов бизнеса, которые являются в одном лице и владельцами компаний, и руководителями компаний.

Конституция РФ (ст. 34) провозглашает и гарантирует свободу использования каждым гражданином РФ своих способностей и имущества любым, не запрещенным законом способом:

«1. Каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности.

2. Не допускается экономическая деятельность, направленная на монополизацию и недобросовестную конкуренцию».

Таким образом, гражданин РФ

- может иметь в своей собственности любое имущество, как предметы потребления, так и средства производства;
- использовать это имущество как единолично, так и совместно с другими лицами;

- использовать это имущество и личные способности для экономической деятельности, не запрещенной законом, в том числе и предпринимательской;
- применять для экономической деятельности наемный труд.

При этом наемный труд защищен Конституцией РФ (ст. 37), применяется с соблюдением норм трудового законодательства, в частности Трудового кодекса РФ.

Следует обратить внимание на п.2 ст. 34 Конституции РФ, который гарантирует государственную поддержку конкуренции, недопущение недобросовестной конкуренции и монополизма.

Гражданский кодекс РФ (ст. 2) определяет, что предпринимательская деятельность – это «самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке». Предпринимательская деятельность может вестись только самостоятельно:

- физическим лицом, зарегистрированным в качестве индивидуального предпринимателя;
- юридическим лицом, участником которого является физическое лицо.

Под самостоятельностью предпринимательской деятельности нужно понимать свободу принятия решений по таким ключевым вопросам экономической деятельности как

- начинать ли предпринимательскую деятельность или нет;
- продолжать начатую предпринимательскую деятельность или прекратить;
- если начинать предпринимательскую деятельность, то каким видом экономической деятельности (см.

Общероссийский классификатор видов экономической деятельности – ОКВЭД);

- потребители продукции (клиенты), поставщики сырья, материалов, оборудования, партнеры;
- профессиональные требования к наемному персоналу и его количество;
- и т.д.

Свобода принятия решений по указанным вопросам не означает «вседозволенности», предприниматель должен ВСЕГДА оставаться в рамках правового поля, установленного законодательством РФ.

И первым условием соблюдения законодательства РФ в области ведения предпринимательской деятельности является государственная регистрация. Только получив Свидетельство о государственной регистрации, индивидуальный предприниматель или юридическое лицо может вести легальную предпринимательскую деятельность на территории РФ или внешнеэкономическую деятельность за пределами РФ. Некоторые виды экономической деятельности требуют специального разрешения на ведение выбранного вида деятельности (лицензирования). Лицензирование требуется, например, для ведения охранной деятельности. Лицензия на этот вид деятельности выдают органы внутренних дел при соблюдении заявителем установленных требований. Лицензия на ведение образовательной деятельности выдается органами образования. Производство некоторых видов продукции (медицинского оборудования, лекарственных средств, продукции военного назначения) также требует лицензирования.

Понятие «предприниматель» с течением времени меняло свое содержание. В таблице 1 приведена динамика взглядов экономистов на понятие «предприниматель» [4].

Таблица 1

Динамика взглядов экономистов на понятие «предприниматель»

Дата	Автор определения	Содержание определения
Средние века	—	Предприниматель - человек, отвечающий за выполнение крупномасштабных строительных или производственных проектов
XVII в.	—	Предприниматель - лицо, заключившее с государством контракт оговоренной стоимости и несущее полную ответственность за его выполнение
1725	Ричард Кантильон - основоположник теории предпринимательства	Предприниматель - человек, принимающий решения и удовлетворяющий свои потребности в условиях неопределенности. Доход предпринимателя - это плата за риск
1776	Адам Смит	Предприниматель - собственник предприятия и реализатор рискованных коммерческих идей. Основная функция - организация и управление производством в рамках обычной хозяйственной деятельности
1830	Жан Батист Сей	Предпринимательство - это рациональная комбинация факторов производства в данной точке рыночного пространства. Предприниматель - человек, организующий людей в рамках производственной единицы. Предприниматель стоит в центре процесса производства и распределения, а в основе предпринимательской деятельности лежит способность организовать производство и сбыт продукции
1876	Фрэнсис Уокер	Предприниматель - это тот, кто получает прибыль благодаря своим организаторским способностям
1890	Альфред Маршалл	Не каждый желающий может быть предпринимателем. «Естественный» отбор предпринимателей совершается в природе согласно естественному отбору, открытому Ч. Дарвином
1911	Иозеф Шумпетер	Главное в предпринимательстве - инновационная деятельность, а право собственности на предприятие не является существенным признаком предпринимательства. Предпринимателем может быть любой, осуществляющий новые комбинации факторов производства: служащий акционерного общества, государственный чиновник и менеджер предприятия любой формы собственности. Главное «...делать не то, что другие» и «...не так, как делают другие».

