

## Система показателей KPI производителя технических сортов бумаги

<b>№</b>	<b>Цель</b>	<b>Подцель</b>	<b>Подцель</b>	<b>Подцель</b>	<b>Подцель</b>	<b>Показатель</b>	<b>Ответственный</b>
1	Увеличение объёма продаж					Объём продаж	Генеральный директор
1.2		Выполнение плана производства бумаги/литья				%отклонения от плана производства	Технический директор
1.3		Выполнение плана продаж бумаги/литья				%отклонения от плана продаж	Директор департамента сбыта/Начальник отдела литья
2	Повышение эффективности деятельности					Рентабельность активов	Генеральный директор
2.1		Повышение операционной прибыли				Операционная прибыль	Коммерческий директор
2.1.1			..... .... .. ..... (..../....)			..... ..... . ..... (..../....)	..... ..... /..... .. ..... ..
2.1.2			..... ..... .... ....			..... ..... . ..... ... ..	..... ..... /..... .. ..... ..
2.1.3			..... ..... .... ..... 1 .....			..... ..... .... ..... .....	..... ..... (??) .....

2.1.4			..... .....			..... .. ..... (...,, ....)	..... / .....
2.1.5			..... .....			..... .. ..... .. .....	..... / .....
2.1.5.1				Снижение количество претензий по качеству сырья		Количество актов с претензиями за период	Начальник отдела снабжения/Менеджер по закупкам и логистике отдела литья
2.1.5.2				..... .. .....		% ..... , ..... ... ..	..... / .....
2.1.5.3				..... .. ..... ..		% ..... ..	..... ..
2.1.5.4				..... .. .....		..... .. .....	..... / .....
2.1.5.5				..... .. (...)		..... .. .....	..... / .....
2.1.6			Повышение эффективности МТС			Интегральный показатель эффективности снабжения в баллах	Начальник МТС

				..... ..... .....		..... ..... ..... .....	..... .....
2.1.6.1				..... .. ..... .....		..... .....	..... .....
2.1.6.2				..... .....		..... .....	..... .....
2.1.6.3				..... .....		..... ..(..) ... ,, .....	..... .....
2.1.7			Повышение эффективности логистики			Интегральный показатель эффективности логистики в баллах	Начальник отдела логистики/Менеджер по закупкам и логистике отдела литья
2.1.7.1				Сокращение числа отмен заказов службой сбыта/снабжени я сырьём/МТС		Количество отмен заказов размещенных логистике	Менеджер отдела сбыта/начальник отдела снабжения/менеджер МТС
2.1.7.2				..... .. ..... .. .....		..... .. ..... ..	..... .. / ..... ..... ..

				..... .....	..... .....	...../.....
2.1.7.3				..... ..... (..., ....,...,...)	..... ..... ..... (..., ..., ..., ...)	...../.....
2.1.7.4				..... .....	.....	????
2.1.7.5				..... .....	..... .....	.....
2.1.7.6				..... .....	..... .....	.....
2.1.7.7				Повышение эффективности использования транспорта при доставке бумаги/литья	% неэффективной отгрузки	Начальник отдела логистики/Менеджер по закупкам и логистике отдела литья
2.1.7.7.1				..... ..	..... ....	...../.....

					..... ..... ..	..... .. ..... .. .. ....	..... .. ..... .. ..
2.1.7.7. 2					..... .. ..... .. .. ....	..... .. ..... .. .. ....	..... .. ..... .. ..
2.1.7.7. 3					..... .. ..... .. .. ....	..... .. ..... .. .. ....	..... .. ..... .. ..
2.1.7.8				Повышение эффективности использования транспорта при доставке сырья (МС, химикатов, упаковки)		Величина загрузки авто	Начальник отдела логистики/Менеджер по закупкам и логистике отдела литья
2.1.7.8. 1					..... .. ..... .. .. (.., ....., .....) ..	..... .. ..... .. .. ....	..... .. ..... .. ..
2.1.7.8. 2					..... .. .. ..	..... .. ..... .. .. ....	..... .. ..... .. ..
2.1.7.9				Осуществление равномерного поступление транспорта на разгрузку		Максимальное количество пришедших за 1 час на предприятие машин под разгрузку	Начальник отдела логистики/Менеджер по закупкам и логистике отдела литья

				..... ..... .....		..... ..... .....	..... ..... .....
2.1.7.10				..... ..... .....		..... ..... .....	...../.....
2.1.7.11				..... ..... .....		..... ..... .....	...../.....
2.1.7.12				..... .....		..... .....	...../.....
2.2		Повышение обращиваемости рабочего капитала				Оборачиваемост ь рабочего капитала	Коммерческий директор
2.2.1			Выполнение плана по дебиторской задолженности (ДЗ) бумаги/литья			Величина ДЗ	Директор департамента сбыта/начальник отдела литья
2.2.1.1				..... ...../....		..... .....	...../.....
2.3		Оптимизация запасов				Рентабельность запасов	Коммерческий директор

			..... ..			..... ..... .....	/ .....
2.3.1			..... ..... .....			..... ..... .....	/ .....
2.3.2			..... .....			..... ..... .....	/ .....
2.3.3			..... .....			..... ..... .....	/ .....
2.4		Поддержание качества документооборота				Сумма штрафных санкций	Главный бухгалтер
2.4.1			..... ..... .....			..... ..... .....	.....
2.4.2			..... ..... .....			..... ..... .....	.....

2.4.3			..... ..... ....			..... ..... ....	..... .....
2.4.4			..... ..... ....			..... ..... ....	..... .....
2.4.5			..... ..... ....			..... ..... ....	..... .....
2.5		Снижение издержек				% отклонения факта бюджета от плана	Генеральный директор

На сайте компании "Питер-Консалт" можно ознакомиться с [примерами разработанных нами систем показателей KPI, отзывами наших заказчиков](#), [записью нашего вебинара "Система показателей - основа управления предприятием"](#), а также с [процедурой заказа и построения этого инструмента](#). Узнайте как провести эти работы **более экономно** в разделе "[Стоймость разработки системы показателей](#)".

Если вы [заполните эту форму, мы подготовим коммерческое предложение](#), оптимизирующее ваши расходы на выполнение этой работы.