

«Именно то, как Вы собираете, организуете и используете информацию, определяет, победите Вы или проиграете»

Билл Гейтс

# Система оценки эффективности деятельности предприятия

*на основе методологии  
Сбалансированной  
Системы  
Показателей*

## Цель данной презентации объяснить:

- Для чего необходимо оценивать эффективность деятельности предприятия (организации)
- Что такое Сбалансированная система показателей (ССП) эффективности
- Как внедрять ССП в деятельность предприятия (организации)
- Место ССП в информационном пространстве организации
- Основы построения Инструментария реализации ССП
- Перспективы интеграции ССП с системой управления бизнес-процессами

# Сбалансированная система показателей эффективности это:

- Система оценки эффективности функционирования предприятия (организации)
- Средство стратегического управления на долгосрочной основе
- Инструмент реализации *Вашей* стратегии

# Для чего нужна система оценки эффективности предприятия

1. Оценка реализации стратегии предприятия
2. Связь стратегических целей подразделений со стратегией предприятия
3. Причинно-следственные связи между стратегическими целями позволяют анализировать их влияние друг на друга
4. Контроль достижения, помимо финансовых показателей, наиболее существенных нефинансовых показателей: доля рынка, лояльность клиентов, квалификация сотрудников и др.
5. Существенное сокращение времени принятия управленческих решений за счет упрощения управленческой отчетности
6. Определение ответственных за достижение показателей
7. Формирование планов действий

# Достоинства ССП

Связь между высокоуровневыми целями и задачами конкретных подразделений и сотрудников

- **Общее, разделяемое всеми, понимание стратегии**
- **Мотивация персонала на основе ключевых показателей**
- **Обратная связь**



## Недостатки ССП

- Трудность выявления адекватных ключевых показателей
- Игнорирование внешних по отношению к компании условий (конкуренция, политическая конъюнктура, технологический прогресс)

# Обязательные ключевые компоненты ССП

- Составляющие
- Стратегические цели
- Причинно-следственные связи
- Показатели
- Нормативные значения показателей
- Стратегические инициативы (действия)
- Каскадирование
- Визуальные индикаторы текущего состояния показателей

# Составляющие ССП -

компоненты, на которые  
декомпозируется стратегия  
для управления  
деятельностью предприятия  
(организации)

- **Финансы**
- **Клиенты**
- **Внутренние бизнес-процессы**
- **Обучение и развитие**



# Стратегические цели ССП -

это изложение стратегического намерения. Они определяют, в каких направлениях будет реализовываться стратегия. Цели образуют блоки для построения стратегии предприятия (организации) в целом

## Финансы

- стратегия производительности;
- стратегия роста.

## Клиенты

- характеристики продуктов/услуг (цена, качество, доступность, выбор, функциональность);
- взаимоотношения (сервис, партнерство);
- имидж (бренд).

## Внутренние бизнес-процессы

- управление производственными процессами;
- управление клиентами;
- инновационные процессы;
- законодательные и социальные процессы.

