

*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]

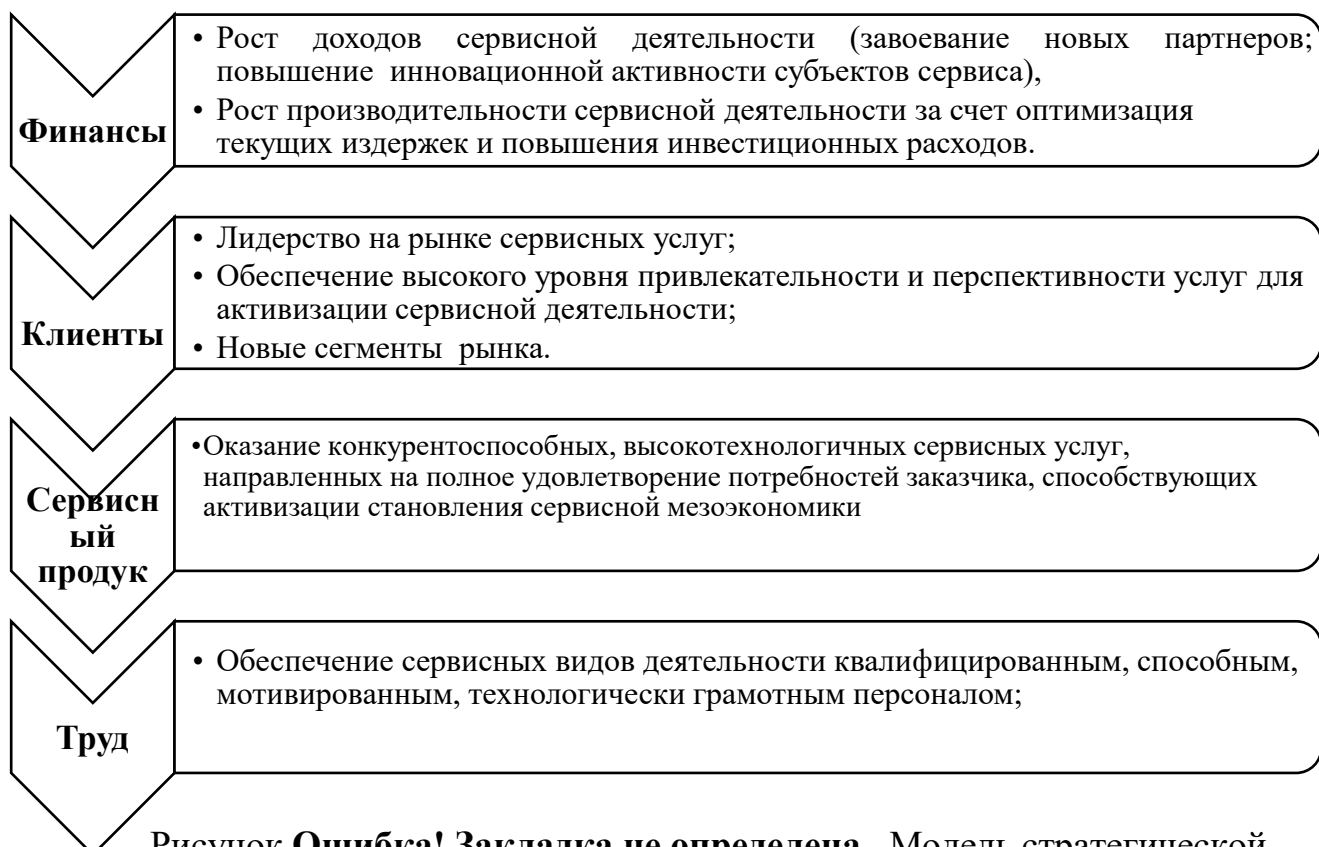


Рисунок **Ошибка! Закладка не определена..** Модель стратегической карты нефтесервисных компаний

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*