

ФОРМУЛА МЕНЕДЖМЕНТА

ISSN 2587-8891



Периодическое издание
Выпуск №2
Казань, 2017

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ
РЕЦЕНЗИРУЕМЫЙ ЖУРНАЛ**

"ФОРМУЛА МЕНЕДЖМЕНТА"

**Выпущено под редакцией
Научного объединения
«Вертикаль Знания»**



РОССИЯ, КАЗАНЬ

2017 год

Основное заглавие: Формула менеджмента

Параллельное заглавие: The formula of the management

Языки издания: русский (основной), английский (дополнительный)

Учредитель периодического издания и издатель: Научное объединение «Вертикаль Знаний»

Место издания: г. Казань

Формат издания: электронный журнал в формате pdf

Периодичность выхода: 1 раз в месяц

ISSN: 2587-8891

Редколлегия издания:

1. Глебова Ирина Станиславовна - канд. экон. наук, доцент, Казанский (Приволжский) федеральный университет.
2. Макарова Елена Владимировна - канд. экон. наук, доцент, Казанский (Приволжский) федеральный университет.
3. Нуртдинов Равиль Мулланурович - канд. экон. наук, доцент, Казанский (Приволжский) федеральный университет.
4. Сирик Марина Сергеевна - канд. юрид. наук, доцент, Кубанский государственный университет, филиал в г. Тихорецке.
5. Алексеев Алексей Викторович - канд. экон. наук, Кубанский государственный университет, филиал в г. Тихорецке.
6. Воробьева Елена Ивановна - д-р экон. наук, профессор, Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского, г. Симферополь.
7. Бондарь Александр Петрович - канд. экон. наук, доцент, Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского, г. Симферополь.
8. Блажевич Олег Георгиевич, канд. экон. наук, Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского, г. Симферополь.
9. Алкадырова Чолпон Мукамбетовна - канд. экон. наук, доцент, Кыргызский экономический университет, г. Бишкек, Кыргызстан.
10. Палий Наталья Сергеевна - канд. экон. наук, доцент, Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, г. Донецк, Украина.
11. Семенов Андрей Анатольевич - канд. экон. наук, доцент, Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, г. Донецк, Украина.

ISSN 2587-8891



9 772587 889002 >

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ ВЫПУСКА:

Формула менеджмента. - 2017. - № 2 (2).

Оглавление выпуска

ВОПРОСЫ МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Стр. 5 Самигуллин Э.В.

Межрегиональные внешнеторговые связи: привлекательность регионов РФ

ПРАКТИКА МЕНЕДЖМЕНТА

Стр. 9 Санникова К.А.

Особенности развития менеджмента на примере ООО «ЛАДА ИЖЕВСК»

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ НАУКИ

Стр. 14 Таранова Н.С., Воронков Д.Е.

Национальный менеджмент: веяние извне или затянувшийся толчок к развитию?

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Стр. 18 Таранова Н.С., Молотова М.А.

Менеджмент в России и его потенциал относительно японской и американской моделей менеджмента

УДК 339.5

**МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ СВЯЗИ:
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНОВ РФ****INTERREGIONAL FOREIGN TRADE RELATIONS:
ATTRACTIVENESS OF RUSSIAN REGIONS**

Эльдар Валиевич Самигуллин,
Киргизский экономический университет, г. Бишкек, Киргизстан
E-mail: eldarsamigullin@mail.ru

Аннотация. В статье автором предпринята попытка указать сущность и преимущества межрегиональных внешнеторговых связей республик ЕАЭС. Рассмотрена привлекательность регионов республик экономического союза для внешнеторгового оборота. Проанализирована численность населения как основа привлекательности регионов. Отмечены Регионы РФ с высоким уровнем привлекательности для межрегионального внешнеторгового сотрудничества.

Ключевые слова: регионы государства, межрегиональная внешняя торговля, розничный торговый рынок, привлекательность регионов, преимущества межрегионального сотрудничества.

Abstract. Essence and advantages of interregional foreign trade relations of the republics of the EAEC. Attractiveness of the regions of the republics of the economic union for foreign trade. Population as a basis for regions' attractiveness. Regions of the Russian Federation with a high level of attractiveness for interregional foreign trade cooperation attractiveness.

Key words: regions of the state, interregional foreign trade, retail trade market, regional attractiveness, advantages of interregional cooperation.

Республики, вошедшие в состав ЕАЭС, имеют возможность организации различных форм взаимовыгодного сотрудничества. Однако, исходя из наших исследований, не оправдана практика, когда республики пытаются руководить, к примеру, всеми формами экономического сотрудничества.

