

Верёвкина Е.В. Сбалансированная система показателей: возможности использования в нефтесервисных компаниях // Академия педагогических идей «Новация». – 2018. – №6 (июнь). – АРТ 212-эл. – 0,2 п. л. – URL: <http://akademnova.ru/page/875548>

РУБРИКА: ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

УДК 33

Верёвкина Елена Владимировна
студент 2 курса, кафедра менеджмента в отраслях ТЭК
Тюменский индустриальный университет
г.Тюмень, Российская Федерация
E-mail: lena_1993@inbox.ru

**СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ:
ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В НЕФТЕСЕРВИСНЫХ
КОМПАНИЯХ**

Аннотация: В статье рассмотрены особенности сбалансированной системы показателей, возможности использования в нефтесервисных компаниях.

Ключевые слова: сбалансированная система показателей, нефтесервисные компании, стратегические карты, ключевые показатели эффективности, финансы, сервисный продукт, труд.

Verevkina Elena Vladimirovna
2nd year student,
Department of Management in the fuel and energy sector
Tyumen Industrial University
Tyumen, Russian Federation

BALANCED SYSTEM OF INDICATORS: OPPORTUNITIES FOR USING IN OIL-SERVICE COMPANIES

Abstract: The article considers the features of a balanced system of indicators, the possibility of using it in oilfield services companies.

Keywords: balanced scorecard, oilfield service companies, strategic maps, key performance indicators, finance, service product, work.

Основной целью нефтесервисного рынка является предложение клиентам сервисных продуктов, расширяющих существующие границы производительности до наиболее желательных и отвечающих требованиям потребителя. Субъекты ориентируются на три элемента ценности предложения для достижения цели сервисной деятельности [5]:

1. Лидерство на рынке;
2. Конкурентоспособные сервисные продукты;
3. Новые сферы потребительского рынка.

Одним из методов оценки реализации нефтесервисной компании можно рассмотреть систему сбалансированных показателей. Данный метод содержит в себе наиболее важные аспекты бизнеса. Система сбалансированных показателей предусматривает управление нефинансовыми показателями, которые отражают движение компании к созданию ее будущей стоимости через инвестиции в персонал, взаимоотношения с поставщиками и клиентами, оптимизацию бизнес-процессов и технологии. Такой более широкий взгляд на управление обеспечивает объективную картину состояния компании, анализ возможностей внутреннего и внешнего развития, а также конкурентоспособности. Именно из-за этого жизненно необходимо четкое понимание целей и задач, а также методов их достижения и решения.[4]

