**Управление бизнесом в условиях цифровизации**

***Абдувалиева Х.Б.***

Студент

Уфимский университет науки и технологий,

институт экономики, управления и бизнеса, Уфа, Россия

E–mail: [vinnerly625@gmail.com](mailto:vinnerly625@gmail.com)

Управление инновациями играет ключевую роль в современном бизнесе, особенно в связи с быстрым развитием технологий, что требует особого подхода к управлению знаниями, технологическими процессами и самими инновациями. Для успешного развития производства необходимо постоянно обновлять технику, внедрять новые технологии, адаптировать производственные процессы под новые реалии. Сегодня устойчивое развитие производства зависит не столько от имеющихся ресурсов, сколько от успешного внедрения современных технологий и цифровизацией бизнеса. На сегодняшний день процесс цифровизации внедряется во все сферы деятельности предприятий,без чего не обойдется любой современный бизнес.

Цифровизация бизнеса предполагает использование передовых информационных технологий для оптимизации бизнес-процессов и улучшения работы с клиентами. Цифровизация охватывает широкий спектр мероприятий, включая внедрение цифровых систем управления, автоматизацию производственных процессов, разработку онлайн-каналов взаимодействия с клиентами, использование больших данных (Big Data) для анализа и принятия решений, и многое другое. Однако, цифровизация – это не просто внедрение новых программ и обработка данных. Это глубокое и постоянное преобразование всех подразделений компании с учетом особенностей бизнеса.

Рассмотрим этапы цифровизации бизнеса для успешной модернизации предприятия.

Первый этап. Для запуска процесса цифровой трансформации необходимо, чтобы сотрудники понимали, в чем она заключается и чем обосновано решение руководства. Чтобы сотрудники осознавали важность цифровой трансформации и готовы были внести свой вклад в этот процесс, руководству необходимо обеспечить четкое и прозрачное коммуникационное взаимодействие с ними. Объяснить, каким образом цифровизация поможет в достижении стратегических целей компании, раскрыть перспективы и выгоды для каждого сотрудника, а также подчеркнуть важность личного развития и укрепления профессиональных навыков через активное осваивание технологий будущего.

Второй этап. Для организаций, которые стремятся повысить эффективность своей работы, подключение CRM и ERP систем является неотъемлемой частью процесса. Вместе с этим, возникают и определенные риски, но превосходительное преимущество от успешного внедрения данных инструментов намного превышает возможные негативные последствия. С помощью CRM и ERP систем компании могут проводить работу с данными на качественно новом уровне, позволяя им получать ценные сведения о клиентах и их потребностях, а также рассчитывать ключевые экономические показатели. Это открывает организациям уникальную возможность адаптировать свой ассортимент продукции и услуг к потребностям аудитории. CRM система отслеживает и анализирует данные о клиентах, помогая компании более точно определить, какие товары или услуги наиболее востребованы, а также предоставлять персонализированные предложения. Это не только повышает вероятность продажи, но и устанавливает более прочную связь с клиентами, повышая их удовлетворенность и лояльность. ERP система, в свою очередь, обеспечивает комплексный учет и анализ данных, позволяя получить детальные сведения об операционных процессах, финансовых показателях и управленческой отчетности. Благодаря этому, руководство компании способно принимать оперативно принимать решения, ставить среднесрочные и долгосрочные цели. Такой подход существенно повышает эффективность ресурсов, улучшает планирование и снижает затраты.

Третий этап. Детальное описание бизнес-процессов и формирование ясной IT-стратегии. Это ключевые шаги на пути к третьему уровню цифровой трансформации бизнеса. Они позволяют разработать оптимальные процессы, а также определить цели, ресурсы и план внедрения цифровых технологий в план управления бизнесом. Реализация и оценка результатов помогут улучшить эффективность бизнеса и достичь поставленных целей.

Четвертый этап. Внедрение инструментов предикативной самокоррекции для улучшения своей цифровой трансформации. Предикативная аналитика позволяет использовать данные прошлых периодов для прогнозирования будущих результатов и разработки моделей, что способствует формированию стабильной и продуктивной цифровой инфраструктуры и получению долговременных рыночных преимуществ.

Пятый этап. Применение открытых цифровых интерфейсов (API) позволяет компании интегрироваться с другими платформами и сервисами, расширяя свой функционал и улучшая качество предоставляемых услуг. Например, многие приложения используют API платежных систем, чтобы позволить пользователям совершать покупки напрямую через них. Более того, открытые цифровые интерфейсы (API) также позволяют фирме строить экосистему партнеров, которые могут разрабатывать дополнительные приложения и сервисы на базе ее платформы. Это создает новые возможности для монетизации и расширения бизнеса.

Цифровые инструменты управления бизнесом относятся к программным и аппаратным средствам, которые помогают компаниям автоматизировать и оптимизировать свои процессы управления. Вот некоторые из таких инструментов:

1. CRM-системы (Customer Relationship Management) – это программные платформы, которые помогают компаниям эффективно управлять отношениями с клиентами. Они позволяют автоматизировать процессы продаж, маркетинга и обслуживания клиентов.

2. ERP-системы (Enterprise Resource Planning) – это интегрированные программные платформы, которые позволяют компаниям управлять всеми аспектами своей деятельности, включая производство, бухгалтерию, управление персоналом и т.д.

3. Системы управления проектами – такие инструменты помогают компаниям планировать, организовывать и контролировать выполнение проектов. Они позволяют назначать задачи, устанавливать сроки, отслеживать прогресс и управлять ресурсами.

4. Аналитика данных – с помощью цифровых инструментов аналитики данных компании могут собирать, анализировать и интерпретировать информацию, которая может быть использована для принятия управленческих решений. Такая аналитика может включать в себя бизнес-анализ, анализ рынка, прогнозирование и др.

5. Средства электронного документооборота – электронные документы и электронные системы управления документами помогают компаниям избегать бумажной волокиты и обеспечивать эффективный обмен информацией внутри организации и с внешними сторонами.

6. Инструменты онлайн-маркетинга – такие инструменты помогают компаниям продвигать свои товары и услуги в Интернете. Они включают в себя социальные сети, электронную почту, поисковую оптимизацию, контекстную рекламу и другие техники маркетинга. DMS-система (Document Management System) — система управления документооборотом. Позволяет электронно управлять документами, обеспечивая централизованное хранение, доступ и контроль документов. BPM-система — это система управления бизнес-процессами. Она предоставляет комплексный набор инструментов для управления процессами в организации и обладает широким спектром возможностей

Цифровизация управления бизнесом в инновационной экономике является необходимой составляющей успешного развития компании. С использованием современных инструментов, появляется возможность повысить эффективность работы, усилить конкурентные преимущества и создать новые возможности для роста бизнеса и предоставляемых товаров или услуг.

Литература

1. Александров Н.Н. Проблемы инновационного менеджмента. - М.: Изд-во Академии Тринитаризма, 2011. – 190 с.
2. Васильева Е.В Проблемы управления инновационным развитием предприятия. Проблемы современной экономики. – 2011. – 364 с.
3. Горбова И.Н. Инновации в менеджменте в условиях цифровизации бизнеса. – 2022. – 95 c.
4. Меняев, М. Ф. Инструменты цифровой экономики на предприятии. – 2021. – 624 c.
5. Набиева, Н.Ю. Цифровизация: понятие и особенности / Н.Ю. Набиева // Форум Молодые учёные. - 2022. - № 3 (67). - С. 115-118.