

Положение о бизнес-клубе
«Формула успеха»
при Санкт-Петербургской Торгово-Промышленной Палате
(проект)

Разработчики:

Директор направления по развитию
Бизнес-сообществ НП «Бюро Безупречного Бизнеса»
О.В.Виноградова

Подпись _____

Директор Центра ГМП
АК «ГРУЗОМОБИЛЬ»
А.А.Бойцов

Подпись _____

Бизнес-Клуб «Формула успеха» (далее — Клуб) учрежден членами Санкт-Петербургской Торгово-Промышленной Палаты с целью содействия руководителям предприятий при интегрировании экономики Российской Федерации в мировую хозяйственную систему, создании благоприятных условий для предпринимательской деятельности, всемерном развитии всех видов предпринимательства.

Задачей Клуба является накопление, систематизация и распространение передового опыта в области менеджмента и организации производства, сотрудничества с предприятиями и организациями в развитии систем менеджмента и внедрении современных методов управления, адаптированных к условиям российского рынка.

Ценность Клуба для Санкт-Петербургской Торгово-Промышленной Палаты заключается в непосредственном достижении Уставных целей СПбТПП.

Клуб не является юридическим лицом, всю хозяйственную и коммерческую деятельность Клуб осуществляет через СПбТПП.

Адрес клуба в сети Интернет: www.9kb.ru.

Основные направления деятельности Клуба

- Распространение передовых технологий в области менеджмента
- Обмен опытом в области менеджмента
- Создание справочно-информационного банка знаний лучших руководителей бизнеса, лучших моделей менеджмента и экспертов в области управления.
- Организация и проведение конференций, семинаров, круглых столов по тематикам секций клуба
- Организация встреч с успешными менеджерами Санкт-Петербурга
- Поддержка научных изысканий и исследований в области менеджмента
- Адаптация современных мировых методик и инструментариев менеджмента для российских предприятий
- Подготовка учебных кейсов и прикладных программ обучения менеджеров
- Сотрудничество с другими клубами и бизнес-ассоциациями по вопросам внедрения инноваций, в т.ч. реализация совместных проектов.
- Помощь предприятиям в организации и проведении программ по обмену опытом, в т.ч. на основе принципов бенчмаркинга.
- Организация секционной работы для предприятий, использующих схожие технологии или ресурсы.

- Ведение рейтингов менеджеров и специалистов – членов Клуба.

Этический кодекс Клуба

Бизнес-клуб «Формула успеха» разделяет «Кодекс чести предпринимателя Санкт-Петербурга» и считает его является главным, основополагающим стандартом системы добросовестного ведения бизнеса. Обмен опытом между членами клуба производится в соответствии с Европейским кодексом правил поведения участников бенчмаркинга.

Программа Клуба

Цель программы

Содействие организациям и предпринимателям в развитии бизнеса путем создания конкурентоспособной системы менеджмента в связи с присоединением России к Всемирной торговой организации (ВТО) путем распространения передового опыта и знаний, внедрения современных систем менеджмента и оказания помощи предприятиям и организациям в повышении показателей их деятельности.

Задачи Программы

- Оказывать помощь членам Санкт-Петербургской Торгово-Промышленной Палаты (далее Палаты) в применении передового опыта и знаний в области менеджмента по методологии «9 КЛЮЧЕЙ БИЗНЕСА» посредством проведения круглых столов, конференций и семинаров;
- Сотрудничать с другими бизнес-клубами, бизнес-сообществами и профессиональными объединениями;
- Проводить статистические исследования в области менеджмента и этики деловых взаимоотношений;
- Выявлять и способствовать продвижению на рынок передовых технологий в области управления;
- Организовывать обмен опытом в области менеджмента между членами Палаты;
- Укрепление взаимодействия между выпускниками ВУЗов и членами Палаты.

