

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

X Международная научно-практическая конференция

Сборник статей



Пенза 2023

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ
ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ
МЕЖДУНАРОДНАЯ АКАДЕМИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА
МЕЖОТРАСЛЕВОЙ НАУЧНО-ИНФОРМАЦИОННЫЙ ЦЕНТР ПГАУ**

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

**Сборник статей
X Международной
научно-практической конференции**

17-18 апреля 2023 г.

**Пенза
ПГАУ
2023**

УДК 658
ББК 65.9(2)29
П 78

Под научной редакцией кандидата экономических наук, профессора
Пензенского государственного университета ***В.И. Будиной.***

Проблемы развития предприятий: теория и практика: сборник статей X Международной научно-практической конференции / Министерство науки и высшего образования РФ, Пензенский государственный университет; под ред. Будиной В.И. – Пенза: Пензенский государственный аграрный университет, 2023. – 782 с. – [URL:https://mnic.pgau.ru/file/doc/konferencii/2023/Сборник_МК-15-23.pdf](https://mnic.pgau.ru/file/doc/konferencii/2023/Сборник_МК-15-23.pdf) . – Текст: электронный.

ISBN 978-5-00196-156-7

В сборнике статей рассматриваются вопросы социально-экономического развития России, развития финансовой системы и научно-технического прогресса, развития логистики в разных отраслях экономики, которое протекает в условиях возрастающего влияния глобализации, необходимости повышения экономической самостоятельности и конкурентоспособности производимых товаров и услуг.

The collection of articles deals with the issues of socio-economic development of Russia, the development of the financial system and scientific and technical progress, the development of logistics in various sectors of the economy, which takes place in the conditions of increasing influence of globalization, the need to improve the economic independence and competitiveness of manufactured goods and services.

УДК 658
ББК 65.9(2)29

ISBN 978-5-00196-156-7

© МНИЦ ПГАУ, 2023

РОЛЬ МЕНЕДЖЕРА В ПОСТОЯННО МЕНЯЮЩЕЙСЯ РЫНОЧНОЙ СРЕДЕ

В.Р. Рябинина

*Санкт-Петербургский государственный университет,
г. Санкт-Петербург, Россия*

В данной статье рассматривается роль и функции менеджера в современной рыночной среде. Автор обращает внимание на то, что менеджеры играют ключевую роль в управлении бизнесом и должны обладать определенными навыками и компетенциями, чтобы успешно конкурировать на рынке. В статье представлены основные функции менеджера, такие как планирование, организация, контроль и мотивация, а также рассмотрены должностные обязанности современного менеджера.

Ключевые слова: менеджер, рыночная среда, планирование, организация, контроль, мотивация, обучение и развитие.

Менеджеры играют ключевую роль в управлении бизнесом в современной рыночной среде. Они отвечают за принятие стратегических решений, разработку планов и организацию бизнес-процессов. Чтобы быть успешными в современной рыночной среде, менеджеры должны обладать определенными навыками и компетенциями.

Основные функции менеджера включают планирование, организацию, контроль и мотивацию. Планирование – это процесс определения целей и разработки стратегии для достижения этих целей. Организация – это процесс создания оптимальной структуры и распределения ресурсов для достижения поставленных целей. Контроль – это процесс наблюдения за выполнением задач и достижением целей, а также корректировка действий при необходимости. Мотивация – это процесс стимулирования работников к достижению поставленных целей и удовлетворению их потребностей.

Должностные обязанности современного менеджера включают разработку и реализацию стратегии, принятие финансовых и операционных решений, управление проектами и бизнес-процессами, управление персоналом и контроль за бюджетом. Кроме того, менеджеры также отвечают за установление и поддержание партнерских отношений с другими компаниями, анализ рынка и конкурентной среды, а также разработку и внедрение инновационных решений.

Важным аспектом работы менеджера является постоянное обучение и развитие. Современная рыночная среда быстро меняется, и менеджеры должны постоянно совершенствовать свои навыки и знания, чтобы эффективно управлять своим бизнесом. Обучение и развитие могут включать в себя участие в тренингах и семинарах, чтение профессиональной литературы, консультации у

экспертов и другие формы обучения. В учении Анри Файоля эта функция называется операцией управления и занимает одно из важных положений в менеджменте. Основные административные функции:

- 1) Предоставьте план действий;
- 2) Организационные материальные и социальные механизмы управления;
- 3) Управлять действиями сотрудников;
- 4) Координировать все действия и усилия;
- 5) Контролируйте все процессы.

Если такая функция не планируется, более одного менеджера не смогут вывести свою компанию на следующий уровень. Определение основных целей, задач и стратегий компании осуществляется именно благодаря этой функции. Менеджер должен проанализировать, изучить все условия и на этой основе составить план. Существуют различные типы планирования.

1. Стратегическое планирование Долгосрочное планирование фокусируется на конечном результате.

2. Tактическое планирование – В основном, план составляется на уровне среднего руководства, поэтому существует короткий промежуток времени.

3. Оперативный план – это процесс разработки конкретных документов для своевременного удовлетворения потребностей клиента.

Выбор руководством эффективных планов формирует потенциал компании для идеальной работы, и я понимаю цели компании. Сотрудники начали усердно работать, чтобы добиться успеха, но по-прежнему не испытывали особого энтузиазма и мотивации. Как правило, функция мотивации выступает в качестве потенциального наставника на пути к успешной работе и представляет собой целенаправленную деятельность руководства по стимулированию своего персонала к эффективной работе. Руководитель должен поощрять всех своих подчиненных вносить свой вклад в общее дело. В конце концов, управленческая деятельность – это не что иное, как мотивация других людей. Согласно теоретическим концепциям ученых– исследователей, мотивация делится на внешнюю и внутреннюю. Внешняя мотивация может быть в виде приказов, угрозы штрафов, и наоборот, поощрения и бонусов, то есть административного воздействия, которое часто реализуется в компании. Особого внимания требует внутренняя мотивация сотрудников. Здесь менеджер должен обладать опытом и знаниями в области управления персоналом, чтобы получить ожидаемые результаты. Другими словами, относитесь к этому как к простому словесному комплименту и удачному предложению. Например: предложения по увеличению карьерного роста для успешной реализации проекта. Для менеджера способность выполнять эту функцию означает, что он является успешным человеком в глазах своих подчиненных и коллег.

