

нормативно-распорядительной и финансовой документации. Приведем перечень направлений информатизации органов государственного управления РФ: автоматизация службы информационного обеспечения Президента РФ и Правительства РФ; информатизация счетной палаты РФ, Совета Безопасности РФ, Центральной избирательной комиссии РФ, Конституционного Суда, Верховного Суда, Высшего Арбитражного Суда, Генеральной прокуратуры РФ, федеральных министерств, служб, агентств, Совета Федерации и Государственной Думы.

Информационные ресурсы РФ развиваются в организациях всех форм собственности в ходе различных сфер деятельности (наука, хозяйство, образование и т.д.). Среди наиболее известных государственных информационных ресурсов выделяют: библиотечные ресурсы; архивный фонд РФ; ресурсы Государственной системы статистики; информационные ресурсы в сфере финансов и внешнеэкономической деятельности; информационные ресурсы социальной сферы; ресурсы о природных ресурсах, явлениях и процессах.

Подводя итог, следует понимать, что информационные технологии в государственном управлении играют большую роль и облегчают доступ к законопроектам, архивам, фондам и другим документам организаций. Несомненно, информационные технологии - это важный этап развития информационного общества, который должен идти по четко

продуманному плану. Этому способствуют разработанные программы по внедрению информационных технологий на различных уровнях государственного управления.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Президента России. [Электронный ресурс] URL: <http://kremlin.ru/transcripts/5979> (дата обращения 15.06.2019).

2. Федеральный закон от 9 февраля 2009 г. № 8-ФЗ «Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления».

URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_84602 (дата обращения 15.06.2019).

3. Ивасенко А.Г. Информационные технологии в экономике и управлении М.: КноРус, 2017.

3. Корнеев И.К. Информационные технологии в управлении. - М.: ИНФРА-М, 2016.

4. Семенов М.И. Автоматизированные информационные технологии в экономике. - М.: Финансы и статистика, 2016.

5. Проблемы и перспективы развития электронного правительства в России. Гильманова Д.Р., Сайфуллина Л.Д. // Инновационные технологии управления социально-экономическим развитием регионов России: Материалы IX Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. – 2017. – С. 183-185.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ МЕНЕДЖЕРА

Хохлов Д.О.

DOI: [10.31618/ESU.2413-9335.2019.9.63.204](https://doi.org/10.31618/ESU.2413-9335.2019.9.63.204)

Постановка проблемы. Одной из предпосылок успешного выживания предприятия в рыночной среде является постоянное поддержание и повышение эффективности функционирования собственной операционной системы. Именно операционная система определяет возможности предприятия по созданию конкурентоспособного продукта, способного привлечь внимание потребителя и в конечном итоге обеспечить экономическую выгоду его производителю. Продуктивное существование операционной системы является следствием действия множества факторов, приоритетным из которых, по нашему мнению, выступает качественный менеджмент. Именно менеджеры определяют основные направления развития, организуют и контролируют все процессы, которые происходят как в пределах операционной, так и социально-экономической системы в целом. Поэтому организация рационального менеджмента, способного своевременно реагировать на изменения и совершенствовать параметры операционной системы из-за удачного использования ограниченных возможностей является актуальной проблемой, требующей решения.

Вопросы оценки и повышения эффективности менеджмента находится в центре внимания широкого круга ученых и практиков. На сегодня успеш-

твует ряд подходов к определению результативности управленческого труда. Различные авторы определяют различные критерии, которые могут выступать количественными и качественными измерителями выполненного управленческого труда и предлагают способы согласования между этими показателями и общим улучшением результатов работы предприятия, функционального или операционного подразделения. Некоторые из них формируют систему показателей анализа эффективности работы отдельного менеджера, другие оценивают менеджмент через призму конечных показателей деятельности предприятия. Так, Маслов Е. В. считает необходимым условием качественного выполнения управленческих функций наличие в менеджера определенного управленческого потенциала, для оценки которого целесообразно использовать показатель сформированности качественных характеристик и показатель уровня соответствия требованиям должности. Кабушкин Н. И. также считает, что система оценки управленческого труда должна базироваться на оценке квалификации самого работника. По мнению О. С. Мороза, оценку эффективности управленческого труда целесообразно осуществлять через показатели, характеризующие процесс делегирования полномочий и базирующихся на данных о количестве выполняемых и делегированных функций и подфункций.

