



В кабинете с Александром Фридманом (только для собственников)

В кабинете принято разговаривать о том, что не терпит повседневной суеты. Есть вопросы, которые собственнику обсудить просто не с кем. С подчинёнными? Неуместно. С близкими? Тоже не тот формат.

У нас есть возможность комплексно осмыслить задачи, стоящие перед вашей компанией. Кроме того, по итогам обучения можно обсудить набор действий по внедрению преобразований в систему корпоративного управления. И – любые интересующие вас и уместные к обсуждению в узком кругу собственников темы.

Например: провести экспресс – диагностику *системы корпоративного управления* и сформулировать подходы к разработке комплексного плана профилактики-исправления «слабых мест». Получится своего рода «Корпоративное ТО».

Группы будут ограничены по количеству – 20 человек и мы будем очень тщательно подходить к выбору участников.

Цель: обеспечить должный уровень качества обсуждения.

А пока - задайте себе несколько «философских» вопросов:

Насколько вы уверены в точности управления бизнесом? Для получения устойчивого результата нужно сформировать, настроить, запустить и не забывать корректировать *систему корпоративного управления*. Она у вас есть? В виде схемы, рабочего чертежа, или...? Вы могли бы её нарисовать? Ваши подчинённые знают, как она выглядит? Если вы и подчинённые возьметесь эту самую систему рисовать, будут ли похожи рисунки? Если не уверены, то: насколько хорошо может работать система управления, если среди руководителей нет единого понимания о её конструкции, элементной базе и функциях каждого элемента?

Почему качество работы компании обычно падает по мере роста бизнеса? Банальная версия: Первое Лицо уже не может «сунуть нос» в каждый процесс. Но его участие, целеустремлённость и ответственность ничем не заменены. Элементов, компенсирующих ослабление его влияния, не создано. Подчинённые работают, как умеют и – как это ни грустно - как хотят. Выросшая компания превращается в слабоуправляемого монстра, который – как и положено «всякой твари» - живёт своей жизнью. А Первое Лицо уже не хозяин бизнеса, а – как бы - наиболее заинтересованный зритель, которому «больше всех надо».....

Хотите ли вы – в перспективе – передать бизнес? Наёмному директору? Детям? Или - сократить количество рабочих часов? Это не обязательно. Но если вас интересуют такие возможности, то – как можно передать «нечто»? Не имеющее понятной и работающей «матчасти»? Подключенное только к вашей интуиции? И реагирующее только на отпечатки ваших пальцев? Нельзя передавать бизнес «в кулёчке».