

## Дерево целей и показателей производителя технических сортов бумаги

№	Цель	Подцель	Подцель	Подцель	Подцель	Показатель	Ответственный
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							
				Снижение количества претензий по качеству сырья		Количество актов с претензиями за период	Начальник отдела снабжения/Менеджер по закупкам и логистике отдела литья
2.1.5.1							
				..... .. .....		% ....., .....	...../.....
2.1.5.2							
				..... .. ..... ..		% .....	.....
2.1.5.3							
				..... .. .....		..... .....	...../.....
2.1.5.4							
				..... .. (..)		..... .. .....	...../.....
2.1.5.5							
			Повышение эффективности МТС			Интегральный показатель эффективности снабжения в баллах	Начальник МТС
2.1.6							

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/снабжения сырья/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				Повышение эффективности использования транспорта при доставке бумаги/литья		% неэффективной отгрузки	Начальник отдела логистики/Менеджер по закупкам и логистике отдела литья
2.1.7.7					..... ..	..... .....	...../..... .....
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							
		Повышение оборачиваемости рабочего капитала				Оборачиваемость рабочего капитала	Коммерческий директор
2.2			Выполнение плана по дебиторской задолженности (ДЗ) бумаги/литья			Величина ДЗ	Директор департамента сбыта/начальник отдела литья
2.2.1							
				..... ...../.....		.....	...../..... .....
2.2.1.1							
		Оптимизация запасов				Рентабельность запасов	Коммерческий директор
2.3							

2.3.1			..... ..			..... ..... .....	...../..... .....
2.3.2			..... ..... .....			..... ..... .....	...../..... ...../.....
2.3.3			..... .....			..... ..... .....	...../..... ...../.....
2.4		Поддержание качества документооборо та				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 нашем сайте размещены и другие [примеры систем показателей](#), разработанных в компании «Питер-Консалт». Вы также можете посмотреть [запись нашего вебинара на эту тему](#) и познакомиться с [процедурой заказа услуги по разработке и внедрению системы показателей](#). Почитайте о возможностях оптимизации затрат на эту услугу в разделе ["Сколько стоит разработка системы показателей?"](#).

Свяжитесь с нами по телефону **(812)984-4580**, **(812)430-1953**, Skype **Piter-Consult** или заполните эту [форму](#) и мы подготовим для вас коммерческое предложение с планом работ по внедрению и сметой расходов.