Обоснование программы

Интеграция в мировое сообщество – процесс неизбежный и не простой. Вступление Россия во Всемирную торговую организацию уже не за горами. Большинство владельцев и руководителей российских компаний уже сталкиваются с проблемами конкуренции и понимают, что это только начало трудного и длительного пути. С изобилием товаров ужесточаются требования клиентов. Приток современных западных технологий обостряет конкуренцию. Необратимые изменения в обществе не оставляет времени для исправления допущенных ошибок. Распыление ресурсов из-за

несовершенства управления уже не роскошь, а причина банкротства. Рынок меняется так быстро, что уже не товары, а процессы их создания становятся основой долгосрочного успеха компаний. Выживут только лучшие. Для того чтобы выжить и стать преуспевающей компанией в создавшейся ситуации компаниям необходимо встать на путь интенсивного развития и делать это лучше конкурентов, с меньшими затратами, используя последние мировые достижения в менеджменте и технологиях.

Как это сделать? Просто надо последовательно использовать современные технологии в управлении и производстве, сокращая потери времени для их внедрения. Именно с этой целью и создан Клуб. Члены клуба обмениваются опытом в менеджменте, анализируют опыт, находят пути решения насущных задач с наименьшими затратами времени и ресурсов. При этом значительно уменьшается не только время решения задач, но и риск не достижения запланированных результатов.

Методологической основой улучшений является Программа управления развитием предприятий «9 КЛЮЧЕЙ БИЗНЕСА». Программа позволяет быстро и с минимальными затратами подготовить предприятие к внедрению современных концепций и методов менеджмента, таких как TQM, «6 сигма», «20 ключей управления» и т.д.

Предприятия - члены клуба получают методическую помощь при внедрении у себя современных методов менеджмента. Их сотрудники проходят обучение по эффективному использованию этих методов при помощи учебной программ «9 КЛЮЧЕЙ БИЗНЕСА – Развитие» и «9 КЛЮЧЕЙ БИЗНЕСА – Совершенство» (Приложение 1). Ознакомление с передовым опытом других предприятий придает постоянный настрой членам Клуба для достижения лидерства в своей области бизнеса.

Совершенство процесс непрерывный. Поэтому задачей Клуба является налаживание постоянного процесса обмена опытом, обучения, совершенствования знаний и помощи по внедрению инноваций на предприятиях – членах Клуба.

Использование принципов бенчмаркинга поможет осуществлять обмен опытом в соответствии с современными этическими требованиями Евросообщества. (Приложение 2)

Для поддержания высокого уровня услуг, Клуб создает и поддерживает базу знаний руководителей, специалистов и предприятий из разных областей знаний и производства. Каждый объект базы имеет свой рейтинг, который пересматривается ежегодно, в зависимости от достигнутых им результатов. Для программ бенчмаркинга предлагаются только объекты с самым высоким рейтингом в какой либо сфере менеджмента.

Финансовые аспекты Клуба

Клуб финансируется за счет спонсорской помощи и оказания коммерческих услуг в области обучения и обмена опытом. Члены палаты получают услуги по льготным расценкам.

План мероприятий на 2007г.

Целью деятельности в 2007 году является продвижение Клуба, как места делового сотрудничества, места встреч с успешными предпринимателями и проведения промакций, формирование актива Клуба.

мероприятия	Сроки
Утверждение Положения о Клубе Президентом Палаты	Август 2007
Оформление презентаций и раздаточных материалов Программ «9КБ -Старт» и «9КБ – Развитие» в стиле Палаты	Сентябрь 2007
Создание Интернет сайта Клуба	Сентябрь 2007
Проведение конференции по актуальным проблемам менеджмента предприятий и церемония открытия Клуба	Сентябрь 2007
Регулярные собрания Клуба (1 раз в 2 недели) в формате «Вечера встречи с успешными людьми в СПбТПП» С 19 до 21 часа	Октябрь-декабрь 2007
Регулярные собрания Клуба (2-3 раза в неделю) с проведением установочных семинаров по Программе «9КБ»	Октябрь-Ноябрь 2007
Проведение круглого стола по подведению итогов промежуточной работы Клуба в свете сентябрьской конференции для корректировки планов развития Клуба	Ноябрь 2007
Регулярные собрания Клуба (1 раза в неделю) с проведением установочных семинаров по Программе «9КБ»	Декабрь 2007
Регулярные собрания Клуба (2-3 раза в неделю) с проведением тематических семинаров по заявкам членов Палаты	Декабрь 2007
Создание базы знаний Клуба и формирование совета Клуба для секционной работы	Октябрь-декабрь 2007
Работа по продвижению услуг Клуба с другими Клубами и бизнес-сообществами (лекции и совместные акции) для привлечения новых членов в Палату	Октябрь-декабрь 2007
Рождественский бал	Декабрь 2007

