



## УПРАВЛЕНИЕ ФИРМОЙ И ЕЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО

Управление фирмой – сложный и ответственный процесс, требующий от руководителя (владельца) определенных знаний и умений. Более того, управление (менеджмент) представляет собой самостоятельную область науки со своими категориями, законами и структурой. Не секрет, что неорганизованность и безответственность внутри фирмы могут стать причиной многих потерь и даже привести к разорению. Поэтому данный урок мы посвящаем проблемам, которые возникают перед каждым предпринимателем: как организовать деятельность, чтобы обеспечить конкурентоспособность своего предприятия, а также создать его положительный имидж в глазах других фирм-потребителей.

### *ИЗУЧИВ МАТЕРИАЛ УРОКА, ВЫ:*

- ✓ *познакомитесь с процессом управления и принципами его эффективной организации;*
- ✓ *получите представление о планировании, бюджетировании, мотивации, контроле;*
- ✓ *рассмотрите основы организационной структуры фирмы;*
- ✓ *научитесь составлять различные виды доверенностей.*

### Принципы и процесс управления



*Под управлением (менеджментом) фирмы мы понимаем деятельность, которая заключается в принятии решений и обеспечении условий для их реализации.*

Слово «менеджмент» (management) пришло к нам из английского языка и в переводе означает «управление, заведование, организация, правление, администрация, умение справляться».



*Под представительством фирмы мы понимаем полномочия выступать от имени предприятия и в его интересах в отношениях с другими фирмами, клиентами, а также с государственными органами и органами самоуправления.*

#### **Понятие представительства**

Руководство связано с внутренней деятельностью фирмы, а представительство – с внешней. Представительство является одним из средств реализации решения, т. е. инструментом управления (руководства). Однако не каждое решение, принятое в рамках руководства, требует для своей реализации обращения к третьим лицам (т. е. использования представительства).

**ПРИМЕР**

Роман, как владелец фирмы, решил, что станок следует перевезти из цеха № 1 в цех № 2. Несколько работников доставили и установили его во втором цехе.

Здесь мы имеем дело с руководящим указанием, реализация которого не потребовала представительства (вхождения в правовые отношения с другими лицами).

**ПРИМЕР**

Роман принял такое же решение, как указано выше, но для переноса и монтажа станка был вынужден обратиться в специализированную фирму и заплатить за услугу.

Это пример управленческого решения, для реализации которого необходимо было заключить договор с другой фирмой и, следовательно, использовать принципы представительства. Однако представительство предприятия во внешних контактах имеет еще и другой, более широкий аспект. Здесь речь идет о том, как правильно представлять интересы фирмы в контактах с окружением, как создать ей доброе имя. Этим делом предприниматель должен чаще всего заниматься сам, если не может по тем или иным причинам поручить его специалистам по маркетингу. Об этом речь пойдет в материалах урока 14.

**ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ 1**

*Руководство химического завода получило приглашение от местной газеты дать интервью о своей политике занятости на ближайшие годы. Для выполнения этого задания был назначен наиболее компетентный сотрудник планового отдела. Должен ли он получить полномочия в письменном виде?*

**Принципы  
эффективного  
управления  
(руководства)**

В науке организации и управления предприятием (менеджменте) различают 8 принципов успешного руководства, наличие которых, как правило, обеспечивает успех предприятия.

1. **Решительность** – лучше сделать что-нибудь, чем ничего не делать; нежелательно колебаться, постоянно заседать и согласовывать до бесконечности.
2. **Открытость по отношению к клиенту** – следует изучать его предпочтения и быть готовым к удовлетворению его потребностей.
3. **Условия для предприимчивости** – лучше не создавать фирм-гигантов, а если такая фирма уже существует, разделить ее на более мелкие единицы автономного характера и поощрять их самостоятельность и конкурентоспособность.



4. **Заинтересованность персонала** – следует воспитывать у всех работников сознание, что их добросовестный труд имеет значение для успеха фирмы и что они будут иметь долю в этом успехе.
5. **Непосредственный контакт** – руководитель должен влиять на персонал через непосредственный контакт с ним и руководствоваться ценностями, принятыми на предприятии.
6. **Специализация** – предприятие и руководитель должны делать то, что они лучше всего знают и что у них лучше всего получается.
7. **Простая структура** – фирма должна иметь простую и прозрачную организационную структуру, небольшую группу высших руководителей, но зато много таких должностей, на которых люди непосредственно несут ответственность за результаты труда.
8. **Дисциплина и свобода** – дисциплина в пределах соблюдения основных требований и свобода относительно выбора способа достижения положительных результатов на своем рабочем участке.

#### **Функции управления**

Управление представляет собой совокупность действий, которые должны реализовывать пять функций:

- ✓ планирование;
- ✓ организацию;
- ✓ мотивацию;
- ✓ контроль;
- ✓ координацию.

Каждый руководитель должен предпринимать действия, обеспечивающие последовательное осуществление процесса управления, не забывая ни об одном из вышеуказанных элементов. В данном уроке мы остановимся на характере и особенностях планирования, а также на вопросах формирования организационных структур на предприятии, через которые осуществляется подготовка и реализация процесса управления.

## Планирование и бюджетирование

Любая деятельность человека является или, по крайней мере, должна быть плановой. Это и придает смысл любому процессу. При планировании работы мы должны помнить, что:

- планирующий должен быть вовлечен в реализацию планов, а не оторван от нее – тогда он лучше чувствует груз ответственности за планирование;
- каждый план должен быть представлен набором конкретных способов его реализации (являться практически реализуемым);
- планы должны быть гибкими и в случае необходимости корректироваться, что требует непрерывного наблюдения за процессом их осуществления и постоянного анализа.

На рынке появляются все новые производители, совершенствуются технические возможности, меняются также требования клиента. Поэтому надо быть готовым пересмотреть вчерашние цели, если завтрашний день несет с собой новые.

#### **Этапы планирования**

Планирование можно разделить на следующие этапы:

1. **Определение целей предприятия (его предназначения).**