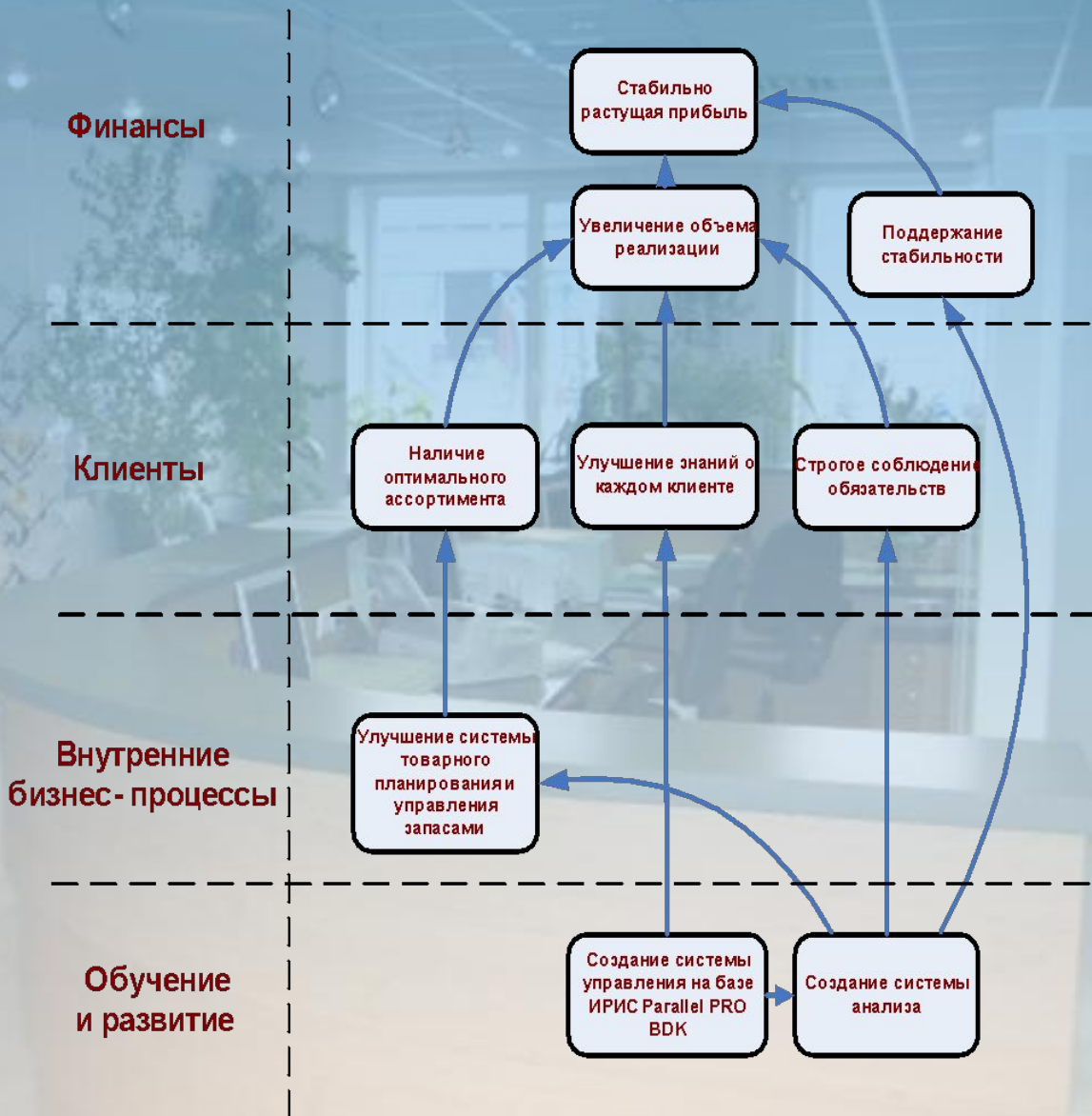
## Обучение и развитие

- человеческий ресурс (умения, знания);
- информационный ресурс (системы, базы данных, сети);
- организационный ресурс (культура, лидерство, соответствие, работа в команде).

# Причинно-следственные связи -

связывают в единую цепочку стратегические цели компании таким образом, что достижение одной из них обуславливает прогресс в достижении другой (связь по типу "если то")

## Пример



# Показатели ССП -

это метрики достижений, которые отражают прогресс в движении к стратегической цели, указывают на то, как стратегия будет реализована на операциональном уровне

## Нормативные значения показателей-

количественные выражения уровня, которому соответствует тот или иной показатель

Описание содержит следующие разделы:

- **Справочные данные о показателе**
- **Характеристика показателя**
- **Расчет и характеристика данных**
- **Результаты деятельности**

Описание содержит следующие разделы:

## Стратегические инициативы (действия) -

проекты или программы, которые способствуют достижению стратегических целей

- **Справочные данные о действии**
- **Стратегическое влияние действия**
- **Потребности в ресурсах**
- **Экономические параметры**
- **Зависимости**
- **Календарный план**



# Каскадирование -

метод обеспечения единой направленности в достижении стратегических целей на предприятии (в организации). Каскадирование – процесс разработки сбалансированных систем показателей для каждого уровня предприятия (организации)

- **Хозяйственные единицы, отделы или группы разрабатывают свои стратегические (тактические) цели и показатели в соответствии с системой показателей высшего (стратегического) уровня предприятия (организации) для отслеживания своего вклада в достижение общих целей корпорации**

**Система показателей для самого высокого уровня**

Финансы			
Цели	Показатели	Нормы	Действия

**Уровень хозяйственной единицы**

Финансы			
Цели	Показатели	Нормы	Действия

**Уровень отдела и группы**

Финансы			
Цели	Показатели	Нормы	Действия

**Командные и личные системы показателей**

ССП нижних уровней должны отражать общекорпоративные Стратегические Цели и цели (тактические) высших уровней



# Визуальные индикаторы текущего состояния показателей-

предназначены для качественного представления выполнения показателя и наглядно отображают качественные изменения показателей, которые подлежат наблюдению в виде графического отображения для удовлетворения индивидуальных потребностей пользователя

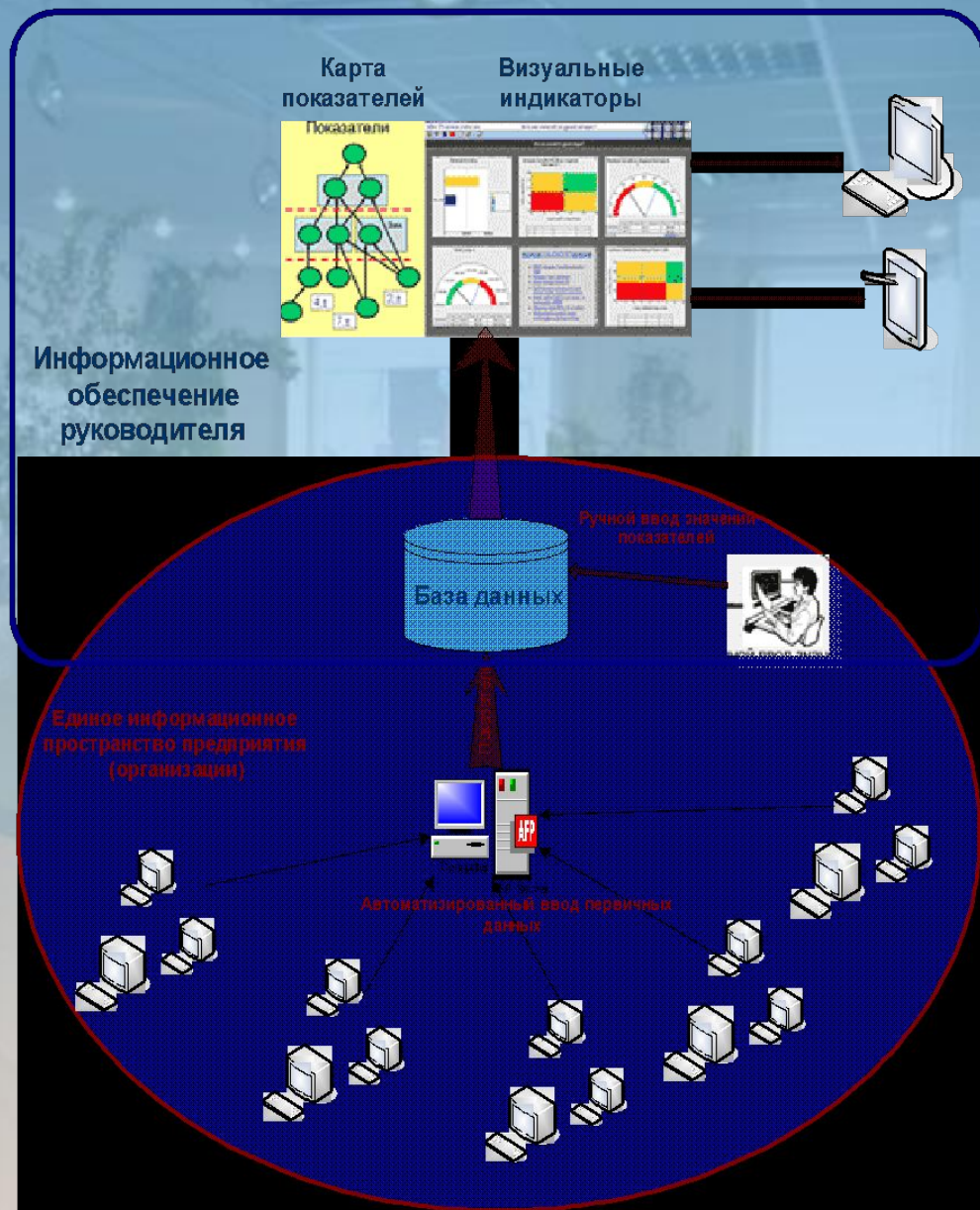
Каждый элемент имеет **Визуальный индикатор** выполнения **Нормативного значения показателя**, например **зеленый цвет** или **знак «+»**, если **Показатель** или **Цель** соответствуют плану, **красный цвет** или **знак «-»**, если не соответствуют (индикатор выбирается при настройке графической схемы **Карты показателей**).

