

Дәріс 4. Стратегиялық карта

4.1 Балансталған
көрсеткіштер жүйесінің
құрауыштары

4.2 Стратегиялық мақсаттар
болжамы

4.3 Стратегиялық тақырыптар

Э.ғ.д., доцент

Тургинбаева А.Н.



Балансталған көрсеткіштер жүйесін құруда стратегия 4 перспектива бойынша құрылады:

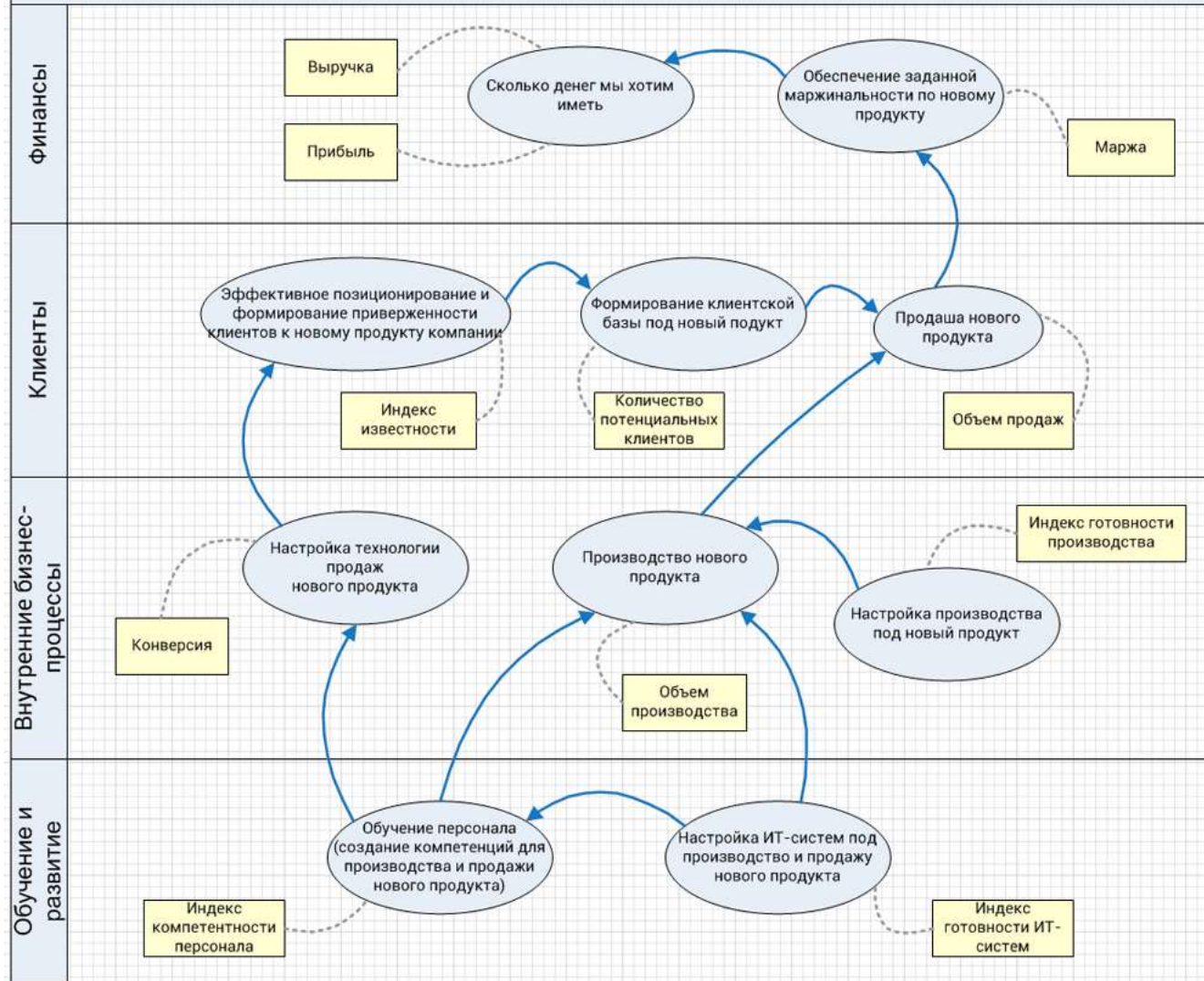
- 1) Қаржылық перспектива
- 2) Клиенттік перспектива н/е өткізу нарығы
- 3) Ішкі бизнес процестер
- 4) Персоналдар н/е дамытушылық

Әрбір бағыт стратегиялық карта ретінде құрылады және ұйым шешуге ниеттенген міндеттер туралы ақпаратты қамтиды, нысаналы көрсеткіштердің мәндерін оларға жету жолдарын қамтиды.