Кибанов А. Я. считает целесообразным оценивать эффективность менеджмента через общие показатели эффективности организации и показатели, характеризующие эффективность процессов управления. Виханский О. С. и Наумов А. И. различают экономическую, социальную и организационную эффективность менеджмента организации. Экономическая эффективность отражает результаты деятельности предприятия в конкретной системе менеджмента; организационная эффективность характеризует качество построения системы управления организацией; социальная эффективность отражает влияние менеджмента на формирование профессиональных характеристик работников организации.

В основном такие подходы трактуются как универсальные, то есть пригодны для оценки эффективности менеджмента любой социально-экономической системы, в роли которой выступает предприятие. Однако, социально-экономические системы в современных условиях очень дифференцированы: по размерам, объемам и видам операционной деятельности, по территориальному размещению. По нашему мнению, одним из важных факторов, который влияет на параметры и особенности менеджмента, а следовательно, и критерии оценки его эффективности, является его отраслевая специфика, принадлежность к определенному виду деятельности, то есть особенность собственно операционной системы. Учитывая это, актуальной проблемой является формирование системы показателей оценки эффективности менеджмента с учетом отраслевой принадлежности объекта анализа.

Отраслевой подход позволит акцентировать внимание не только на взаимосвязи между совершенством системы менеджмента и показателями

экономической эффективности, но и разрабатывать обоснованные практические рекомендации по совершенствованию операционной системы с учетом вида деятельности, на котором специализируется предприятие.

Целью статьи является определение показателей оценки эффективности управленческого труда на предприятиях с учетом уровня, на котором находится соответствующий менеджер.

Результаты исследования. Негативные тенденции, сложившиеся на предприятиях в течение последних лет, вызванные низким уровнем государственной поддержки, отсутствием комплексной программы развития, недостатками в материально-техническом обеспечении (устарелость технико-технологической базы, значительный уровень физического и морального износа оборудования), низким уровнем финансирования развития инфраструктуры (в частности, одной из важнейших проблем является отсутствие дорог и подъездных путей). Однако основным фактором влияния остается несовершенство и низкая эффективность менеджмента. С целью объективной оценки и приведения системы менеджмента на предприятиях в соответствие с современными условиями хозяйствования считаем целесообразным интегрированное использование экономической, социальной и организационной составляющих эффективности, конкретизированных для различных уровней менеджмента. В табл. 1 приведены ориентировочные перечни показателей, которые могут быть использованы для оценки эффективности управленческого труда руководителей предприятий в зависимости от их иерархического уровня.

Таблица 1

Показатели оценки эффективности менеджмента различных уровней иерархии

Составляющие эффективности	Менеджеры высшего уровня	Менеджеры среднего уровня	Менеджеры низшего уровня
Организационная эффективность	качество выполнения управленческих функций; использование возможностей операционной системы (количество и качество заключенных договоров, поиск новых клиентов и налаживание связей с ними); оптимальность системы управления; управляемость предприятия; коэффициент использования рабочего времени; удельный вес аппарата управления в общей численности персонала, в фонде оплаты труда, в себестоимости продукции; коэффициент качества управленческих функций;	качество выполнения управленческих функций, коэффициент использования рабочего времени, уровень и динамика квалификации кадров, уровень механизации и автоматизации управленческого труда, диапазон управления, оперативность, качество и своевременность выполнения управленческих решений	качество выполнения управленческих и операционных функций, уровень механизации и автоматизации производственного труда, уровень выполнения производственных планов, уровень и динамика квалификации кадров, уровень организации рабочих мест, диапазон управления,
Социальная эффективность	показатель текучести кадров, показатель закрепления кадров, показатели качества трудовой жизни, уровень кооперации управленческого труда, состояние трудовой дисциплины, морально-психологический климат		

