

Институт стратегического управления
социальными системами

совместно с

Факультетом дополнительного
профессионального образования



«Стратегическое управление компаниями, как социальными системами»

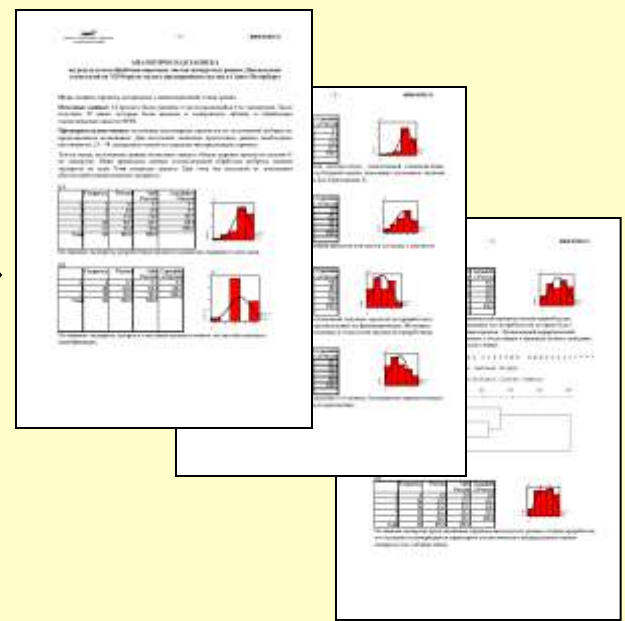
ОЗНАКОМИТЕЛЬНЫЙ СЕМИНАР

Бойцов Андрей Александрович

Результаты обработки опросных листов экспертов в рамках Дня высоких технологий (15-16.12.2009)



Экспертная оценка
инновационных
проектов
вузов
Санкт-Петербурга



Проведенный анализ выявил, что:

1. Разработчики проектов адекватно выражают свои идеи и имеют высокую квалификацию.
2. В проектах отсутствует четкое описание областей применения разработок.
3. Маркетинговая политика и технология продаж не проработаны.

Результаты методического сопровождения экспертной деятельности и социальных проектов Конкурсов по качеству «Сделано в Санкт-Петербурге» в 2008 году

Институт стратегического управления социальными системами ГУАП:

1. участвовал в разработке критериев оценки социальной значимости компаний, в том числе социальной ответственности бизнеса и сбалансированности менеджмента компаний

2. Обработывал анкеты организаций - участников конкурсов по качеству «Сделано в Санкт-Петербурге» в 2008 году



3. Осуществлял методическое сопровождение экспертной деятельности и социальных проектов Конкурсов

Справка:

в конкурсах по качеству «Сделано в Санкт-Петербурге» в 2008 году:

- приняло участие 550 компаний;
- проведено 17 отраслевых конкурсов;
- 65 компаний стали победителями, 20 из них были награждены лично Губернатором Санкт-Петербурга В.И. Матвиенко.

