

image not found or type unknown



Управление рассматривается как процесс, потому что работа по достижению целей с помощью других — это не какое-то единовременное действие, а серия непрерывных взаимосвязанных действий. Эти действия, каждое из которых само по себе является процессом, очень важны для успеха организации. Их называют управленческими функциями. Каждая управленческая функция тоже представляет собой процесс, потому что также состоит из серии взаимосвязанных действий. Процесс управления является общей суммой всех функций.

Я считаю, что процесс управления является одним из самых главных процессов в жизни организации. Поэтому данная тема в сфере менеджмента является наиболее актуальной.

Управление – это процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимый для того, чтобы сформулировать и достичь целей организации.

Особенностью современного управления является его направленность на эффективное ведение хозяйства в условиях дефицитности ресурсов, постепенное уменьшение регулирования производства административными методами, интенсификацию производства. Современное управление должно способствовать развитию рынка, товарно-денежных отношений в оптовой торговле средствами производства, конвертируемости денег, стабилизации рыночных цен.

Термин «менеджмент», по сути, является аналогом термина «управление», а их синонимами являются термины «домоводство», «обеспечение», «навигация», «представительство», «заказчик», «поручитель».

Например, американский социолог Сьюзен Донелл в течение 5 лет исследовала деятельность 2500 руководителей разного уровня, что позволило сформулировать 5 причин, приводящих к неудачной карьере менеджера:

1. Основным побудительным мотивом деятельности менеджера-неудачника является неэффективная работа подразделения, которое он возглавляет, не поощрение сотрудников подразделения, а личный комфорт и высокое жалование.
2. Менеджеры-неудачники обычно подчеркивают свое высокое служебное положение, они окружают себя атрибутами и символами высокого статуса.

3. Руководители-неудачники не заботятся о своих подчиненных. Их общение с подчиненными носит чисто формальный характер, они стараются присвоить заслуги подчиненных себе.

4. Руководители-неудачники само изолируются, стараются ограничить контакт с другими людьми, любят проводить время в своем офисе, теряя постепенно всякое общение с окружающими, перестают владеть текущей информацией.

Менеджер-неудачник скрывает свои мысли и чувства. Подчиненные хотят и должны знать, что думает и чувствует их руководитель.

Деятельность любой организации или предприятия имеет много направлений, каждым из которых необходимо руководить. В связи с этим на практике выделяется несколько видов менеджмента.

Управление производством (производственный менеджмент) способствует эффективному осуществлению процесса создания товаров и услуг. Оно заключается в определении оптимального объема и структуры выпуска продукции, вида применяемой технологии, рациональной загрузки оборудования; расстановке людей; организации подачи материалов, сырья, комплектующих деталей, современного ремонта оборудования, устранение сбоев и неполадок; контроле качества, ассортимента продукции и услуг в соответствии с требованиями рынка.

Управление материально-техническим снабжением и сбытом готовой продукции (логистика) состоит в организации заключения хозяйственных договоров, закупки доставки и хранения сырья, материалов, комплектующих изделий, а также произведенных товаров, отправки их покупателям, формирование каналов сбыта, ведение складского хозяйства, регулирование запасов.

Управление инновациями, то есть нововведениями (инновационный менеджмент), имеет своим объектом процесс научных исследований, прикладных разработок, создание опытных образцов и внедрения новинок в производство.

Управление маркетингом состоит в организации коллектива на основе изучения рынка, покупателей, существующего и перспективного спроса на продукцию, выработки ценовой политики, изучения потребностей покупателей, сегментирования рынка.

Управление персоналом включают в себя управление кадрами и социальное управление. Решив задачи подбора, расстановки, обучения, повышения

квалификации работников, выбора методов их вознаграждения и стимулирования; создания благоприятного морально-психологического климата; улучшения условий труда и быта персонала: поддержание контактов с профсоюзной организацией и разрешения трудовых споров и конфликтов, управление персоналом поднимает эффективность менеджмента организации.

Суть финансового управления (финансового менеджмента) заключается в оптимизации формирования и распределения ее денежных ресурсов путем составления бюджета и финансового плана организации, оценки текущего и перспективного финансового состояния организации, регулировании рентабельности через изменение операционного и финансового рычага.

Объектом управления - могут быть отрасли (промышленность, с/х, транспорт), территориальные общности людей (область, район, город), отдельные стадии воспроизводства (производство, сбыт, снабжение, НИОКР), аспекты экономической деятельности (качество продукции, маркетинг), виды ресурсов (финансовые, человеческие и др.), а также характеристики производства (эффективность, отношение к работе, качество жизни, уровень занятости).

Субъекты управления - руководители различного уровня, занимающие постоянную должность и наделенные полномочиями в области принятия решения в определенных сферах деятельности (директор, менеджер, совет директоров, мэр города, начальник отдела, а также любые другие люди или группы людей, осуществляющие управленческое воздействие на объект управления).

Цель - это конечное состояние, желаемый результат, которого стремиться добиться любая организация.

Функция управления выражает содержание (направленность) управленческого воздействия на объект управления, управляемую систему.

Я считаю, что основная функция управления - это умение достигать поставленных целей. В мелких фирмах эту роль выполняет сам директор, а в крупных - менеджер (организатор, управляющий, руководитель). С одной стороны, в связи с многоуровневой системой управления директор не может довести свои решения сам и контролировать их выполнение на более низких ступенях, к тому же, у него много других дел, более глобальных задач и проблем. С другой стороны, профессиональный менеджер решит многие проблемы зачастую лучше директора. Так что менеджер порой является важнейшим человеком на фирме. Здесь можно привести один пример. Обратимся к прошлому, когда менеджмент только входил в

оборот.

В 1981г. компания “Крайслер” пригласила на должность высшего управляющего известного профессионала-менеджера Ли Яккоку. Суть сделки состояла в том, что “Крайслер” в 1980г. понес убытки в размере 1,1 млрд. долл., оказавшись на грани банкротства. Ли Яккока в то время занимал 1-ое место в списке наиболее преуспевающих бизнесменов. Переговоры не ладились, потому что Ли Яккока никак не соглашался на переход в “Крайслер”, несмотря на фантастическую зарплату, предложенную ему. Разногласия состояли в правах его управления на “Крайслере”. Пока эти права не были гарантированы, Ли Яккока слышать не хотел о переходе. В конце концов, на “Крайслере” согласились с тем, что лучше дать неограниченные права человеку, знающему, как вывести компанию из кризиса, чем потерять престиж, а затем и компанию. И что же? За три года после упадка “Крайслер” достиг наивысшего уровня производства и качества автомобилей за всю историю своего существования, а с 1985г. от года к году стал отвоёвывать дополнительную долю американского и мирового рынка.

Этот пример показывает, насколько важна функция управления, и что может сделать профессионал в этом деле. Но чтобы достичь высокого уровня в управлении, надо четко знать свои функции и что под ними подразумевается.