Есть такие сферы сотрудничества, например, сфера финансового сотрудничества, в которой участие Правительства республики оправдано, и более того, участие Правительства обязательно, поскольку согласовываются условия представления государственных кредитов и грантов. Между тем, есть и

такие сферы сотрудничества, к примеру, внешнеторговое сотрудничество по потребительским товарам, в котором решающая роль отводится регионам республик ЕАЭС (областям и иным региональным территориальным образованиям). Правительства республик в этой сфере практически не участвует, что правильно и разумно по существу.

Очевидно, Правительства республик в условиях ЕАЭС не способны, а потому не должны решать проблемы наполнения региональных рынков потребительскими товарами, удовлетворять покупательский спрос населения регионов.

Решение проблем наполнения региональных розничных рынков товарами и удовлетворение спроса населения регионов – это прямая обязанность региональных органов управления во главе с губернаторами или руководителями республик в составе РФ. Отсюда, очевидный вывод, в условиях ЕАЭС должны развиваться межрегиональные внешнеторговые взаимоотношения, при котором регионы заинтересованы развивать товарное производство предприятиями промышленности, сельского хозяйства, кустарного промысла и индивидуальной деятельности населения. Тем самым создается возможность наполнения регионального рынка товарами собственного производства и параллельно формировать товарные ресурсы для внешнеторгового оборота межрегионального сотрудничества.

В чем очевидные преимущества межрегионального сотрудничества республик ЕАЭС? Очевидные преимущества рассмотрим далее.

1) При осуществлении внешнеторговых операций с регионами республик ЕАЭС в расчетах по экспорту и импорту потребительских товаров, и не только потребительских, можно обойтись без мировых валют. Это тем более важно, если учесть то, что у большей части регионов, в частности в областях Киргизии, валюты просто нет.

2) Следует уяснить, со временем, есть надежда до 2025г, в АЭС будет единая валюта. Следовательно, расчеты по межрегиональному экспорту и импорту потребительских товаров будут в валюте ЕАЭС.

3) С учетом того, что в ЕАЭС устранены препятствия на пути движения товаров между республиками, то соответственно заметно сократятся расходы и товарные потери при межрегиональных товарных потоках. Тем самым не будет чрезмерного роста цен на поступающие в регионы товары.

4) В регионах поймут необходимость развития регионального товарного производства, исходя из потенциала и природных ресурсов регионов, поскольку нет смысла ни одному региону оказаться за пределами межрегионального внешнеторгового сотрудничества.

5) У населения регионов, занятого в сфере товарного производства, неизбежно повысятся доходы, следовательно, у населения будет нарастать покупательская способность.

Это далеко не полный перечень очевидных преимуществ межрегионального внешнеторгового сотрудничества.

По результатам проведенных исследований, мы сделали вывод о том, что не все регионы республик ЕАЭС привлекательны для межрегионального внешнеторгового сотрудничества, в частности по численности населения. Почему численность региона весьма существенный показатель привлекательности региона? Потому что достаточно сравнить два региона с близкими показателями по объему доходов населения, но с разной численностью населения, то убеждаешься в том, в регионе с большей численностью населения покупательский спрос больший по объему и разнообразнее по товарной структуре.

Мы убеждены в том, что привлекательными в первую очередь для межрегиональной внешней торговли являются регионы численность населения которых составляет не менее 1 млн. человек.

Очевидно, в деле межрегионального внешнеторгового сотрудничества наибольшее внимание привлекают регионы России, численность которых составляет 85. Для сравнения, в Беларуси 6 областей, в Казахстане 14, в Киргизстане 7 областей.

В составе РФ с численностью населения свыше 5 млн. человек - 4 региона, от 3 до 5 млн. - 8 регионов, от 1 до 3 млн. - 41 регион, от 0,5 до 1 млн. - 19 регионов, от 0,1 до 0,5 млн. - 11 регионов и с населением до 0,1 млн. чел. - 2 региона.

Таким образом, из 85 регионов РФ 12 с численностью населения от 3 до 12 млн. человек оцениваются высоким уровнем привлекательности для межрегионального сотрудничества (г. Москва, Московская область, Краснодарский край, г. Санкт-Петербург, Свердловская область, Ростовская область, Республика Башкортостан, Республика Татарстан, Челябинская область, Нижегородская область, Самарская область, Республика Дагестан).

41 регион России, с численностью населения от 1 до 3 млн. человек, безусловно, привлекательны для межрегионального внешнеторгового оборота [3].

19 регионов РФ, с населением от 0,5 до 1 млн. человек выборочно привлекательны для межрегионального сотрудничества.

Оставшиеся 13 регионов, с населением до 0,5 млн. человек не могут быть привлекательными для межрегиональных внешнеторговых связей.

В Казахстане из 14 областей лишь в 5 население превышает 1 млн. человек.

