Сидоренко А.В.
Дальневосточный федеральный
университет (филиал г. Находка)

НАУЧНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ:
Заярная И.А., к. э. н., доцент,
Дальневосточный федеральный
университет (филиал г. Находка)

Связь менеджмента и его роль в конкурентоспособности организации

Communication management and its role in the competitiveness of the organization

---

Статья посвящена актуальной и до конца не изведанной теме – конкурентоспособности организации в менеджменте. Понятие конкурентоспособность уже много лет является объектом изучения многих ученых, которые до сегодняшнего дня не пришли к единому мнению. Автор статьи продемонстрировал связь менеджмента с конкурентоспособностью, и предложил ряд способов управления фирмой, чтобы управляемость бизнеса увеличилась.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкуренция, инструменты управления, финансовые менеджеры, способы.

The article is devoted to the end is not acquainted with the subject - the competitiveness of the organization in management. The concept of competitiveness has long been a subject of study by many scientists, who until now have not come to a consensus . The author demonstrated the relationship management with competitiveness , and suggested a number of ways to manage the firm to control the business grew .

Keywords: competitiveness, competition, management tools, financial managers, ways.

На сегодняшний день в условиях постоянной конкуренции и необходимости борьбы за выживание, любой организации нужно решать

достаточно много сложных задач и проблем, при помощи поиска и выбора разных способов, методов и технологий в управленческой среде.

Управленческой концепцией в менеджменте является теория жизненного цикла организации, предлагающая, что при развитии фирмы поэтапно решаются такие задачи:

· фактическое выживание в условиях конкуренции — предприятию нужно выделяться на фоне прочих организаций, чтобы завоевать своего потребителя;

· достижение рентабельности и прибыльности — деятельность любого предприятия нацелена на получение прибыли;

· выбор стратегии управления — формулировка определенного вектора развития и на его базе формулировка задач и целей , способствующие осуществлению избранной стратегии;

· подбор и адаптация системы управления — формирование и реорганизация существующей системы управления для наиболее эффективного существования фирмы;

· обеспечение финансовой и управленческой прозрачности — достигнуть в работе предприятия такой системы, когда как для работников, так и для каждой службы не будет вопросов касательно всякого аспекта деятельности фирмы.[3]

Актуальность проблемы относительно этой концепции считается выбор способов и инструментов управления, которые соответствуют определенному этапу, установленной задаче и предусматривающей специфики работы предприятия. На основании вышеизложенного, можно осуществить группировку инструментов методом бальной оценки, который будет выглядеть следующим образом (таблица 1):

Таблица 1.
Инструменты управления конкурентоспособностью в соответствии с поставленными задачами

№	инструменты	Оценка сформулированной задачи
1	Финансово-экономический	5
2	Кадровый	5
3	Организационный	5
4	Информационный	5
5	Материально-технический	5

Примечание: 5 — высокий уровень применения инструмента управления конкурентоспособностью.

Все задачи имеют наивысшую оценку, так как все перечисленные инструменты управления конкурентоспособностью очень важны, и выделить наименее важный не представляется возможным.

При оценке предприятия нужно внимательно исполнять очередность выполнения этих задач. В первую очередь нужно обеспечить возможность предприятия выжить, иными словами обеспечить фактическую платежеспособность. В данный момент идут в ход экстренные методы по быстрой реализации существующего товара и осуществления маркетинговых исследований по оценке конъюнктуры рынка, спроса и предложения, потребителя и осуществление на базе данных действий последующих мероприятий по продвижению товаров и услуг [1].

В случае если предприятие сумело перейти первичный рубеж собственного образования и минимального удержания на плаву, то владельцу необходимо задуматься об осуществлении не только лишь маркетинговых мероприятий, но и экономических, таких как: анализ доходов и расходов, затрат на производство, ликвидности предприятия, себестоимости и средней

выручки. В свою очередь не нужно забывать о подобных вещах как исследование конкурентов и потребностей потребителя. История знает многократные случаи банкротства достаточно перспективных предприятий в следствие обычной глупости их руководителей. Когда зацикливаясь на своем производстве, собственники забывали изучать внешние факторы, влияющие на организацию, и к моменту фактического выпуска товаров в продажу, спрос на них равнялся практически нулю, по причине отсутствия изучения потребностей потребителей, спроса на товары и наличия конкурентов в этой сфере.