Дата	Автор определения	Содержание определения
		Предпринимательский статус непостоянен, так как субъект рыночной экономики является предпринимателем только тогда, когда осуществляет функции инноватора, и утрачивает этот статус, как только переводит свой бизнес на рельсы рутинного процесса
1936	Джон Мейнард Кейнс	Предприниматель - своеобразный социально-психологический тип хозяйственника, для которого главное "... набор определенных психологических качеств". Основные предпринимательские качества: умение соотнести потребление и сбережения, способность к риску, дух активности, уверенность в перспективах и др. Основные мотивы предпринимательской деятельности - стремление к лучшему, к независимости, желание оставить наследникам состояние
1964	Питер Друкер	Предприниматель - человек, использующий любую возможность с максимальной выгодой
1980	Карл Веспер	Предприниматель по-разному выглядит в глазах экономиста, психолога, других предпринимателей и политиков

Успех предпринимательской деятельности определяется не только личными качествами предпринимателя и его имуществом, но факторами внешней среды (поведение конкурентов, экономическая конъюнктура, вкусы потребителей, политика поставщиков, природные и техногенные катаклизмы). И как будет развиваться эти факторы в будущем можно только прогнозировать. Поэтому предприниматель никогда не уверен на 100% в успехе своего предприятия. Это делает бизнес рискованным. И риски эти несет предприниматель. Он рискует своим имуществом, своим временем, деловой репутацией. В истории известны многочисленные примеры, когда предприниматель рисковал даже жизнью.

Как правило, предприниматель совмещает в одном лице и организатора бизнеса, и его управляющего. Одной из причин такого сочетания является необходимость делиться информацией с потенциальным партнером. И неизвестно как распорядится этой информацией потенциальный партнер, не воспользуется ли он этой информацией в своих интересах. Многие из читателей вспомнят случаи, когда крепкая дружба, ломалась под «тяжестью» совместного бизнеса.

В настоящее время предприниматель должен быть готов не только пользоваться теми возможностями, которыми ему предоставляет рынок. Он должен формировать эти возможности. При занятости традиционных рыночных ниш получение прибыли возможно только за счет инноваций.

Получение дохода предпринимателем связано с успешным функционированием созданного предприятия. Поэтому от предпринимателя требуется удачная бизнес-идея, достаточное финансирование, умелое планирование, принятие грамотных управленческих решений, эффективная расстановка кадров. Предприниматель должен обладать знаниями в различных областях: менеджмент, маркетинг, бухгалтерский учет и налогообложение, управление человеческими ресурсами. Основными функциями современного предпринимательства являются:

- ведение учета и финансов;
- управление персоналом;
- материально-техническое обеспечение;
- производственная функция;
- маркетинг;
- научно-исследовательская;
- связи с общественностью.

Будущая прибыль – вот мотив для большинства предпринимателей. И чем больше прибыль, тем с большим усердием предприниматель занимается какой-либо деятельностью.

Прибыль – наиболее сложная экономическая категория, которая является и целью, и мотивом каждого бизнеса. В экономической науке известно несколько подходов к определению прибыли. Приведем лишь два из них, руководствуясь целями настоящей главы.

1. Прибыль – это обобщающий показатель эффективности функционирования фирмы, который характеризует конечную финансово-хозяйственную деятельность бизнеса. И, следовательно, эффективность деятельности РУКОВОДИТЕЛЯ предприятия. Будь то наемный управляющий или же владелец предприятия.
2. Прибыль – это вознаграждение, выступающее в форме чистого дохода, который получает предприниматель.

По-разному различные экономические школы трактуют и источник прибыли. Меркантилисты источником прибыли считали сферу обращения. В классической буржуазной политической экономии источником прибыли признают сферу производства. Прибавочная стоимость – источник прибыли по К. Марксу. По мнению Й. Шумпетера, прибыль – это вознаграждение за внедрение новых технологий, новых товаров, новых форм организации производства. Интересен взгляд на прибыль предпринимателя Б.Н. Чичерина (1828 -1904) — русского правоведа, философа, историка и публициста. «Прибыль предпринимателя образуется из разности между издержками производства и ценой произведений. Это и составляет вознаграждение предпринимателя за руководящий труд и за сопряженный с предприятием риск. А так как, при одних и тех же издержках, цены произведений, вследствие изменения предложения и требования, подвергаются колебаниям, то очевидно, что этот избыток может быть больше или меньше, смотря по обстоятельствам. Поэтому, из всех видов дохода, прибыль предпринимателя есть самый разнообразный и изменчивый. На нем, прежде всего, отражаются свойства и результаты экономического движения, и они служат ему мерилем.

Из двух входящих в состав прибыли элементов, труда и риска, первый имеет характер субъективный, второй объективный. Но и труд предпринимателя включает в себе двойное начало: собственно, руководящую работу, которая требуется всегда и везде, и без которой никакое предприятие не может идти, и промышленный талант, который составляет чисто личное свойство руководителя, а потому разнообразен до бесконечности» [3].