В Киргизии их 7 областей лишь в 2 население превышает 1 млн. человек.

И только в Беларуси во всех 6 областях население превышает 1 млн. человек.

Таким образом, можно предварительно определиться с какими регионами

республик ЕАЭС, в особенности России, следует формировать межрегиональные внешнеторговые связи.

Список использованной литературы:

1. П. Бурак, В. Ростанец, А. Топилин. Инфраструктура межрегионального экономического сотрудничества и императивы инновационного развития. - М.: Экономика, 2009.
2. Е. Коваленко и др. Региональная экономика и управление. – СПб: Питер, 2016.
3. Э. Самигуллин. Региональные розничные товарные рынки республик ЕАЭС. - Бишкек, 2017.
4. Т. Ускова, Е. Лукин. Межрегиональное экономическое сотрудничество. Состояние, проблемы, перспективы. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2016.
5. Т. Ускова. Межрегиональное сотрудничество как фактор интеграционных процессов России и Республики Беларусь. - Вологда: ИСЭРТ РАН, 2011.

УДК 65.01

**ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ
МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРИМЕРЕ
ООО «ЛАДА ИЖЕВСК»**

Санникова Ксения Александровна,
ФГБОУ ВО «Ижевский государственный технический
университет имени М.Т. Калашникова», г. Ижевск
E-mail: sannikova.ka@mail.ru

Аннотация: В работе проанализирована деятельность Ижевского автомобильного завода ООО «ЛАДА Ижевск», показано влияние каждой подсистемы менеджмента на развитие организации. Актуальность темы связана с широкими перспективами применения системы эффективного менеджмента. Для проведения наиболее детального исследования были проанализированы годовые отчеты предприятия, бухгалтерская отчетность, совершена экскурсия на данное предприятие. Благодаря функционированию всех подсистем менеджмента организации удастся занимать высокие позиции на рынке, выпускать конкурентоспособную продукцию.

Abstract. The work analyzes the activities of the Izhevsk Automobile Plant LLC LADA Izhevsk, shows the impact of each management subsystem on the development of the organization. The relevance of the topic is related to the broad prospects of applying an effective management system. For the most detailed study, the company's annual reports, accounting reports, an excursion to this enterprise were made. Thanks to the functioning of all management subsystems, the organization manages to occupy high positions in the market and produce competitive products.

Ключевые слова: ООО «ЛАДА Ижевск», менеджмент качества, экологический менеджмент, риск – менеджмент, производственный менеджмент, информационный менеджмент, управление персоналом

Key words: LLC LADA Izhevsk, quality management, environmental management, risk management, production management, information management, personnel management

Менеджмент на производственном предприятии является сложным, многоуровневым процессом. В качестве объекта исследования был выбран автомобильный завод ООО «ЛАДА Ижевск» (часть холдинга ПАО «АВТОВАЗ»), имеющий многолетнюю, успешную историю развития.

Важнейшим направлением в развитии компании является система менеджмента качества. Достижение уровня качества продукции, сопоставимого с лучшими аналогами, является частью стратегии развития компании. Планомерная работа в этом направлении характеризуется достижениями по ключевым показателям качества: а) показатель удовлетворенности потребителей (NEVQS) достиг целевого значения в 2000 CPTV на автомобилях, выпущенных в июле 2016 года; б) показатели удовлетворенности покупателей обслуживанием при продажах и удовлетворенности послепродажным обслуживанием соответствуют установленным целям.

Система менеджмента качества обеспечивает управление качеством на всех этапах жизненного цикла продукции и нацелена на постоянное улучшение всех аспектов деятельности предприятия для повышения удовлетворенности потребителей [1].

По результатам внешних аудитов со стороны органов по сертификации UTAC (Франция) и «ИнфоСерт» (Москва) подтверждено соответствие системы менеджмента качества требованиям международного стандарта ISO 9001:2008.

В результате мероприятий по управлению качеством поставок: подавляющее большинство поставщиков имеют ранг по стандарту ASES (стандарт оценки поставщиков), соответствующий требованиям компании; большинство поставщиков выполнили свои обязательства по достижению поставленных потребителем целей по PPM (PPM – показатель количества дефектов на один миллион поставленных изделий) [2].

Проводятся работы по обеспечению качества проектов в соответствии с действующей системой разработки продукции посредством оценки достижения установленных целей при прохождении ключевых вех разработки продукции.

В практике работы производства проводятся ежедневные совещания QRQC – методика управления качеством. Данные совещания позволяют в кратчайшие сроки предпринимать быстрые и надежные меры для решения проблем качества.

