

Всероссийское СМИ

«Академия педагогических идей «НОВАЦИЯ»

Свидетельство о регистрации Эл №ФС 77-62011 от 05.06.2015 г.

(выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций)

Сайт: akademnova.ru

e-mail: akademnova@mail.ru

Ющенко Д.Н., Ющенко А.А. Внедрение сбалансированной системы показателей эффективности предприятия (на примере ТОО «КНИИРС», Казахстан) // Академия педагогических идей «Новация». Серия: Студенческий научный вестник. – 2016. – № 11 (декабрь). – АРТ 109-эл. – 0,2 п.л. - URL: <http://akademnova.ru/page/875550>

РУБРИКА: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 338.984

Ющенко Денис Николаевич

Магистрант, 3 курс, факультет менеджмента

ФГБОУ ВО «Омский ГАУ», г. Омск

andenisna@mail.ru

Ющенко Анастасия Александровна

Магистрант, 3 курс, факультет экономики

ФГБОУ ВО «Омский ГАУ», г. Омск

uvnastja@mail.ru

ВНЕДРЕНИЕ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ТОО «КНИИРС», КАЗАХСТАН)

Аннотация: Главной целью любого бизнеса остается получение доходов. При этом необходимо выбрать такие показатели, которые станут опережающими индикаторами финансового успеха. Система сбалансированных показателей позволяет компании быстро и точно реализовать стратегию и добиться высоких результатов.

Ключевые слова: эффективность, сбалансированная система показателей, стратегия.

Всероссийское СМИ

«Академия педагогических идей «НОВАЦИЯ»

Свидетельство о регистрации Эл №ФС 77-62011 от 05.06.2015 г.

(выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций)

Сайт: akademnova.ru

e-mail: akademnova@mail.ru

Yushchenko Denis Nikolaevich

Master of 3 course, Faculty of Management
FGBOU IN "Omsk State Agrarian University", Omsk
andenisna@mail.ru

Yushchenko Anastasia

Master of 3 course, Department of Economics
FGBOU IN "Omsk State Agrarian University", Omsk
uvnastja@mail.ru

INTRODUCTION Balanced Scorecard COMPANY (THE CASE LLP "KNIIRS" KAZAKHSTAN)

Abstract: The main goal of any business is generating income. It is necessary to choose such parameters that will be leading indicators of financial success. The balanced scorecard allows the company to quickly and accurately implement the strategies and achieve high results.

Keywords: efficiency, balanced scorecard, strategy.

Конкурентоспособность является двигателем в увеличении эффективности предприятия (продукции) и является критерием в оценке эффективного управления.

Одна из главных целей, которая стоит перед руководителями предприятий и учреждений любого типа, является увеличение эффективности работы организации.

В отличие от постоянных моделей стратегического управления предприятием, существует комплекс взаимосвязанных показателей, который отлично охватывает все процессы в компании. Этот комплекс называется сбалансированной системой показателей (ССП), при этом данная система не считается универсальной, так как, набор показателей подходит для успеха определенной организации.

Конечно же, данная система имеет множество положительных качеств, но при этом следует понимать, что она не является автоматизированной системой управления организацией, а служит инструментом реализации стратегии.

Для увеличения конкурентных преимуществ предприятия, предлагается внедрение сбалансированной системы показателей эффективности (ССП). Рассмотрим применение данной системы в ТОО «КНИИРС». Цели организации, необходимо определить для каждой из четырех перспектив – финансы, клиенты, бизнес-процессы и рост и обучение, которые представляют собой взаимосвязанные цели различных уровней. Целевая структура ТОО «КНИИРС» представлена на рис. 1.