Когда дело доходит до управления такими функциями, мы подчеркиваем, что контроль является конечным звеном всех функций. Его цель – определить и скорректировать достигнутые результаты и цели. Особенностью этой функции является своевременное принятие мер в отношении управляемых объектов. Согласно стандартам контроля, компетентный менеджер либо усиливает свои

действия, либо исправляет негативные последствия. Существуют основные этапы такого контроля.

1. Фактический результат измерения.
2. Установите стандарты, которым необходимо соответствовать.
3. Сравнение результатов с планом компании.

Мы также можем выделить функции менеджеров. Старшие менеджеры тратят больше времени на такие функции, как контроль и планирование, и они обычно смотрят на мир. Менеджеры среднего звена тратят больше времени на подбор людей, организацию их работы, надлежащую координацию и, конечно же, мотивацию. Но все менеджеры в меньшей или большей степени выполняют все 4 управленческие функции: планирование, организацию, мотивацию и контроль. Ведь все эти функции входят в прямые обязанности менеджера.

Менеджер каждый день прилагает все усилия для достижения общей цели, чтобы доказать всем и самому себе, что он заслуживает места в команде.

Давайте рассмотрим несколько способов выявления хороших менеджеров.

1. Хорошие менеджеры контролируют свои эмоции.

Есть несколько вещей, с которыми справиться сложнее, чем с менеджером, потому что менеджер позволяет эмоциям мешать принятию разумных решений. Решения и комментарии, принятые в эмоциональном состоянии, могут оказать негативное влияние на моральный дух персонала и стабильность работы.

2. Уровень текучести кадров невелик.

Вы можете понять, насколько хорош менеджер, проверив уровень текучести кадров в отделе. Если сотрудников часто увольняют через несколько месяцев, весьма вероятно, что возникнут технические проблемы с руководством. Для компании высокая текучесть кадров обходится дорого, как с точки зрения производительности, так и с точки зрения затрат на переподготовку или увеличение скорости.

3. Хорошие менеджеры проводят время, отдыхая со своей командой. Существует баланс между расслаблением в команде и чрезмерным знакомством с рабочим временем. Однако менеджер, который может провести хотя бы некоторое время, отдыхая со своей командой, разовьет взаимопонимание, что, в свою очередь, приведет к более прочным рабочим отношениям.

4. Хорошие менеджеры видны своим сотрудникам, а не скрыты.

Плохой менеджер будет прятать своих сотрудников, управлять ими онлайн и не сможет отвечать на вопросы или оказывать поддержку. Это может привести к неопределенности в принятии решений, нежеланию внедрять инновации и общей неудовлетворенности работой. Видимые менеджеры рассматриваются сотрудниками как часть «команды». Помимо того, что это способствует повышению производительности, это также является мотивирующим фактором для всех участников. Исследование, проведенное Harvard Business Review в 2016 году, показало, что менеджеры проводят в два раза больше времени со своими коллегами, а уровень разобщенности сотрудников снижается на 67 %.

5. Хорошие менеджеры рассматривают ошибки как возможность для обучения.

Хороший менеджер признает, что ошибки неизбежны. То, как менеджеры справляются с ошибками сотрудников, окажет большое влияние на будущую производительность. Предоставление сотрудникам возможности обсуждать ошибки и их причины поможет им развить адаптивность, избежать повторения ошибок и даст руководителям возможность улучшить процессы контроля качества.

В заключение, менеджеры играют важную роль в управлении бизнесом в современной рыночной среде. Они должны обладать определенными навыками и компетенциями, чтобы успешно конкурировать на рынке. Основные функции менеджера включают планирование, организацию, контроль и мотивацию. Должностные обязанности современного менеджера включают разработку и реализацию стратегии, принятие решений, управление проектами и бизнес-процессами, управление персоналом и контроль за бюджетом. Важно, чтобы менеджеры постоянно обучались и развивались, чтобы эффективно управлять своим бизнесом в быстро меняющейся рыночной среде.

Список использованных источников

1. Алиев Б.Х. Рост собираемости налогов и сборов как индикатор ответственности налоговой системы / Экономика и управление: проблемы, решения. – 2017. – Т. 2. – № 10. – С. 18-21.

2. Баяндурян Г.Л. Налоги и налогообложение: учебное пособие / Г. Л. Баяндурян, А. А. Полиди, Л. М. Осадчук и др. – Краснодар: Издательство ФГБОУ ВПО «КубГТУ», 2015. – С. 125– 131.

3. Изюмов Д.В., Горгуленко А.А. Проблемы налогообложения на современном этапе развития РФ / Молодой ученый. –2017. –№11. – С. 72-76.

THE ROLE OF A MANAGER IN AN EVER-CHANGING MARKET ENVIRONMENT

V.R. Ryabinina

*Saint Petersburg State University,
Saint Petersburg, Russia*

This article discusses the role and functions of a manager in a modern market environment. The author draws attention to the fact that managers play a key role in business management and must have certain skills and competencies in order to successfully compete in the market. The article presents the main functions of a manager, such as planning, organization, control and motivation, as well as the job responsibilities of a modern manager.

Keywords: manager, market environment, planning, organization, control, motivation, training and development.