Другим важным направлением является риск – менеджмент компании. ООО «ЛАДА – Ижевск» прикладывает все усилия для контроля основных рисков, относящихся к ее деятельности, а именно операционных, финансовых и правовых рисков. Общество ведет систематический мониторинг возможных рисков, свойственных как основной операционной деятельности, так и процессу реализации инвестиционных проектов. При этом применяются различные способы реагирования на риски (рис. 1).

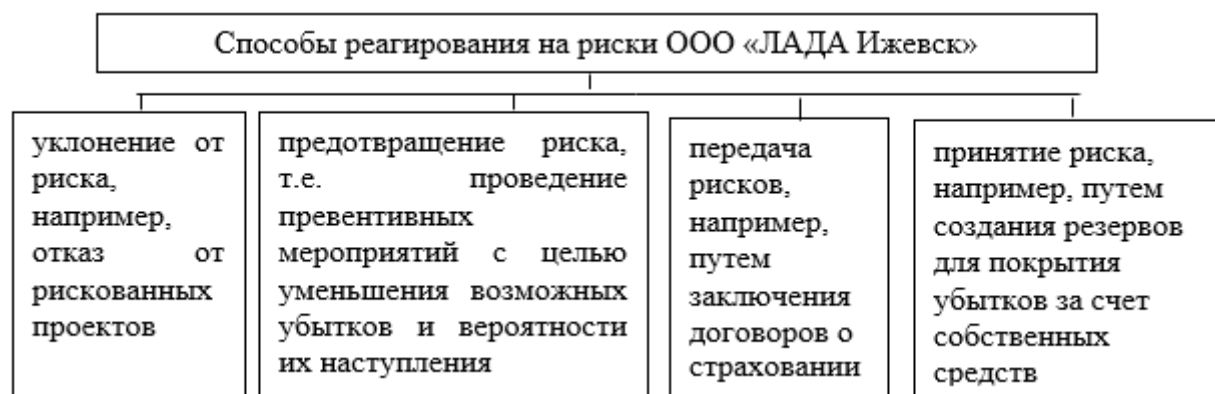


Рис. 1 Способы реагирования на риски

В области риск – менеджмента компания осуществляет следующие меры:

1. Для ограничения риска неблагоприятного изменения цен на сырье и услуги ООО «ЛАДА Ижевск» осуществляет меры по оптимизации затрат, поиску альтернативных поставщиков автокомпонентов;

2. Для повышения конкурентоспособности осуществляется мониторинг ценового позиционирования конкурентов и оперативная проработка соответствующих ценовых решений, проводятся мероприятия по модернизации и обновлению модельного ряда, оптимизации состава комплектаций, а также повышению качества и снижению себестоимости текущего модельного ряда, оптимизации структуры экспорта и поиску новых рынков сбыта;

3. ООО «ЛАДА Ижевск» применяет политику своевременного прекращения поставок и осуществления поставки на условиях, гарантирующих поступление оплаты (предварительные платежи, банковские гарантии), а также применяет страхование рисков;

4. В целях управления риском ликвидности ООО «ЛАДА Ижевск» проводит оптимизацию платежного процесса и технологии проведения расчетов с поставщиками, использует альтернативные формы расчетов (зачет встречных требований), сокращает затраты на закупку вспомогательных материалов, работ и услуг, сокращает запасы ТМЦ (товарно-материальных ценностей), продолжает вывод непрофильных активов [2].

За последние несколько лет произошли серьезные изменения в области производственного менеджмента. Активно внедряются инструменты Бережливого производства (LEAN – технологии) – 5S, 6 Сигм, SMED, TPM, что является целесообразным и эффективным, так как значительно повышается производительность труда, происходит высвобождение производственных площадей, снижение межоперационных запасов, снижается уровень незавершенного производства и материалоемкости. Стратегия «Кайдзен» - ключевое направление развития, предполагающее непрерывное

совершенствование и обновление в соответствии со всеми стандартами.

В области информационного менеджмента важным является тот факт, что несколько лет назад (2015 год) была внедрена собственная CRM-система (система управления взаимоотношениями с клиентами). Была разработана и внедрена система ежеквартальной оценки ключевых показателей предприятия по чек-листам, что позволяет улучшать качество обслуживания клиентов и, как следствие, повысить уровень удовлетворенности и лояльности потребителей. На 2017 год чек-лист скорректирован с учетом достигнутых улучшений.

