

N	Цели	Подцели	Показатели за период
	Финансы		
1.1.1	Прибыльность	Выполнение плана объёма продаж	% выполнения плана
1.1.2		Выполнение плана по наценке	% выполнения плана
1.1.3		Минимизация расходов по транспортировке и обработке контейнера	% превышения фактических расходов над плановыми
1.1.4		Оптимизация издержек	% превышения издержек в БДР
1.2.1	Минимизация используемых кредитов	Повышение оборачиваемости в логистике	Оборачиваемость в логистике
1.2.2		Повышение оборачиваемости на складе	Оборачиваемость по складу
1.2.3		Повышение оборачиваемости дебиторской задолженности	Оборачиваемость ДЗ
1.2.4		Привлечение авансов	Оборачиваемость авансов
1.2.5		Сокращение резервов	Оборачиваемость резервов
1.2.6		Предотвращение создания и ликвидация созданных неликвидов	% товарного запаса с оборачиваемостью, ниже средней
1.2.7		Продажа товаров "в пути"	отношение забронированного в пути товара к общей сумме товара в пути
1.3.1	Снижение стоимости оборотных средств	Привлечение более дешёвых кредитов	Средняя стоимость кредитов
1.3.2		Улучшение кредитных условий от поставщиков	
1.4.1	Безопасность	Соблюдение правил документооборота	% правильно оформленной дебиторской задолженности
	Клиенты		
2.1.1	Развитие конкурентных преимуществ	Оптимизация ценообразования	% отказов по ценовым условиям / объём продаж
2.1.2		Оптимизация товарного предложения	% отказов по причине отсутствия товара / объём продаж
2.1.3		Развитие дополнительных услуг	% отказов по причине низкого качества услуг / объём продаж
2.2.1	Увеличение объёмов за счёт новых клиентов	Привлечение новых клиентов	выполнение плана по новым клиентам
2.3.1	Увеличение объёмов за счёт старых клиентов	Удержание старых клиентов	отсутствие потерянных клиентов
2.3.2		Увеличение своей доли в закупках	рост % использования потенциала клиента
2.3.3		Отсеивание нерентабельных	увеличение среднего объёма закупок на клиента
	Персонал		
3.1.1	Повышение производительности труда	Повышение производительности труда менеджеров по продажам	увеличение объёма продаж на менеджера
3.1.2		Повышение производительности труда сотрудников отдела логистики и складов	увеличение объёма транспортировки и переработки груза на 1 уе зарплаты
3.1.3		Повышение производительности труда бухгалтерии, отдела учёта	увеличение числа первичных документов на 1 уе зарплаты

3.1.4		Повышение производительности труда других сотрудников	выполнение оперативных планов
	Бизнес-процессы		
4.1.1	Сокращение сроков логистической процедуры	Сокращение периода от оплаты аванса (или заключения контракта по поставкам без авансов) до фактической отгрузки контейнера	% сокращения сроков
4.1.2		Сокращение срока перегрузки контейнера в Европе	кол-во случаев непопадания на ближайший feeder
4.1.3		Сокращение периода обработки контейнера в порту	% сокращения сроков
4.1.4		Исключение простоев по причине отсутствия оригиналов документов	величина простоев по этой причине
4.1.5		Исключение простоев по причине несвоевременной оплаты фрахта поставщиком	величина простоев по этой причине
4.1.6		Исключение простоев по причине отсутствия лицензии	величина простоев по этой причине
4.1.7		Исключение простоев по причине отсутствия РДВ	величина простоев по этой причине
4.1.8		Исключение простоев по причине несвоевременной оплаты аванса на таможенные платежи	величина простоев по этой причине
4.1.9		Исключение простоев по причине несвоевременной оплаты аванса на ветеринарию	величина простоев по этой причине
4.2.1	Снижение стоимости логистической процедуры	Снижение стоимости доставки при поставках категории "F"	% снижения стоимости
4.2.2		Снижение стоимости услуг линии	% снижения стоимости
4.2.3		Снижение стоимости таможенной очистки	% снижения стоимости
4.2.4		Снижение стоимости ветеринарной очистки	% снижения стоимости
4.2.5		Снижение стоимости услуг сюрвейров в порту	% снижения стоимости
4.2.6		Снижение стоимости услуг экспедитора в порту	% снижения стоимости
4.3.1	Оптимизация процедуры приходования	Сокращение простоя транспорта на приходе	отношение времени использования транспорта к грузообороту
4.3.2		Снижение стоимости услуг сюрвейров на складе	отношение стоимости услуг сюрвейров к грузообороту
4.3.3		Исключение ошибок приходования	отношение количества ошибок к грузообороту
4.3.4		Повышение скорости реакции в случае обнаружения недостачи или потери качества	среднее время от момента обнаружения недостачи до предъявления претензии
4.3.5		Снижение доли сверурочных оплат приёмки	% сверурочных в общих расходах на приёмку
4.4.1	Снижение издержек процедуры отгрузки	Сокращение простоя транспорта на отгрузке	отношение времени использования транспорта к грузообороту
4.4.2		Сокращение количества ошибочных документов грузополучателя	количество ошибочных документов грузополучателя
4.4.3		Сокращение количества ошибок отгрузки	количество ошибок отгрузки
4.4.4		Снижение доли сверурочных оплат отгрузки	% сверурочных в общих расходах на отгрузку

