

- за счет поддержки субъектов МСП по программе лизинга создано более 20 тыс. рабочих мест, сохранено 120 тыс. рабочих мест.

Однако, несмотря на достигнутые результаты еще не созданы благоприятные условия для развития малого бизнеса в России. В 2013 году наметилась тенденция вывода капитала малого и среднего бизнеса в Европу, Австралию и другие страны. Аналитики считают, что данная тенденция продолжится, и называют причины: плохая доступность кредитов; тяжелое налоговое бремя; изменения в законодательстве, которые невыгодны малому бизнесу, значительное повышение в крупных городах России ставок арендных платежей.

Подводя итог необходимо отметить, что сложные экономические условия хозяйствования, а также существующие проблемы развития малого предпринимательства, выявили не эффективность мер государственной поддержки. В этой связи дальнейшее развитие и совершенствование всей системы государственной поддержки малого предпринимательства становится необходимым условием для формирования развитого сектора малых предприятий.

УДК 311.56

СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

*к.э.н., доц. Добродомова Т.Н.
Белгород, Россия*

Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Аннотация: в статье рассмотрен новый более совершенный и эффективный способ оценки деятельности предприятия, основанный на оптимальном наборе показателей, отражающим все стороны деятельности

Ключевые слова: управление, сбалансированные показатели, эффективность деятельности.

THE ESSENCE AND VALUE OF THE BALANCED SCORECARD ACTIVITY

*s. e. n., assoc. Dobrodomova T.N.
Belgorod, Russia*

Belgorod State National Research University

Annotation: the article considers a new, more perfect and effective way of assessing the activity of the enterprise based on the optimal set of indicators that reflect all aspects of the activity

Keywords: management, scorecards, performance efficiency.

В современных условиях хозяйствования традиционное измерение эффективности деятельности предприятия, основанное на финансовых показателях устарело и не дает полной картины состояния предприятия, не позволяет

осуществить прогноз его развития. Руководители предприятий сталкиваются с проблемами экономического характера, которые значительно снижают эффективность принятия управленческих решений. К таким проблемам относят:

- возросший поток экономической информации, которой большая часть является неструктурированной, противоречивой и запоздалой;
- чрезмерную ориентацию на финансовые показатели, отражающие прошедшую экономическую ситуацию, то есть результат ранее принятых управленческих решений;
- использование в качестве основного источника данных бухгалтерского учета;
- недостаточность традиционных показателей для принятия долгосрочных стратегических решений;
- недостаточность внимания к внешней среде предприятия [1, с.17].

Такие проблемы являются существенными для многих предприятий, поэтому появилась необходимость в разработке более совершенных и эффективных способах оценки деятельности предприятия. На сегодняшний день передовой гранью управления является система сбалансированных показателей, которая все больше сближает понятия «наука управлять» и «искусство управлять».

Система сбалансированных показателей представляет собой систему стратегического управления предприятием на основе измерения и оценки его эффективности по оптимальному набору показателей, отражающих все стороны деятельности: финансовые, производственные, маркетинговые, управленческие, инновационные, инвестиционные и т.д. Другими словами, система сбалансированных показателей – это инструмент стратегического управления, позволяющий связать деятельность предприятия с его стратегией. Она способна отразить равновесие, которое сохраняется между краткосрочными и долгосрочными целями, финансовыми и нефинансовыми показателями, основными и вспомогательными параметрами, а также внешними и внутренними факторами деятельности [3, с.85].

В основе построения данной системы лежат основополагающие принципы функционирования организации. Традиционные финансово-экономические показатели являются недостаточными для определения стратегического успеха предприятия и обеспечения обратной связи. Для решения этих задач необходимо иметь сбалансированный набор показателей деятельности организации в различных плоскостях, которые позволяют измерить достигнутые результаты и отражают процессы, способствующие получению этих результатов.

Система сбалансированных показателей включает в себя как финансовые показатели оценки результатов, так и учитывает важность показателей нефинансового характера оценивающих удовлетворенность покупателей эффективность внутренних бизнес-процессов, потенциал сотрудников в целях обеспечения долгосрочного финансового успеха предприятия (рисунок).

