

Автоматизация оценки деятельности компании и персонала по KPI

Шаппо Илья Станиславович, QPR Software

План вебинара



- О задачах системы управления эффективностью 5 мин
- Реализация системы управления по целям и показателям 15 мин
 - Ответы на вопросы 10 мин
- Реализация системы мотивации персонала на основе выполнения KPI 15 мин
 - Ответы на вопросы 10 мин
- Реализация системы оценки качества процессов 10 мин
 - Ответы на вопросы 10 мин
- Опыт внедрения системы в российских компаниях 15 мин

О Компании

- Компания QPR была основана в 1991 году с целью создания интерактивного программного обеспечения, значительно улучшающего процесс принятия решений на любом организационном уровне.
- Опыт внедрения систем управления эффективностью в России и СНГ с 2002 года.
- Крупнейшие клиенты:



РАО ЕЭС



МТС



Казмунайтениз



СИБУР



Нестле



Газпромнефть



ТНК-ВР



Министерство
регионального
развития РФ



Префектура
ЦАО г.Москвы

Основные задачи системы управления эффективностью



- Планирование стратегических задач
- Планы по финансовым и операционным показателям
- Сбор данных по фактическому выполнению показателей и стратегических задач
- Расчет эффективности подразделений предприятия
- Расчет эффективности отдельных процессов
- Бонусные карты персонала по выполнению KPI
- Отражение результатов в виде графических отчетов и онлайн презентаций



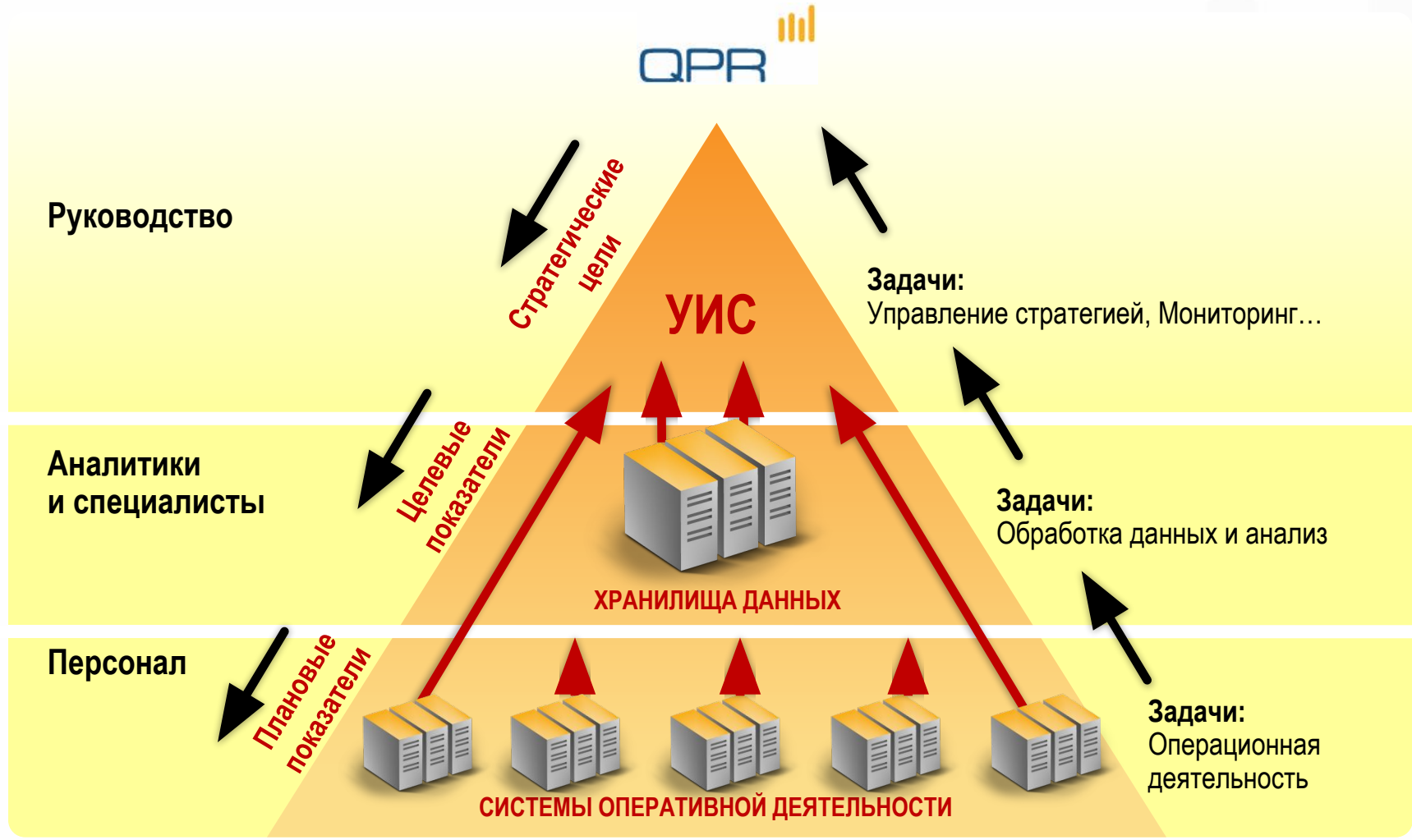
QPR ScoreCard



QPR ScoreCard

- Моделирование любых систем показателей
- Сбор и консолидация плановых и фактических значений показателей
- Хранение плановых и фактических значений за прошлые периоды
- Автоматическое вычисление консолидирующих показателей (показателей верхнего уровня)
- Графические представления результатов для мониторинга

