

№ п/п	ПРОЦЕСС	Показатель	Определение показателя	Допустимое отклонение	январь		февраль		март		апрель		май		июнь		ИТОГО					
					план	факт	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт	дельта допустимая	Дельта факт	ОЦЕНКА	
1.1.3.	Управлять взаимоотношения с поставщиками	Количество проведенных переговоров	Количество formalизованных протоколов о намерениях	Не менее 3 в квартал	1	1	1	2	1	0	1	1	1	0	1	1	6	5	0	-1	-1	
1.1.4.		Выполнение планов работы с поставщиком	Процент выполнения плана	Не менее 80%	110	112	115	116	115	110	120	120	110	112	125	130	695	700	-139	5	144	
1.1.5.		Количество поставщиков по одной ТК	Количество ТК*2	Не менее 2-х	14	16	14	17	14	16	14	16	14	16	14	16	14	16	0	2	2	
1.2.1.	Управлять товарными портфелями.	Доля ТП в остатках по категории	Отношение план/руб//факт/руб выраженное в %	5 % отклонения	70	68	70	72	70	73	70	60	70	69	70	72	70	69,00	3,5	-1,00	-4,5	
1.2.2.		Количество ННТ, выведенных из ТП	Отношение количество выведенных ННТ/к общему количеству ННТ актив. в периоде выраженное в процентах			0,001		0,0008		0,0011		0,0006		0,0008		0,001	нет	0,00088	нет	нет	нет	
1.2.3.		Количество ННТ, введенных в ТП	Отношение количество введенных ННТ/к общему количеству ННТ актив. в периоде выраженное в процентах			0,0012		0,0009		0,00013		0,0014		0,0007		0,0013	нет	0,00094	нет	нет	нет	
1.3.1.	Управлять товародвижением на ЦС.	Количество времени переработки	Объем переработок к общему базовому времени работы сотрудников ЦС	До 5% - норма	160	170	160	165	160	162	160	160	160	170	160	168	960	995	48	35	13	
1.3.2.		Количество недогруженного товара по вине ЦС (недостаток, пересортица, излишек)	Количество ННТ в месяц	До 20 ННТ - норма	0	15	0	20	0	25	0	10	0	18	0	30	0	19,67	20	19,67	0,33	
1.3.3.		Количество несвоевременно оприходованного товара	Количество ТТН, неоприходованных в течении 8 часов с момента поступления товара	2% к общему объему приходных ТТН - норма	620	615	520	510	585	580	650	620	600	598	572	555	3547	3478	70,94	-69	1,94	
1.4.1.	Синхронизация справочников товаров поставщиков с базой 1С.	Ежемесячные результаты синхронизации товара	Количество файлов обработанных/Кол-во файлов, полученных от поставщика	100%	20	20	18	18	17	17	21	21	22	22	20	17	118	115	0	3	-3	
1.5.1.	Заказывать транспорт и оформлять документы	Стоимость перевозки	Стоимость перевозки/тонну*км	руководством из среднерыночных и статистики, оценивается отклонение.	8	7,5	8,5	8,6	9	8,7	8,6	8,4	8	7,9	8,8	8,8	8,48	8,32	0,00	0,17	-0,17	
1.5.2.		Количество удовлетворенных заявок	Процент заявок удовлетворенных в установленный срок		0%	250	250	260	255	200	199	278	278	290	288	245	243	1523	1513	0	10	-10
1.5.3.		Количество нарушений	Количество нарушений регламента, зафиксированных внешними или внутренними клиентами		0%	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	2	0	0	-2	2
1.6.1.	Закупать товар по плану.	План-факт-отклонение по категориям, по поставщикам	Отношение план/руб//факт/руб выраженное в %	(+/-) 20% отклонения	6800	6750	7000	7120	7100	7200	6980	6900	6600	6760	7000	6800	41480	41530	8296	-50	8246	
1.6.2.		Отклонение от нормы запаса ТП по категории по системе	Отношение наполненности факт/план в деньгах и штуках	(+/-) 10% отклонения	45000	42000	46000	45000	46000	46000	45000	45000	45000	44000	46000	45000	273000	267000	27300	6000	21300	
1.7.1.	Распределять товар.	Оборачиваемость товарных запасов	Средний объем остатков товара в системе* количество рабочих дней в периоде/Объем отгрузки в за период, в раб. Днях	+5/-20% - допустимое отклонение	1010	1000	1200	1180	1150	1150	1300	1250	1290	1250	1310	1330	7260	7160	1452	100	1352	
1.7.2.		Оценка количества поступающих заявок к аналогичному периоду предыдущего года	(Количество поступивших заявок/Количество поступивших заявок за аналогичный период прошлого года*100)-1 в %	До 20% роста - норма.	650	770	700	850	660	800	700	880	720	850	710	830	4140	4980	828	840	-12	