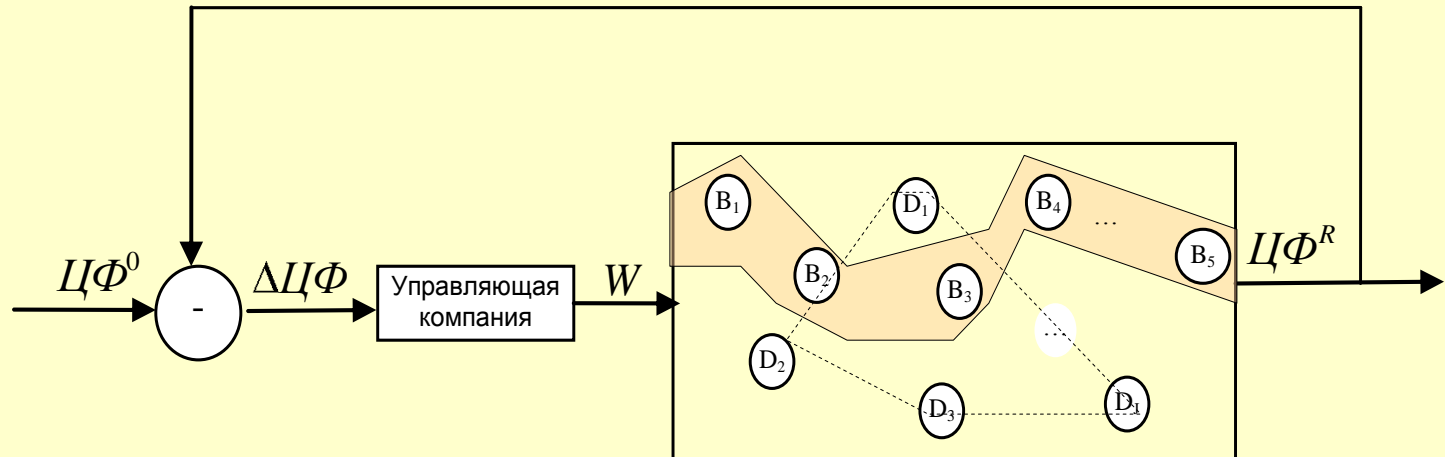
Общие выводы по результатам общения с бизнес-элитой и взаимодействия с органами государственной власти:

- 1.** у наших сограждан размыты представления о том, как вести дела в области экономики, им не привит единый лексикон, принятый в деловых и государственных кругах Санкт-Петербурга.

- 2.** наши управленцы нуждаются в привитии им опыта успешной работы и опыта избежания системных ошибок в управлении.

Что мы понимаем под системностью в управлении ?

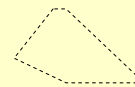
Классическая схема управления (с обратной связью) компанией / холдингом / социальной системой



Условные обозначения:

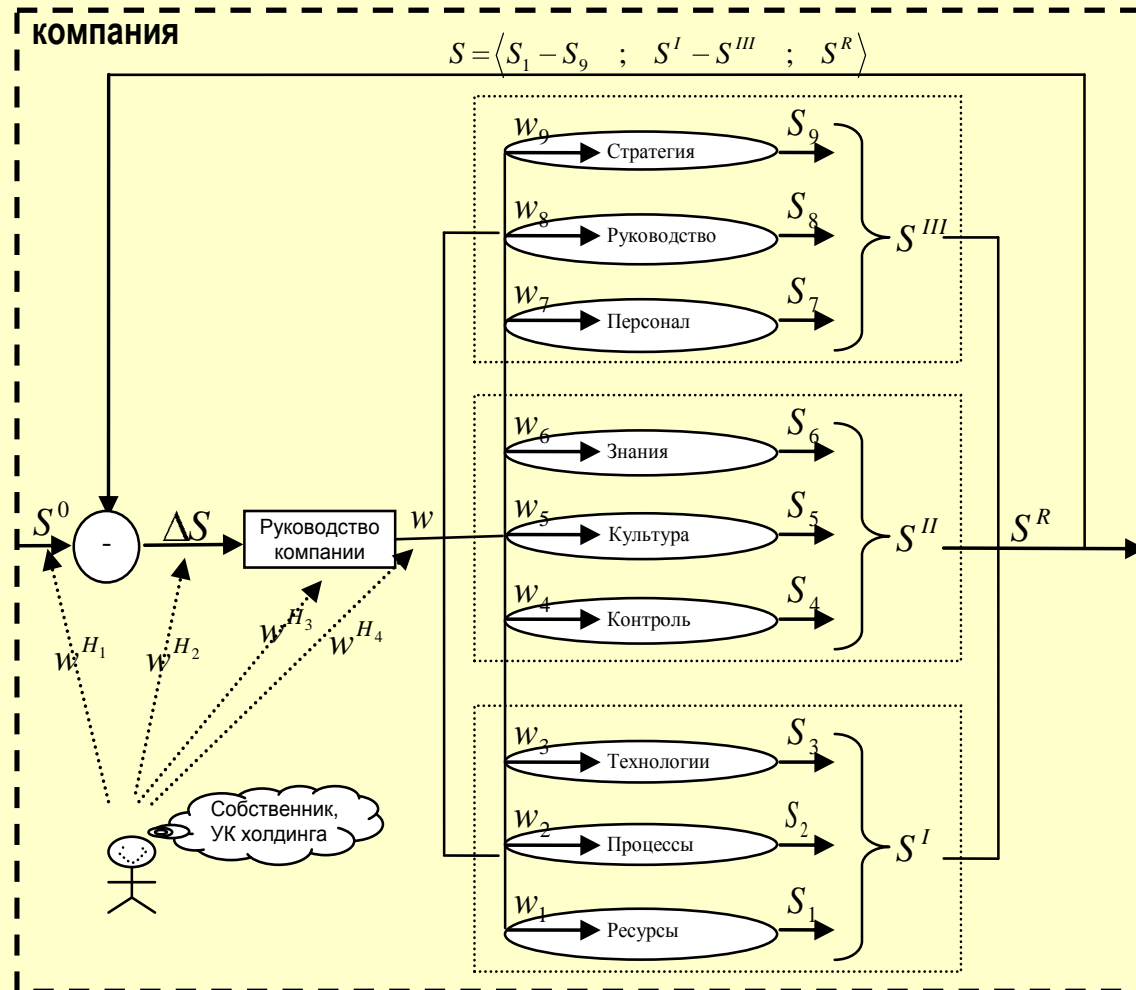


- сквозной бизнес-процесс холдинга



- обеспечивающая функция холдинга

Структура управления отдельной компанией



Структура управления структурой холдингового типа

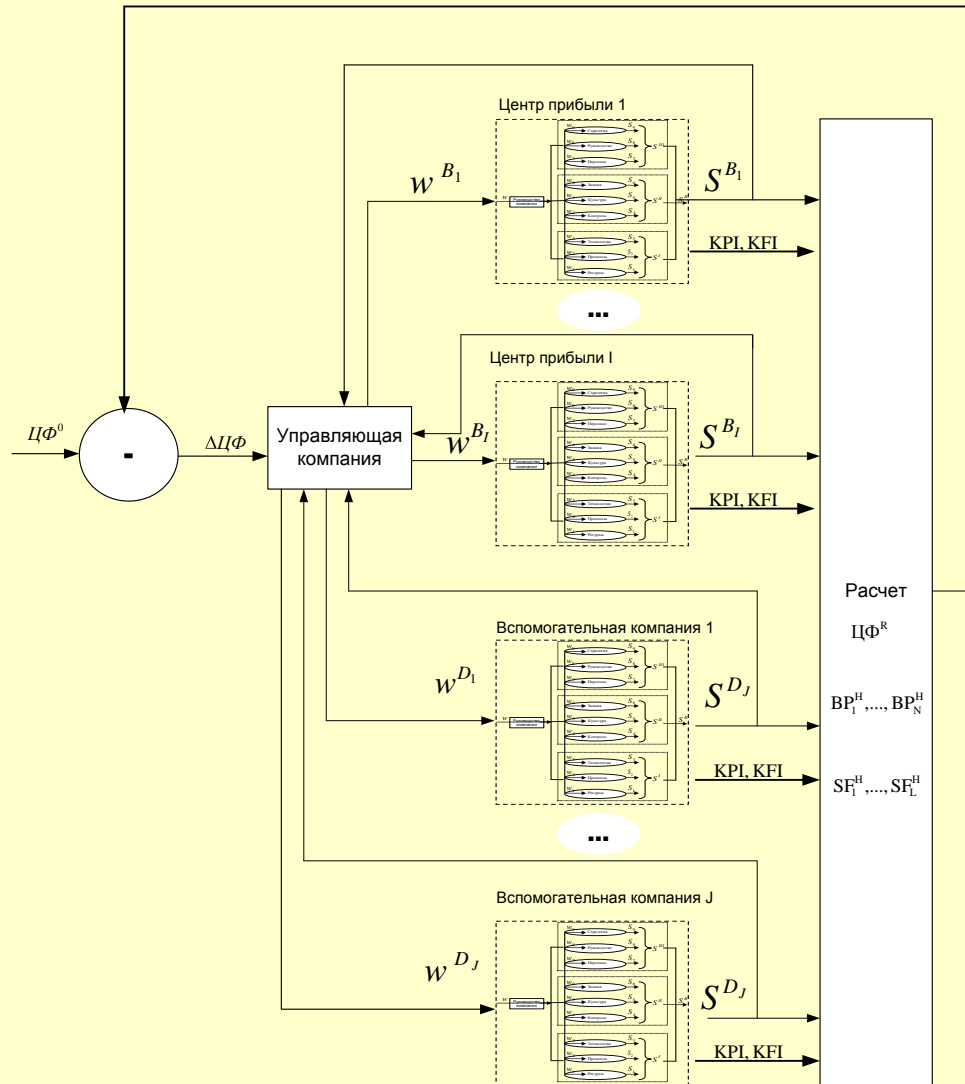