Структура клуба

Клуб состоит из совета и секций. Секция является основным структурным подразделением Клуба.

Совет является исполнительным органом Клуба. Основу совета составляют руководители секций. Совет клуба состоит из координаторов Клуба и руководителей секций. Представители учредителей Клуба могут быть как координаторами так и руководителями секций.

Руководство работой советом Клуба осуществляет Председатель Клуба.

Председатель Клуба избирается из состава совета клуба сроком на 1 год, но может быть переизбран досрочно, если две трети членов совета проголосуют за это на очередном собрании совета Клуба.

Координаторами Клуба являются представители учредителей Клуба, не руководящие секциями. Исключение учредителей из координаторов Клуба может произойти только на ежегодном отчетном собрании совета Клуба при единогласном согласии всех членов совета (кроме исключаемого).

Создание секции происходит в инициативном порядке по заявлению любого члена Клуба, если совет Клуба утвердит программу работ и план развития секции. Программа «9 КЛЮЧЕЙ БИЗНЕСА» является направлением деятельности одной из секций клуба и официальным инструментом развития Клуба. Руководителем секции может стать любой член Клуба в инициативном порядке, если совет Клуба утвердит его кандидатуру.

Отстранение руководителя секции возможно только если две трети членов совета проголосуют за это на очередном собрании совета Клуба. Любая должность оставляется в добровольном порядке.

В компетенцию учредителей Клуба входит:

- Утверждение учредительных документов Клуба.
- Утверждение этического кодекса Клуба.
- Разработка и утверждение стратегии развития Клуба.
- Утверждать положение о финансировании деятельности Клуба.
- Заключение соглашений и договоров со сторонними организациями.
- Утверждение бюджета Клуба

В компетенцию совета Клуба входит:

- Разработка и утверждение политики и планов развития Клуба
- Прием новых членов Клуба.
- Создание и ликвидация секций Клуба.
- Утверждение планов мероприятий и координация работы секций.
- Подготовка бюджета Клуба.
- Ведение финансово-хозяйственной деятельности Клуба.
- Создание справочно-информационного банка знаний.

- Организация и проведение конференций и семинаров.
- Утверждение результатов статистических исследований Клуба.
- Утверждение специализированных программ по методике «9 КЛЮЧЕЙ БИЗНЕСА»
- Согласование программ бенчмаркинга, в которых участвуют члены Клуба.
- Утверждение рейтинга менеджеров и специалистов – членов Клуба.
- Подготовка соглашений о выдаче лицензий на право использования символики Клуба (за исключением членов Клуба).
- Представительство от имени Клуба.

От имени секции Клуба действует руководитель секции. В компетенцию секций Клуба в лице руководителей входит:

- Разработка и согласование плана развития и программы работ секции Клуба
- Руководство текущей работой секции.
- Выдача рекомендаций кандидатам в члены Клуба.
- Подготовка договоров со сторонними организациями.
- Разработка бюджета секции.
- Ведение хозяйственной деятельности секции
- Подготовка материалов для справочно-информационного банка знаний.
- Организация и подготовка материалов для проведение круглых столов по тематике секции, подготовка конференций и семинаров.
- Проведение статистических исследований Клуба по тематике секции.
- Подготовка Учебных кейсов и специализированных учебных и Прикладных программ по методологии «9 КЛЮЧЕЙ БИЗНЕСА» по тематике секции
- Разработка программ бенчмаркинга в рамках секции, в которых участвуют члены Клуба.
- Подготовка предложений по оценке рейтинга менеджеров и специалистов – членов Клуба.
- Подготовка предложений о выдаче лицензий на право использования символики Клуба (за исключением членов Клуба).
- Представительство от имени Клуба в рамках своей компетенции

Членство в Клубе

Членство в клубе добровольное. Членами клуба могут быть только члены Палаты. Юридические лица участвуют в работе Клуба через своих представителей.