1.8.1.	Планировать закупки	Отклонение от плана закупок (измеряется еженедельно)	Отношение план/руб//факт/руб выраженное в %	(+*) 20 отклонения	2,35	2,3	2,39	2,5	2,3	2,8	2,25	2,75	2,7	2,65	2,6	2,9	2,43	2,65	0,49	-0,22	0,268	
1.9.1.	Вести документооборот по закупкам и оплатам.	Количество ТТН выявленных ФЭС оформленных с нарушением правил	Неправильно оформленная поставщиком ТТН	2% от количества ТТН	680	10	700	18	650	14	710	30	600	14	675	31	669,17	19,50	13,38	19,50	6,12	
1.9.2.		Количество ТТН выявленных ФЭС с неправильно внесенной себестоимостью	Неправильно внесена себестоимость	3% от количества ТТН	680	12	700	16	650	16	710	25	600	15	675	15	669,17	16,50	20,08	16,50	3,58	
1.9.3.		Количество претензий от поставщиков о просрочке оплат.	Претензия поставщика о просроченной оплате.	2 претензии в течении недели	9	7	9	9	9	6	9	5	9	10	9	11	9,00	8,00		1,00	1,00	
1.10.1.	Закупать товар под заказ клиента.	Процент отказов по вине логистики	Отношение отказов по вине логистики к общему объему заказов	До 30% - норма	240	20	250	35	300	40	310	50	300	35	220	15	270,00	32,50	81,00	32,50	48,50	
1.10.2.		Процент отказов клиента	Отношение количества отказов клиента к общему количеству подтвержденных ННТ	До 30% - норма	2000	300	2200	400	2100	300	2500	250	2400	200	2800	500	2333,33	325,00	700,00	375,00	325,00	
1.10.3.		Среднее время обработки заявки	Время от момента приема заявки логистом до момента поступления товара на УС (в часах)	Меньше 4 р.дн. - норма	4	3,4	4	4,2	4	3,9	4	4	4	4,1	4	4,5	4,00	4,02	0,00	-0,02	-0,02	

1.10.4.		Количество неотгруженных в срок ННТ по-филиально	Максимальный срок отгрузки - 30 календ. Дней	До 5 ННТ по каждому филиалу в месяц - норма.	5	4	5	7	5	5	5	4	5	6	5	8	5	5,67	0	-0,67	-0,67
2.1.1.	Осуществлять продажи. Управлять клиентской базой.	Доля клиентов с нераскрытым потенциалом в категориях среднего и высокого потенциала	Количество клиентов, чей потенциал выше фактических закупок/ Количество клиентов категории * 100, в %	Любое превышение планового значения является отклонением.	15	16	15	14	15	13	10	12	10	10	10	9	12,5	12,33	0	-0,17	-0,17
2.1.2.		Процент перехода клиентов из одной категории в другую (по каждой категории отдельно)	Количество изменившихся категорию на момент измерения / количество клиентов этой категории на момент предыдущего измерения * 100, в %	Любой выход за плановый диапазон является отклонением	14	15	14	14	12	12	12	13	10	10	10	11	12	12,50	0	0,50	0,50
2.2.1.	Управлять непросроченной дебиторской задолженностью	Своевременность формирования файла "Долги"	Дата E-mail в адрес НОП с отчетом минус дата по плану, в днях	Фактическое значение показателя 1 и более считается отклонением	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0,50	0	-0,50	-0,50
2.2.2.		Правильность расчета штрафа за несвоевременный возврат ДЗ	Количество ошибок сделанное при расчете	Количество ошибок 1 и боле считается отклонением	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2.2.3.		Своевременность передачи должников юристам	Дата E-mail в адрес НЮС с актом передачи минус дата по плану, в днях	Фактическое значение показателя 1 и более считается отклонением	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0,33	0	-0,33	-0,33
2.2.4.		Своевременность формирования файла "Кредиторская задолженность"	Дата E-mail в адрес экономиста ФЭС с файлом КЗ минус дата по плану, в днях	Фактическое значение показателя 1 и более считается отклонением	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2.2.5.		Выполнение плана мероприятий по возврата ДЗ	Количество выполненных мероприятий / количество запланированных мероприятий *100, в %	Фактическое значение показателя менее 100% является отклонением	100	100	100	90	100	85	100	100	100	100	100	100	100	95,83	0	-4,17	-4,17
2.2.6.		Структура ДЗ по группе УС	Доля в ДЗ просроченной, текущей и рабочей ДЗ	Норматив ОП на месяц	30	33	30	25	30	27	30	24	30	30	30	37	30	29,33	0	0,67	0,67