Современные экономисты рассматривают прибыль как доход от предпринимательской деятельности, как плату за риск, новаторство, организацию бизнеса. За то, что предприниматель:

- оплатил, часто из своих средств, и собрал вместе природные, капитальные и трудовые факторы производства;
- организовал их функционирование;
- взял на себя риски за их эффективное использование.

Прибыль может содержать в себе различные элементы:

- премия за риск;
- рента;
- процент на капитал;
- заработная плата.

Выводы

Предпринимательство – особый способ ведения бизнеса на самостоятельной основе, когда предприниматель принимает «на себя все риски» своего бизнеса, но и не делится ни с кем доходами в случае успешного функционирования, созданного им предприятия.

В соответствии с Конституцией РФ гражданин РФ может иметь в своей собственности, как предметы потребления, так и средства производства и использовать их и свои личные способности для любой не запрещенной экономической деятельности, в том числе и предпринимательской. Но свобода предпринимательской деятельности

не означает вседозволенности, предприниматель всегда должен оставаться в рамках правового поля, установленного законодательством РФ.

Предприниматель для успешного ведения бизнеса не только использует возможности, предоставляемые рынком, но и формирует новые.

Основным мотивом деятельности большинства предпринимателей является будущая прибыль – вознаграждение, выступающее в форме чистого дохода, который получает предприниматель. Различают бухгалтерскую и экономическую прибыль.

Литература

1. Конституция Российской Федерации. Официальное издание. Государственное учреждение - Издательство «Юридическая литература» Администрации Президента Российской Федерации, 2011
2. Гражданский Кодекс Российской Федерации. № 51-ФЗ от 30.11.1994 (ред. от 06.04.2015)
3. Чичерин Б. Н. Курс государственной науки. Тома I-III. - Москва, типография товарищества И. Н. Кушнерев и Ко, 1894 г.
4. <http://bazanm.narod.ru/index/0-22>

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ ФОРМИРОВАНИЯ МОТИВАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА НА ПРИМЕРЕ СОТРУДНИКОВ ВОЛГОГРАДСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

Коняшкина Олеся Юрьевна

Волгоградский государственный университет, г. Волгоград

Управление персоналом один из самых важных аспектов менеджмента. Это обусловлено тем, что управлять человеческими ресурсами гораздо сложнее, чем любыми другими видами ресурсов организации.

В связи с этим в настоящее время организации часто сталкиваются с проблемами, связанными с неэффективным управлением персоналом. К наиболее часто встречающимся проблемам относят высокую текучесть кадров, некачественный труд, проблемы «общественного сотрудничества» в деятельности организации, низкий уровень дисциплины, нерациональность мотивов поведения исполнителей, отсутствие условий для самореализации потенциалов сотрудников, низкую эффективность воздействия начальников на исполнителей [1].

Такие проблемы чаще всего возникают из-за неразвитой системы мотивации персонала на предприятии.

Для того чтобы решить эти проблемы и добиться эффективности необходимо досконально изучить совокупность мотивов и стимулов, формирующих мотивационный механизм воздействия на персонал.

Безусловно, в первую очередь сотрудниками управляет желание получать денежные средства, использование которых способствует удовлетворению базовых потребностей, таких как питание, безопасность и потребностей более высокого уровня. Но потребности человека безграничны и удовлетворение одних влечет за собой появление других, более сложных и индивидуальных. Поэтому эффективность деятельности сотрудников зависит от того, насколько эти потребности удовлетворены и какую роль при этом сыграла их работа.

Следовательно, для того чтобы повысить производительность труда персонала необходимо серьезно относиться к вопросам формирования мотивационного механизма.

Мотивационный механизм представляет собой процесс создания условий для активизации и развития внутренней мотивации работников и обеспечения внешней мотивации для побуждения сотрудников к эффективному труду [2].

Общей целью внутренней мотивации и внешней мотивации (стимулирования) является побуждение сотрудника к труду, в свою очередь, задача мотивации заключается в формировании комплекса условий, побуждающих к действиям, приводящих к максимально эффективному достижению целей. А задача стимулирования состоит в вознаграждении сотрудников, способствующих появлению чувства удовлетворения от проделанной работы.

Для формирования мотивационного механизма необходимо изучить его основные элементы.

Мотивационнозначимая цель – цель, на достижение которой направлена совокупность мотивов и стимулов.

Мотив – это то, что движет человеком, ради чего он тратит свои силы и энергию. Мотивы бывают различными: интерес к процессу и содержанию деятельности, самореализация, долг перед обществом.

Потребность – это необходимое условие для осуществления деятельности.

Притязания – желаемый уровень удовлетворения потребностей.