Также имеется возможность **установить и настроить** для каждого **Показателя** **Визуальный индикатор** тренда. **Все графические элементы** **Карты показателей** могут выбираться из библиотеки и отображаться в удобном для пользователя виде.

**Сбалансированная  
система  
показателей**

**в информационном  
пространстве  
предприятия  
(организации)**

# Архитектура решения

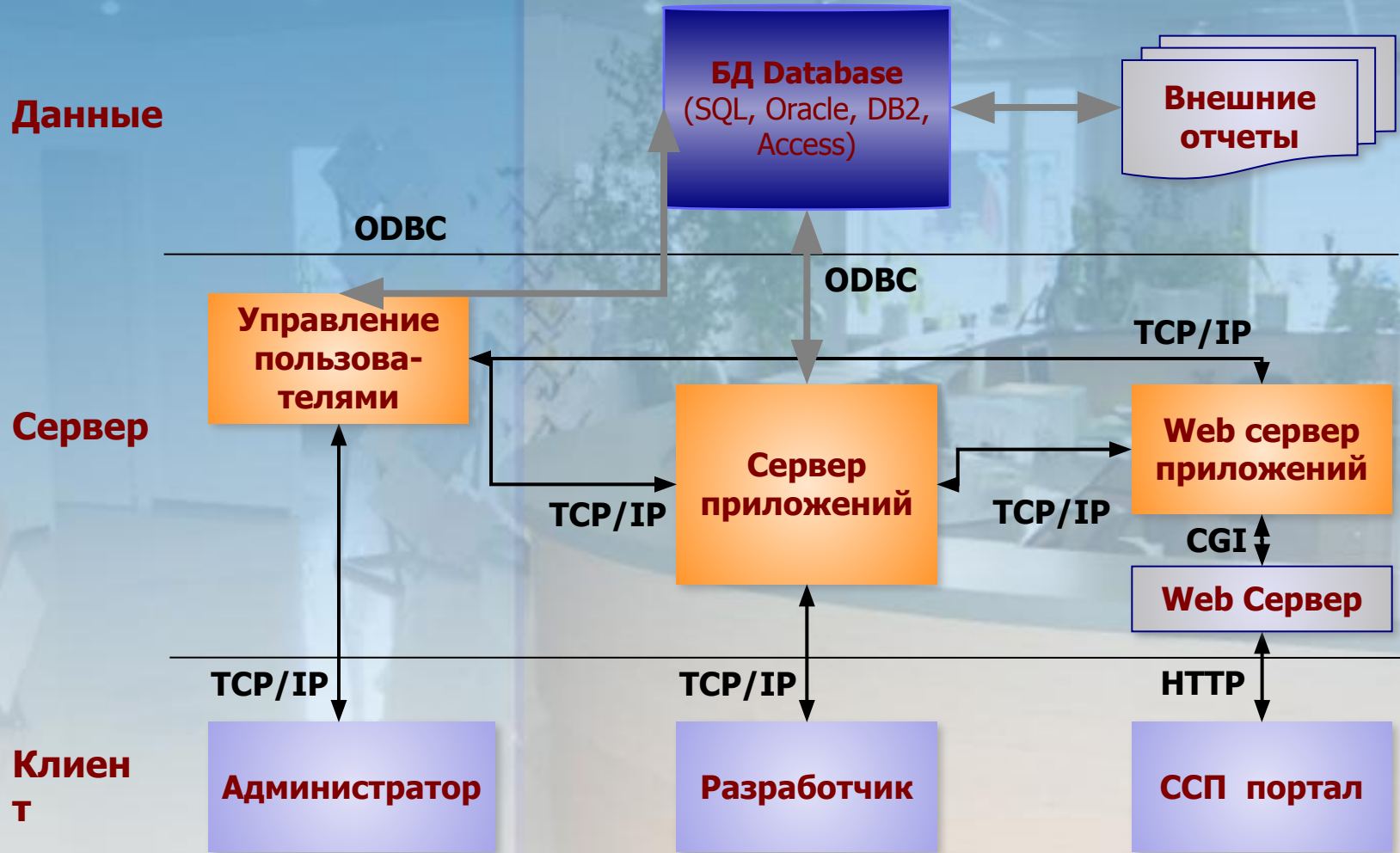




**Включение ССП в информационное обеспечение руководителя позволит эффективно решать следующие задачи:**

- контроль над ходом выполнения предписанных планов деятельности;
- контроль над ходом реализации основных задач, стоящих перед предприятием - повышения эффективности использования материальных, финансовых, трудовых ресурсов и основных фондов, выполнения производственного плана и повышения рентабельности производства;
- оперативное получение руководством достоверной и актуальной внутренней информации, позволяющей отслеживать динамику финансовых и нефинансовых показателей деятельности, характеризующих бизнес-процессы, персонал и деловую среду;
- координация и выработка направления оперативных действий компании для достижения определенных долгосрочных целей

# Архитектура системы





# Инструментарий реализации ССП

# Достоинства Инструментария реализации ССП

- Законченное решение для автоматизации контроля деятельности предприятия и мониторинга его эффективности.
- Система сфокусирована на стратегии, а не на проектировании сложной информационной системы.
- Поддержка моделирования любых систем показателей: Сбалансированные Системы Показателей, системы показателей по методике анализа и оптимизации бизнес-процессов «6 Сигма», системы операционных показателей и т.д.
- Выявление критических ситуаций с помощью визуальных индикаторов и предупредительных писем, автоматически рассылаемых по почте.
- Простота взаимодействия в web портале (совместный доступ к документам, обратная связь, и т.д.).
- Настраиваемые представления информации для руководителей.
- Простота использования и легкость внесения изменений.
- Простой и удобный в работе интерфейс, позволяет Вам быстро создавать модели систем показателей и бизнес-процессов.