2.2.7.		Оборачиваемость ДЗ по группе УС	ДЗ нач + ДЗ конец/2/приход денег * количество раб. дней.	Норматив по группе УС на месяц	2,5	2,5	2,5	2,4	2,7	2,8	2,7	2,8	2,7	2,7	2,3	2,1	2,57	2,55	0	-0,02	-0,02
2.3.1.	Управлять маркетингом	Своевременность	Выполнение функций процесса в установленные сроки	Опоздание более чем на три рабочих дня являются отклонением	3	0	3	1	3	0	3	2	3	3	3	2	3,00	1,33	0	1,67	-1,67
2.3.2.		Полнота заполнения разделов Сводной записки	Доля заполненных разделов	Менее 90% является отклонением	90	80	90	100	90	80	90	85	90	90	90	75	90,00	85,00	0	-5,00	5,00
2.4.1.	Рассчитывать скидки	Недополученный доход	Отношение абсолютной величины предоставленных скидок к абсолютной величине отгрузки за истекший период, в %	Превышение допустимого отклонения от запланированного значения	10	8	10	9	9	9	8	9	9	10	8	7	9,00	8,67	0	0,33	-0,33
2.4.2.		Абсолютный недополученный доход	Абсолютная величина предоставленных скидок за истекший период, в руб.	Превышение допустимого отклонения от запланированного значения	150	140	150	145	150	152	140	150	140	150	160	155	148,33	148,67	0	-0,33	0,33
2.5.1.	Управлять ценой	Время сбора информации	Временной промежуток между началом выполнения процесса до момента подачи информации ИД	Превышение запланированного времени на 10 дней является отклонением	10	5	10	6	10	8	10	12	10	11	10	10	10,00	8,67	0	1,33	1,33
2.5.2.		Время выполнения решений	Временной промежуток между моментом подачи информации ИД и изменениями в прайс-листе	Превышение запланированного времени на 1 день является отклонением	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1,00	1,17	0	-0,17	-0,17
2.5.3.		Достоверность предоставленных РУСаами данных	Отношение количества недостоверных данных в файле "Цены конкурентов" к количеству данных, подвергнутых выборочной проверке, в %	Результат менее 70% является отклонением	70	55	70	50	70	70	70	65	70	60	70	85	70,00	64,17	0	5,83	5,83
2.5.4.		Полнота предоставления РУСаами данных для аналитики.	Отношение количества заполненных полей файла "Цены конкурентов" к количеству полей подлежащих заполнению, в%	Результат менее 70% является отклонением	70	100	70	90	70	95	70	100	70	100	70	95	70,00	96,67	0	-26,67	-26,67
2.6.1.	Корректировать цены оперативно	Величина фактической наценки за истекший месяц	Продажная цена минус себестоимость минус 100, в %	Фактическая величина наценки не ниже установленной бюджетом	50	48	50	47	50	46	50	50	50	41	50	49	50,00	46,83	0	3,17	3,17
2.7.1.	Управление лимитами активов	Соблюдение распределения лимитов активов	Среднемесячная величина активов на УС / Среднемесячная плановая величина лимитов активов на УС	100% (+/-) 5% - выполнение	2500	2400	2400	2430	2450	2400	2550	2500	2500	2600	2600	2650	2500,00	2496,67	2375	3,33	2371,67
2.7.2.		Соблюдение распределения лимитов ДЗ	Среднемесячная фактическая величина ДЗ на УС / Среднемесячная плановая величина лимитов ДЗ на УС	100% (+/-) 5% - выполнение	1000	1040	1050	950	1000	940	950	960	1000	1200	1050	1250	1008,33	1056,67	1058,75	2,08	2,08

2.7.3.		Доля УС стоявших в СТОПЕ (Ограничение поставки товара на УС)	Количество УС, попавших в список СТОП/Количество всех УС	30%	30	35	30	25	30	30	30	32	30	33	30	40	30,00	32,50	0	-2,50	2,50	
2.7.4.		Доля фонда рабочего времени по всем УС, в течении которого не было отгрузок с УС. То же в разрезе кураторов.	Количество филиало-дней в СТОПе/Количество филиало-дней всего	15%	15	15	15	14	15	14	15	13	15	10	15	11	15,00	12,83	0	2,17	-2,17	
2.8.1.	Рассчитывать вознаграждение	Своевременность расчета	Расчет предоставлен в установленный срок	Опоздание на один день позже установленного срока является отклонением.	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	1	0,00	0,50	0	0,5	0,5	
2.8.2.		Безошибочность расчета	Отсутствии претензий со стороны СОПА	Обоснованная претензия СОПА является отклонением	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
