

# Правильный управленческий треугольник

## Можно ли добиться успеха в бизнесе, исполняя всего три заповеди?

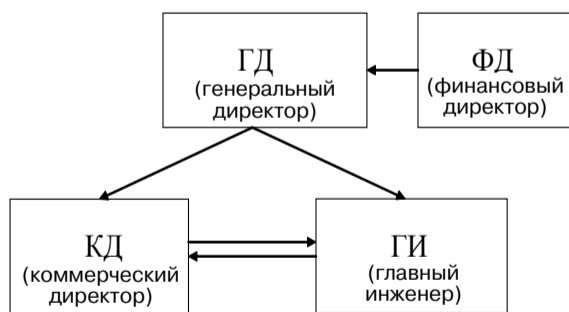
Об управлении написано немало книг. Но большинство из них бесполезны и даже вредны. Чтобы доказать это, стоит просто рассказать, что такое управление, хотя этим делом каждый занимается ежедневно, пытаясь руководить семьёй, друзьями, окружающими, предприятием, государством и так далее.

Итак, управление - это воздействие на процесс ради достижения цели того, кто управляет. Или проще: я кричу на людей, чтобы они быстрее рыли траншею (траншея - это цель), а они филонят и отлынивают (цель никогда не совпадает с результатом). Чтобы цель максимально была приближена к результату, надо придерживаться нескольких заповедей управления. Не будем распыляться, посмотрим, что значит успешное управление в обычной бизнес-структуре. Заповеди начинают действовать в организации от 50-ти человек и остаются неизменными для любых размеров коммерческой деятельности.

Почему заповеди? Бизнес - это особая строгая религия. Успешность предприятия всегда определяется уровнем бизнес-подготовки руководителя. Бывает руководитель-администратор, хорошо, если он инженер, лучше - маркетолог, а самый эффективный вариант - менеджер. Этому можно научиться и на практике, а также зарывшись в правильные книги, прослушав стоящие лекции или научившись у знающих коллег. Это первая заповедь для выбора управленца.

Итак,

**1** заповедь: весь бизнес крутится вокруг треугольника: генеральный директор - директор по продажам (коммерческий) - главный инженер (главный по производству). И правильно построенные отношения в треугольнике - залог успеха бизнеса.



Руководитель-администратор в этом треугольнике всегда отдаёт команды, как правило, не вникая в суть процесса. Инженер бывает слишком поглощён внутренним механизмом производства и готов часами говорить с главным инженером о той или иной технической ситуации. Маркетолог-руководитель устраивает длительные споры с директором по про-

дажам. Куда может занести менеджера, сказать трудно. Он может и не знать ничего. Но если ему известна первая заповедь, то он настоящий руководитель.

**2** заповедь: отношения между коммерческим директором (КД) и главным инженером (ГИ) должны быть по-рабочему конфликтны (убеждение, что «мы одна команда», неправильно). А судьёй в их споре, требующим и дающим ресурсы, должен быть генеральный директор (ГД). Приведём наглядный пример диалога:

ГД: Коммерческий директор, где выполнение плана по доходам?

КД: Я всё продал, а этот, с позволения сказать, ГИ сорвал выполнение плана.

ГД к ГИ: Так это ты виноват?

ГИ: Да, но на старой технике у меня так и будет выполнение на 80 процентов, а если купим новую на 12 млн. рублей, то я буду давать выполнение на 115 процентов.

ГД к КД: Прибыль возрастёт? Окупаемость выскокая?

КД: Окупаемость - один месяц, а прибыль возрастёт на 20 процентов.

ГД: Хорошо, покупаем. Себестоимость чтоб у тебя была меньше, чем в прошлом году, иначе премии не увидишь. А ты, КД, если не извлечёшь деньги, то получишь одну зарплату.

КД: Умру, но премию заслужу.

Все остальные руководители не являются построителями бизнеса, они всего лишь сервис для него. Таким же сервисом был и остаётся и финансовый директор. Его главная функция (чего многие не понимают) - в момент отсутствия собственных средств вовремя заполнять предприятие кредитными деньгами. А точная отчётность и правильное распределение денег - это стезя руководства коллектива финансовой службы и экономистов.

**3** заповедь генерального директора: всеми силами следи за тремя вещами - планом, бюджетом, мотивацией сотрудников. Сначала делаем план: я рассчитываю сделать или добиться такой-то цели, при этом применяю такую-то стратегию, предприятию в её исполнение такие-то действия. Затем каждая строка действий - это доход или расход, преобразуется в цифры. Всё это называется бюджетом. И самое главное - надо заставить и привлечь к исполнению этого плана много людей. Для этого необходима достойная мотивация, которую нужно создать любой ценой. Вот залог всех будущих успехов.

Сергей Веселков, доктор экономических наук

**НО «Новоуренгойский фонд развития предпринимательства»** сообщает о продлении сроков приёма документов по открытому конкурсу инвестиционных проектов субъектов малого предпринимательства (в том числе начинающих субъектов малого предпринимательства) до 10.11.2011 включительно.

**Цель проведения конкурса** - обеспечение благоприятных условий для развития субъектов малого предпринимательства, их конкурентоспособности.

**Предмет конкурса** - обеспечение победителя конкурса заёмными средствами для реализации инвестиционного проекта. Процентная ставка использования денежных средств устанавливается в размере 7% и 3% (для начинающих СМП) годовых от суммы финансирования.