Пристальное внимание уделяется управлению персоналом. Ежеквартально проводится комплекс тренингов для команды менеджеров, включающий в себя квалификационные и продуктовые программы. Введена новая система KPI (ключевых показателей эффективности) для сотрудников управления продаж, включающая в себя количественные и качественные показатели работы дилерской сети. В феврале 2016 года проведена ротация менеджеров и руководителей отделов. В Ижевске функционирует отдельный корпус для обучения новых сотрудников, разработана система адаптации. Сотрудникам компании предоставляется скидка в размере 5% при покупке автомобиля LADA; средняя заработная плата по заводу ежегодно увеличивается на 1 – 2 тыс.руб. за счет увеличения прибыли. По итогам года лучшему работнику завод дарит автомобиль LADA Granta (номинация «Профессионал года»).

Эффективному функционированию системы управления охраной окружающей среды способствует система экологического менеджмента. В октябре 2016 года специалистами фирмы «TUV NORD» (Германия) проведен надзорный аудит системы экологического менеджмента Общества на соответствие требованиям международного стандарта ISO 14001, по результатам которого подтверждено действие сертификата соответствия, выданного в 2014 году [2].

Благодаря эффективной системе менеджмента, высокому спросу, конкурентоспособной продукции удалось добиться следующих результатов:

Таблица 1

Производство ООО «ЛАДА Ижевск»

Показатель	2015 год	2016 год
Производство автомобилей, шт.	63156	93210
Производство машинокомплектов, м/к	66532	94446

ООО «ЛАДА Ижевск» в 2016 году получило чистую прибыль в размере 37,29 млн руб. Выручка автозавода по итогам прошлого года выросла на 51,2%, достигнув 45,2 млн руб., себестоимость увеличилась на 50,8% — до 42,1 млн руб., а валовая прибыль выросла на 55% — до 3,1 млн руб [2].

Таким образом, на конкретном примере можно увидеть, что эффективная система менеджмента дает толчок к развитию компании, повышает ее конкурентоспособность, модернизирует производство, повышает инвестиционную привлекательность.

Список использованной литературы:

1. Бабанов В.Н. Современные проблемы менеджмента и коммерции в России // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. - 2013. - № 5-1. - С. 241–249.
2. Годовой отчет ПАО «АВТОВАЗ». Утвержден годовым общим собранием акционеров ПАО «АВТОВАЗ», протокол б/н от 05.07.2017. – 100 с.
3. Джафарова, М.О., Чурин, Г.К. Проблемы внедрения систем менеджмента при сравнении опыта Японии и России // Сборник научных трудов 2-ой Международной научно-технической конференции, посвященной 50-летию Юго-Западного государственного университета в 2-х томах. Ответственный редактор: Павлов Е.В. Изд-во: ЗАО "Университетская книга" (Курск), 2014. – С. 80–83

УДК 338.24

НАЦИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ВЕЯНИЕ ИЗВНЕ ИЛИ ЗАТЯНУВШИЙСЯ ТОЛЧОК К РАЗВИТИЮ?

*Таранова Наталья Сергеевна,
Институт технологий (филиал) Донского государственного технического
университета в г. Волгодонске, г. Волгодонск
E-mail: alina2298@yandex.ru.*

*Воронков Дмитрий Евгеньевич,
Институт технологий (филиал) Донского государственного технического
университета в г. Волгодонске, г. Волгодонск
E-mail: Voronkov.DE@mail.ru.*

Аннотация. В данной статье проведён анализ возникновения и развития российского менеджмента. Менеджмент - одна из главных «шестерёнок» огромного взаимосвязанного механизма, который называется предприятием. Следуя логики, можно сказать, что менеджмент существует очень давно, ещё с момента зарождения социальных отношений. А обращаясь к истории, можно сделать вывод, что даже в древних объединениях необходимы были люди, которые смогли бы взять на себя функции управления. Но в ходе развития общества, параллельно с усложнением социальных отношения и общества в целом, усложнялся и процесс руководств, а это ставит менеджмент в определённые рамки, за которые он просто не в состоянии выйти.

Abstract. This article analyzes the origin and development of Russian management. Management is one of the main "gears" of a huge interconnected mechanisms, which is called an enterprise. Following the logic, we can say that management has existed for a very long time, since the birth of social relations. And turning to history, we can conclude that even in ancient associations, there were people who could take over the management functions. But in the course of the development of society, in parallel with the complication of social relations and society as a whole, the process of guidance has become more complicated, and this puts management in certain limits, for which it simply can not get out.

Ключевые слова: менеджмент в России; потенциал российского менеджмента; проблемы менеджмента; эффективное управление.

Key words: management in Russia; the potential of Russian management; problems of management; effective management.

Всем известно, что в настоящее время ни одно предприятие и ни одна фирма не смогут вести эффективную финансово-хозяйственную деятельность без чёткой системы контроля, то есть без менеджмента. Но так сложилось, что в силу ряда факторов менеджмент в России не может пользоваться всеми своими механизмами и рычагами для обеспечения полной и непрерывной координации всех процессов, происходящих на предприятии. И целью данного исследования является - анализ и причины возникновения нераскрытого потенциала российского менеджмента.

