

Система менеджмента как способ повышения инвестиционной привлекательности

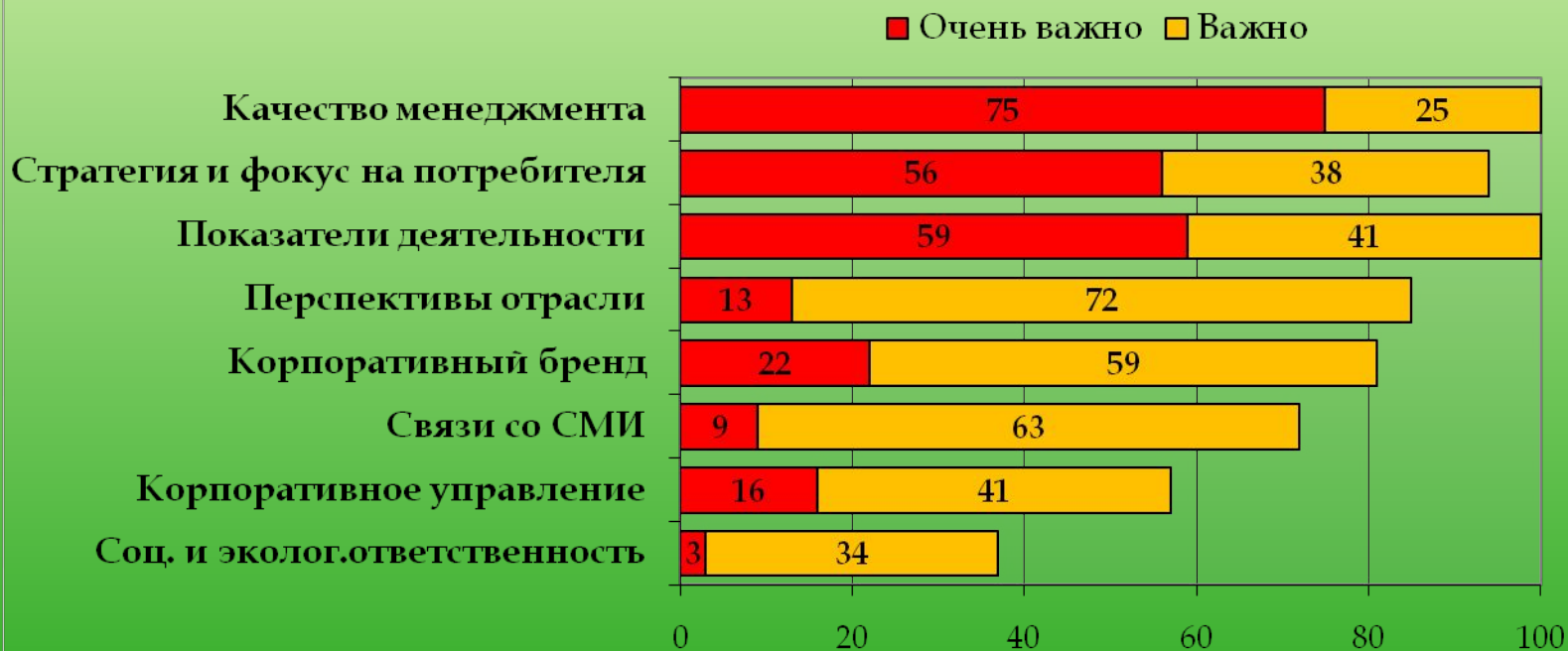
Генеральный директор
ООО «Центр систем менеджмента качества»
Селиванов Иван Валерьевич

www.ISOgf8.ru www.gf8.ru



Совершенствование систем управления

Насколько важен для Вас каждый из данных критериев при оценке перспектив компании?