# Карта показателей-

это наглядная модель интеграции целей организации в четырех (базовый вариант) Составляющих ССП

- *Иллюстрирует* причинно следственные отношения между желаемыми результатами клиентской и финансовой составляющих, с одной стороны, и результатами, полученными в основных внутренних бизнес-процессах
- *Определяет* специфические возможности нематериальных активов организации - человеческого, информационного и организационного ресурсов

# Средства формирования Карты показателей-

являются компонентом нотации моделирования бизнес-процессов, разработанной в рамках Инструментария реализации ССП и позволяют:

- Сформировать интерфейс *Карты показателей*.
- Определить количество и наименование *Составляющих*.
- Определить количество и кратко описать *Цели* по каждой *Составляющей*.
- Отобразить *Составляющие* и *Цели* в виде графических элементов на схеме *Карты показателей*.
- Графически представлять и связывать на графической схеме посредством однонаправленных стрелок совокупность *Причинно-следственных связей*, отражающих взаимосвязь *Целей*, как по вертикали, так и по горизонтали.
- Изменять и редактировать графические элементы.



# Инструменты

**Показатель**

Проект Правка Окно Помощь

Карта показателей x

### Уровень: ЗАО "ГИПЕР ИНТЕЛЛЕКТ"

**Нераспределенные показатели**

- Кoeffициент оборачиваемости актив...
- Время цикла «наличность-наличность»**
- Поток наличности
- Эффективность доставки клиенту - по...
- Влияние цены на выручку
- Влияние объема на прибыль
- Скидки как процент от полученной ва...

**Свойства**

- Справочные данные о показателе
- Дата заполнения: 06.08.2010 1...
- Составляющая: ...
- Родитель: нет
- Название: Время ци...
- Ответственны: ...
- Описание: Промежу...
- Характеристики показателя
- Единица измерения: Дни
- Период отчетн: ...
- Направление н: Минимизаци...
- Расчет и характеристика дан...
- Формула расче: Время ци...
- Источник данн: ...

**Сводная панель**

Показывать

ЗАО "ГИПЕР ИНТЕЛЛЕКТ"

**Структура**

Объект	Дол...	Ф.И.О.	Конт...
ЗАО "ГИПЕР ИНТЕЛЛЕКТ"			

**Компоненты**

- Компоненты
  - Составляющая
  - Цель
  - Показатель
- Операции
- Клиенты
- Финансы
- Бизнес-процессы
- Развитие

**Индикатор влияния**

Время цикла «наличность-наличность»

**Индикатор тренда**

показателя Время цикла «наличность-наличность»

120

100

0 0.5

■ Норма

■ Критическое значение

0.00

Chart Director (unregistered)



# Структура организации

Конфигуратор C:\Documents and Settings\Вал\Рабочий стол\Проект 1.mdc

Проект Правка Окно Помощь

Карта показателей x

Уровень: ЗАО «ГИПЕР ИНТЕЛЛЕКТ»

Поиск

Введите текст: Филин

OK Cancel

Структура

Подразделение	Ответственный	Ф.И.О.	Контакт
ЗАО «ГИПЕР ИНТЕЛЛЕКТ»	Генеральный директор	Марченко В.И.	8(495)506-51-34
Производственный отдел	Начальник отдела	Миронов В.М.	8(495)506-51-34
Операционное отделение	Начальник отделения	Мирошкина Е.А.	
Группа материально-технического снабжения	Начальник группы	Миронченко В.А.	
Отдел информационных технологий	Начальник отдела	Козлов С.В.	
Отделение маркетинга	Начальник отделения	Козлевич В.С.	
Иванова И.Т.	Оператор ПЭВМ	Иванова И.Т.	
Группа коммуникаций	Начальник группы	Козленко В.В.	
Сидоров Ф.Ф.	Старший техник	Сидоров Ф.Ф.	
Петров А.О.	Техник	Петров А.О.	
Отдел исследований и разработок	Начальник отдела	Сансевич В.К.	
Группа координации исследований	Начальник группы	Сансев К.В.	
Группа разработок	Начальник группы	Самусенко П.П.	
Аналитическая группа	Начальник группы	Филин В.В.	

Компоненты

Компоненты

- Составляющая
- Цель
- Показатель

Свойства

Подразделение/Служащий

Номер: 1

Название: ЗАО «ГИПЕР ИНТЕЛ...

Должность: Генеральный дирек...

Ответственный: Марченко В.И.

Контакт: 8(495)506-51-34

Предприятие

Индикатор

# Карта показателей

Конфигуратор C:\Documents and Settings\Val\Рабочий стол\Проект 1.mdc

Проект Правка Окно Помощь

Карта показателей

**Уровень: ЗАО «ГИПЕР ИНТЕЛЛЕКТ»**

**Финансы**

- Увеличение объема реализации**
  - Количество контрактов
  - Количество заказанных товаров
- Получение стабильно растущей прибыли**
  - Полученная чистая прибыль
- Поддержка бюджета**
  - Отклонение от бюджета

**Клиенты**

- Наличие оптимального ассортимента**
  - Влияние цены на выручку
  - Влияние объема на прибыль
- Улучшение знаний о каждом клиенте**
  - Количество повторных продаж
- Строгое соблюдение сроков**
  - Эффективность доставки
  - Эффективность обслуживания
  - Идеальное выполнение заказов

**Внутренние бизнес-процессы**

Структура

Подразделение	Ответственный	Ф.И.О.	Контакт
ЗАО «ГИПЕР ИНТЕЛЛЕКТ»	Генеральный директор	Марченко В.И.	8(495)506-51-34
Производственный отдел	Начальник отдела	Миронов В.М.	8(495)506-51-34
Отдел информационных технологий	Начальник отдела	Козлов С.В.	
Отдел исследований и разработок	Начальник отдела	Сансевич В.К.	