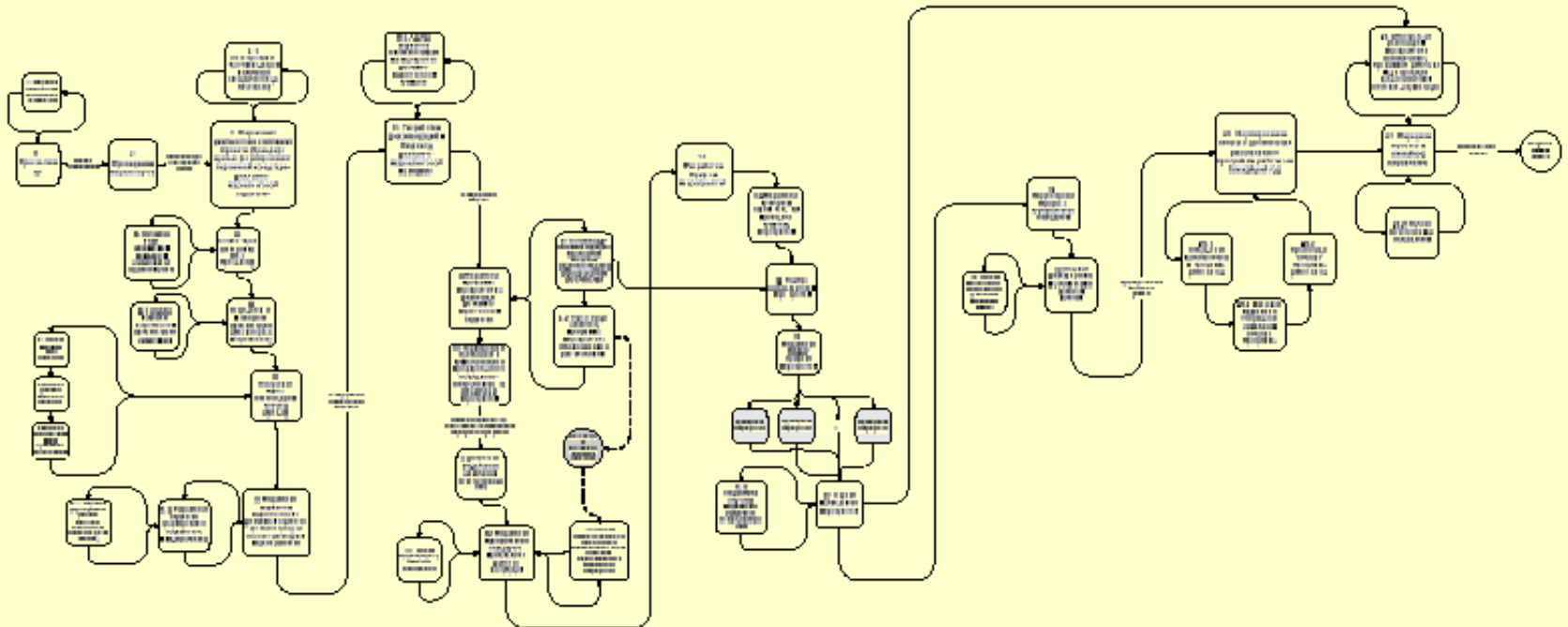


Схема организации маркетинговой и (или) рекламной службы компании



Любая деятельность должна быть последовательной

Наиболее острые проблемы в умах сотрудников,
руководителей, собственников:

Как вычленять значимые тренды при
решении текущих задач?