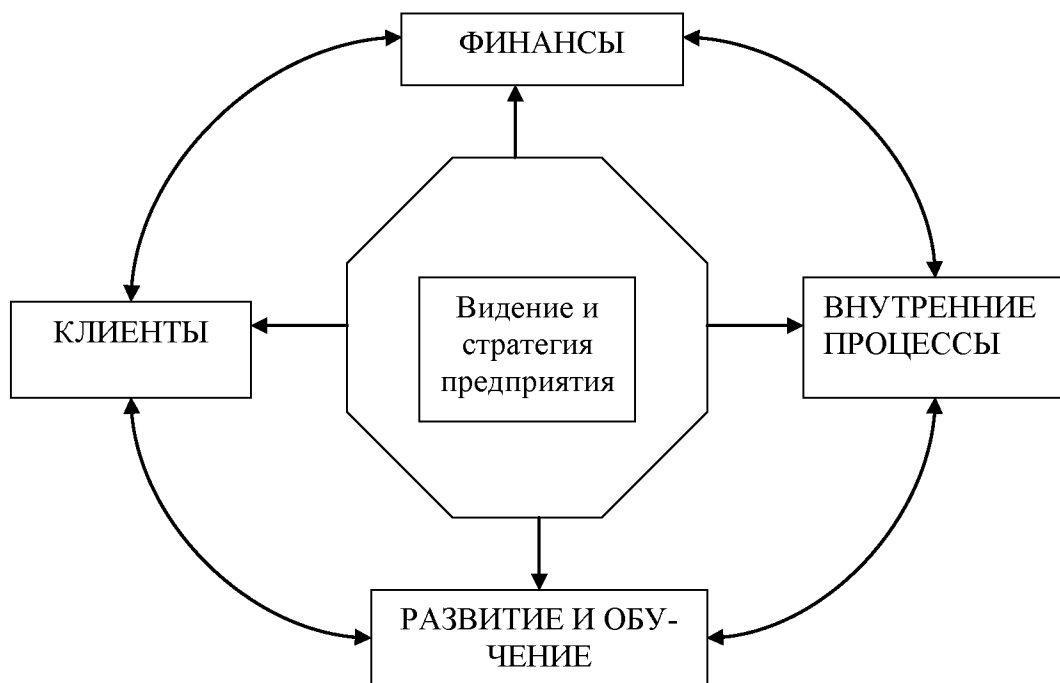


Рис. Составляющие системы сбалансированных показателей

Первый уровень сбалансированных показателей – финансы, заключается в определении стратегической цели (планируемого результата) в финансовых показателях. Такой подход создает надежную основу для дальнейшего планирования – в нем выражен реальный интерес руководителей предприятий. Выбор стратегии определяет модель построения организации, направления инвестиционных решений, соотношение показателей прибыли и риска на вложенный капитал, включая временной параметр.

Второй уровень – стратегический маркетинг, т.е. предложение ценности для клиента.

Успешная реализация стратегии и, соответственно, достижение финансовых результатов, определяется точной настройкой предлагаемых продуктов и услуг на потребности целевых сегментов. Второй уровень представляет проекцию финансовых целей стратегических бизнес – единиц на маркетинговое поле конкретных групп потребителей. Фокус внимания сосредоточен на создании ценности для клиентов.

Следует подчеркнуть, что товар сам по себе на потребительском рынке продается все реже и реже. Он все больше превращается в услугу. Этот процесс обусловлен тем обстоятельством, что клиент становится все более требовательным. Задача состоит в том, чтобы на массовых рынках обеспечить индивидуальный подход к каждому потребителю.

Базовые характеристики выбранных рынков и особенности целевых групп потребителей, определяют параметры настройки баланса показателей, формирующую предлагаемую компанией ценность.

Третий уровень – внутренние бизнес – процессы, заключается в управлении системой конкурентных преимуществ и реинжинирингом бизнес-процессов.