# Карта показателя

# Карта действия -

представляют собой  
настраиваемые таблично-  
текстовые формы  
графического интерфейса  
Инструментария реализации  
ССП

1. Описание моделей бизнес-процессов с любым уровнем детализации
2. Наличие связи показателей деятельности с шагами бизнес-процессов для эффективной оценки качества бизнес-процессов предприятия
3. Существенное сокращение времени адаптации новых сотрудников
4. Возможность анализа качества бизнес-процессов для сокращения временных затрат и расходования денежных средств, а также оптимизации использования ресурсов (людских, материальных, информационных)
5. Быстрое получение детальной информации об используемых ресурсах на каждом шаге бизнес-процесса
6. Формирование планов действий

# Карта показателя

Конфигуратор C:\Documents and Settings\Val\Рабочий стол\Проект 1.mdc

Проект Плавка Окно Помощь

Карта показателей

**Финансы**

- Увеличение объема реализации
  - Количество контрактов
  - Количество заказанных товаров

**Клиенты**

- Наличие оптимального ассортимента
  - Влияние цены на выручку
  - Влияние объема на прибыль

**Компоненты**

- Составляющая
- Цель
- Показатель

**Свойства**

Справочные данные о показателе	
Дата заполнения	26.08.2008 12:19:03
Составляющая	Клиенты
Цель	Наличие оптимального ассортимента
Родитель	нет
Название	Влияние цены на выручку
Ответственный	Марченко В.И.
Описание	Влияние цены на выручку показывает нам вл...
Характеристики показателя	
Единица измерения	%
Период отчетности	Еженедельно
Направление на улучшение	Максимизация значения
Расчет и характеристика данных	
Формула расчета	Влияние цены на выручку = (((Средняя отпу... ..

**Влияние цены на выручку - Формула расчета**

Влияние цены на выручку =  $\frac{(((\text{Средняя отпускная цена-Текущий период}) - (\text{Средняя отпускная цена-Базовый период})) * (\text{Количество проданного товара-Базовый период}))}{(\text{Общая выручка-Базовый период})} * 100\%$

OK Cancel

Структура

Структура

Подраз... Ответс...

ЗАО «ГТ Генерал

Про Начальн...

Отд Начальн... Козлов ...

Текущее значение



# Карта показателя

Показатель

Проект Правка Окно Помощь

Карта показателей x

Уровень: ЗАО "ГИПЕР ИНТЕЛЛЕКТ"

Нераспределенные показатели

- Кoeffициент оборачиваемости акти
- Время цикла «наличность-наличность» (C2C)**
- Поток наличности

Время цикла «наличность-наличность» (C2C) - Текущее зна...

Нормативное значение	Дата	Норматив...	Значени...	Критиче...
3.0	19:32 06.08.2010	0	0	0
Текущее значение	19:41 06.08.2010	2	4	3

Критическое значение: 2.0

Добавить

Очистить

Сжать

Формула расчета

Время цикла «наличность-наличность» = просрочка оформленных заказов (в днях) + время поставки материальных запасов (в днях)- FIN – просрочка ожидаемых платежей

OK Cancel

Свойства x

Справочные данные о показателе

Дата заполнения: 06.08.2010 19:39:48

Составляющая: [...]

Родитель: нет

Название: Время цикла «наличность-наличность» (...)

Ответственный: [...]

Описание: Промежуток времени между покупкой т...

Характеристики показателя

Единица измерения: Дни

Период отчетности: [...]

Направление на улучшение: Минимизация значения

Расчет и характеристика данных

Формула расчета: Время цикла «наличность-наличность» ...

Источник данных: [...]

Качество данных: [...]

Оператор ввода данных: [...]

Результаты деятельности

Текущее значение: 4.0

Обоснование значения: [...]

Период действия: 06.08.2010

Текущее значение

История значений показателя

Элементы

Элементы

Составляющая: Цель Показатель

Операции

Скрипты



# Карта показателя

**Показатель** D:\Sans\Razvitie\Проект для презент ЗАО .xml

Проект Плавка Окно Помощь

**Карта показателей**

**Нераспределенные показат**

- Эксплуатационные затраты на
- Численность персонала
- Средняя з/п за год
- Процент амортизационных отчи
- Капитальные затраты за год
- Суммарные затраты за год**
- Кoeffициент оборачиваемости
- Влияние цены на выручку
- Количество заказанных товаро
- Идеальный заказ (клиента)

**Сводная панель**

Показывать

Отдел исследований и разработок

Группа координации исследо

Группа разработок

**Свойства**

Справочные данные о показателе

Дата заполнения 07.08.2010 18:04:43

Составляющая

Родитель нет

Название Суммарные затра...

Ответственный

Описание

Характеристики показателя

Единица измерения руб

Период отчетности

Направление на улучш Максимизация значе...

**Суммарные затраты на узел за год**

**Структура**

Структура

Объект	Должность	Ф.И.О.	Контакт
ЗАО "ГИПЕР ИНТЕЛЛЕКТ"			
Производственный отдел			
Отдел информационных технологий			
Отделение маркетинга			
Иванова Т.И.			
Отдел исследований и разработок			
Группа координации исследований			
Группа разработок			

**Компоненты**

Составляющая Цель Показатель

**Операции**

**Клиенты**

- Эффективность доставки клиенту – по дате.
- Эффективность доставки клиенту – по количеству.
- Идеальное выполнение заказа
- Влияние цены на выручку
- Влияние объема на прибыль

**Финансы**

- Бизнес-процессы
- Развитие

# Карта показателя

Показатель D:\Sans\Razvitie\Проект для презент ЗАО .xml

Проект Плавка Окно Помощь

Карта показателей

- Средняя зп за год
- Процент амортизационных отч
- Капитальные затраты за год
- Суммарные затраты за год
- Коэффициент оборачиваемост**
- Влияние цены на выручку
- Количество заказанных товар

Сводная панель

Показывать

Свойства

Справочные данные о показателе

Дата заполнения 07.08.2010 18:04:12

Составляющая

Родитель нет

Название Коэффициент обо...