QPR среди различных информационных систем



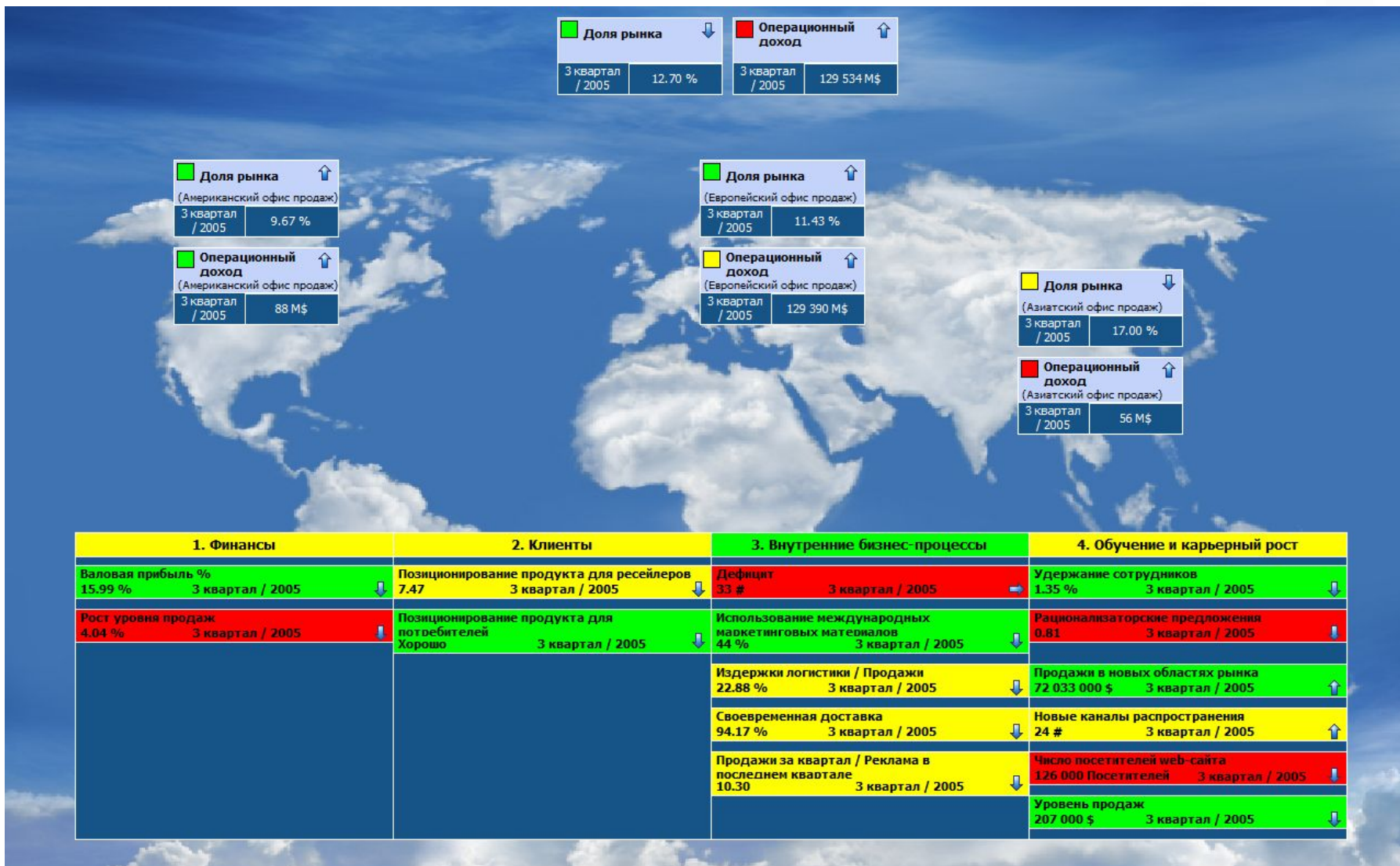
Организационная структура

Перспективы, цели, задачи, показатели

The screenshot displays the QPR software interface. The main content area shows a hierarchical diagram of the Balanced Scorecard for 'Группа компаний Денторекс' (Dentorex Group of Companies). The diagram is organized as follows:

- Level 1 (Strategic Objectives):** Four yellow boxes representing perspectives:
 1. Финансы (Finance)
 2. Клиенты (Customers)
 3. Внутренние бизнес-процессы (Internal Business Processes)
 4. Обучение и карьерный рост (Learning and Growth)
 Each box includes a progress indicator with three circles and a red exclamation mark.
- Level 2 (Key Performance Indicators - KPIs):** Four blue boxes, each linked to a perspective:
 - Under '1. Финансы': Рентабельность (Profitability)
 - Under '2. Клиенты': Позиционирование продукта (Product Positioning)
 - Under '3. Внутренние бизнес-процессы': Эффективность логистики (Logistics Efficiency)
 - Under '4. Обучение и карьерный рост': Мотивация сотрудников (Employee Motivation)
 Each KPI box includes a progress indicator with three circles and a red exclamation mark.
- Level 3 (Strategic Initiatives):** Four blue boxes, each linked to a KPI:
 - Under 'Рентабельность': Развитие и рост (Development and Growth)
 - Under 'Позиционирование продукта': Эффективность маркетинговых акций (Marketing Campaign Effectiveness)
 - Under 'Эффективность логистики': Электронная коммерция (E-commerce)
 - Under 'Мотивация сотрудников': Развитие рынка (Market Development)
 Each initiative box includes a progress indicator with three circles and a red exclamation mark.

The interface also features a left sidebar with a tree view of the organizational structure, including 'Группа компаний Денторекс' and its regional offices (Asian, American, European). The top navigation bar includes options like 'Мои документы', 'Процессы', 'Системы показателей', and 'Действия'.



Организационная структура

Детализация показателей

Мои документы | Процессы | Системы показателей | Действия

Системы показателей | Стратегические карты | Навигатор | Анализ | Отчеты | Действия

Выбор модели | Печать | Закладка | Добавить в корзину

Развернуть | Свернуть | Изменить | Ряды | Период | Виды | Показать Дизайнер

Нефтегазовая компания

- Группа компаний Нефтегаз
 - ГД Нефтегаз
 - Разведка и добыча
 - ЗГД по разведке и добыче
 - Добыча нефти и газа
 - НД развития и новых проектов**
 - НД добычи нефти и газа
 - ООО "Нефтегаз-Север"
 - ООО "Нефтегаз-Запад"
 - ООО "Нефтегаз-Восток"
 - Наука/технологии
 - Газ и газопереработка
 - Логистика, переработка и сбыт
 - Экономика и финансы
 - Организационные вопросы
 - Правовые и корпоративные вопросы
 - Корпоративные коммуникации