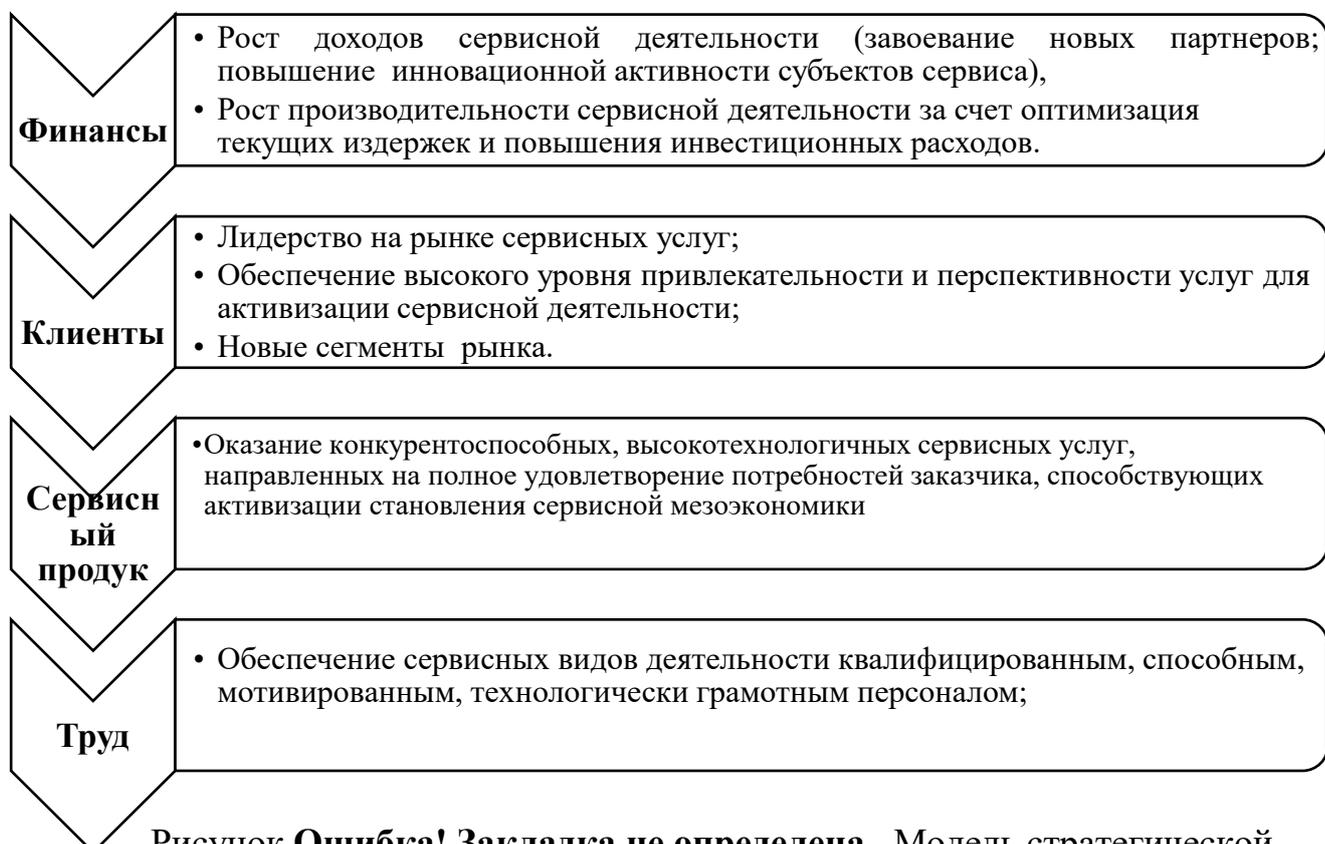


Рисунок **Ошибка! Закладка не определена..** Модель стратегической карты нефтесервисных компаний

Система обладает высокой практической эффективностью и нацелена прежде всего на реализацию стратегии. Для реализации ССП выступает стратегическая карта компании, визуализирующая стратегию компании, в виде четырех ключевых составляющих бизнеса – финансах, клиентах, внутренних процессах и в сфере обучения и развития. Данные стратегические цели соединены причинно-следственными отношениями, которые устанавливают стратегическую логику действий компании. Стратегическая логика раскрывается через направленную связь целей, так что достижение какой-либо обозначенной нижележащей цели ведет к достижению (или создает предпосылки для достижения) определенной вышележащей цели. [5]

Необходимо определить ключевые показатели эффективности (KPI) для каждой из целей после построения стратегических карт компании в целом и ее подразделений. На этом этапе анализируются старые показатели (на соответствие стратегическим целям), используемые компанией для анализа финансово-хозяйственной деятельности и происходит разработка новых показателей.