Ответственный

**Коэффициент оборачиваемости активов**

Структура

Объект

- ЗАО "ГИПЕР ИНТЕЛЛ
- Производственн
- Отдел информац
- Отделение м
- Иванова Т.И.
- Отдел исследований и разработок**
  - Группа координации исследовани
  - Группа разработок
  - Аналитическая группа

Укажите тип зна...

- Максимизация значения
- Минимизация значения
- Диапазон
- Целевое значение

OK Отмена

Компоненты

- Компоненты
  - Составляющая
  - Цель
  - Показатель
- Операции
- Клиенты
- Финансы
- Бизнес-процессы
- Развитие

Скрипт для: ЗАО "ГИПЕР ИНТЕЛЛЕКТ".Отдел исследований и разработок.Коэффициент оборачиваемости акти...

Критическое значение	Дата	Критическое значение	Значение по факту	Нормативное значение
0.1	17:58 07.08.2010	0	0	0
Текущее значение	18:17 07.08.2010	0	∞	0
0.2	18:18 07.08.2010	0	20	0
Нормативное значение	18:19 07.08.2010	0	20	0
0.5	18:20 07.08.2010	0	2	0
Добавить	18:20 07.08.2010	0	0,2	0
Очистить	18:23 07.08.2010	0,1	0,2	0,5

500000.0 2.5E8 100

# Карта действия

Конфигуратор C:\Documents and Settings\Вал\Рабочий стол\Проект 1.mdc

Проект Правка Окно Помощь

**Влияние цены на выручку - Действия**

Проведение дополнительных сезонных рекламных меро... Добавить Удалить Дата заполнения Tue Aug 26 12:13:38 MSD 2008

Проведение дополнительных сезонных рекламных мероприятий

Обучение обслуживанию клиентов Действия Потребности в ресурсах Экономические параметры Зависимости Календарный план

Подразделение/хозяйственная единица: Отделение маркетинга

Название действия: Проведение дополнительных сезонных рекламных мероприятий

Ответственный руководитель: Козлов С.В.

Руководитель действия: Козлевич В.С.

Описание действия /сфера охвата

Планируется размещение рекламы на "Русское радио".

Планируемая дата начала: 26.08.2008 Планируемая дата окончания: 24.11.2008

Показатель: Влияние цены на выручку

OK Cancel

89.00  
Chart Director (unregistered)



# Карта действия

Конфигуратор C:\Documents and Settings\Вал\Рабочий стол\Проект 1.mdc

Проект Правка Окно Помощь

### Влияние цены на выручку - Действия

Проведение дополнительных сезонных рекламных меро... Добавить Удалить Дата заполнения Tue Aug 26 12:13:38 MSD 2008

Карта

Справочные данные о действии | Стратегическое влияние действия | Потребности в ресурсах | Экономические параметры | Зависимости | Календарный план

Описание стратегического влияния по Составляющим ССП

Позволит увеличить объем реализации и стабильную прибыль.

Оценка стратегического влияния по Составляющим ССП

Проведение дополнительных сезонных рекламных мероприятий позволит получить дополнительно до 5% контрактов, что может составить в денежном выражении до 500 тыс.руб. в месяц.

OK Cancel

Структура

Подраз...	Ответ...	Ф.И.О.	Контакт
+	+	+	+
+	+	+	+
+	+	+	+
+	+	+	+

История значений показателя

Текущее значение	89.0
Обоснование значения	
Период действия	26.08.2008
Действия	0

**Действия**

Действия для достижения нормативного значения показателя



# Карта действия

Конфигуратор C:\Documents and Settings\Вал\Рабочий стол\...

Проект Правка Окно Помощь

Карта показателей x

Увеличение объема реализации

Влияние цены на выручку - Действия

Правка: Проведение дополнительных сезонных рекламных меро... Добавить Удалить Дата заполнения: Tue Aug 26 12:13:38 MSD 2008

Справочные данные о действии | Стратегическое влияние действия | Потребности в ресурсах | Экономические параметры | Зависимости | Календарный план

Человеческие ресурсы

Ключевые участники	Выделяемое время %	Обоснование выделения времени
Козлов С.В.	15	Общее руководство
Имя	10	Руководство проектом

Добавить Удалить

Операционные расходы: 150 тыс.руб.

Капитальные инвестиции: 200 тыс.руб.

OK Cancel

# Средства анализа данных и разработки форм отчетности-

для всестороннего анализа значений показателей ССП (количественная оценка и представление) с получением настраиваемых выходных отчетов

- Проведение анализа для консолидации информации
- Сопоставление истории выполнения показателей с нормативными значениями
- Формирование и сохранение отчетов о различных аспектах деятельности предприятия (организации)
- Формирование отчета по запросу пользователя
- Возможность просмотра и распечатки отчетов прямо из интерфейса программы

# Индикаторы

Конфигуратор C:\Documents and Settings\Вал\Рабочий стол\Проект 1.mdc

Проект Правка Окно Помощь

Карта показателей

**Финансы**

- Увеличение объема реализации
  - Количество контрактов
  - Количество заказанных товаров
- Получение стабильно растущей
  - Полученная чистая прибыль

**Клиенты**

- Наличие оптимального ассортимента
  - Влияние цены на выручку
  - Влияние объема на прибыль
- Улучшение знаний о каждом к
  - Количество повторных продаж

Компоненты

- Компоненты
  - Составляющая
  - Цель
  - Показатель
  - Клиенты
  - Финансы
  - Процессы
  - Развитие