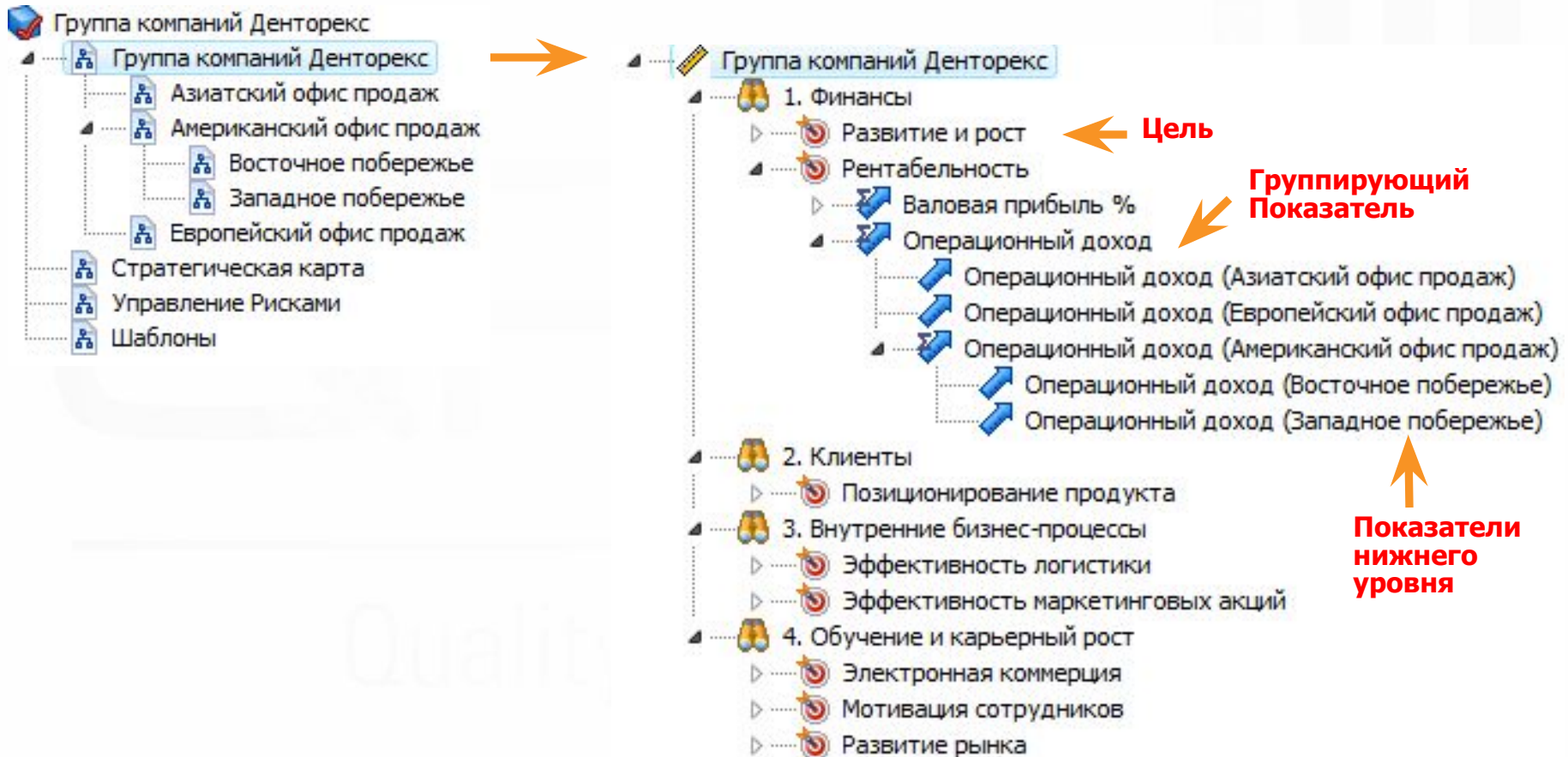
НД развития и новых проектов

Сумма весов	Вес	Иерархия	*	*↓	План	Факт
100,0		НД развития и новых проектов	●	↓	100,00 %	
45,0		Финансовые и операционные показатели	●	↓	45,00 %	
15,0		EBITDA (нормализованная) по блоку "Разведка и добыча"	●	↓	164,0 млрд. руб.	162,0 млрд. руб.
55,0		EBITDA (нормализованная) от деятельности ДГТП (НД газа и газопереработки)	●	↓	100,00 млн.р.	90,00 млн.р.
15,0		EBITDA (нормализованная) по Нефтегаз-Восток (ГД Нефтегаз-Восток)	●	↓	9,0 млрд. руб.	8,0 млрд. руб.
15,0		EBITDA (нормализованная) по Нефтегаз-Запад (ГД Нефтегаз-Запад)	●	↓	15,0 млрд. руб.	19,0 млрд. руб.
15,0		EBITDA (нормализованная) по Нефтегаз-Север (ГД Нефтегаз-Север)	●	↓	40,0 млрд. руб.	45,0 млрд. руб.
10,0		Объем добычи нефти ОАО "Нефтегаз"	●	↓	26,00 млн.т.	23,10 млн.т.
10,0		Восполнение ресурсной базы за счет приобретений	●	↓	25,00 млн.т.	20,00 млн.т.
10,0		Реализация крупных стратегических проектов по Блоку	●	↓	900,00 млн.р.	765,00 млн.р.
55,0		Стратегические инициативы	●	↑	55,00 %	
10,0		Реализация проектов по освоению месторождений ОАО Нефтегаз в Ямало-Ненецком АО	●	↓	1,00 ABC	B
5,0		Реализация проектов по освоению месторождений в восточно-сибирском регионе	●	↑	1,00 ABC	A
10,0		Работа по выходу на рынки Ближнего Востока Средней Азии	●	⇒	1,00 ABC	C
10,0		Работа по созданию совместных предприятий (с российскими и зарубежными партнерами)	●	↑	1,00 ABC	A
10,0		Создание нового региона нефтедобычи ОАО "Нефтегаз" в регионе Тимано-Печоры	●	⇒	1,00 ABC	B
10,0		Развитие собственной команды руководителей	●	↑	1,00 ABC	A