Обращаясь к истории менеджмента, мы можем увидеть однотипную тенденцию - каждая из школ или каждый подход менеджмента имеет западное или восточное происхождение и, как следствие, не может быть применена в своей полной или частично изменённой форме к Российской экономике. В этом случае вспоминаются слова М.Вебера: «Капитализм западного типа мог возникнуть только в западной цивилизации».

Если проанализировать историю развития России, то можно увидеть, что времени на развитие собственной, полностью адаптированной теории управления намного меньше, чем у тех же США или Японии. Возможно, на тот период и сработал принцип «Зачем изобретать велосипед?», но не затянулся ли он?

В настоящий момент менеджмент в России имеет два способа развития [1]:

1. Параллельное развитие с менеджментом зарубежных стран. Полное копирование западной теории менеджмента, которое подразумевает копирование в слепую, то есть «взять и применить для себя». В этом случае, для того, чтобы овладеть менеджментом необходимо будет просто перевести учебники внешних стран на русский язык. Да, этот метод очень прост, но не стоит забывать и об обратной стороне. Данным менеджмент абсолютно не будет подходить под российский менталитет и, более того, может вызывать только большие потрясения как, например, теория «монетаризма», концепция «шоковой терапии» и ваучеризация, которые также были «слепо скопированы» и применены, но не адаптированы.

2. Развитие на основе западных или восточных открытий в менеджменте. В данном случае также происходит процесс перенимания опыта извне, но уже происходит не просто его копирование, а делаются некие поправки, с учётом особенностей Российского менталитета. Но тут возникает существенная проблема, какую именно теорию необходимо взять, чтобы процесс адаптации был минимальным. Ведь, системы управления США, Западной Европы и Японии слишком отличаются между собой. Но даже если мы и определимся в системе, перед нами может появиться ещё одна проблема - в основе этих систем уже будет заложен социально-экономический уровень, менталитет жителей и условия, в которых функционирует экономика этих стран.

Но в нашей стране существует ряд специфических проблем, касающихся

менеджмента. Все они между собой взаимосвязаны и отражаются на работе предприятий. Одной из таких проблем является опоздания или уход с рабочего места раньше срока, мелкое воровство, низкое качество продукции. Поэтому национальная система менеджмента просто не сможет выжить без поправок на эти аспекты. В результате, даже адаптированные теории не могут дать российской экономики то, чего от них ждут.

Среди «болезней» национального менеджмента также можно выделить сложную иерархию, возникающую при вертикальном разделении власти. Данное явление сопровождается нецелесообразным ростом штата административных работников, отсутствием ясных корпоративных миссий. Всё это приводит к злоупотреблению со стороны руководства, которые работают «на себя», а не на компанию и, как следствие, наблюдается большое количество фиктивных посредников, дилеров, потери в прибыли.

Также для российских компаний характерным является репрессивный стиль управления, который подразумевает поиск виновных и их наказание, что является отрицательным аспектом в отношениях между руководителем и сотрудниками компании. Такой подход отнюдь нельзя назвать эффективным управлением, так как основой его является страх и непонимание. Следовательно, работник уже не будет так эффективно заботиться о благополучии своей фирмы, а где-то и вовсе промолчит о существующих проблемах.

Ещё одна особенность менталитета российского управления - невыполнимость задачи. Зачастую, руководство ставит перед своими подчинёнными невыполнимые задачи, опираясь на то, что, чем труднее будет эта задача, тем большего сможет достичь сотрудник в ходе её выполнения. Но на практике всё происходит чётко наоборот: подчинённые, видя невыполнимость поставленной задачи, выполняют только половину работы, а то и меньше [2].

Конечно, перечисленные проблемы не могут описать весь спектр «особенностей» менеджмента в России. На практике их намного больше и зачастую кажется, что в таких условиях выжить на рынке просто невозможно. Однако у самых настойчивых и талантливых управленцев всё же получается в этом «бушующем море» найти свой «остров счастья» и успешно развивать свой бизнес. Это говорит об одном - потенциал российского менеджмента очень велик, что даже при столь сложных предпринимательских условиях при правильном и нестандартном использовании всех возможностей менеджмента можно не только «выживать», но и преуспеть на рынке.

На основании анализа, который был проведён в ходе написания статьи, хотелось бы дать несколько рекомендаций управленцам.

1. Руководству любой компании никогда не нужно прибегать к различным финансовым злоупотреблениям - это лишь отрицательно скажется на желании младшего звена управления действовать во благо своей компании.
2. Каждый руководитель, желающий добиться максимального выполнения

своих поставленных целей, обязан создавать все условия, чтобы отношения между сотрудниками компании, и её руководителями были исключительно благоприятными.