Стратегиялық карта – стратегияны оның стратегиялық мақсаттары мен олардың арасындағы байланыстарды бейнелейтін диаграмма немес сурет.

Стратегиялық карта стратегияны түсіндіру үшін нақты баяндаулар мен логикалық схемаларды ұсынады. 1-сурет

Пример стратегической карты



Стратегиялық карта қызметкерлерге компания стратегиясын және әр түрлі стратегиялық мақсаттардың ара қатнасын түсінуге мүмкіндік береді. Стратегиялық карта әр бір қызметкерге оның жекелеген стратегиялық міндеттерін, жобаларды және стратегияны жүзеге асыруды оның мақсаттары мен түпкілікті нәтижесін түсіндіреді. Стратегиялық картада көрсетілген себеп-тергеулік нақты қатнастар ұйымға балансталған және тиімді стратегияны жасауға мүмкіндік береді. Әдетте, ұйымның қызметінде қаржылық талдау нәтижесінде қолданылған материалдық актілер құрамы анықталады.

Стратегиялық картада көрсетілген себеп-тергеулік байланыстар материалдық емес активтер қалай материалдық нәтижеге жеткізетіні анық көрсетіледі. Есеп жүйесінде материалдық активтер анықталған баланстық құнға ие.

4.1 Стратегиялық мақсаттар болжамы

Компанияның стратегиясын әр қырынан қарауға болады. Стратегиялық мақсаттарда көрсетілген перспективалар қызметкердің назарын қызметтің әр түрлі элементтеріне және жақсы нәтижеге жету жолдарына аударуға бағыттайды.

Балансталған көрсеткіштер жүйесінің классикалық үлгісінде ұйымның стратегиялық қажетті аспектілерін бейнелейтін 4 құрылымнан тұрады. Әрбір құрылым өзіне сұрақ қою арқылы өзінің қызметін анықтайды.

Қаржылық қызмет көрсеткіштерін жақсарту ұйымның жоғарғы міндеттерінің бірі. Қаржылық перспективаның көрсеткіштеріне мысалы, қолда бар ақша ағымы, меншікті капиталдан түсетін табыс, өтімділік коэффициенттері жатады.

Қаржылық перспектива мынадай сұрақтарға жауап береді:

- ✓ Қаржылық мақсаттар ұйымның көрінісін іске асырумен қалай байланыста болады?
- ✓ Қаржылық жетістікке жету үшін акционерге/қоғамға/басқару органдарына біз туралы қандай пікір қалыптастыруымыз қажет?

Клиенттік перспектива қызметті тұтынушылардың талаптары мен қалауларына негізделген. Клиенттердің талаптарын анықтаумен қатар, клиенттік перспективаның міндетіне ұйым өзін жайғастырғысы келетін нарық сегментінің сәйкестендеруә жатады. Осылайша, клиенттік перспективада 2 тәсіл бар, біріншіден ол тұтынушы ұйымды қалай көруі керектігін қарастырады және екіншіден ұйым клиенттің қандай тобына ие болғысы келетінін қарастырады.

4.2 Стратегиялық тақырыптар- бұл мақсаттар мен көрсеткіштердің біріккен тобы. Ол стратегияны түсінуге мүмкіндік береді.

Стратегиялық тақырыптар компанияның ұзақ мерзімді(франчайзинг жүйесін құру), орта мерзімді(тұтынушылар үшін тауар құндылығын артыру) және қысқа мерзімді (жетілдірілген өндірістік процестер) міндеттерін біріктіруі мүмкін.

Стратегиялық мақсаттар көмегімен компанияның қызметіндегі әр түрлі проблемеларды шешу мүмкін болып табылады. Компания иелерінің амбициялық мақсаттары қолданыстағы клиенттік база және жүзеге асырылатын шығындар негізінде жоғары пайда мен нақты нәтижелерге қол жеткізуі мүмкін.

Стратегиялық тақырыптар компанияның қызметіндегі әр түрлі қызметтерді шешуде үлкен рол атқарады. Стратегиялық тақырыптар көмегімен алшақтықты жоятын мынадай қызметтік бағыттарды анықтауға болады:

Клиенттік базаны кеңейту;

Жеке клиентке есептелгендегі табыс өсімі;

Клиентке шаққандағы орташа шығын;

Аталған тақырыптарды жүзеге асыру күтілген нәтижеге алып келуі мүмкін.