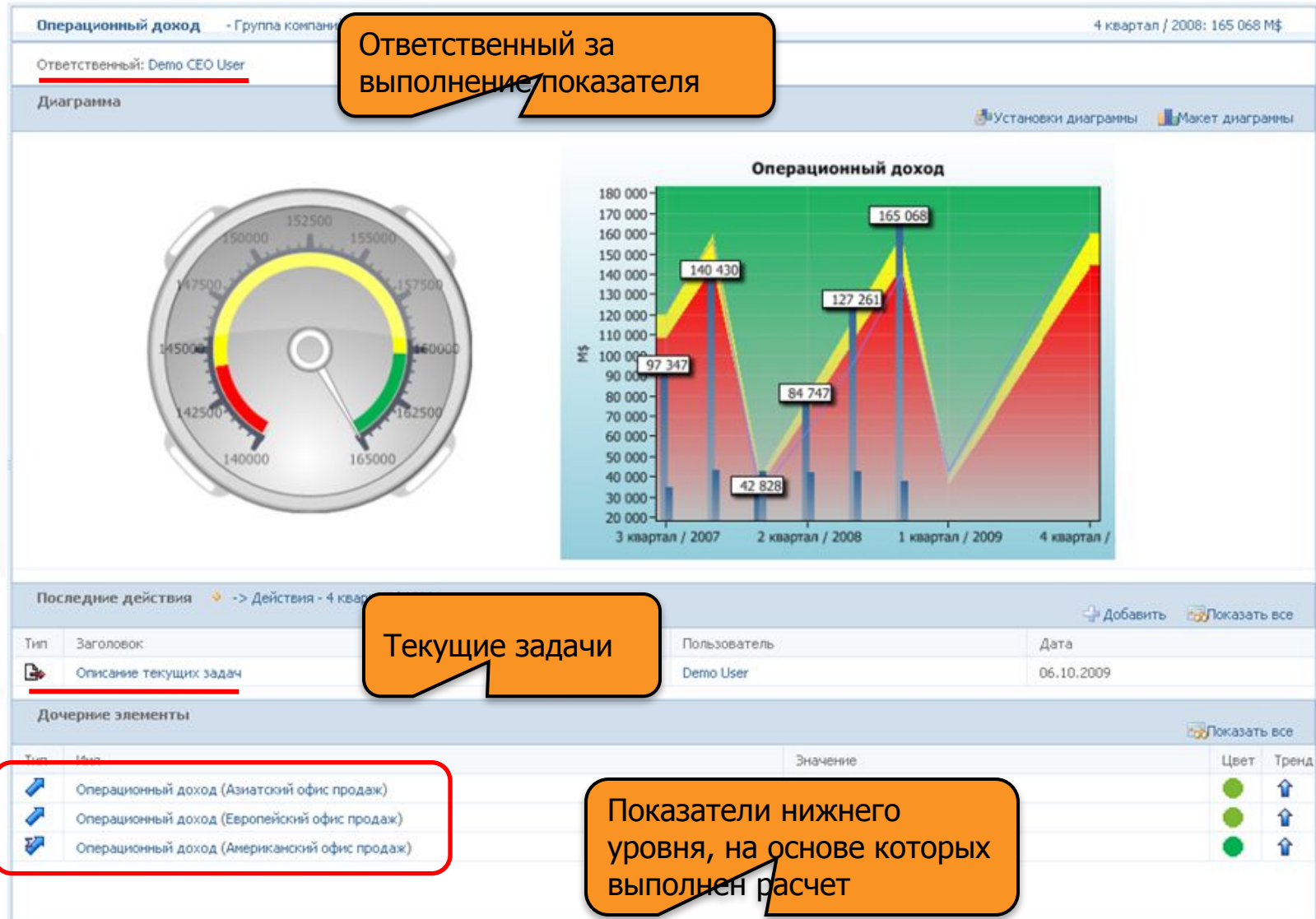
Задачи и показатели руководителя

Пример модели сбалансированной системы показателей

Каждой единице орг. структуры соответствует своя система показателей

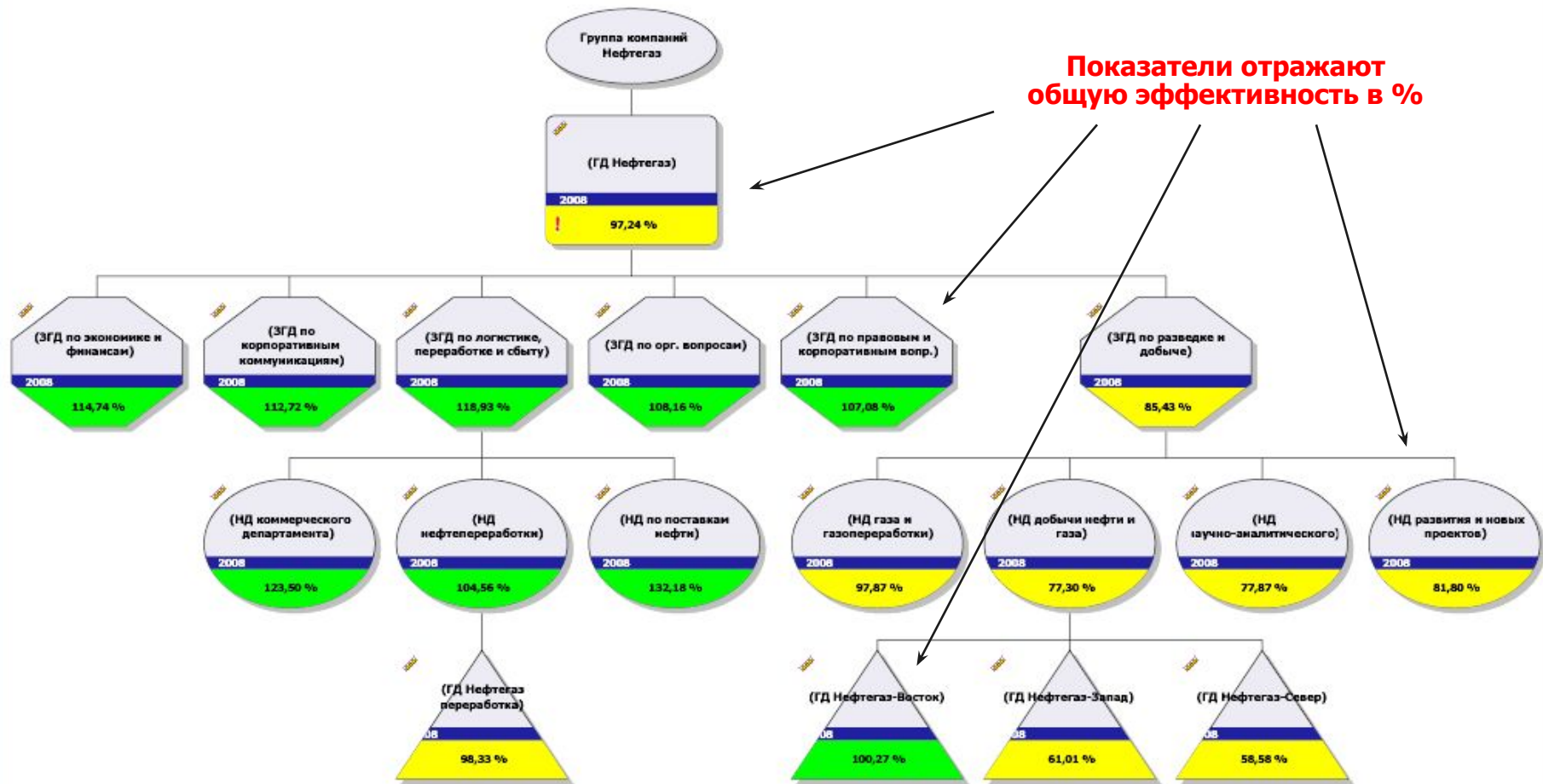


Мониторинг показателей



Выполнение показателей по всем подразделениям

Группа компаний Нефтегаз (Система показателей)



ПЕТРОВ Петр Петрович
 Должность: Начальник Департамента развития и новых проектов
 Подразделение: Департамент развития и новых проектов

Прогноз индивидуальной результативности за 2008 г.



НЕФТЕГАЗ



Финансовые и операционные показатели

Вес	Показатель	Статус-прогноз	2008
15,0	ЕБИТДА (нормализованная) по блоку "Разведка и добыча"	●	90,00 % / 185,4 млрд. руб.
10,0	Объем добычи нефти ОАО "Нефтегаз"	●	90,00 % / 27,54 млн.т.
10,0	Восполнение ресурсной базы за счет приобретений	●	90,00 % / 22,50 млн.т.
10,0	Реализация крупных стратегических проектов по Блоку	●	111,11 % / 1 000,00 млн.р.
45,0	ИТОГО по финансовым и операционным показателям	●	41,25 %

Стратегические инициативы

Вес	Показатель	Статус-прогноз 2008
10,0	Реализация проектов по освоению месторождений ОАО Нефтегаз в Ямало-Ненецком АО	●
5,0	Реализация проектов по освоению месторождений в восточно-сибирском регионе	●
10,0	Работа по выходу на рынки Ближнего Востока Средней Азии	●
10,0	Работа по созданию совместных предприятий (с российскими и зарубежными партнерами)	●
10,0	Создание нового региона нефтедобычи ОАО "Нефтегаз" в регионе Тимано-Печоры	●
10,0	Развитие собственной команды руководителей	●
55,0	ИТОГО по стратегическим инициативам	● 55,00 %

●	Мероприятия выполняются качественно, ранее установленных сроков, представляют выдающиеся результаты, значительно превышающие бизнес-план, позволяющие прогнозировать выполнение цели по периоду на уровне АНЦЕЛЬ	●	Существуют незначительные отклонения по срокам и качеству выполнения мероприятий, мероприятия будут выполнены, прогнозируемое выполнение - ПОРОГ
●	Мероприятия выполняются качественно с соблюдением установленных сроков, достигаемый результат соответствует заложенным в бизнес-плане показателям, прогнозируемое выполнение - ЦЕЛЬ	●	Имеется значительные отклонения и существенные риски при выполнении мероприятий, требуется вмешательство руководства, прогнозируемое выполнение - НИЖЕ ПОРОГА

Отчет по финансовым и операционным показателям

НЕФТЕГАЗ

ПЕТРОВ Петр Петрович
 Должность: Начальник Департамента развития и новых проектов
 Подразделение: Департамент развития и новых проектов



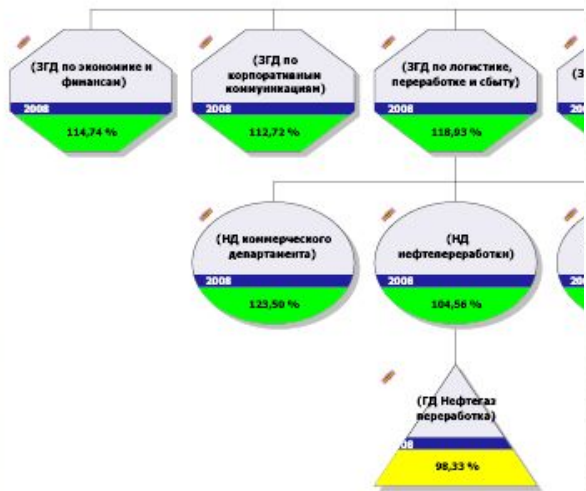
Финансовые и операционные показатели

Прогноз оценки - 41,25 %

Вес	Показатель	Факт 2007	Порог	Цель	Амцель	План 1Н 2008	Факт 1Н 2008	Прогноз 2008	Прогноз исполнения 2008, %	Статус
15,0	EBITDA (нормализованная) по блоку "Разведка и добыча"	203,0 млрд. руб.	164,8 млрд. руб.	206,0 млрд. руб.	Безлимит	206,0 млрд. руб.	213,0 млрд. руб.	185,4 млрд. руб.	90,00 %	●
10,0	Объем добычи нефти ОАО "Нефтегаз"	32,70 млн.т.	24,48 млн.т.	30,60 млн.т.	Безлимит	30,00 млн.т.	15,60 млн.т.	27,54 млн.т.	90,00 %	●
10,0	Восполнение ресурсной базы за счет приобретений	94,50 млн.т.	20,00 млн.т.	25,00 млн.т.	Безлимит	25,00 млн.т.	83,00 млн.т.	22,50 млн.т.	90,00 %	●
10,0	Реализация крупных стратегических проектов по Блоку	765,00 млн.р.	800,00 млн.р.	900,00 млн.р.	1 000,00 млн.р.	900,00 млн.р.	654,00 млн.р.	1 000,00 млн.р.	111,11 %	●
Рекомендации										

