Министерство образования республики Беларусь

Учреждение образования

«БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИНФОРМАТИКИ И РАДИОЭЛЕКТРОНИКИ»

**Институт информационных технологий**

Специальность «Инженерно-психологическое обеспечение информационных технологий»

**КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА**

По курсу «Основы бизнеса и права в информационных технологиях»

Вариант 2

«Менеджмент в предпринимательстве»

Студентки 3 курса 680971 группы

заочного отделения

Барковской Ольги Вячеславовны

Зачетная книжка № 68097002

Адрес: 213802 г. Бобруйск, пр-кт Георгиевский, д.23, кв. 17,

тел. +375(29) 141-14-74

:

Минск 2018

В рыночной экономике основной формой управления бизнесом является менеджмент. Менеджмент (англ. management) — это управление, заведование и организация производства; совокупность принципов, методов, средств и форм управления, разрабатываемых и применяемых с целью повышения эффективности производства и увеличения прибыли.

В современном менеджменте выделяют 4 основные функции:

* планирование;
* организация;
* мотивация;
* контроль.

Все упомянутые элементы управления связаны между собой, не существуют друг без друга и, обычно, реализуются в определенной последовательности. Дадим короткую характеристику каждому из них.

1. Планирование – предполагает определение целей деятельности фирмы, главных направлений и средств их достижения. Основным элементом планирования является бизнес-план. Он представляет собой комплексный план развития фирмы, является отчетным документом и главным обоснованием инвестиций. Цель составления бизнес-плана – дать руководству компании полную картину положения фирмы и возможностей ее развития.

Бизнес-план разрабатывается, как правило, на 3-5 лет и включает следующие разделы:

* анализ рынка и маркетинговая стратегия;
* продуктовая стратегия;
* производственная стратегия;
* развитие системы управления фирмой и собственности;
* финансовая (экономическая) стратегия.

2. Организация – включает создание структуры фирмы и обеспечение взаимодействия и координации ее подразделений для достижения поставленных целей.

3. Мотивация – заключается в создании внутреннего побуждения работников к труду. В этом разделе имеются не только экономические, но и психологические аспекты.

Чтобы стимулировать работников, необходимо знать потребности, интересы и реальны возможности (способности) каждого из них. Если один работник наилучше будет реагировать на повышение заработка, то для другого важнейшим побуждением может быть карьерное продвижение или возможность совмещать работу и учебу и тому подобное.

Различают четыре основных вида стимулов, а именно:

1. материальное поощрение, которое реализуется в высшей заработной плате, премиях, участию (частице) в прибылях предприятия и тому подобное;
2. моральное поощрение, которое может воплощаться в публичной благодарности, получении почетных званий и тому подобное;
3. 3)самореализация, что может приобретать формы овладения уникальными знаниями или навыками, достижения высших ступеней иерархии, преодоления определенных ограничений и тому подобное;
4. принуждение, которое предусматривает применение таких административных рычагов, как выговор, перевод на другую должность и тому подобное.

Каждая из рассмотренных форм стимулирования имеет преимущества и ограничения. Потому наилучшая мотивация создается при их целесообразном сочетании.

4. Контроль – заключается в определении соответствия фактически достигнутых результатов запланированным и внесение корректировок в работу фирмы. В современном менеджменте контроль рассматривают как непрерывный процесс. Он направлен на проверку качества на всех этапах деятельности предприятия. Потому различают:

* начальный (входной) контроль: проверка качества ресурсов, с которых начинается производственный процесс;
* текущий контроль: проверка показателей на всех технологических этапах производства;
* итоговый контроль: сравнение результатов по конечным показателям деятельности предприятия.

По результатам контроля, если обнаружены отклонения фактических показателей деятельности от нормативных, разрабатываются мероприятия, корегируються планы. Все это должно в дальнейшем обеспечить соответствие установленным стандартам качества продуктов и услуг.

Все элементы процесса предусматривают принятие управленческих решений. Управленческое решение является особенным продуктом деятельности человека, который владеет профессией менеджера.

В наше время понятия «менеджер», «бизнесмен», «предприниматель» широко употребляют как в обыденной практике, так и в научной и учебной литературе. Такое соседство понятий иногда вносит неясность и путаницу в определение функций этих лиц, поэтому необходимо выяснить «кто есть кто».

Бизнес (англ. business) — это предпринимательская деятельность, дело или занятие, которое является источником получения прибыли (наживы). Предприниматель как мелкий собственник выполняет свои функции самостоятельно, личным трудом создает продукты (услуги), принимает необходимые решения по ходу развития своего дела, сам обеспечивает производственную деятельность ресурсами, реализует продукцию и присваивает результаты собственного труда.

Дело выглядит иначе, когда возрастают масштабы производства, возникают его побочные виды, организуются филиалы, дочерние компании, предприятие выходит со своей продукцией за рубеж. Здесь уже собственного труда предпринимателя недостаточно. Каждая из функциональных областей работы предприятия (снабжение, производство, сбыт и т.д.) становится самостоятельным направлением, т.е. происходит разделение функций на производственные и управленческие, что требует профессионального управляющего ими. Вот здесь и появляется на рынке труда рабочая сила соответствующей специальности — профессиональный менеджер.

Конечно, предприниматель как собственник может и сам заниматься вопросами управления, оставив участие в непосредственном производстве. В данном случае предприниматель (бизнесмен) и менеджер объединяются в одном лице. Это характерно в основном для малого бизнеса. Но многие средние, по определенным критериям, предприятия и все крупные, как правило, управляются наемными профессиональными управляющими—менеджерами.

Под управлением бизнесом принято подразумевать управление коммерческими и хозяйственными организациями. Наряду с понятием «управление бизнесом» применяют термин «деловое администрирование». Если речь идет о государственном предприятии (организации), то применяют термин «государственное управление». Итак, предприниматель (бизнесмен) и менеджер — это близкие понятия, но не одно и то же. Бизнесмен — это собственник, применяющий свой или заемный капитал в целях получения прибыли или предпринимательского дохода. Он может не занимать в своем предприятии никакой официальной должности, но может и входить в его правление или попечительский совет.

Слово «менеджер» (англ. manager) имеет несколько значений:

1. наемный профессиональный управляющий;
2. специалист по управлению производством;
3. предприниматель в профессиональном спорте.

В работе менеджера и бизнесмена есть общие черты: оба преследуют цели, поставленные перед предприятием; применяют определенные способы управления; планируют, координируют и контролируют деятельность работников предприятия; работают на свой страх и риск. Один рискует своей должностью, второй — собственным капиталом. Для России это новое явление. Ранее руководители рисковали своей должностью, а в сталинские времена и свободой. Сегодня возник широкий общественный интерес к менеджменту и изучению управленческого опыта в зарубежных странах, где уже давно и широко он применяется и надлежащим образом поставлена подготовка профессиональных управляющих, которые отвечали бы потребностям рыночных отношений.

# СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абчук В.А. Лекции по менеджменту: Решение. Предвидение. Риск. – СПб., 1999
2. Албастова Л.Н. Технология Эффективного менеджмента. – М., 2000
3. Бойделл Т. Как улучшить управление организацией. – М., 2001
4. Бреддик У. Менеджмент в организации. – М, 1999
5. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс. – М., 2002