4.5.1	Повышение скорости отгрузки товара, забронированного "в пути"	Снижение времени на оформление ветеринарных документов	Средний период между заказом и получением ветеринарных документов
4.6.1	Повышение финансовой дисциплины	Предоставлять клиентам по конкретным сделкам условия (уровень скидки и отсрочка), предусмотренные договорами	количество нарушений условий в пользу клиента
4.6.2		Снижать задержки платежей относительно установленных условий оплаты	величина просрочек в днях*\$
4.6.3		Снижение стоимости услуг посредников	% стоимости услуг посредников в объёме продаж
4.6.4		Снижение периода отчётности по авансам	количество дней просрочки подготовки отчёта
4.6.5		Выполнение нормативных сроков отчётности по кассам	количество минут просрочки подготовки отчётов
4.6.6		Выполнение нормативных сроков предоставления оригиналов приходных и расходных документов	количество дней просрочки предоставления документов
4.7.1	Снижение стоимости ветеринарного сопровождения	Снижение количества ошибок при выпуске портовых ветеринарных свидетельств	% ПВС с ошибками
4.7.2		Исключение оплат ветеринарных отгрузочных документов за счёт компании	количество ВД, за которые не получена оплата с клиентов
4.7.3		Снижение стоимости исправления ветеринарных остатков	Стоимость исправления ветеринарных остатков
4.7.4		Снижение рисков штрафов при комплексной проверке	Средняя сумма расхождений между реальными и ветеринарными остатками
4.7.5		Соблюдение нормативов сроков получения РДВ	отношение фактических сроков к нормативным
4.7.6		Соблюдение нормативов стоимости получения РДВ	отношение фактической стоимости к нормативной
4.7.7		Соблюдение нормативов сроков получения лицензий	отношение фактических сроков к нормативным
4.7.8		Соблюдение нормативов стоимости получения лицензий	отношение фактической стоимости к нормативной
4.8.1	Повышение эффективности работы по претензиям к контрагентам	По количественным претензиям к поставщику	отношение суммы полученных CN к сумме выставленных претензий
4.8.2		По качественным претензиям к поставщику	отношение суммы полученных CN к сумме выставленных претензий
4.8.3		По претензиям к брокеру	отношение суммы полученных CN к сумме выставленных претензий
4.8.4		По претензиям к линии	отношение суммы полученных CN к сумме выставленных претензий
4.8.5		По претензиям к экспедитору	отношение суммы полученных CN к сумме выставленных претензий
4.9.1	Снижение стоимости аренды складов	Снижение тарифов	Цена хранения 1т товара
4.9.2		Повышение оборачиваемости по арендованным складам	Оборачиваемость по складам

4.10.1	Соблюдение сроков подготовки бюджетов		количество дней просрочки подготовки данных
4.11.1	Максимальное использование квот		отношение ввоза по квотам к размеру полученных квот
4.12.1	Минимизация затрат на страхование	Минимизация тарифа	стоимость страхования 1 т груза
4.12.2		Ускорение получения компенсации в страховом случае	Период получения компенсации
4.12.3		Своевременная подача заявки на страхование	количество опозданий подачи заявок
4.12.4		Своевременная подача заявления на компенсацию	количество опозданий подачи заявлений

Компания "Питер-Консалт" оказывает услуги по **разработке и внедрению ССП**. Свяжитесь с нами по телефону **(812)984-4580, 430-1953**, Skype **Piter-Consult** или пришлите ответы на наш **вопросник** из раздела "**Вопросники для КП**" на e-mail **ksm@piter-consult.ru, ksmya@yandex.ru** и мы подготовим вам коммерческое предложение с планом работ по внедрению и сметой расходов.

Узнайте как провести эти работы более экономно в разделе "**Сколько стоит разработка системы показателей?**".