Группа компаний
Нефтегаз

(ГД)
2008



Назад ◀ Главная ▶ Далее

НЕФТЕГАЗ

ПЕТРОВ Петр Петрович
Должность: Начальник Департамента развития и новых проектов
Подразделение: Департамент развития и новых проектов



Финансовые и операционные показатели

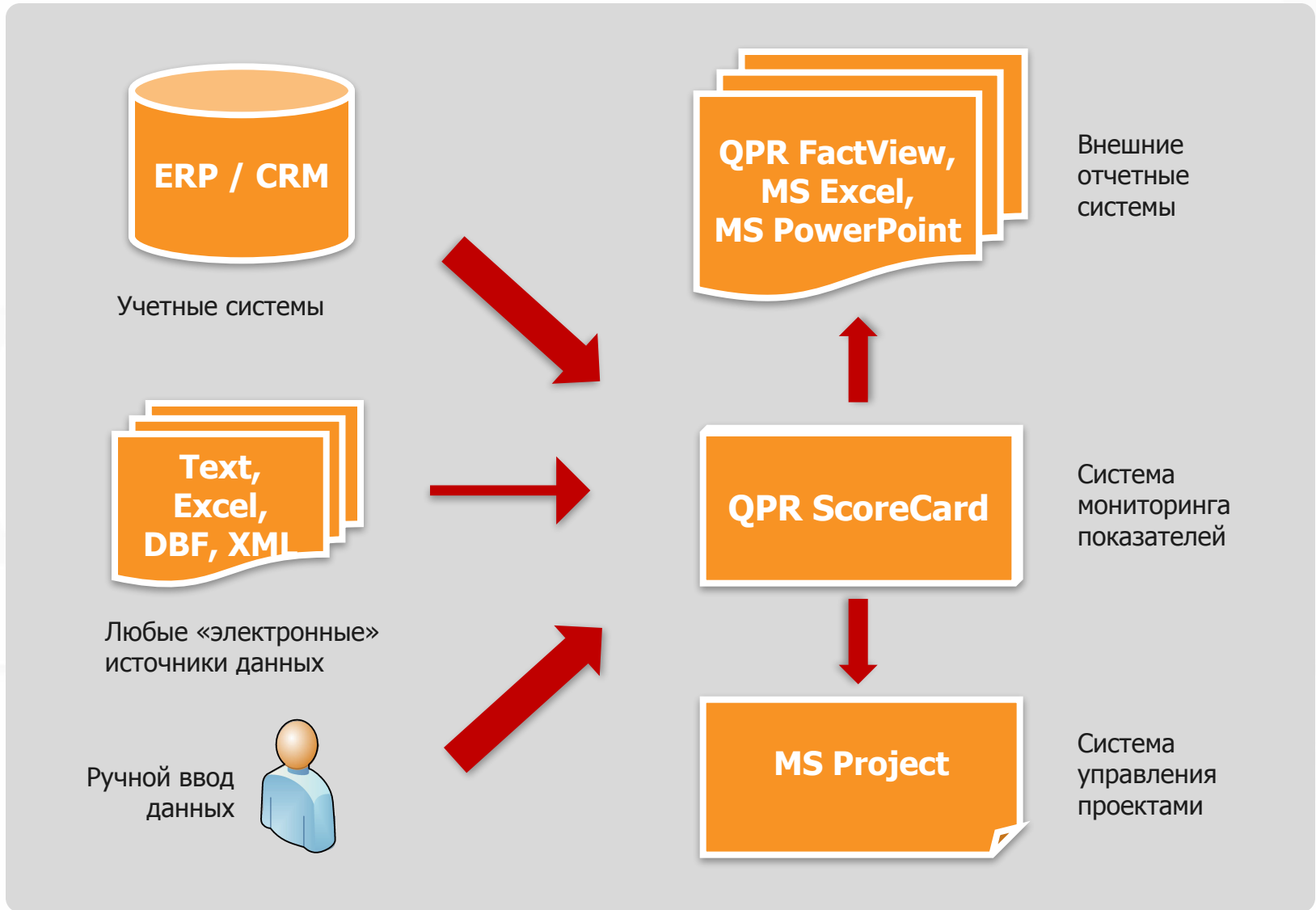
Прогноз оценки - 41,25 %

Вес	Показатель	Факт 2007	Порог	Цель	Амцель	План 1Н 2008	Факт 1Н 2008	Прогноз 2008	Прогноз исполнения 2008, %	Статус
15,0	ЕВПДА (нормализованная) по блоку "Разведка и добыча"	203,0 млрд. руб.	164,8 млрд. руб.	206,0 млрд. руб.	Безлимит	206,0 млрд. руб.	213,0 млрд. руб.	185,4 млрд. руб.	90,00 %	●
10,0	Объем добычи нефти ОАО "Нефтегаз"	32,70 млн.т.	24,48 млн.т.	30,60 млн.т.	Безлимит	30,00 млн.т.	15,60 млн.т.	27,54 млн.т.	90,00 %	●
10,0	Восполнение ресурсной Базы за счет приобретений	94,50 млн.т.	20,00 млн.т.	25,00 млн.т.	Безлимит	25,00 млн.т.	83,00 млн.т.	22,50 млн.т.	90,00 %	●
10,0	Реализация крупных стратегических проектов по Блоку	765,00 млн.р.	900,00 млн.р.	900,00 млн.р.	1 000,00 млн.р.	900,00 млн.р.	654,00 млн.р.	1 000,00 млн.р.	113,11 %	●

Рекомендации

Назад ◀ Главная ▶ Далее

Просмотр | Закладка | Выход | 4/5



- Своевременное информирование руководителей о критических ситуациях
- Уменьшение стоимости процесса сбора и консолидации данных за счет автоматизации
- Единая база данных для хранения показателей
- Автоматическое формирование отчетности
- Простота дальнейшей поддержки системы внутренними ресурсами

Quality. Processes. Results.



QPR ScoreCard

Вопросы ?

