

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Комаров А.Н.

бизнес-тренер, консультант,

ЧАО «Днепропетровский комбинат пищевых концентратов»

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В современных условиях украинской экономики, развитие производственного сектора экономики выходит на первый план. Каждый специалист в области экономики знает, что ценность национальной валюты и экономическая мощь государства зарождаются в момент производства. При этом большинство отечественных предприятий акцентируют свое внимание лишь на производственных процессах.

В условиях постоянного роста конкуренции на всех, без исключения, рынках, на передний план в деятельности производственного предприятия, выходят продажи произведенной продукции. Следовательно, рынок выдвигает свои условия не только к самим предприятиям по качеству продукта, но и к менеджерам предприятий. Так, высокие результаты организации невозможны без обеспечения условий для высокой результативности работающих в ней менеджеров [1]. Иными словами, невозможно ждать высоких результатов от организации, в которой большинство управленческих решений остаются нереализованными.

Именно в области продаж готовой продукции наблюдается основной дефицит в специалистах высокого класса. На сегодняшний день ни одно высшее учебное заведение не обучает менеджеров по продажам, как следствие, на рынке труда можно наблюдать большое количество специалистов низкого качества. При этом большинство экономических изданий в мире, сходятся во мнении, в ближайшие 20 лет рост конкуренции и автоматизации процессов приведет к тому, что самыми востребованными будут специалисты в области генной инженерии, высоких технологий и в области продаж. Это специалисты тех сфер, которые нельзя роботизировать. Творческие специальности.

В 90-х годах, в нашей стране зародились первые капиталисты, так же в этот период зарождались и первые «менеджеры по продажам», глядя на которых, вспоминается поговорка «мы все учились понемногу, чему-нибудь и как-нибудь». Но если в 90-х годах, когда остановилось

большинство промышленных предприятий, прекратили существование многие исследовательские организации, людям приходилось искать способы выживания и они шли в торговлю, то на сегодняшний день восстановлена работа многих заводов, развивается сфера IT, а в продажи продолжают идти те, кто не нашел себя в других сферах. Усугубляет ситуацию и тот миф, что в продажах есть быстрые и легкие деньги. Так в отделах продаж появляются специалисты низкого качества, уверенные в том, что они лучшие «потому что 20 лет в продажах».

Многие собственники производственных предприятий, осознавая проблему с качеством подготовки специалистов, вкладывают деньги в обучение своего торгового персонала, нанимают тренеров в штат компании или оплачивают разовые тренинги. Такие предприятия как правило, выбиваются в лидеры своей отрасли. Почему как правило? Лишь по той причине, что обучение торгового персонала техникам продаж, само по себе, не дает того результата. Для достижения высоких результатов необходимо внедрение системы стандартов и их неукоснительное исполнение. А для этого необходимо менять сознание и подходы самого руководства и собственников производственного предприятия.

И вот здесь специалисты по обучению и по продажам сталкиваются со вторым феноменом 90-х. «Чему ты можешь меня научить, у меня завод, а ты кто такой?» Во всем мире принято нанимать специалистов, чтоб они говорили, что делать с предприятием и только на постсоветском пространстве специалистов нанимают для того, чтоб им указывать. Здесь картину наиболее подробно отражает цитата А. Эйнштейна: «Вы никогда не сумеете решить возникшую проблему, если сохраните, то же мышление и тот же подход, который привел вас к этой проблеме.». Но, на сегодняшний день, далеко не все собственники украинских производственных предприятий, придерживаются данного принципа. Почему же наемные менеджеры не скажут собственнику о его ошибках? По той лишь причине, что в нашей стране не принято перечить собственнику, ведь он платит зарплату. Все это связано с особенностями менталитета.

Но и мировой практике известна данная проблема. Выдающиеся предприятия отсутствуют, потому что есть хорошие [2]. Выдающиеся менеджеры отсутствуют, потому что есть хорошие менеджеры. Зачем что-либо менять, если это работает. Но при этом владельцы и руководители бизнеса хотят изменений. Хотят изменений, но чтоб ничего не менять.

Третья проблема производственных предприятий – это вера в то, что можно нарастить производственные мощности и тем самым увеличить прибыль. Очень легко посчитать, что при установке автоматической линии на производстве, производительность вырастет на 40%. Такие

инвестиции легко обосновываются и внедряются. А вот как объяснить собственникам бизнеса необходимость инвестиций в автоматизацию процессов продаж? Здесь все сложнее. Как измерить окупаемость внедрения учетной системы для работы менеджеров по продажам? Для многих менеджеров такие вопросы не имеют ответов, а в следствии мы имеем массу отечественных производителей, с первобытной системой продаж. Естественно, что при таких подходах им сложно, если не сказать невозможно, конкурировать с крупными западными компаниями.

Для максимального роста украинской экономики необходимо развивать производственный ее сектор. А для развития производственного сектора Украине необходимы два основных изменения. Первое, изменение качества торгового персонала, воспитание профессиональных продавцов. Второе, изменение сознания собственников и руководителей украинских предприятий, сознания о том, что уже прошли не только советские времена, но и 90-е годы закончились. В условиях роста конкуренции выигрывают не те предприятия, у которых мощная производственная база, а те у которых мощный отдел продаж. И доказательством тому являются предприятия, которые становятся популярны в последние годы. Предприятия, которые подписывают контракт с китайским производителем на выпуск собственной торговой марки, завозят продукцию на Украину и имея хороший отдел продаж зарабатывают больше, чем украинский производитель.

Для наступления изменений в экономике необходим ряд изменений. И эти изменения невозможны без поддержки государства. Необходимы обучающие мероприятия для менеджеров производственных предприятий. Необходимы семинары для собственников бизнеса. Не меняя ничего нельзя выйти из того положения, в котором находится экономика.

Список использованных источников:

1. Белошапка В.А. На пути к эффективному менеджменту: живая модель управленческой результативности – К., 2005.
2. Джим Коллинз. От хорошего к великому. Почему одни компании совершают прорыв, а другие нет / пер. П. Павловский // 11-е издание – М., 2013.