3. В любой компании необходимо чёткое распределение ответственности, полномочий и обязанностей между всеми её сотрудниками.

4. Руководитель не должен забывать основы, которые прививаются каждому с детства - этические нормы, правила поведения, воспитание и так далее.

5. Каждый управленец должен быть великим стратегом, то есть быстро реагировать на изменения внешних факторов (внешней среды) и иметь представление, какая фирма сейчас, и какой она станет через пять, десять и пятнадцать лет.

А для того, чтобы этот потенциал смогли раскрыть в полной мере каждый из управленцев, необходимо создание российской теории менеджмента, которая будет складываться из особенностей и проблематики российского менталитета, но и в тот же момент, будет использовать мировой опыт управления. В этом случае будет невозможно ни полное отвержение теорий западной и восточной школы управления, ни полное копирование их. Поэтому менеджмент в России требует своих форм и методов управления, своё специфическое содержание, соответствующее характеристикам российского общества. И этот менеджмент обязательно должен включать в себя реорганизацию структуры управления, пересмотр стилей управления и повышения компетентности всего персонала, вплоть до простых рабочих.

Список использованной литературы:

1. Кантор В.Е., Маховикова Г.А. Менеджмент: учебный курс: учебник / В.Е. Кантор, Г.А. Маховикова. - Москва: Эксмо, 2009. - 312 с.
2. Горгол Е.В. Основы менеджмента: учебное пособие / Е.В. Горгол. - Ярославль: ЯГПУ, 2010. - 79 с.
3. Проблемы и перспективы развития менеджмента в России. - URL <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-i-perspektivy-razvitiya-menedzhmenta-v-rossii>

УДК 338.24

**МЕНЕДЖМЕНТ В РОССИИ И ЕГО ПОТЕНЦИАЛ ОТНОСИТЕЛЬНО
ЯПОНСКОЙ И АМЕРИКАНСКОЙ МОДЕЛЕЙ МЕНЕДЖМЕНТА**

*Таранова Наталья Сергеевна, Институт технологий (филиал) Донского государственного технического университета в г. Волгодонске, г. Волгодонск
E-mail: alina2298@yandex.ru*

*Молотова Мария Александровна, Институт технологий (филиал) Донского государственного технического университета в г. Волгодонске, г. Волгодонск
E-mail: molotova2013@mail.ru*

Аннотация. В данной статье рассмотрены основные особенности управленческой мысли в России относительно двух зарубежных теорий менеджмента – американской и японской. Российская практика управления требует проведения всестороннего анализа и связанных с ним преобразований. Поэтому вопрос о становлении российской управленческой мысли требует разрешения в ближайшей перспективе. На основе проведенного исследования было выявлено, что развитие менеджмента в нашей стране должно опираться на исторические особенности и главные черты российского менталитета.

Abstract. This article describes the main features of management thought in Russia regarding the two foreign management theories is American and Japanese. The Russian practice of management requires a thorough analysis, and related transformations. Therefore, the question of formation of the Russian managerial thinking requires resolution in the short term. On the basis of conducted research it was revealed that the development of management in our country should be based on historical features and the main features of the Russian mentality.

Ключевые слова: американская и японская теории, российская управленческая мысль, исторические особенности, российский менталитет.

Key words: American and Japanese theory, Russian management thought, historical features, Russian mentality.

Вопрос повышения эффективности управления приобретает особую значимость в условиях постоянно меняющейся и растущей конкуренции. Это становится важным не только для частного бизнеса, но и для государственных и муниципальных предприятий. В связи с этим возникает объективная необходимость изучения различных моделей управленческой практики, в том числе и зарубежной. На сегодняшний день в менеджменте обычно выделяют две школы – американскую и японскую [1].

Как известно, американская модель опирается на принципы индивидуализма, которые во многом обусловлены национальными особенностями самих американцев. Когда речь заходит об управленцах этой страны, сразу возникает образ персонажей из известных всем фильмов про «Уолл-стрит». И ведь действительно, американский менеджер – это специалист высокой квалификации, который быстро принимает решения и готов запросто поменять свое место работы, если плата будет выше. Все люди любят считать и «делать» деньги, а американцы – больше всех остальных. При этом главными качествами американского менеджера является настойчивость, целеустремленность и желание довести начатое до логического конца. Много лет в американской модели менеджмента использовался лишь авторитарный стиль управления, но сегодня все изменилось [2].