Свойства

- Справочные данные о показателе
- Характеристики показателя
- Расчет и характеристика данных
- Результаты деятельности

Влияние цены на выручку

Индикатор влияния

- Влияние цены на выручку (ЗАО «ГИПЕР ИНТЕЛЛЕКТ»)
- Влияние цены на выручку (Производственный отдел)

Структура

Подразделение	Ответственный	Ф.И.	Кон...
ЗАО «ГИПЕР ИНТЕЛЛЕКТ»	Генеральный дире...	Мар...	8(49...
Производственный от.	Начальник отдела ...	Мир...	8(49...
Операционное отд.	Начальник отдела...	Мир...	
Группа матери.	Начальник группы ...	Мир...	
Отдел информацион.	Начальник отдела ...	Козл...	
Отделение маркет	Начальник отдела...	Кот...	
Иванова И.Т.	Оператор ЭВМ	Ива...	
Группа коммуника.	Начальник группы ...	Козл...	
Сидоров Ф.Ф.	Старший техник	Сид...	
Петров А.О.	Техник	Пет...	
Отдел исследований	Начальник отдела ...	Санс...	
Группа координа.	Начальник группы ...	Санс...	
Группа разработ.	Начальник группы ...	Сам...	
Аналитическая гру.	Начальник группы ...	Фил...	

Индикатор тренда

История значений показателя

72 73 74 75 76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93

91.00



# Индикаторы

Конфигуратор C:\Documents and Settings\Val\Рабочий стол\Проект для обучения.mdc

Проект Правка Система Окно Помощь

Стратегическая карта

**Финансы**

- Увеличение объема реализации
- Получение стабильно растущих прибылей

**Клиенты**

- Наличие оптимального ассортимента
  - Влияние цены на выручку
  - Влияние объема на прибыль
- Улучшение знаний о каждом клиенте

**Внутренние бизнес-процессы**

- Улучшение системы товарного планирования

**Палитра компонентов**

- Эффективность доставки к...
- Эффективность доставки к...
- Идеальное выполнение заказа
- Влияние цены на выручку
- Влияние объема на прибыль
- Коэффициент оборачиваемос...
- Время цикла «наличность-н...

**Свойства**

Подразделение/Служащий	
Номер	7
Название	Отдел исследовани...
Должность	Начальник отдела ...
Ответственный	Сансевич В.К.
Контакт	11-66

**Подразделение**

**Структура предприятия**

Подразделение	Ответ...	Ф.И.О.	Контакт
Операционное отделение	Началь...	Мирон...	11-60
Группа материально-техни...	Началь...	Мирш...	11-61
Отдел информационных технологи...	Началь...	Козлов...	12-70
Отделение маркетинга	Началь...	Козлев...	12-71
Иванова И.Т.	Операт...	Ивано...	12-90
Группа коммуникаций	Началь...	Козлен...	12-72
Сидоров Ф.Ф.	Старш...	Сидор...	12-80
Петров А.О.	Техник	Петро...	12-73
Отдел исследований и разработок	Началь...	Сансев...	11-66
Группа координации исследов...	Началь...	Сансев...	11-55