Экономическая эффективность	объемы реализации продукции, прибыль, рентабельность деятельности, действенность операционной системы (сравнение плана и факта), производительность (результаты по сравнению с расходами), экономичность аппарата управления.	трудоемкость выполнения управленческих функций, действенность операционной системы (сравнение плана и факта), производительность (результаты по сравнению с расходами).	объемы производства - товарная, валовая, реализованная и чистая продукция; уровень выполнения производственной программы; безотказность и восстанавливаемость операционной системы, качество производительность труда персонала; процент брака.
-----------------------------	---	---	---

Учитывая особенности функционирования предприятий, можно сделать вывод, что наибольший объем работ по достижению эффективного функционирования приходится на руководителей низового уровня менеджмента, которые непосредственно отвечают за выполнение производственных программ и таким образом влияют на основные результаты операционной системы.

Труд руководителей этого иерархического уровня правомерно оценить через показатели работы возглавляемых ими производственных подразделений: уровень выполнения плановых заданий, качество, производительность труда. Эти показатели могут выступать как основные экономические показатели эффективности управления для данного уровня менеджмента. Их можно дополнить анализом таких показателей надежности: безотказность (непрерывное сохранение работоспособности), готовность (эффективное сохранение работоспособности) и восстанавливаемость (способность к быстрому устранению сбоев в работе) операционной системы. также целесообразно осуществлять анализ в динамике коэффициента, характеризующего отношение темпов роста объемов производства и уровня затрат на оплату труда работников низового уровня менеджмента.

Для оценки деятельности руководителей высшего уровня приоритетное значение имеют показатели организационной эффективности: оптимальность системы управления (соотношение централизации и децентрализации управления), управляемость предприятия (определяет организационную устойчивость и своевременность перевода системы из одного состояния в другое). Важную роль в оценке руководителей высших уровней управления имеют качественные показатели, например уровень соответствия руководителя его должности, коэффициент качества выполнения управленческих работ. Для осуществления такой оценки квалификационные требования к управленческому персоналу должны быть разработаны и утверждены не только в общих чертах, а с учетом специфики деятельности предприятия.

Оценка руководителей функциональных подразделений (среднего уровня) может учитывать показатели уровня квалификации работников, уровня

оперативности выполнения управленческих решений, диапазона управления.

Выводы. Таким образом, экономическая, организационная и социальная составляющие эффективности менеджмента обеспечивают синергетический эффект лишь при их взаимодействии, и поэтому необходимо обеспечивать желаемый уровень развития каждой составляющей с учетом их значимости для предприятия и иерархического уровня, на котором проводится оценка. Только при положительной динамике трех составляющих можно говорить о повышении эффективности менеджмента. Она может проявляться из-за сокращения времени на принятие и реализацию управленческих решений, изъятие дублирующих функций управления, уменьшение расходов на аппарат управления или другие изменения, но главное - это улучшение общей эффективности деятельности предприятия.

Список литературы

1. Албастова П. Н. Технологии эффективного менеджмента: Учеб. пособие / П. Н. Албастова. – М.: ПРИОР, 2018. – 261 с.
2. Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент: Человек, организация, стратегия, процесс / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – М.: МГУ, 2015. – 416 с.
3. Кабушкин Н. И. Основы менеджмента / Н. И. Кабушкин. – Минск: Изд-во «Новое знание», 2016. – 336 с.
4. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации: учебник / под ред. А. Я. Кибанова. – 3-е изд., доп. и перераб. – ИНФРА-М, 2015. – 638 с.
5. Маслов Е. В. Управление персоналом предприятия: учебное пособие / Е. В. Маслов / под ред. П. В. Шереметова. М.: ИНФРА-М, 2015. – 312 с.
6. Мороз О. С. Теоретические вопросы измерения и повышения эффективности управленческого труда / О. С. Мороз // Экономика и право. – 2014, № 3(10). – С. 69-72.
7. Шкатула В. И. Настольная книга менеджера по кадрам / В. И. Шкатула. – М.: изд. группа НОРМА-ИНФРА, 2018. – 307с.