Клуб предоставляет своим членам широкие возможности для сотрудничества и обмена опытом, а также привилегированные условия участия в мероприятиях клуба и внедрении Программы «9 КЛЮЧЕЙ БИЗНЕСА».

Любой член Палаты может стать кандидатом в члены Клуба. Для этого надо подать заявление в совет Клуба и заполнить анкету. Юридические лица в заявлении указывают свои реквизиты, координаты своего представителя и ставят печать. Образцы заявлений и анкет выдаются в Клубе или берутся на сайте Клуба.

За каждым кандидатом в члены клуба совет закрепляет куратора из совета или старейших членов Клуба и назначает продолжительность испытательного срока. Испытательный срок может составлять от 1 дня до 3 месяцев.

В течении испытательного срока куратор, на основе пожеланий кандидата, должен подготовить адаптационную программу для будущего члена Клуба. Программа включает в себя порядок включения кандидата в работу Клуба для скорейшего достижения им своих целей и соблюдения интересов других членов клуба.

Адаптационная программа согласовывается заявителем и утверждается советом Клуба при приеме заявителя в члены Клуба.

После выполнения адаптационной программы, Куратор сообщает на совете Клуба о её результатах. Одновременно куратор проставляет члену клуба его рейтинг. Совет согласовывает рейтинг, заносит его в базу знаний Клуба и знакомит с ним члена Клуба. Рейтинг проставляется каждому сотруднику организации, участвующему в работе Клуба от имени организации.

Рейтинг членов Клуба пересматривается 1 раз в год, после отчетного собрания Клуба. Рейтинг в клубе зависит от знаний человека и достижений предприятия.

Права и обязанности членов Клуба

Члены Клуба имеют право:

- принимать участие в работе Клуба в рамках любой секции;
- выступать с предложениями, заявлениями и жалобами по вопросам деятельности Клуба, его органов и членов;
- принимать участие в проектах Клуба на льготных условиях;
- на льготных условиях пользоваться базой знаний и библиотекой Клуба;
- подавать заявки на организацию и проведение семинаров, круглых столов и конференций по вопросам деятельности Клуба;
- на обучение на льготных условиях методологии и инструментарию менеджмента, в том числе в рамках специализированных программ;
- на льготных условиях получать консультации, в том числе в виде аудитов, по методологии «9 КЛЮЧЕЙ БИЗНЕСА»;
- получать тематические периодические издания и текущую информацию (рассылки) о деятельности Клуба;

- разместить ссылку (баннер) члена Клуба на сайте Клуба;
- в порядке и на условиях, установленных документами Клуба и решениями его совета, пользоваться иными услугами, предоставляемыми Клубом;
- прекратить членство в Клубе;
- использовать на своих официальных документах символику Клуба в течение года со дня уплаты членского взноса;
- иметь иные права, предусмотренные документами Клуба.

Члены Клуба обязаны:

- соблюдать положения учредительных и иных документов Клуба;
- своевременно предоставлять информацию, перечень которой определен документами Клуба;
- не допускать случаев злоупотребления фактом принадлежности к Клубу и недобросовестного поведения;
- своевременно оплачивать вступительные, членские и целевые взносы.

Приложение 1

Программа управления развитием «9 КЛЮЧЕЙ БИЗНЕСА»

Программа является практической реализацией отечественной модели сбалансированности менеджмента современного предприятия.

Цель Программы – содействие организациям и предпринимателям в развитии бизнеса путем создания конкурентоспособной системы менеджмента в связи с присоединением России к Всемирной торговой организации (ВТО).