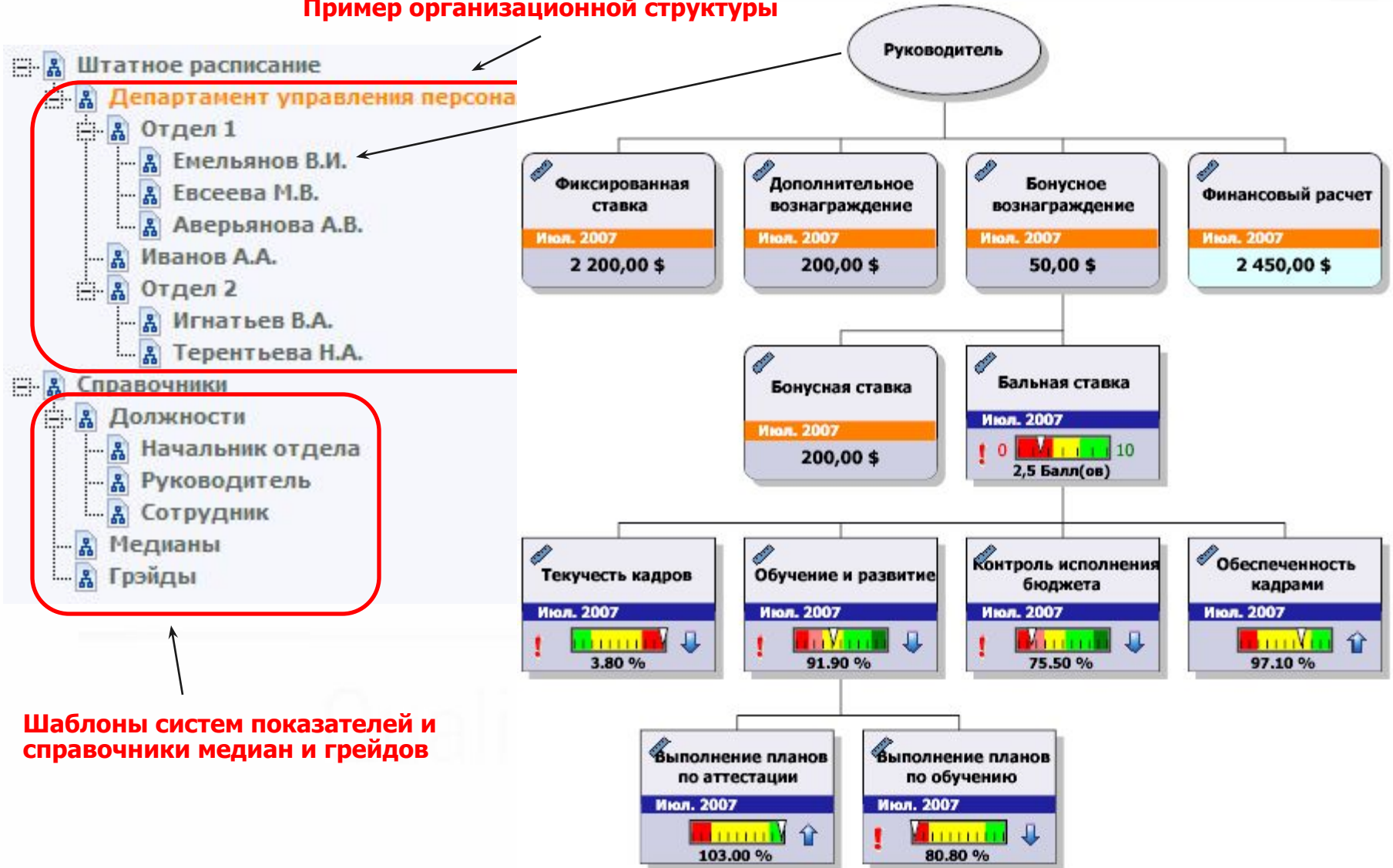
Quality. Processes. Results.

Решение на основе QPR ScoreCard: Система мотивации персонала

- **Основные задачи системы мотивации**
 - Поддержка организационной структуры и штатного расписания
 - Возможность установки и ведения уровней оплат (тарифной сетки, грейдов)
 - Анализ должностей с учетом медиан рынка и корректировки
 - Консолидация данных для отчетности и формирования штатного расписания с любым уровнем детализации
 - Ограничение доступа к данным в карточке сотрудника

Организационная структура

Пример организационной структуры



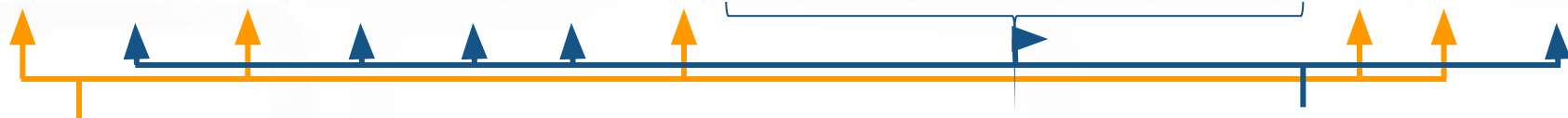
Шаблоны систем показателей и справочники медиан и грейдов

- 01. Фикс. Ставка – Тарифная ставка (оклад)
- 02. Медиана Фикс. – Медиана тарифной ставки по рынку
- 03. Экстра фикс. – Надбавка персональная
- 04. Грэйд мин. – Минимальная ставка для данного грэйда
- 05. Грэйд макс. – Максимальная ставка для данного грэйда
- 06. % фикс. – % от максимального оклада установленного грэйда
- 07. Бонус ставка – Максимально возможный бонус
- 08. Балл (0-10) – Рассчитывается на основе выполнения KPI
- 09. Бонус вознаграждение – Бонус к начислению за данный период
- 10. Общий доход – Сумма дохода сотрудника к начислению
- 11. Макс. доход – Максимально возможный доход
- 12. Медиана дохода. – Медиана максимального совокупного дохода
- 13. № Медианы - № установленной медианы для сотрудника
- 14. № Грэйда - № установленного грэйда для сотрудника
- 15. Несоотв. – Индикатор несоответствия (Фикс + Экстра Фикс) установленному грэйду

Примечание: Вся логика расчета может быть полностью изменена и адаптирована под нужды организации

Ввод данных для финансового расчета карточки сотрудника. Рабочее место менеджера HR

Период	01. Фикс. ставка	02. Медиана фикс.	03. Экстра фикс.	04. Грейд мин.	05. Грейд макс.	06. % фикс.	07. Бонус ставка	08. Балл	09. Бонус вознагра.	10. Общий доход	11. Макс. доход	12. Медиана дох.	13. № Медианы	14. № Грейда	15. Несоотв.
Янв. 2007	800,00	820,00	80,00	850,00	1 100,00	80,00	80,00	7,5	60,00	940,00	960,00	900,00	5,00	4,00	0,00
Фев. 2007	800,00	820,00	80,00	850,00	1 100,00	80,00	80,00	5,0	40,00	920,00	960,00	900,00	5,00	4,00	0,00
Мар. 2007	800,00	820,00	80,00	850,00	1 100,00	80,00	80,00	5,0	40,00	920,00	960,00	900,00	5,00	4,00	0,00
Апр. 2007	800,00	820,00	80,00	850,00	1 100,00	80,00	80,00	2,5	20,00	900,00	960,00	900,00	5,00	4,00	0,00
Май 2007	800,00	820,00	80,00	850,00	1 100,00	80,00	80,00	2,5	20,00	900,00	960,00	900,00	5,00	4,00	0,00
Июн. 2007	800,00	820,00	80,00	850,00	1 100,00	80,00	80,00	5,0	40,00	920,00	960,00	900,00	5,00	4,00	0,00
Июл. 2007	800,00	900,00	80,00	850,00	1 100,00	80,00	80,00	5,0	40,00	920,00	960,00	950,00	5,00	4,00	0,00
Авг. 2007	800,00	900,00	80,00	850,00	1 100,00	80,00	80,00	5,0	40,00	920,00	960,00	950,00	5,00	4,00	0,00
Сен. 2007	800,00	900,00	80,00	850,00	1 100,00	80,00	80,00	2,5	20,00	900,00	960,00	950,00	5,00	4,00	0,00
Окт. 2007	800,00	900,00	80,00	850,00	1 100,00	80,00	80,00	2,5	20,00	900,00	960,00	950,00	5,00	4,00	0,00
Ноя. 2007	800,00	900,00	80,00	850,00	1 100,00	80,00	80,00	5,0	40,00	920,00	960,00	950,00	5,00	4,00	0,00
Дек. 2007	800,00	900,00	80,00	850,00	1 100,00	80,00	80,00	5,0	40,00	920,00	960,00	950,00	5,00	4,00	0,00



