|  |  |
| --- | --- |
| **كلية الادارة والاقتصاد** | College Name |
| **محاسبة** | Department |
| **اسماء رشيد علي الحسن** | Full Name as written in Passport |
|  | e-mail |
|  **Professor**  |  **Assistant Professor** |  **Lecturer** |  **Assistant Lecturer**  | Career  |
|  PhD  |  Master  |  |
| **أستعمال بطاقة الاداء المتوازنة في تقويم وتحسين الأداء** | Thesis Title  |
| **2009** | Year |
|  **تعد كل من تقنيات بطاقة الأداء المتوازنة والمقارنة المرجعية والتحسين المستمر للكلف, من الأساليب المعاصرة للمحاسبة الإدارية, وإدارة الكلف. وهي من التقنيات التي تهدف إلى تحقيق ستراتيجية الوحدة وأهدافها المستمدة منها. وتطوير وتحسين الأداء لأنشطة الوحدة, من خلال تقويم الأداء المستمر, ومحاولة رفع مستويات الأداء, وتخفيض كلف الإنتاج وتحسين عملياته, مع مراعاة جودة الإنتاج, وتحسينها. من خلال معالجة ثغرات ومشاكل الأداء, باستعمال المقارنة المرجعية, والتحسين المستمر للكلف.****تهدف الدراسة إلى وضع أنموذج لمؤشرات بطاقة أداء متوازنة, للشركة العامة للصناعات الجلدية. من خلال أركان بطاقة الأداء المتوازنة الأربعة المالية وغير المالية (الركن المالي, ركن الزبون, ركن العمليات الداخلية, ركن النمو والتعلم). وباستعمال بيانات وكشوفات الشركة, وتحليل حاجة الزبون, ورضا العاملين, باستمارات استقصاء. ومن خلال هذه التحليلات, تبين انخفاض مؤشرات مستويات الأداء لأنشطة ومهام الشركة.** **توصلت الباحثة إلى جملة استنتاجات أهمها, انخفاض مؤشرات أداء الشركة المالي, من خلال تحليل بعض النسب المالية. وعدم كفاءة إدارة الشركة, في إدارة استثماراتها, واثبات قدرتها على توليد الأرباح, وتنمية المبيعات. وهذه مؤشرات كانت نتيجة إهمال تحسين مستويات أداء الأركان غير المالية (رضا الزبون والعاملين والعلاقة بالمجهزين). وانعدام التواصل بين إدارة الشركة وبين العاملين. والأهم من كل هذا, هو عدم وجود ستراتيجية واضحة ومحددة , تولد أهداف تعمم على إدارات الشركة الدنيا , والعاملين جميعا.** **واختتمت الدراسة بمجموعة من التوصيات الخاصة بالشركة موضوع البحث , من أهمها , ضرورة وضع ستراتيجية محددة لتوجيه أنشطة الشركة, وأهمية استعمال بطاقة لأداء المتوازنة, للاستمرار في قياس مستويات أداء الشركة, ومحاولة تحسينها, من خلال استعمال تقنيتي المقارنة المرجعية والتحسين المستمر للكلف, لتحسين مركزها التنافسي, والحصول على حصة سوقية أكبر, لإعادة الشركة إلى توليد الأرباح, وتنمية أداءها لأنشطتها على العموم, وتحسين علاقتها مع المجهزين وإرضاء الزبائن والعاملين.** |  Abstract  |