

企业事业部制的功能



汇报人：

2024-02-06





contents

目录

- 企业事业部制概述
- 组织结构与职能划分
- 决策机制与授权体系建立
- 协调沟通与信息共享机制构建
- 绩效考核与激励机制设计
- 培养企业文化和团队精神

01

企业事业部制概述





定义与特点



定义

企业事业部制是一种组织结构形式，按照产品或地区等维度将公司划分为若干个相对独立的经营单位，即事业部。



特点

各事业部拥有较大的经营自主权，实行独立核算、自负盈亏，并统筹管理与其经营业务相关的各种资源。

起源与发展

起源

事业部制最早起源于美国的通用汽车公司，由时任总裁斯隆于20世纪20年代提出并实施。

发展

随着企业规模的扩大和市场竞争的加剧，事业部制逐渐在各大企业中推广应用，并不断得到完善和发展。





适用范围及优势

适用范围

- 适用于规模较大、产品种类较多、市场分布较广的企业。

优势

- 有利于企业高层领导摆脱日常事务，集中精力考虑全局问题；有利于增强事业部领导的责任心，提高管理效率；有利于各事业部之间开展竞争，促进企业发展。同时，事业部制也存在一些缺点，如可能导致机构重叠、资源浪费等。因此，在实施事业部制时，需要根据公司实际情况进行权衡和决策。

02

组织结构与职能划分





事业部组织结构类型



产品事业部制

按照企业所经营的事业，包括按产品、按地区、按顾客等来划分部门，设立若干产品事业部。各事业部实行独立核算，自负盈亏，统管所属产品的生产、销售、采购等事项。

区域事业部制

按照市场区域划分事业部，各事业部负责特定区域的业务拓展和管理，能够更好地适应市场差异和地域文化。

顾客事业部制

根据顾客类型或需求划分事业部，以便更好地满足特定顾客群体的需求，提高顾客满意度和忠诚度。



总部与事业部职能关系界定

总部职能

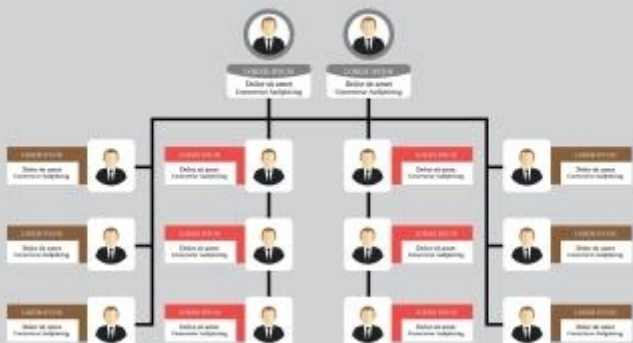
总部主要负责战略规划、投资决策、资源配置、监督考核等全局性管理工作，为事业部提供支持和指导。



权责划分

总部与事业部之间应明确权责划分，确保既能够发挥总部的战略引领作用，又能够充分调动事业部的积极性和创造性。

ORGANIZATION



事业部职能

事业部作为利润中心，承担具体的业务运营和管理职责，包括市场营销、产品研发、生产制造、客户服务等，对业务成果负责。





关键岗位设置及职责明确

事业部总经理

负责事业部的全面管理工作，制定事业部发展战略和年度经营计划，并组织实施；负责事业部团队建设、人才培养和绩效考核等工作。

市场营销经理

负责事业部的市场营销工作，制定市场营销策略和计划，并组织实施；负责市场调研、品牌推广和客户关系管理等工作。

产品研发经理

负责事业部的产品研发工作，组织新产品开发和老产品改进；负责技术团队建设和技术创新管理等工作。

生产制造经理

负责事业部的生产制造工作，制定生产计划和生产组织方案；负责生产现场管理、质量管理和成本控制等工作。

03

决策机制与授权体系 建立





决策流程设计及优化建议

1

明确决策主体和职责

确立事业部制下的决策主体，如事业部总经理、职能部门经理等，并明确各自的职责和权限。

2

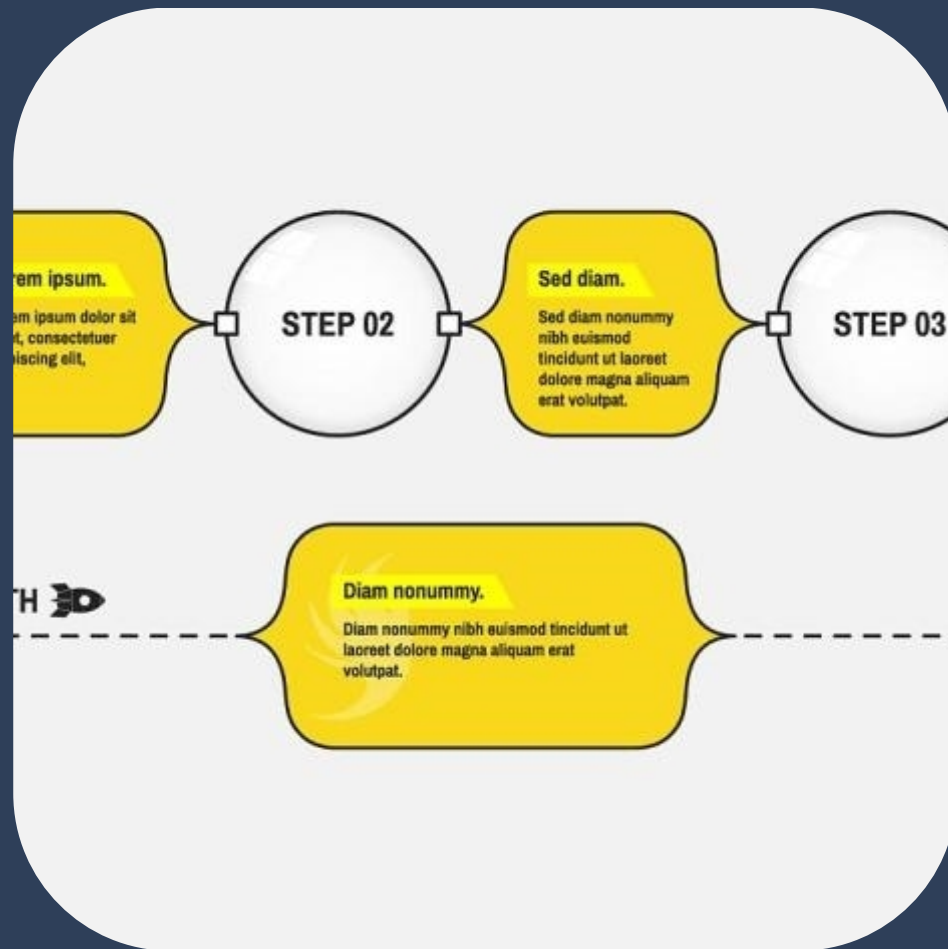
制定决策流程

根据企业实际情况，设计科学、合理的决策流程，包括信息收集、方案制定、审批程序等环节。

3

优化决策流程

针对现有流程中存在的问题，提出优化建议，如简化审批程序、加强信息沟通等，以提高决策效率。



授权原则、范围及层级划分

授权原则

明确授权的原则，如责权利对等、适度授权等，确保授权的合理性和有效性。



授权范围

根据事业部制的特点，确定授权的范围，包括人事权、财务权、业务权等，以满足事业部的运营需求。



层级划分

对授权进行层级划分，明确不同层级的权限和职责，形成有序的授权体系。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/315042242233012002>