

Система управления по целям (Management by objectives) – популярная концепция планирования деятельности менеджмента организации с последующей оценкой эффективности работы и премированием по результатам.

При формулировке целей необходимо придерживаться следующих основных принципов:

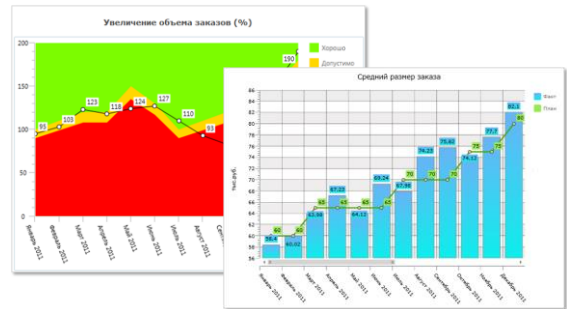
- Цели должны быть направлены на реализацию общей стратегии компании.
- Цели должны описывать все области деятельности компании, а не только финансовые.
- Цели должны быть достижимы.
- Цели должны быть измеримы.
- За каждую цель должен быть закреплен ответственный.

Система управления по целям обычно включает в себя три основных раздела:

- «Дерево целей» - декомпозиция целей с уровня компании до подразделений и менеджмента.
- Личные цели менеджмента, увязанные с целями компании.
- Система оценки деятельности персонала.

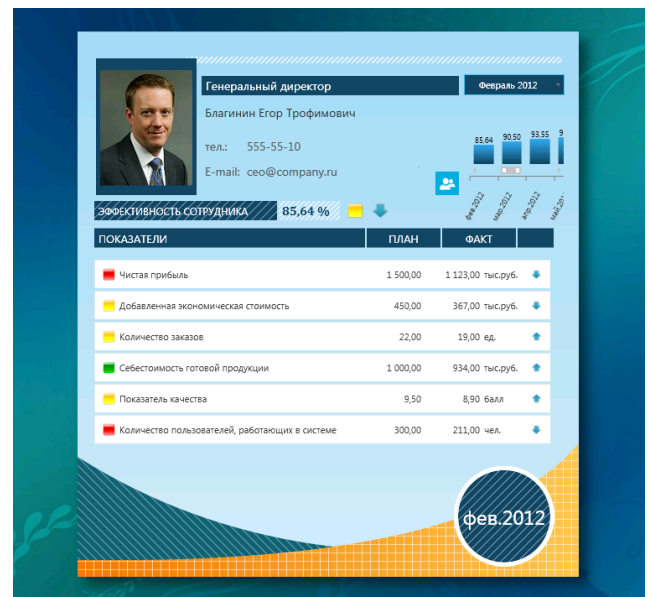
Каждый показатель должен иметь плановое значение (желаемое состояние), с которым сравнивается фактически полученный результат и значение критического отклонения от плана для цветовой индикации. В результате мы видим текущее состояние показателя в цвете. Чаще всего для оценки достижения показателя используются 3 цветовые градации:

- Красный – показатель не выполнен (критическая ситуация)
- Желтый – показатель не выполнен, но его значение находится в области допустимых значений.
- Зеленый – показатель выполнен



Система оценки менеджмента строится на оценке выполнения показателей и личных целей.

По результатам выполнения целей и показателей производится расчет премии за отчетный период по принятым в компании правилам.



Как мы поймем, что цели реализованы?

Для определения степени достижения каждой цели необходимо определить показатели эффективности, по выполнению которых будет оценено выполнение Цели. Цель может измеряться в баллах, либо процентах.

Наименование	↑	↓	Ед. изм.	Вес	↑ Факт	↓ План
Финансы	↑	↓	%	25,0 %	104,24	95,00
Увеличение чистой прибыли	↑	↓	%	30,0 %	90,75	95,00
Чистая прибыль	↑	↓	тыс.руб.	60,0 %	998,00	1 200,00
Добавленная экономическая стоимость	↑	↓	тыс.руб.	40,0 %	354,00	360,00
Увеличение объема заказов	↑	↓	%	20,0 %	99,22	95,00
Средний размер заказа	↑	↓	тыс.руб.	40,0 %	63,98	65,00
Количество заказов	↑	↓	шт.	60,0 %	26,00	26,00

В примере выше отражены две Цели:

- Увеличение чистой прибыли
- Увеличение объема заказов

Каждая цель оценена собственными показателями и рассчитывается в %.

Преимущества от автоматизации системы управления по целям

- Контроль деятельности менеджмента компании.
- Своевременное информирование руководства о возникающих критических ситуациях.
- Постоянная доступность информации в корпоративном web портале.
- Возможность оперативного принятия решений.
- Увеличение скорости получения данных за счет автоматизации процесса сбора данных (замена ручной обработки).
- Система мотивации персонала: Автоматизация любых бонусных, премиальных схем на основе показателей и балльных оценок, выставленных руководством.
- **Результат:** Увеличение качества и эффективности работы