2.9.1.	Активные продажи в офисе УС	Количество клиентов, посетивших офис УС. (Плановое значение индивидуально для каждого УС)	Фактическое значение	Любое значение меньше планового является отклонением	0	50	0	74	0	65	0	84	0	90	0	80	0	73,83	0	0	73,83	
2.9.2.		Количество коммерческих предложение, сделанных клиентам посетивших офис УС.	Процент от количества посещений клиентов	Любое значение меньше планового является отклонением	100	85	100	90	100	95	100	87	100	75	100	84	100,00	86,00	20	14	6	
2.10.1.	Осуществлять активные продажи	Количество первых контактов с клиентом (по данным 1С)	Фактическое значение	План	400	410	450	430	470	490	480	500	500	530	510	520	468,33	480,00	0	11,67	11,67	
2.10.2.		Количество визитов к клиентам	Фактическое значение	Показатель ниже планового является отклонением	300	320	340	300	360	340	350	330	370	350	360	350	346,67	331,67	0	-15,00	-15,00	
2.10.3.		Количество выставленных счет-фактур по выполненным визитам	Фактическое значение	Показатель ниже планового является отклонением	90	95	90	80	90	85	90	88	90	92	90	87	90,00	87,83	0	-2,17	-2,17	
2.10.4.		Переход 1.	Отношение между количеством визитов к клиентам к количеству первых контактов.	Менее 50% - отклонение	50	55	50	40	50	45	50	60	50	57	50	55	50,00	52,00	0	2,00	2,00	
2.10.5.		Переход 2.	Отношение между выставленными счет-фактурами по сделанным визитам и количеством визитов к клиентам.	Менее 70% - отклонение	70	70	70	68	70	65	70	68	70	72	70	60	70,00	67,17	0	-2,83	-2,83	
2.11.1.	Управлять активными продажами.	Количество посещенных новых клиентов	Отношение количества посещенных клиентов (факт) к количеству посещенных клиентов (план) в %.	100% ± 5% выполнение	250	255	310	310	280	285	330	335	290	295	270	275	288,33	292,50	302,75	10,25	10,25	
2.11.2.		Товароборот	Сумма отгрузки новым клиентам в бел. рублях	100% выполнение	0	2500	0	2800	0	2900	0	3000	0	2850	0	2950	0	2833	0	2833,33	2833,33	
2.11.3.		Приход денег	Приход денег по новым клиентам	50% выполнение от суммы товарооборота	1250	1200	1400	1300	1450	1400	1500	1450	1425	1400	1475	1400	1417	1358	0	-58,33	-58,33	
2.11.7.		Факты нарушения сроков выполнения регламента		Любое отклонение - нарушение	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0,00	0,33	0	0,33	0,33	
2.12.1.	Устанавливать планы для удаленных складов.	Своевременность доведения планов до УС	Доведение планов до УС в срок	100%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0,00	0,33	0	0,33	0,33	
2.12.2.		Точность планирования товарооборота	Факт ТО / План ТО	100%+/-10%	1200	1250	1330	1350	1370	1300	1310	1350	1370	1400	1400	1322	1342	1454	20	1434	1434	
2.12.3.		Точность планирования прихода денег	Факт Приход / План Приход	выполнение	1100	1050	1200	1150	1250	1100	1270	1150	1300	1200	1350	1330	1245	1163	1121	82	1035	1035
2.13.1.	Принимать месячные отчеты УС	Своевременность предоставления информации и документации РУСаами для сдачи отчёта	Предоставление информации и документации точно в срок по графику сдачи отчётов	100% выполнение	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0,17	0	0,17	0,17	
2.13.2.		Полнота предоставления информации и документации РУСаами для сдачи отчёта	Предоставление информации и документации в полном объеме для сдачи отчётов (все формы документов должны быть полностью заполнены)	100% выполнение	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100,00	0	100	100	
2.13.3.		Своевременность предоставления графика приезда УС на отчёт.	Сроки доведения графика приезда УС на отчет	За 4 календарных дня до окончания отчётного месяца	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0,17	0	0,17	0,17	
2.13.4.		Полнота заполнения листов сдачи отчётов удаленными складами без замечаний ответственных за подписи подразделений.	Листы сдачи отчетов УС должны быть заполнены полностью	100%	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100,00	0	100	100	100	