Японская модель менеджмента формировалась под влиянием двух факторов: творческое переосмысление зарубежного опыта управления и следование национальным традициям. Японский менеджер обладает всеми национальными качествами, присущими людям этой страны. Он трудолюбивый, дипломатичный и бережливый. В японских компаниях наблюдается приверженность к коллективным формам организации труда. А это значит, что главная задача менеджера – найти подход к каждому работнику и раскрыть его потенциал, ведь как известно в Японии действует система пожизненного найма, основанная на демократическом стиле управления [2].

Менеджмент в России, какой он, какие качества присущи ему? К сожалению, на сегодняшний день систему менеджмента в России нельзя назвать эффективной. Как отмечают многие эксперты, российскому менеджменту присущи следующие черты: неуважение и несоблюдение собственных законов, «высокая» дистанция власти между руководителями и подчиненными, коллективизм, эгалитаризм, приоритет на защиту прошлых результатов (а не на принятие рисков), использование политической власти и неформальных связей [3]. Но все это можно объяснить тем, что в нашей стране менеджмент является весьма молодой наукой, применение который опирается как раз на зарубежный опыт.

Российская Федерация – это страна с огромным сырьевым и промышленным потенциалом. Основной проблемой сегодня является низкая эффективность реализации этого потенциала, которая заключается как раз в применяемых моделях управления. Следовательно, потребность в менеджменте постоянно растет, а вместе с тем растет и необходимость формирования собственной научной школы, которая смогла бы учесть особенности и менталитет нашего государства. Говорить о том, что применение тех или иных моделей зарубежного менеджмента неэффективно, конечно, не стоит. Но здесь нужно учесть один момент – все они формировались с учетом исторических особенностей страны.

История менеджмента в России крайне специфична. И связано это прежде всего с событиями 90-х годов, когда вместе с распадом СССР рухнули и все прежние социально-экономические устои. Именно тогда стали зарождаться новые основы менеджмента в России, но лишь на западных образцах [4].

Однако сегодня наблюдаются некоторые различия между западной и российской моделями управления. Так, например, зарубежные теории акцентируют внимание на практические умения управленца, в то время как в России считают, что главное – это технические знания. Одним из главных качеств хорошего руководителя на западе является его умение презентовать что-либо, но в наших компаниях уверены, что все решают личные контакты в переговорах один на один. Что касается отношений с подчиненными, то западные менеджеры предпочитают направлять своих работников, а то время как в нашей стране «начальник всегда прав».

Японская система управления предполагает формирование доверительной атмосферы между сотрудником, тогда как в российской компании сотрудники часто «замалчивают» проблемы, опасаясь увольнения. Основная идея японского менеджмента – ответственность и гордость за выполненную работу, тогда как русских управленцев стимулирует лишь материальная составляющая. Также нельзя не отметить такое отличие этих двух моделей, как организация ответственности: в Японии она коллективная, а в случае с российскими компаниями – индивидуальная.

Сегодня актуальность создания российской модели управления не отрицает уже никто. И ведь правда, менеджмент в нашей стране имеет достаточно перспектив, в то время как японская и американская модель уже проявили свои достоинства. К возможностям менеджмента в России можно отнести: высокую подготовку кадров (сегодня растет число обучающихся по данному направлению и наш уровень образования не отстает от зарубежного), уровень информационных технологий и инноваций в системе управления, значительное число крупных компаний, требующих построения эффективной системы управления. Но России необходим не просто менеджер, а менеджер-профессионал, который должен быть разносторонним, инициативным, уметь вести за собой и хорошо ориентироваться в проблемах рынка.

Список использованной литературы:

1. Шеметов П.В. Менеджмент: управление организационными системами: учеб. пособие. – 2-е изд. — М.: «Омега-Л», 2008. – С. 295-416
2. Модели менеджмента. - URL: <http://zdamsam.ru/a28745.html>
3. Коротков Э.М. Концепция российского менеджмента: учеб. для вузов. – 2-е изд. — М.: «ДеКа», 2004. – С. 703-896

ФОРМУЛА МЕНЕДЖМЕНТА

Международный научный рецензируемый журнал

Выпуск № 2 / 2017

Подписано в печать 15.11.2017

Рабочая группа по выпуску журнала

Главный редактор: Барышов Д.А.

Верстка: Сятынова А.В.

Корректор: Хворостова О.Е.

Издано при поддержке

Научного объединения

«Вертикаль Знаний»

Россия, г. Казань

Научное объединение «Вертикаль Знаний» приглашает к сотрудничеству студентов, магистрантов, аспирантов, докторантов, а также других лиц, занимающихся научными исследованиями, опубликовать рукописи в электронном журнале **«Формула менеджмента»**.

Контакты:

Телефон: +7 965 585-93-56

E-mail: nauka@znanie-kzn.ru

Сайт: <https://znanie-kazan.ru/>

