

Система показателей КРІ компании по ремонту и монтажу инженерных систем

Для реализации стратегических инициатив должна быть внедрена система показателей. Проект системы показателей представлен в Таблица 1. Система показателей должна быть доработана в ходе оптимизации бизнес-процессов.



Таблица 1. Система показателей

№	Цели	Подцели 1	Подцели 2	Подцели 3	Подцели 4	Подцели 5	Показатели за период	Ответственный
1	Увеличение масштаба бизнеса						Реализация, тыс. руб.	Генеральный директор
							Маржинальная прибыль, тыс. руб.	Генеральный директор
							Чистая прибыль, тыс. руб.	Генеральный директор
1.1		Увеличение реализации за счёт продаж на корпоративном рынке					Реализация на корпоративном рынке, тыс. руб.	Менеджер по продажам
1.1.1		
1.1.2		
1.1.3		
						
						
1.1.3			Увеличение реализации по тендерам				Реализация по тендерам, тыс. руб.	Генеральный директор
1.1.3.1			
1.1.3.1.1			
1.2		Увеличение реализации за счёт сдачи свободной					Реализация за счёт аренды техники, тыс. руб.	Зам. ГД по производству и снабжению

		техники в аренду						
1.2		Увеличение реализации за счёт он-лайн продаж					Реализация он-лайн, тыс. руб.	WEB-мастер
1.2.1		
1.2.2		
1.2.3		
1.2.3 .1				Оптимизация ценообразования			% отказов по ценовым условиям	Руководитель направления частного сектора
1.2.3 .2		
1.2.3 .3		
1.2.4			Увеличение среднего чека				Средняя сумма заказа, тыс. руб.	Руководитель направления частного сектора
2	Повышение эффективности бизнеса						Рентабельность активов, %	Генеральный директор
2.1		Оптимизация расходов					Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	Генеральный директор
2.1.1		
2.1.2		
2.1.3			Оптимизация прямых расходов				% превышения прямых расходов по проектам	Руководители проектов
2.1.3 .1			
2.1.3			

.2			
2.1.3			
.3			
2.1.3			
.4			
2.1.3			
.5			
2.2		Повышение эффективности использования рабочего капитала					Рентабельность оборотных средств, %	Генеральный директор
2.2.1		
2.2.2		
2.2.2.1				Отсутствие ПДЗ по бюджетному сектору			Доля ПДЗ в ДЗ по бюджетному сектору, %	Генеральный директор
2.2.2.2		
2.2.2.3		
2.2.3		Привлечение авансов заказчиков					Оборачиваемость авансов, дней	Генеральный директор
2.2.3.1		
2.2.3.2		
2.2.3.3		
2.2.4		Повышение рентабельности продаж					Рентабельность продаж, %	Генеральный директор
2.2.5		Привлечение оборотных средств поставщиков					Теоретический критерий привлечения ОС поставщиков, %	Зам. ГД по производству и снабжению
							Практический критерий привлечения ОС поставщи-	Зам. ГД по производству и

							ков, %	снабжению
2.3		Соблюдение сроков выполнения проектов					Среднее превышение срока проекта, %	Руководители проектов
2.3.1		
2.3.2		
2.3.3		
2.3.4		
2.3.5			Соблюдение сроков обслуживания				Среднее превышение нормативных сроков регламентных работ, %	Зам. ГД
2.4		Соблюдение критериев качества выполнения проектов					Количество нарушений критериев качества в общем количестве проектов, %	Руководители проектов
2.4.1		
2.4.2		
2.4.3		
3	Повышение прозрачности и управляемости бизнеса

 На сайте компании "Питер-Консалт" можно ознакомиться с [примерами разработанных нами систем показателей КРІ](#), [отзывами наших заказчиков](#),  [записью нашего вебинара "Система показате-](#)

лей - основа управления предприятием", а также с процедурой заказа и построения этого инструмента. Узнайте как провести эти работы **более экономно** в разделе "Стоимость разработки системы показателей".

🕒 Если вы заполните эту форму, мы подготовим коммерческое предложение, оптимизирующее ваши расходы на выполнение этой работы.