Предприятие, которое сумело пройти такие стадии, должно придерживаться определенной стратегии развития и управления. Операционная и управленческая деятельность должна быть нацелена на решение относительно долгосрочных целей и задач, менеджеры должны задуматься о будущем, о стратегии роста и развития предприятия. Эффективный менеджер должен преподнести доступно изложенный и достаточно отчетливый бизнес-план, стратегию для любого определенного структурного отдела фирмы и обеспечить между ними слаженное взаимодействие в границах установленных задач и целей [2].

Сформировавшаяся интегрированная во все слои организации система управления должна быть не только устойчивой, структурированной и понятной. Оно должна отвечать самому главному правилу, диктуемому современным миром — адаптивность системы управления, способность подстраиваться под изменения внешней и внутренней среды. Без этого условия, мы имеем топорно вырубленную, «наспех» сделанную, нестабильную систему, которая не сможет выдержать и малейшего натиска конкуренции или воздействия каких-либо факторов. Другими словами, адаптивностью считается фактическое соответствие методов, принципов, технологий, используемых организацией, эффективностью ее организационной структуры, соответствие реальной действительности, целям и задачам.

Безусловно, одной из главных проблем нынешних предприятий в условиях рыночной экономики считается обеспечение финансовой и управленческой прозрачности. Это содержит в себе присутствие у фирмы понятной и четкой финансовой структуры, формирование политики, соответствие ее деятельности общепринятым международным стандартам (IAS, GAAP). Не нужно недооценивать значимость операционной деятельности финансовых менеджеров и сваливать их полномочия на бухгалтеров либо просто на людей некомпетентных в этом вопросе. Финансовые менеджеры должны осуществлять анализ предоставленных данных, делать выводы и рекомендовать способы решения из трудных ситуаций. Ни один бухгалтер сможет справиться с данной задачей, элементарно в силу отсутствия требуемых компетенций. Современный мир — это время появления новых своеобразных управленческих и производственных методов, тотальной конкуренции, борьбы за выживание, процессов глобализации и постоянно видоизменяющейся внешней среды. Все эти изменения создают определенные трудности, ставят новые задачи перед менеджерами. Происходит несанкционированный рост предприятий, объемов производства, и как следствие ухудшение финансового состояния и усложнение процессов контроля за организацией. Бизнес-процессы компании выходят на следующий уровень, и возникает новая задача — обеспечение эффективной и фактической управляемости бизнеса [2].

Процесс решения данных проблем учитывает введение абсолютно новых способов управления фирмой, на базе опыта зарубежных и российских компаний. Это влечет потребность взаимодействия управления на каждом уровне и использование большого количества способов создания действенных информационных электронных систем, которые способны преобразовать и структурировать работу так, чтобы управляемость бизнеса увеличилась.

Например:

- образование хранилищ информации и баз данных;

· привлечение экспертов для выявления дефектных моментов;

· внедрение систем, таких как, «искусственный интеллект» для разрешения сравнительно несложных операционных задач;

· приобретение доступа к системам поддержки принятия решения (СППР).

Подобные радикальные способы могут стать своего рода искусственной системной памятью фирмы, которые способны самостоятельно определять проблемы и рекомендовать способы их разрешения. Это даст возможность запустить сложные и объемные процессы самоорганизации фирмы и научить его к самостоятельной приспособлении в границах дозволенных возможностей. Это особый эффект синергии на примере определенной фирмы.

Так как сегодня — это мир высоких технологий, в котором фирме всё труднее и труднее выжить, то собственно фирмы, которые применяют в собственной деятельности как можно больше способов управления, и будут более интересны для инвесторов, на что в результате и рассчитаны введения тех или иных новшеств и цель менеджера в данной ситуации – вовремя реагировать на нововведения либо изменения.

Литература

1. Овчинников В.В. Глобальная конкуренция в эпоху многоукладной экономики, Издательство: Институт экономических стратегий; Международная Академия исследований будущего, 2011 г

2. Оценка конкурентоспособности предприятий (организаций). Теория и методология. Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления - Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.- 799 с.

3. Ефимова Е.Г. Экономика: Учебное пособие. - М.: МГИУ, 2005. - 368 с.