Источник: Ежегодный опрос Citigate Dewe Rogerson CitiScan, проведенный среди редакторов финансовых изданий и старших финансовых журналистов



Создание системы менеджмента

Подход:

- Внедрение процессного подхода и реализация требований стандартов ISO
- Внедрение системы сбалансированных показателей (BSC)



Реализация стратегии и постоянное улучшение

Деятельность организации без применения процессного подхода



Персонал вовлечен в процессы улучшения (процессный подход)



Персонал мотивирован на достижение стратегических целей (BSC)



Система менеджмента + BSC

Такой подход к внедрению «процессного подхода»:

- позволяет выявить степень текущего анализа деятельности в подразделениях;
- обязывает руководителей подразделений более жестко подойти к оценке результативности и эффективности
- показывает, деятельность каких подразделений ориентирована главную цель;
- является базой для формирования «Целей в области качества» на соответствующих уровнях организации

Такая методика оценки процессов, позволяет:

- гибко оценивать функционирование процесса ;
- повысить информированность об отрицательных тенденциях;
- сократить время принятия управленческих решений;
- повысить управляемость деятельностью подразделений;
- оценивать правильность постановки целей;
- определять показатели и методики их расчета;
- своевременно предупреждать появление несоответствий;
- оценивать эффективность разрабатываемых мероприятий;
- реализовывать требования стандартов ISO к постоянному улучшению.



Связь со стратегией

«Управление компанией - не выживание, а развитие путем постановки и достижения взаимосвязанных и взаимозависимых целей»

Питер Друкер



Внедрение BSC позволит объединить усилия всех сотрудников и направить их на реализацию единых, стратегических целей.

Все вместе к единой цели!



Связь со стратегией до внедрения



Нет единства в направлении достижения стратегических целей



Всесторонняя оценка деятельности

Традиционно управление бизнесом осуществляется, в основном, на значениях финансовых показателей (прибыль, денежный поток, рентабельность капитала и др.).

Управление компанией только на основе финансовых показателей подобно управлению автомобилем, глядя только в зеркало заднего вида.

Сбалансированность показателей, подразумевает важность использования и не финансовых показателей (число постоянных клиентов, индекс удовлетворенности клиентов, средний срок выполнения заказа, доля брака, текучесть кадров, число рационализаторских предложений и др.)

Таким образом руководитель, подобно пилоту самолета, видит перед своими глазами «доску приборов» и управляет системой, ориентируясь на значения всесторонних индикаторов

Самая важная информация не та, что включена в официальные доклады, а та, которой обмениваются сотрудники в неформальных разговорах с клиентами, поставщиками и друг с другом.

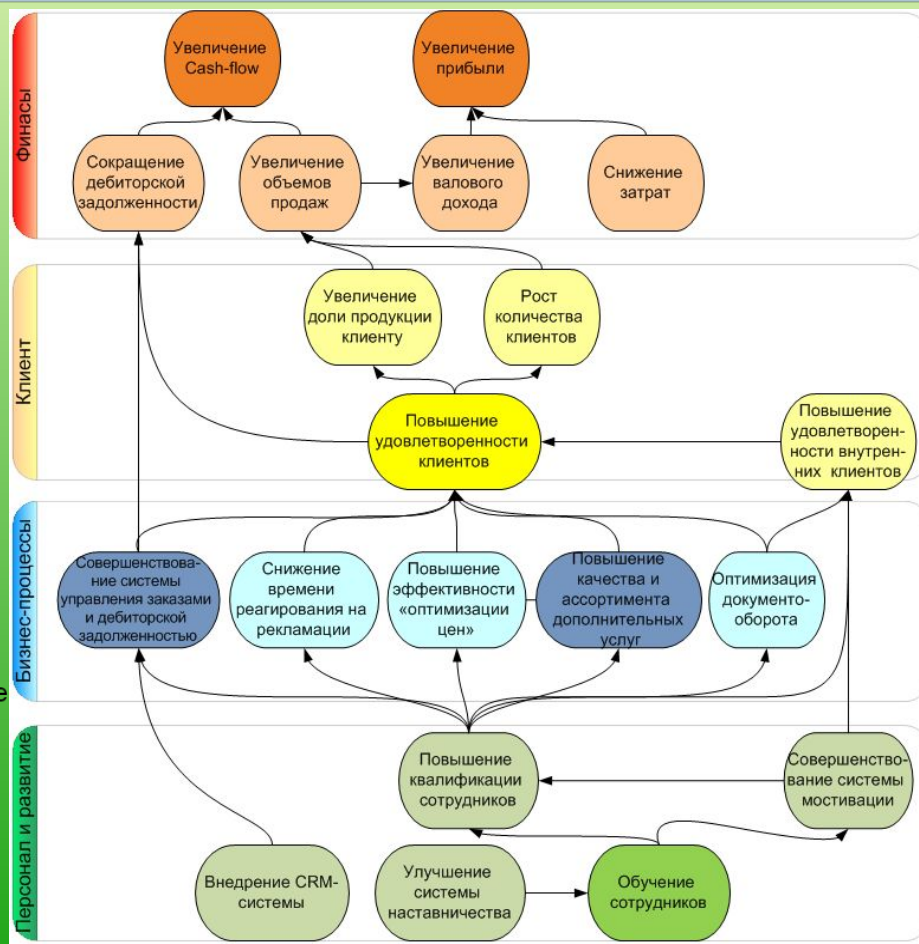
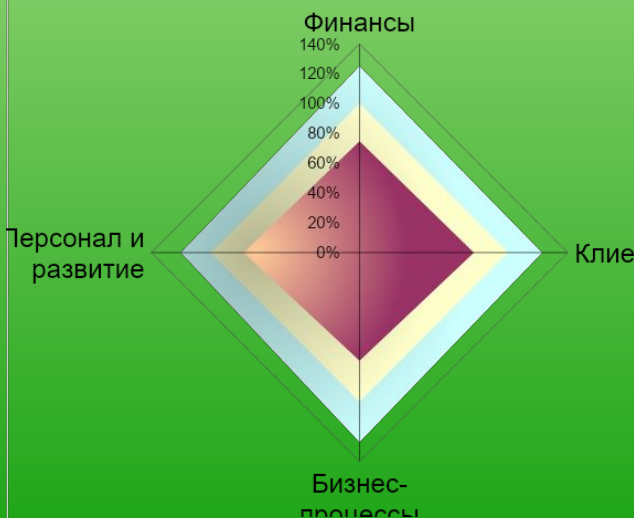
Генри Минцберг