Система дает возможность изменения

Данные берутся из справочников и рассчитываются автоматически

Система показателей	01. Фикс. ставка	02. Медиана фикс.	03. Экстра фикс.	04. Грейд мин.	05. Грейд макс.	06. % фикс.	07. Бонус ставка	09. Бонус вознагра.
Терентьева Н.А.	<input type="text" value="800,00"/>	<input type="text" value="900,00"/>	<input type="text" value="80,00"/>	<input type="text" value="850,00"/>	<input type="text" value="1 100,00"/>	<input type="text" value="80,00 %"/>	<input type="text" value="80,00"/>	<input type="text" value="40,00"/>
Иванов А.А.	<input type="text" value="2 200,00"/>	<input type="text" value="2 550,00"/>	<input type="text" value="200,00"/>	<input type="text" value="2 300,00"/>	<input type="text" value="2 700,00"/>	<input type="text" value="88,89 %"/>	<input type="text" value="200,00"/>	<input type="text" value="25,00"/>
Игнатьев В.А.	<input type="text" value="1 100,00"/>	<input type="text" value="1 350,00"/>	<input type="text" value="120,00"/>	<input type="text" value="1 100,00"/>	<input type="text" value="1 500,00"/>	<input type="text" value="81,33 %"/>	<input type="text" value="120,00"/>	<input type="text" value="30,00"/>
Евсеева М.В.	<input type="text" value="800,00"/>	<input type="text" value="900,00"/>	<input type="text" value="80,00"/>	<input type="text" value="850,00"/>	<input type="text" value="1 100,00"/>	<input type="text" value="80,00 %"/>	<input type="text" value="80,00"/>	<input type="text" value="40,00"/>
Емельянов В.И.	<input type="text" value="1 100,00"/>	<input type="text" value="1 350,00"/>	<input type="text" value="120,00"/>	<input type="text" value="1 100,00"/>	<input type="text" value="1 500,00"/>	<input type="text" value="81,33 %"/>	<input type="text" value="120,00"/>	<input type="text" value="30,00"/>
Аверьянова А.В.	<input type="text" value="800,00"/>	<input type="text" value="900,00"/>	<input type="text" value="80,00"/>	<input type="text" value="850,00"/>	<input type="text" value="1 100,00"/>	<input type="text" value="80,00 %"/>	<input type="text" value="80,00"/>	<input type="text" value="40,00"/>
Начальник отдела	<input type="text" value="1 100,00"/>	<input type="text" value="1 350,00"/>	<input type="text" value="120,00"/>	<input type="text" value="1 100,00"/>	<input type="text" value="1 500,00"/>	<input type="text" value="81,33 %"/>	<input type="text" value="120,00"/>	<input type="text" value="30,00"/>
Сотрудник	<input type="text" value="800,00"/>	<input type="text" value="900,00"/>	<input type="text" value="80,00"/>	<input type="text" value="850,00"/>	<input type="text" value="1 100,00"/>	<input type="text" value="80,00 %"/>	<input type="text" value="80,00"/>	<input type="text" value="40,00"/>
Руководитель	<input type="text" value="2 200,00"/>	<input type="text" value="2 550,00"/>	<input type="text" value="200,00"/>	<input type="text" value="2 300,00"/>	<input type="text" value="2 700,00"/>	<input type="text" value="88,89 %"/>	<input type="text" value="200,00"/>	<input type="text" value="25,00"/>

Аксенова Л.






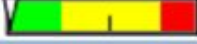

Должность: Консультант

Телефон: 1201

Email: aksyonova@mailru.ru

Бонус 1 925,12 \$




	Исполнение	Состояние	Тренд
% Выполнения плана продаж	106.67 %		↑
Готовая продукция	120.00 %		↑
Производимое сырье	126.67 %		↑
Ввозимая продукция	73.33 %		↓ !
Персональная оценка	94.00 %		↑
Дебиторская задолженность	15.00 К\$		→
Работа с клиентами	8.00		→

Пример информационной панели (dashboard)

Иванов И.


Должность: Консультант
 Телефон: 1203
 Email: ivanov@mailru.ru



Объем продаж	9.20 К\$ ●
% Выполнения плана продаж	102.22 % ●

Терентьева Н.


Должность: Консультант
 Телефон: 1204
 Email: terenteva@mailru.ru



Объем продаж	9.00 К\$ ●
% Выполнения плана продаж	100.00 % ●

Бацевич В.

Должность: Консультант
 Телефон: 1231
 Email: batsevitch@mailru.ru



Объем продаж	8.00 К\$ ●
% Выполнения плана продаж	88.89 % ●

Аксенова Л.

Должность: Консультант
 Телефон: 1201
 Email: aksyonova@mailru.ru



Объем продаж	7.10 К\$ ●
% Выполнения плана продаж	78.89 % ●

Мониторинг персональных задач и показателей

QPR Помощь | QPR UserNet | Установки | Выход

Мои документы | **Процессы** | Системы показателей | Действия Поиск

Главная | **Мониторинг** | Мои обязанности | Предупреждения | Мои буклеты

Печать | Залочка | Добавить в корзину

Мониторинг

- Сводка
- Головной элемент
- Комментарий
- План действий
- Показатель
- Показатель [Увеличение]

Последние изменения				Последние действия			
Изменено	Элемент	Виды	Изменено	Действие			
11.03.2010	Своевременная доставка (Западное побережье)		02.04.2009	Комментарий 360			
26.02.2010	Measure 1 (Тест загрузки)		26.11.2008	RE: Problem with delivery - Two addi			
26.02.2010	Measure 2 (Тест загрузки)		26.11.2008	RE: Problem with delivery - Three addi			
26.02.2010	Тест загрузки (Тест загрузки)		26.11.2008	Find out the cause of the problem			
26.01.2010	Зам. ген. дир. по коммерческой деятельности (Зам. ген. дир. по коммерческой деятельно		26.11.2008	Problem with delivery			
26.01.2010	EBITDAR (Зам. ген. дир. по правовым и имущественным вопросам)		18.11.2008	R&D ~ Strategy alignment: Need for im			
26.01.2010	Зам. ген. дир. по стратегии и корпоративному развитию (Зам. ген. дир. по стратегии и		26.01.2006	Despite the lower than others target pri			
26.01.2010	Load factor (Генеральный директор)		23.01.2006	Closing one unit caused major down fa			

Максимальная эффективность				Наихудшая эффективность				Планы действий	
Показатель	Значение	Тренд	Статус	Показатель	Значение	Тренд	Статус	Крайний срок	План действий
1. Воздействие	83 %	↓	●	Главный бухгалтер	152,63 %	→	●	30.06.2004	New Sub- Processes
4. Персонал и новатор	75 %	↑	●	Зам. ген. дир. по стра	115,00 %	→	●	30.10.2004	Communication plan
Воздействие на обще	100 %	→	●	Зам. ген. дир. по ИТ	154,00 %	→	●	31.12.2005	Detailed analysis of the situation needed
Инициативы персонала	12	↑	●	Зам. ген. дир. по прав	115,00 %	→	●	10.12.2008	Find out the cause of the problem
Новаторская организ:	100 %	↑	●	Зам. ген. дир. по фин:	139,00 %	→	●		
Продуктивность	75 %	→	●	% Недопоставки по д	10,33 %	↑	●		
Сотрудничество	75 %	→	●	% отказа от брони	7,00 %	↑	●		
Среднее кол-во проеи	12	→	●	% отрицательных от	9,00 %	↑	●		



QPR ScoreCard:

Система мотивации персонала

Вопросы ?

Quality. Processes. Results.



QPR ProcessGuide

- Описание бизнес процессов в любой нотации
- Связь процессов с документами процесса (должностными инструкциями, регламентами, ...)
- Система управления качеством процессов
- Подготовка документов для сертификации предприятия

Quality. Processes. Results.

Стадии управления процессами организации



Quality Processes. Results.

Стадии управления процессами организации



Quality. Processes. Results.