СУЩНОСТЬ И ЗАДАЧИ МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛИЗА

Шакиев Кайсар Сырымович

Магистрант, AlmaU, Алматы, Республика Казахстан

АННОТАЦИЯ

Целью статьи является исследование понятия и сущности маркетингового анализа в деятельности компании. Проведен обзор различных подходов к определению термина «маркетинговый анализ», а также его задачам.

ANNOTATION

The purpose of the article is to study the concept and essence of marketing analysis in the company. A review of various approaches to the definition of the term «marketing analysis», as well as its objectives.

Ключевые слова: маркетинговый анализ, маркетинговое исследование

Keywords: marketing analysis, marketing research

Появление и использование маркетингового анализа в деятельности казахстанских компаний обуславливается нестабильной и динамичной внешней среды, а также переходом на осознанные, базирующиеся на научном подходе, подходы управления хозяйствующим субъектом. Казахские предприниматели имеют полный доступ к фундаментальным научным достижениям в сфере проведения маркетингового анализа рынка, а также дальнейшего использования, полученных результатов. Однако большая часть научных работы в данной сфере носят обобщенный характер и не учитывают особенности конкретных рынков, определенных направлений деятельности и пр. Данный

пробел восполняется казахстанскими научными исследованиями теории и практики маркетингового анализа рынков. Сфера маркетингового анализа рынка сервисных услуг, с учетом особенностей казахстанских особенностей ведения бизнеса, рассмотрена была недостаточно углубленно.

Понятийный аппарат является основой для любого научного исследования и он будет рассмотрен в первую очередь. Отметим, что понятийный аппарат теории и практики маркетингового анализа рынка не исследован не полностью. Это ведет к тому, что термины, которые используются в маркетинговом анализе, трактуются казахстанскими и зарубежными исследователями по-разному (таблица 1).

Таблица 1.

Подходы к определению понятия «маркетинговый анализ»

№ п/п	Автор	Определение
1	Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева	исследование рынков продукции, товаров и услуг, потребительского поведения, спроса и предложения, ценовой ситуации, рыночной конъюнктуры с целью лучшего продвижения продукции на рынках[1]
2	О. А. Волкова	комплексное исследование рынка и формирование стратегии деятельности компании[2].
3	А.Ю. Егоров	деятельность компании по оценке, определению, прогнозированию и моделированию явлений и процессов рынков, а также деятельности самой компании с помощью статистических, экономических и прочих методов проведения исследования[3].
4	И.К. Беляевский	сбор информации о деятельности компании, исследование ее по следующим базовым направлениям: цена, продукт, продвижение, покупатель) и применение полученных результатов для определения стратегических направлений развития компании как в целом, так отдельных его подразделений, секторов и пр.[4]
5	Б.И. Герасимов, Т.М. Коновалова, Н.И. Саталкина, Г.И. Терехова	как исследовательский процесс является системой специальных знаний, которые направлены на изучение рынка, где уже работает или только планирует работать компания[5].
6	Ф.Котлер, Д. К.Джайн, с. Мэйсинси	систематический сбор, классификация, запись, анализ и представление информации, которая относится к поведению, потребности, мнениям, отношениям и мотивации и пр. отдельных компаний в контексте их коммерческой деятельности[6].
Примечание: источники [1-6]		

Приведенные в таблице 1 подходы к определению отражают смысл и содержание маркетингового анализа. Модернизируя и детализируя рассмотренные определения маркетингового анализа,

а также адаптируя под задачи компании предлагается следующее определение: вид экономического анализа компании, являющийся неотъемлемым