Заявки на участие в конкурсе принимаются в НО «Новоуренгойский фонд развития предпринимательства» по адресу: ул. Геологоразведчиков, д. 2, 1-й подъезд, 7-й этаж (холл).

Перечень конкурсной документации, информация об условиях участия в конкурсе размещены на официальном сайте Администрации города Новый Уренгой ([www.newurengoy.ru](http://www.newurengoy.ru)) в разделе «Малый бизнес», а также на сайте НО «Новоуренгойский фонд развития предпринимательства» ([www.nfrp.ucoz.ru](http://www.nfrp.ucoz.ru)) в разделах: «Наша работа», «Инвестиционные проекты».

**Контактный телефон - 94-43-20 (Тимофеева Нина Эдуардовна).**

## Масло ли масло?

Доводим до сведения потребителей, что в сентябре 2011 года в Управление Федеральной службы в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по Смоленской области поступила информация от некоммерческого партнёрства «Гильдия Вологодских маслоделов» о незаконном использовании обществом с ограниченной ответственностью «Смоленский провиант» (юридический адрес: г. Смоленск, ул. Гастелло, 11) обозначения «Вологодское масло», которое является зарегистрированным и охраняемым в Российской Федерации наименованием места происхождения товара. В связи с этим управлением в рамках ст. 28.1 КоАП РФ вынесено определение о возбуждении дела об административном правонарушении и проведении административного расследования в отношении ООО «Смоленский провиант».

В ходе проведения административного расследования ООО «Смоленский провиант» представило следующее письменное пояснение: «ООО «Смоленский провиант» никогда не использова-

ло на упаковке масла обозначения «Вологодское масло», в торговых сетях масло с обозначением «Вологодское масло» ООО «Смоленский провиант» никогда не распространяло».

Таким образом, товар, обнаруженный в ООО «Магазин «Урожай» (г. Москва) некоммерческим партнёрством «Гильдия Вологодских маслоделов», является контрафактным.

В связи с вышеизложенным просим потребителей при обнаружении в магазинах нашего города сливочного масла с маркировкой на упаковке «Масло Вологодское сливочное классическое», ГОСТ Р 52253-2004 г. ООО «Смоленский провиант», юридический адрес: Россия, 214005, г. Смоленск, ул. Гастелло, 11, адрес производства: 214009, Россия, г. Смоленск, Рославльское шоссе, 7-й км. Тел. - (4812) 418434», немедленно информировать территориальный отдел Управления Роспотребнадзора по ЯНАО в г. Новый Уренгой.

**Территориальный отдел Управления Роспотребнадзора по ЯНАО в г. Новый Уренгой**

## «Малая приватизация» - итоги и перспективы

В целях поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства 22 июля 2008 года был принят Федеральный закон, дающий право пользователям государственной и муниципальной собственности, арендовавшим имущество непрерывно с 5.08.2006 года, воспользоваться преимущественным правом приобретения арендуемых объектов с рассрочкой платежа до пяти лет (в случае приобретения имущества в рассрочку на стоимость имущества производится начисление процентов исходя из ставки, равной одной трети ставки рефинансирования Центрального банка) с возможностью зачёта произведённых улучшений арендуемого имущества.

В муниципальном образовании г. Новый Уренгой в рамках Федерального закона от 22.07.2008 г. № 159-ФЗ «Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» была проведена работа по возмездному отчуждению объектов недвижимости, арендуемых субъектами малого предпринимательства, в количестве 18-ти объектов общей стоимостью 95824688,63 руб. с рассрочкой платежа до пяти лет. Общая площадь объектов, подлежащих отчуждению в рамках закона, составила 2765,90 кв. м.

По состоянию на 1.10.2011 г. с заявлением о реализации преимущественного права приобретения арендуемого имущества, находящегося в муниципальной собственности, обратился 31 заявитель.

Отказано в связи с несоответствием требованиям закона 17-ти заявителям.

За зачётом стоимости неотделимых улучшений обратились шесть арендаторов, общая стоимость произведённых улучшений составила 20903667,40 руб.

В то же время по некоторым субъектам малого и среднего предпринимательства не урегулированы вопросы по реализации преимущественного права выкупа в части стоимости отчуждаемого имущества. Рассмотрение данных вопросов подлежит рассмотрению в Арбитражном суде ЯНАО.

В целом реализация преимущественного права выкупа арендуемого имущества СМСП идёт активно. Из 18-ти СМСП, потенциально попадающих под действие Закона № 159, 17 воспользовались преимущественным правом.

Внесение изменений в указанный закон 17.07.2009 г. в части уменьшения срока аренды с трёх до двух лет, а также смягчение его в сторону возможности наличия случаев текущей задолженности за время аренды, при отсутствии задолженности по арендной плате за такое имущество, неустойкам (штрафам, пени) на день подачи субъектом малого и среднего предпринимательства заявления о реализации преимущественного права на приобретение арендуемого имущества позволили субъектам предпринимательства, не подпадающим под данный закон первоначально, реализовать право возмездного отчуждения с рассрочкой платежа с возможностью применения зачёта произведённых улучшений.

Таким образом, субъектам малого и среднего предпринимательства, обладающим преимущественным правом на приобретение арендуемого имущества по цене, равной его рыночной стоимости, предлагается также подать в Департамент имущественных отношений заявление о реализации преимущественного права выкупа. Дополнительную информацию можно получить в договорном отделе Управления муниципальной собственности Департамента имущественных отношений Администрации города (пр. Ленинградский, д. 5б, каб. № 206, телефон - (3494) 23-25-91).