Всесторонняя оценка деятельности

Цели и индикаторы (KPI) сгруппированы по 4-ем взаимосвязанным блокам:

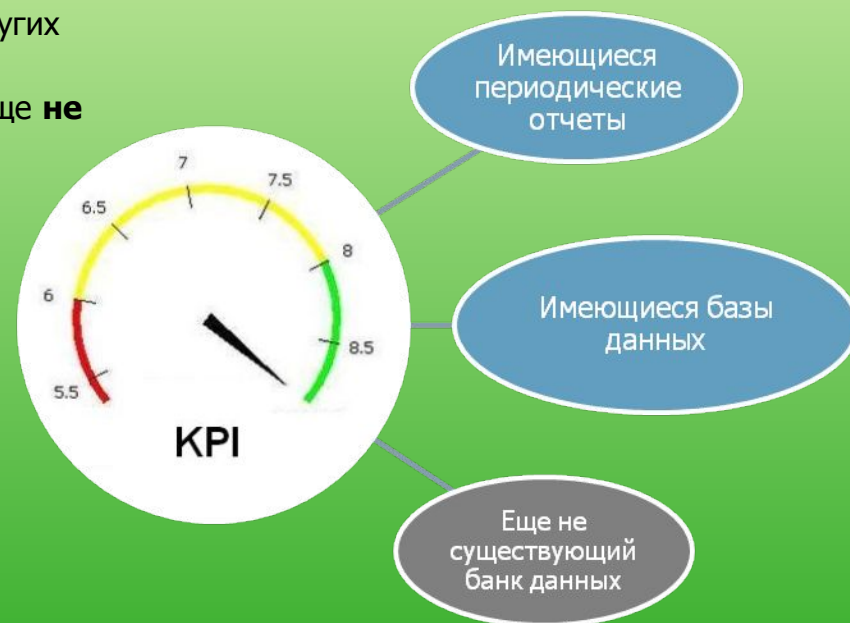
- Финансовые
- Клиентские
- Бизнес-процессов
- Персонала и развития



Источники данных

- **1/4** показателей уже **используются** в текущей деятельности (в основном финансовые)
- **2/4** показателей или данных для их расчета имеются в информационных системах и других источниках, но **не используются**
- **1/4** значимых показателей и данных вообще **не учитывается**

Примеры не используемых KPI:



Система менеджмента как способ повышения инвестиционной привлекательности

Благодарю за внимание!

Генеральный директор
ООО «Центр систем менеджмента качества»
Селиванов Иван Валерьевич

(495) 665-47-30

www.ISOgf8.ru

www.gf8.ru