Как преобразовать связи в конкурентные
преимущества?

Как поступать, когда чувствуешь риск
ухода клиентов?

Если у меня есть деньги, как мне
обезопасить (значит обеспечить)
свое будущее?

Как быстрее продать мой
товар?

Как обеспечить стабильность и
устойчивость моего производства?

Сергей Гирин был назначен директором сервисной компании «Юма-1». Компания была приобретена холдингом «Республика» в убыточном состоянии. Перед Сергеем была поставлена задача в короткие сроки вывести «Юму-1» на самоокупаемость и интегрировать ее в инфраструктуру холдинга «Республика». Одновременно руководство «Республики» дало указание начальникам всех служб бросить все силы на помощь «Юме-1». С первых же дней Сергей столкнулся с проблемой неорганизованной работы и необходимостью постоянного отчета перед управляющей компанией холдинга. Через некоторое время Сергей стал замечать, что большую часть своего рабочего времени он проводит в общении со службами «Республики» по второстепенным для него вопросам. Вопросы же, насущные для «Юмы-1», он был вынужден решать, засиживаясь на работе до поздней ночи.

Перед Сергеем встала проблема профессионального выгорания и невыполнения поставленной задачи в указанные сроки.

Примеры ситуаций:

Как преобразовать связи в конкурентные преимущества?

Марина Афонина, четыре года назад закончила курсы страхового агента и успешно работала в крупной страховой компании Санкт-Петербурга менеджером по работе с корпоративными клиентами. По роду своей деятельности она работала со страховым брокером «Добрострах24». У Марины сложились тесные отношения с владелицей «Добростраха24», которая решила расширить сеть офисов продаж. Она пригласила Марину занять должность начальника отдела маркетинга и рекламы в одном лице. Марина решила согласиться на это предложение, потому что ей открывались перспективы карьерного роста и увеличения заработной платы.

Перед ней была поставлена задача продать услуги ДМС АО «НПО «Красный резистор» и тем самым показать пример, как надо работать (простимулировать коллектив).

Примеры ситуаций:

Как поступать, когда чувствуешь риск ухода клиентов?

Алексей Баранов уже полтора года проработал в крупной компании – производителе стеклопакетов, когда узнал, что планируется к сокращению. За время работы он установил дружеские отношения с потребителями стеклопакетов, освоил внутренние стандарты производства и понял, на чем можно зарабатывать. После увольнения и получения выходного пособия он создал свою компанию, заключил договора на дистрибьюцию со своим бывшим работодателем и перевел договорные отношения со «своими» клиентами на свою компанию. Перевод отношений на «себя» он мотивировал более низкими ценами, которых достигал за счет экономии на издержках. Однако, как человек разумный, Алексей понимал, что рано или поздно компания – производитель стеклопакетов, имея для этого ресурсы, начнет демпинговать на рынке, чтобы увеличить свою долю присутствия в регионе.

Перед Алексеем встала проблема управления риском «ухода клиентов» и, как следствие, потери бизнеса.

Учебно-методическое пособие Курсов



Содержание

ВВЕДЕНИЕ

1. ОБЩЕТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Траекторная модель развития
бизнеса

1.2. На что обращать внимание

1.2.1. Оценка рисков

1.2.2. Карта стекхолдеров

1.3. Бизнес-сообщества

1.4. Сферы управления
компанией

1.5. Общетеоретическое
заключение

2. С НЕБЕС НА ЗЕМЛЮ: КУРС
МОЛОДОГО БОЙЦА ДЛЯ
МАЛОГО БИЗНЕСА
ЗАКЛЮЧЕНИЕ



**Институт стратегического управления
социальными системами**



Спасибо за внимание!

www.ismss.ru