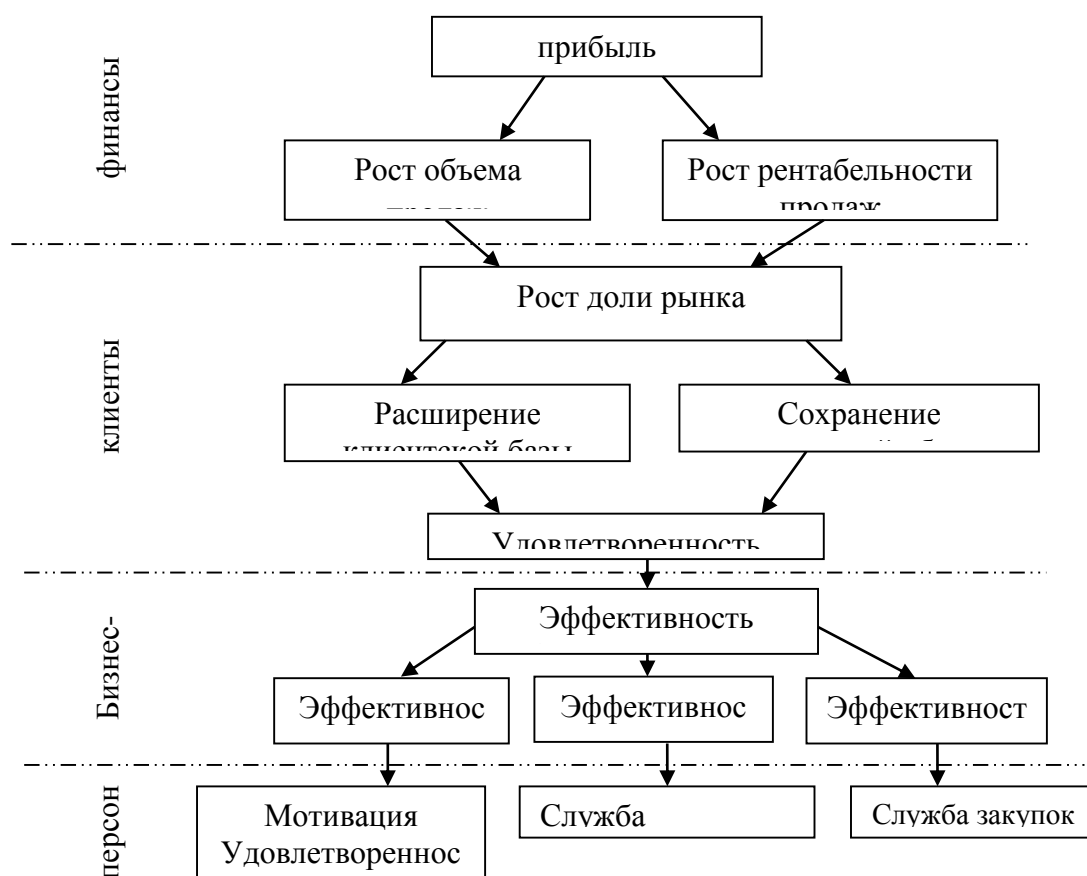


Рис. 1. Целевая структура ТОО «КНИИРС»

Всероссийское СМИ

«Академия педагогических идей «НОВАЦИЯ»

Свидетельство о регистрации Эл №ФС 77-62011 от 05.06.2015 г.

(выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций)

Сайт: akademnova.ru

e-mail: akademnova@mail.ru

Общий принцип данной структуры состоит в том, что цель верхнего уровня может быть достигнута только через реализацию всех целей нижнего уровня. Цели и показатели перспективы «Финансы» представлены в таблице 1.

Клиентская составляющая ССП рассматривается как потребительская база и сегмент рынка, в котором конкурирует данное предприятие, а также как показатели результатов его деятельности в целевом сегменте рынка.

Таблица 1 - Определение стратегических целей и показателей перспективы «Финансы»

Стратегическая цель	Показатели	Целевое значение	Периодичность обновления	Порядок расчета
Рост валовой прибыли	Валовая прибыль, тыс.тенге	900000	ежеквартально	Выручка от реализации – себестоимость продукции
Обеспечение достаточной ликвидности	Абсолютная ликвидность, %	0,5	ежеквартально	Денежные средства всех видов /краткосрочная задолженность
Рост рентабельности	Рентабельность оборота, %	20	ежемесячно	Прибыль /выручка от реализации *100%

Сюда входят сохранение потребительской базы, привлечение новых клиентов, доходность, а также доля целевого сегмента рынка. Цели и показатели этой перспективы для ТОО «КНИИРС» представлены в таблице 2.

Всероссийское СМИ

«Академия педагогических идей «НОВАЦИЯ»

Свидетельство о регистрации Эл №ФС 77-62011 от 05.06.2015 г.

(выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций)

Сайт: akademnova.ru

e-mail: akademnova@mail.ru

Таблица 2 - Определение стратегических целей перспективы «Клиенты, рынок»

Стратегическая цель	Показатели	Целевое значение	Частота обновления	Порядок расчета
1	2	3	4	5
Прирост доли рынка	Рост объема продаж, %	20	ежеквартально	((Объем продаж в текущем периоде - объем продаж в прошлом периоде)/объем продаж в прошлом периоде)*100 %
Улучшение репутации компании	Доля обращений клиентов по рекомендации в общем числе обращений, %	40	ежемесячно	(обращения по рекомендации и/общее количество обращений) *100%
Сохранение клиентской базы	Норма сохранения клиентов, %	75	ежемесячно	(Количество сохраненных клиентов/общее количество клиентов)*100%
Расширение клиентской базы	Доля новых клиентов, %	25	ежемесячно	(Количество новых клиентов за период/общее количество клиентов за период)*100 %
Расширение клиентской	Доля новых клиентов, %	25	ежемесячно	(Количество новых

Всероссийское СМИ

«Академия педагогических идей «НОВАЦИЯ»

Свидетельство о регистрации Эл №ФС 77-62011 от 05.06.2015 г.

(выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций)

Сайт: akademnova.ru

e-mail: akademnova@mail.ru

базы				клиентов за период/общее количество клиентов за период)*100 %
Освоение новых рынков	Доля продаж, приходящаяся на новые рынки, %	30	ежеквартально	(Объем продаж на новых рынках за период/общий объем продаж за период)*100 %

В соответствии с разработанной стратегией главной целью здесь является расширение клиентской базы в выбранном сегменте рынка за счет клиентов конкурентов и освоение новых географических рынков.

Показатели «Бизнес-процессов» сосредоточены на оценке внутренних процессов, от которых в огромной степени зависит удовлетворение потребностей клиентов и достижение финансовых задач компании в целом.

На предприятии главным недостатком является наличие больших временных затрат на поиск покупателя. Таким образом, стратегические цели, связанные с этой проблемой включаются в данную перспективу.

Всероссийское СМИ

«Академия педагогических идей «НОВАЦИЯ»

Свидетельство о регистрации Эл №ФС 77-62011 от 05.06.2015 г.

(выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций)

Сайт: akademnova.ru

e-mail: akademnova@mail.ru

Таблица 3 - Определение стратегических целей перспективы бизнес-процессы

Стратегическая цель	Показатели	Целевые значения	Периодичность обновления	Порядок расчета
Поиск новых поставщиков (сырье, топливо)	Прирост объема поставок	25	ежемесячно	Объем поставок в прошлом периоде)/объем поставок в прошлом периоде)*100%
Уменьшение времени обработки заказа	% сокращения времени обработки заказа	30	ежемесячно	((Время обработки заказа в прошлом периоде – время обработки заказа в текущем периоде)/время обработки заказа в прошлом периоде)*100%

Четвертая составляющая сбалансированной системы показателей эффективности определяет инфраструктуру, которую надлежит создать, чтобы обеспечить долговременные рост и совершенствование. В сбалансированной системе показателей ТОО «КНИИРС» в данной перспективе акцент сделан на развитие персонала, как ключевого ресурса организации.

Разработка мероприятий, необходимых для достижения стратегических целей перспективы персонал представлена в таблице 4.

Всероссийское СМИ

«Академия педагогических идей «НОВАЦИЯ»

Свидетельство о регистрации Эл №ФС 77-62011 от 05.06.2015 г.

(выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций)

Сайт: akademnova.ru

e-mail: akademnova@mail.ru

Таблица 4 - Разработка мероприятий, необходимых для достижения стратегических целей перспективы персонал

Стратегическая цель	Показатели	Мероприятия
Повышение эффективности работы персонала	Средняя доходность сделок	Внедрение новой системы мотивации, повышение удовлетворенности персонала, оптимизация численности персонала, обучение сотрудников
	Прирост объема продаж	
Внедрение эффективной системы мотивации	Средняя заработная плата целевых групп работников	Построение системы мотивации по принципу: оплата труда зависит от объема продаж, дополнительные бонусы за достижение целевых показателей
Повышение удовлетворенности и лояльности персонала	Текучесть кадров	Привлечение сотрудников к участию в управлении, разъяснение сотрудникам стратегии организации.
Оптимизация численности персонала	Загруженность персонала	Найм, увольнение
Обучение сотрудников отдела продаж	Количество сотрудников, прошедших обучение за период, количество сотрудников, соответствующих квалификационным требованиям	Разработка плана обучения сотрудников, назначение наставника
Создание службы закупок и налаживание работы персонала	Количество сотрудников, принятых на работу,	Найм, увольнение, обучение
	Степень загруженности работников	
Создание и налаживание работы службы маркетинга (найм и обучение маркетолога)	Индекс удовлетворенности обучением	Найм, увольнение, обучение
	Степень загруженности работников	

Всероссийское СМИ

«Академия педагогических идей «НОВАЦИЯ»

Свидетельство о регистрации Эл №ФС 77-62011 от 05.06.2015 г.

(выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций)

Сайт: akademnova.ru

e-mail: akademnova@mail.ru

На последнем этапе осуществляется объединение всех составленных ранее таблиц в единую сбалансированную систему показателей предприятия. В сводной таблице по четырем перспективам распределяются стратегические цели, показатели и мероприятия.

Внедрение сбалансированной системы показателей есть стратегический проект, поэтому полный эффект можно получить через пол года - год после начала проекта.

Список использованной литературы:

1. Карлик А. Е. Экономика предприятия. – СПб: Изд. Питер, 2010. – 464 с.
2. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент. - М.: Дело, 2005. – 357 с.
3. Чепоров В.В. Стратегическое управление некоммерческой организацией. М.: Дело, 2010.- 253 с.

Дата поступления в редакцию: 30.11.2016 г.

Опубликовано: 02.12.2016 г.

*© Академия педагогических идей «Новация». Серия «Студенческий научный вестник»,
электронный журнал, 2016*

© Ющенко Д.Н., Ющенко А.А., 2016