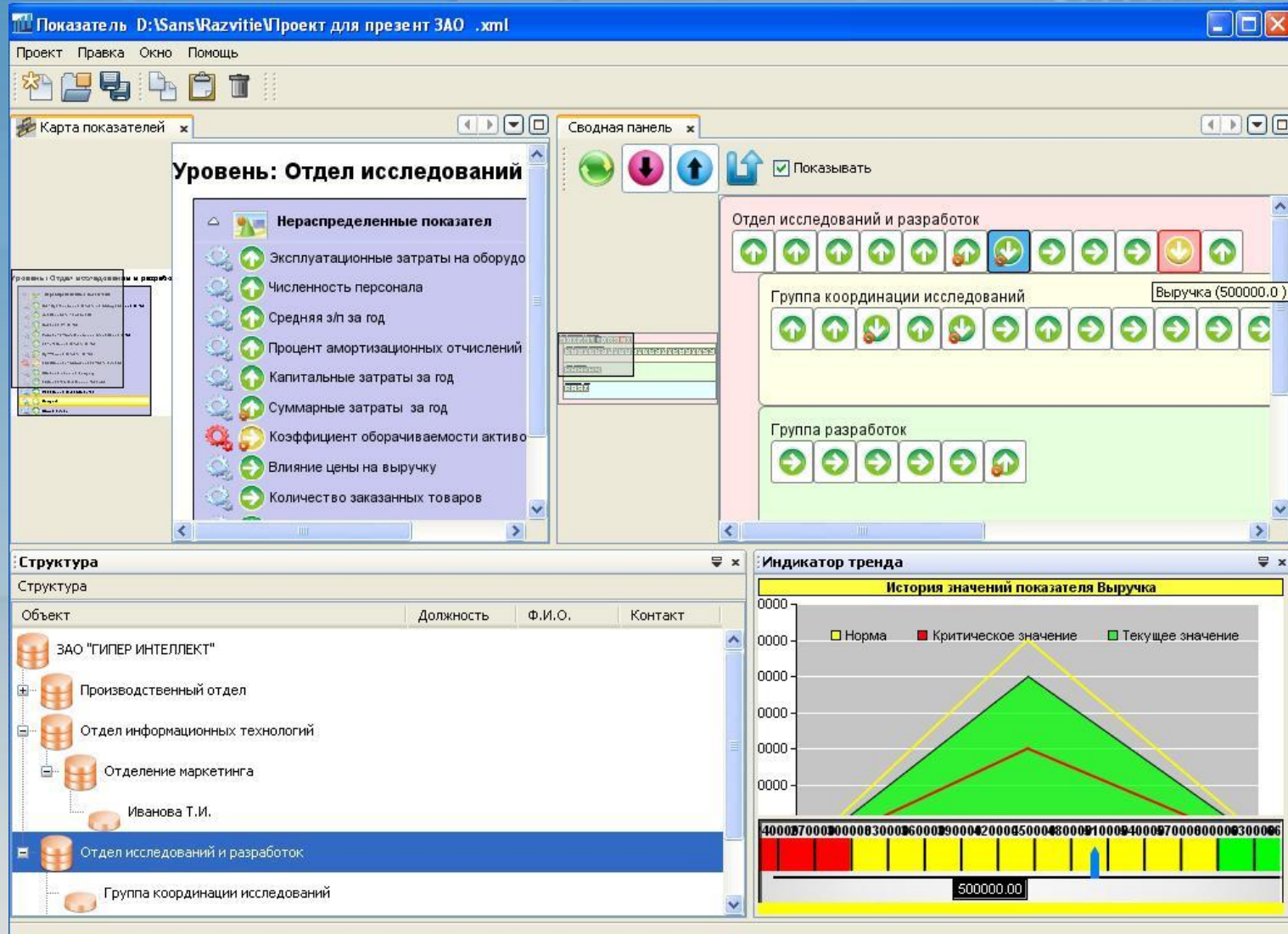
**Индикатор влияния**

**Влияние объема на прибыль**

```
graph TD; A[Влияние объема на прибыль (ЗАО "ГИПЕР ИНТЕЛЛЕКТ")] --> B[Влияние объема на прибыль (Отдел исследований и разработок)]; A --> C[Влияние объема на прибыль (Производственный отдел)]; A --> D[Влияние объема на прибыль (Отдел информационных технологий)]; B --> E[Влияние объема на прибыль (Группа координации исследований)];
```



# Индикаторы



# Отчет

Конфигуратор C:\Documents and Settings\Val\Рабочий стол\Проект для обучения.mdc

Проект Правка Система Окно Помощь

Отчет

Отчет для структурной единицы: ЗАО "ГИПЕР ИНТЕЛЛЕКТ"

Иерархия целей/Показатель	Текущее значение	Состояние и тренд	Действия
Финансы			
Увеличение объема реализации			
● Количество контрактов	15.0 Количество	↑	
● Количество заказанных товаров	1100.0 Количество	↑	
Получение стабильно растущей прибыли			
● Полученная чистая прибыль	367.0 тыс. руб.	↓	
Поддержание стабильности			
● Отклонение от бюджета и плана	7.0 %	↑	
Клиенты			
Наличие оптимального ассортимента			
● Влияние объема на прибыль	96.0 %	↑	
● Влияние цены на выручку	89.0 %	↑	
Улучшение знаний о каждом клиенте			
● Количество повторных продаж	15.0 Количество	↑	
Строгое соблюдение обязательств			
● Эффективность доставки клиенту – по дате.	95.0 %	↑	
● Эффективность доставки клиенту – по количеству.	97.0 %	↑	
● Идеальное выполнение заказа	98.0 %	↑	
Внутренние бизнес-процессы			
Улучшение системы товарного планирования и управления запасами			
● Стоимость устаревшего ассортимента товаров	260.0 тыс. руб.	↑	
Обучение и развитие			
Внедрение системы управления на базе ИРИС Parallel Pro BDK			
● Соблюдение сроков внедрения системы	12.0 Месяц	↑	
● Затраты на НИОКР как процент от полученной валовой выручки	5.0 %	↑	
Создание системы анализа			
● Количество аналитиков	3.0 Человек	↑	

Структура подразделений:

- ЗАО "ГИПЕР ИНТЕЛЛЕКТ"
  - Производство
    - Операционная группа
  - Отдел информационных систем
    - Отдел информационных систем
      - Иванов
    - Группа разработки
    - Сидоров
    - Петров
  - Отдел исследований
    - Группа разработки
    - Группа разработок
    - Аналитическая группа

Начальник группы: Самусенко П.П. | 11-20

OK Cancel

# Отчет для печати

Конфигуратор C:\Documents and Settings\Вал\Рабочий стол\Проект 1.mdc

Print Preview

Print... Page Setup Page 1 of 3 100% Close

## Отчет для структурной единицы: ЗАО «ГИПЕР ИНТЕЛЛЕКТ»

Иерархия целей/Показатель	Текущее значение	Состояние и тренд
Финансы		
Увеличение объема реализации		
● Количество контрактов	0.0 null	→
● Количество заказанных товаров	0.0 null	→
Получение стабильно растущей прибыли		
● Полученная чистая прибыль	0.0 null	→
Поддержание стабильности		
● Отклонение от бюджета и план	10.0 %	↑
Клиенты		
Наличие оптимального ассортимента		
● Влияние цены на выручку	91.0 %	↑
● Влияние объема на прибыль	0.0 Объем %	→
Улучшение знаний о каждом клиенте		
● Количество повторных продаж	0.0 null	→
Строгое соблюдение обязательств		
● Эффективность доставки клиенту ...	0.0 %	→
● Эффективность доставки клиенту ...	0.0 %	→
● Идеальное выполнение заказа	0.0 %	→
Внутренние бизнес-процессы		
Улучшение системы товарного планирования		
● Стоимость устаревшего ассортимента	0.0 null	→
Обучение и развитие		
Внедрение системы управления на базе ...		

26 Август 2008 г. Page 1 of 3 14:20:55

91.00 Производственный отдел



About



**PARALLEL**  
*Business development kit*



ЗАО "Гипер Интеллект" ([www.parallel-pro.ru](http://www.parallel-pro.ru)) 2006-2008 г. Программное средство «Parallel Pro BSC» представляет собой инструментарий создания (конструирования) системы мониторинга деятельности организации (предприятия) на основе сбалансированной системы показателей и является компонентом (может использоваться отдельно) инструментария разработки информационных систем (ИРИС) «Parallel Pro BDK». Подробная информация о продуктах ЗАО «Гипер Интеллект» представлена на сайте [www.parallel-pro.ru](http://www.parallel-pro.ru).

**Product Version:** SSPConfig 200711261600

**Java:** 1.6.0\_02; Java HotSpot(TM) Client VM 1.6.0\_02-b06

**System:** Windows XP version 5.1 running on x86; Cp1251; ru\_RU (ssp\_configurator)

**Userdir:** C:\Documents and Settings\Ban\Application Data\ssp\_configurator\dev

Close