Именно ключевые показатели эффективности учитываются в процессе разработки показателей ССП. По разнообразным критериям подбираются ключевые показатели данного метода (соответствие стратегическим целям, отсутствие повторения и многократности, противоречивости, измеримость, уровень влияния внешних факторов на показатель и т.д.). В результате, о степени реализации стратегических целей при анализе таких тщательно выработанных и отобранных показателей действительно можно составить объективное представление. [1]

Ключевые показатели должны иметь плановые либо нормативные, либо прогнозные значения, ориентируясь на достижение которых, можно судить о степени эффективности управляющих воздействий. Формированию необходимого и достаточного состава показателей подобного рода, поскольку от этого зависит полнота и конкретность информационного поля для мониторинга управляемости тех или иных процессов. Показатели должны корреспондировать с системой показателей качества жизни; позволять оценивать степень приближения текущей ситуации к запланированному результату; корреспондировать с государственной статистикой. Предлагаемая счетная карта, составленная с учетом вышеозначенных требований применима для видов деятельности, отнесенных нами к производственно-ориентированному сервису.

Финансы:

- 1) темп роста доходов;
- 2) доход от новых видов сервиса;
- 3) прибыль к объему совокупных активов;
- 4) рентабельность сервисной деятельности

Клиенты:

- 1) темп прироста доли прибыльных субъектов сервиса в их общем количестве;
- 2) средний объем работ в расчете на одного клиента;
- 3) доля клиентов, повторно обращающихся за оказанием услуг;
- 4) число новых заказчиков;
- 5) количество упущенных заказчиков.

Сервисный продукт:

- 1) рост производительности нефтесервисной деятельности;
- 2) своевременность выполнения сервисных работ;

- 3) темп прироста оборота сервисной деятельности в текущих ценах.
- 4) качество предоставляемых услуг;
- 5) инновационная активность субъектов сервиса.

Труд:

- 1) темп прироста реальной заработной платы в сервисной деятельности;
- 2) темп прироста производительности труда работников предприятия;
- 3) количество работников, прошедших обучение и переподготовку;
- 4) текучесть кадров в организации;
- 5) индекс удовлетворенности сотрудников.

Показатели могут быть изменены, при необходимости, под определенный вид бизнеса с учетом его специфики и сферы деятельности.[6, с. 8]

Степень достижения целей и эффективность бизнес-процессов и работы каждого отдельного сотрудника позволяет определить, анализ ключевых показателей эффективности системы ССП.

Построение системы управления развитием предприятия на основе сбалансированной системы показателей осуществляется с целью эффективного использования в управлении системы оценки деятельности предприятия, включающей в себя как финансовые показатели, так и показатели нематериальных активов. Предлагаемая система управления развитием предприятия позволит эффективно принимать более оперативные и обоснованные решения, направленные на достижение стратегических целей предприятия, управлять развитием бизнес-процессов предприятия в соответствии со стратегией, а также оценивать эффективность принятия управленческих решений.[2]

Система сбалансированных показателей позволяет достичь понимания процессов, происходящих в компании, на уровне всех исполнителей простота и наличие четких логических взаимосвязей [3].

Список использованной литературы:

1. Аудит и консалтинг «Развитие бизнес-систем»: разработка BSC в нефтесервисной компании [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.rbsys.ru/print.php?page=238&option=public>
2. Кандалинцев, В. Г. Инновационный бизнес: применение сбалансированной системы показателей: учеб. пособие. Мн.: «Дело» АНХ, 2010.-168 с.
3. Каплан Р. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты: учеб. пособие. Мн.: Олимп-бизнес, 2012. – 512 с.
4. Каплан Р., Нортон Д. Организация, ориентированная на стратегию: учеб. пособие. Мн.: Олимп-бизнес, 2004. - 416 с.
5. Тоньшева Л.Л, Заруба О.В., Назмутдинова, Е.В., Федорова О.Б./ Стратегическое управление развитием сервисной экономики региона – Тюмень : ТюмГНГУ, 2013. – 220 с.
6. Тоньшева Л.Л., Якунин Д.Е. Разработка алгоритма стратегического планирования развития нефтегазосервисного предприятия // Общество: политика, экономика, право. – 2018. – №4. – С.13 – 22

Дата поступления в редакцию: 09.06.2018 г.

Опубликовано: 09.06.2018 г.

© Академия педагогических идей «Новация», электронный журнал, 2018

© Верёвкина Е.В., 2018