Два предыдущих уровня посвящены соответственно построению стратегического и маркетингового контуров управления компании. На третьем уровне стратегической карты проводится настройка организации внутренних процессов в компании. Целью данной настройки является максимальное обеспечение сочетания интересов собственников (финансовые цели) и потребителей (ценность для клиента). Иными словами, бизнес – процессы в компании должны быть выстроены таким образом, чтобы обеспечить максимальное предоставление ценности для клиентов с минимально возможными издержками. Точная настройка бизнес – процессов обеспечивает оптимальный уровень дифференциации продуктов и услуг для конкретного рыночного сегмента. Минимизация издержек за счет реинжиниринга позволяет достигать высокого уровня рентабельности, создавая тем самым условия для реализации стратегии оптимальных издержек – низкая себестоимость в сочетании с глубокой дифференциацией продуктов и услуг. Одним из главных достоинств системы сбалансированных показателей как инструмента управления является возможность проектирования и отслеживания причинно-следственных связей как по вертикали – через все четыре уровня, так и по горизонтали – связь потоков работ через параметры входов и выходов. Принципы в чем-то схожи с вертикальным и горизонтальным анализом бухгалтерского баланса. Для каждого бизнеса можно выявить и оценить соответствующие настройки, позволяющие спроектировать и создать оптимальную модель бизнеса.

Четвертый уровень – обучение и рост.

Уровень обучения и инноваций во многих смыслах является ключевым для построения и эффективного использования системы сбалансированных показателей. Серьезные инвестиции в переподготовку, информационные технологии и системы, а также в усовершенствование организационных процедур, жизненно необходимы. Эти инвестиции в людей, системы и процедуры станут генераторами больших инноваций и модернизаций внутренних бизнес – процессов на пользу потребителям и, в конечном счете предприятию.

Система сбалансированных показателей представляет собой серьезный аналитический инструмент, внедрение которого долгосрочная и сложная задача предприятия, позволяющий получить желаемые результаты в условиях жесткой конкуренции [1, с. 26].

Внедрение системы сбалансированных показателей дает возможность:

- получения стабильной прибыли;
- повышения капитализации предприятия;
- завоевание предприятием целевых рынков;
- достижения лояльности потребителей, клиентов и их удержания;
- приобретения опережающих конкурентных преимуществ;
- создание мощного и высококвалифицированного кадрового состава и т.д.

По своей сущности система сбалансированных показателей является единым стержнем, который объединяет жизненно важные операции предприятия.

Такая интеграция позволяет применять систему сбалансированных показателей для управления производственными циклами и сохранять конкурентоспособность предприятия на высоком уровне.

Таким образом, система сбалансированных показателей дает высшему руководству совершенно новый инструмент управления, переводящий видение предприятия, ее стратегии в набор взаимосвязанных сбалансированных показателей, которые оценивают критические факторы не только текущего, но и будущего развития возможность связать стратегию компании с набором взаимосвязанных ключевых показателей результативности индивидуально разработанных для различных уровней управления и связанных между собой.

Литература

1. Гершун А., Горский М., Технологии сбалансированного управления – М., Олимп-Бизнес, Библиотека IBS, 2005.
2. Нивен Пол Р.. Сбалансированная Система Показателей: Шаг за шагом: максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов / Пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Бук, 2004.
3. Нортон Д., Каплан Р., Система сбалансированных показателей: от стратегии к действию – М., Олимп-Бизнес, Библиотека IBS, 2003.

УДК 005.6 (076.1)

КОНЦЕПЦИЯ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА И РЕИНЖИНИРИНГ КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

*к.э.н., доц. Дружникова Е.П., к.ф.м.н., доц., Ткаченко Г.И.
Белгород, Россия*

Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Аннотация: изложены теоретические основы современной концепции менеджмента качества, выделены основные свойства реинжиниринга, обоснованы ключевые задачи, которые решает в ходе своей деятельности инжиниринговая фирма, а также наглядно представлена взаимосвязь между процессом управления качеством и реинжинирингом, которая является основой повышения эффективности производства в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: реинжиниринг, качество, менеджмент, бизнес – процессы, инжиниринговые фирмы, эффективность производства.

CONCEPTION OF QUALITY MANAGEMENT AND REENGINEERING AS THE FOUNDATIONS OF PRODUCTION EFFICIENCY RAISE

*C.e.s, A.P. Druzhnikova E.P., C. p.- m. s.A.P. Tkachenko G.I.
Belgorod, Russia*

Belgorod State National Research University

Abstract: theoretical foundations of modern conception of quality management are considered, the main qualities of reengineering are singled out, key problems that engineering firms solve are justified, the interrelation of the process of quality management and reengineering which is the basis for production efficiency raise in the modern economic management is visually demonstrated.