Присоединение к ВТО предполагает, как условие эффективного ведения бизнеса в жесткой конкурентной среде, соответствующий уровень «компетенции» менеджмента компаний. Опыт консалтинговой деятельности разработчиков программы и накопленная статистика показывает, что далеко не все предприятия нашего города готовы к работе в таких условиях. Мы научились строить эффективные системы менеджмента и хотим вместе с Вами помочь другим руководителям научиться этому.

Используемая нами методология подразумевает, что каждая компания в своем развитии последовательно проходит ряд стадий. Однако, в отличие от других популярных методологии, мы рассматриваем именно сам менеджмент Вашей компании, а не те внешние (и внутренние) силы, которые оказывают воздействие на ее эффективность (и, естественно, прибыльность). При разработке методологии, положенной в основу Программы, мы исходили не из сил, а из *сбалансированности* отношений. Ибо силы измерить и адекватно оценить намного сложнее и дороже, чем оценить сбалансированность отношений менеджмента в своей же компании, с использованием понятных показателей эффективности.

Фактически, в программе рассматривается система отношения компании с внешним миром и с действующие в нем силами (например, Портера). через призму внутренних областей менеджмента. Это похоже, как в организме: если внутри него все сбалансировано, если он закален, то и воздействия внешних факторов вызывают мобилизацию защитных резервов и он мобилизуется и успешно преодолевает кризис; если же мы видим разбалансировку, то малейший сквозняк может привести к серьезным

последствиям. Таким образом, мы предлагаем вместо постоянного анализирования внешних факторов среды заняться «закаливанием» - т.е. улучшением и сбалансированием тех систем управления компании, которые могут оказаться “под ударом” внешней среды на данном этапе развития Вашего бизнеса.

Учитывая Российскую специфику, нас не интересуют Ваши финансовые и другие показатели, мы “не лезем” в ключевые компетенции Вашего бизнеса, мы лишь помогаем Вам и Вашим менеджерам понять, какую именно из внутренних областей менеджмента Вашей компании Вам надо “подтянуть” в тот или иной этап жизни компании.

Программа “9 Ключей Бизнеса” создана как простой и эффективный инструмент управления развитием предприятия и состоит из 4 модульных блоков:

1. «9 Ключей бизнеса – Совершенство» для крупного и среднего бизнеса
2. «9 Ключей бизнеса – Развитие» для среднего и малого бизнеса
3. «9 Ключей бизнеса – Старт» для малого бизнеса и частных предпринимателей
4. «9 Ключей бизнеса – Некоммерческие организации», в частности для ТСЖ

Каждый блок состоит из системы тестов и цикла семинаров, кейсов и тренингов направлен на повышение “компетенций” менеджеров компаний и ознакомление их со способами использования инструментов современного менеджмента.

Приложение 2

«Бенчмаркинг – процесс выявления и изучения передового опыта других организаций – это мощный инструмент, применяемый для поиска путей непрерывного совершенствования работы компаний и радикального повышения эффективности.»

Европейский кодекс

правил поведения участников бенчмаркинга

Таблица сравнения методик обмена опытом

Традиционные консультационные услуги	Бенчмаркинг
В основе рекомендаций опыт и знания консультанта	В основе проекта идеи, взятые из успешного опыта другого предприятия
Внешние консультанты выступают в роли агентов изменений	Руководство и персонал компании одновременно являются агентами и объектами изменений
Инструментарий организационного реинжиниринга остается у консультантов	Инструментарий организационного реинжиниринга становится достоянием предприятия, его интеллектуальным активом
Высокая степень риска из-за непредсказуемости	Наличие положительного опыта другой организации позволяет снизить свой

результатов	собственный риск, заранее выработать свои методы, предваряя и обходя, таким образом, критические ситуации.
Относительно высокие затраты	Относительно низкие затраты, поскольку предприятие развивает собственную интеллектуальную базу и, таким образом, инвестирует в свое собственное развитие.
Краткосрочные акции	Разносторонние возможности получения долгосрочного содействия от российского партнера GBN. Предприятие будет искать собственные пути развития, проводить оптимальный процесс реструктуризации, не допустит нежелательных расходов.
Высокая зависимость от личности консультантов	Низкая зависимость от личности консультантов.