Карта основных процессов

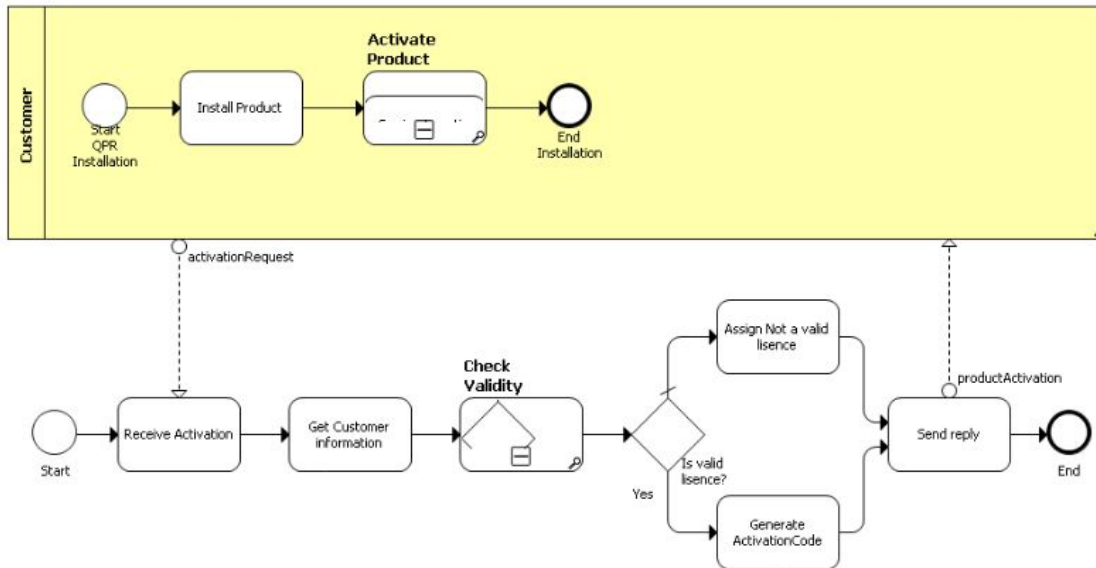
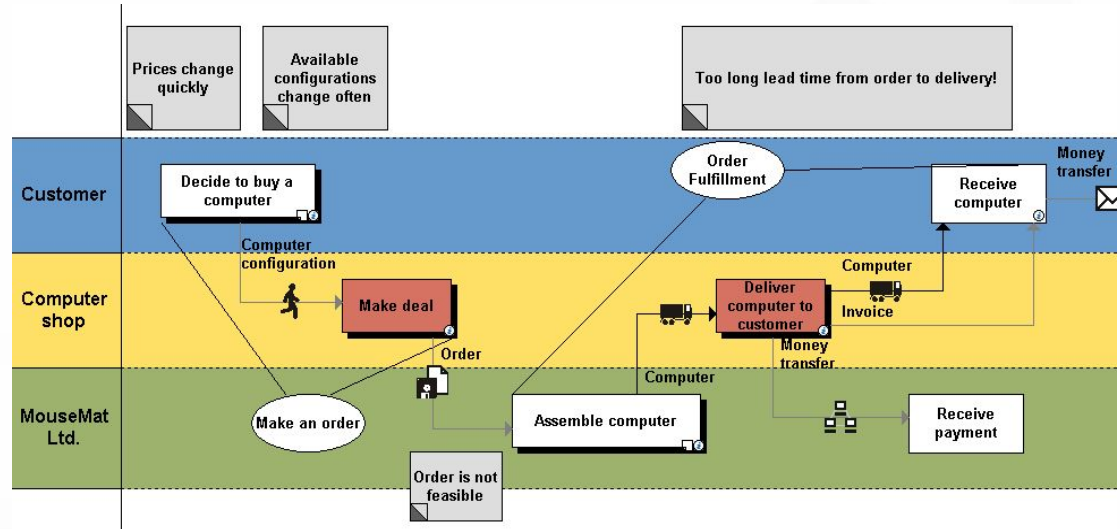


Настройка нотации описания процессов

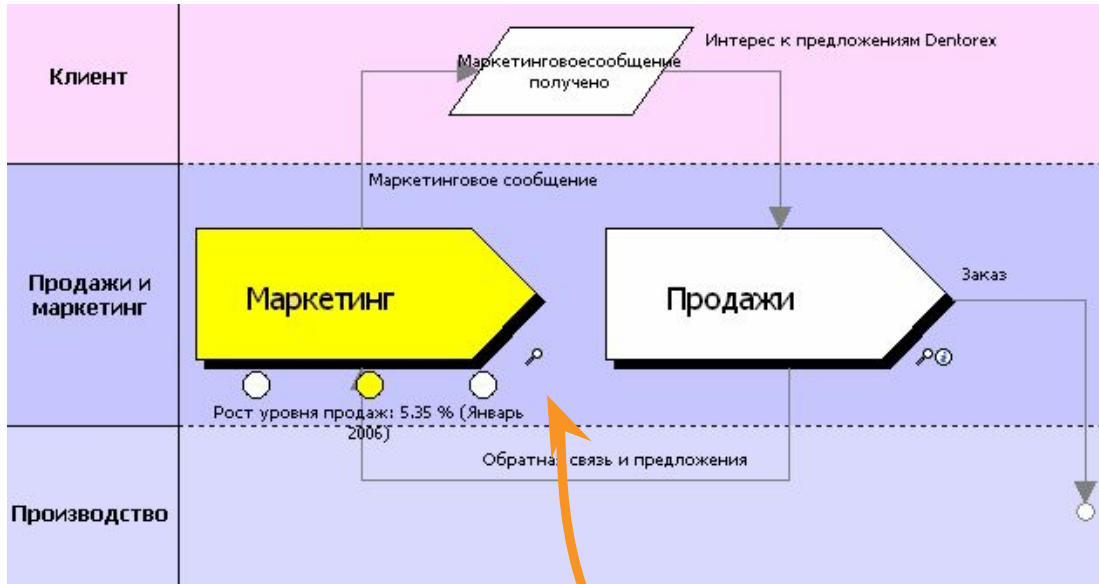
Отображаемые объекты:

- контрольные точки
- области
- рисунки
- текст

позволяют расширить визуальное отображение взаимосвязей

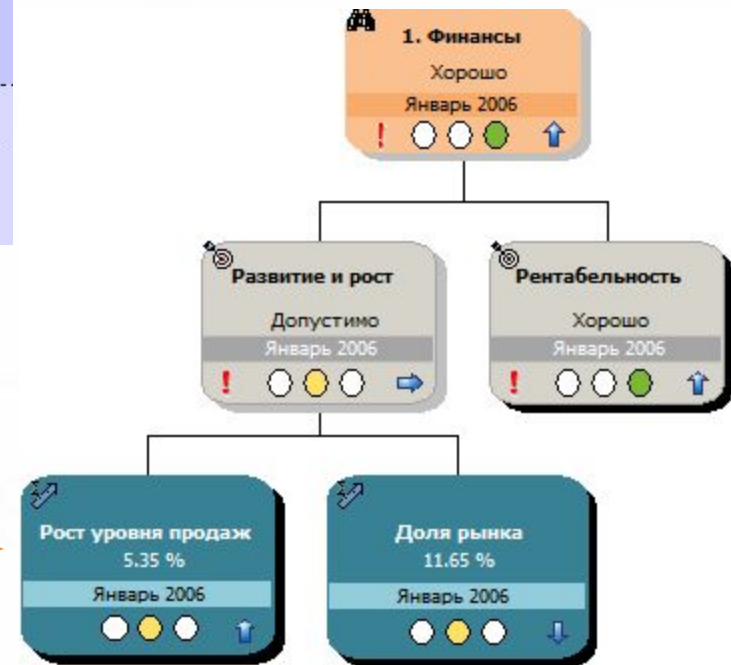


Связь показателей с процессами



QPR Process Guide

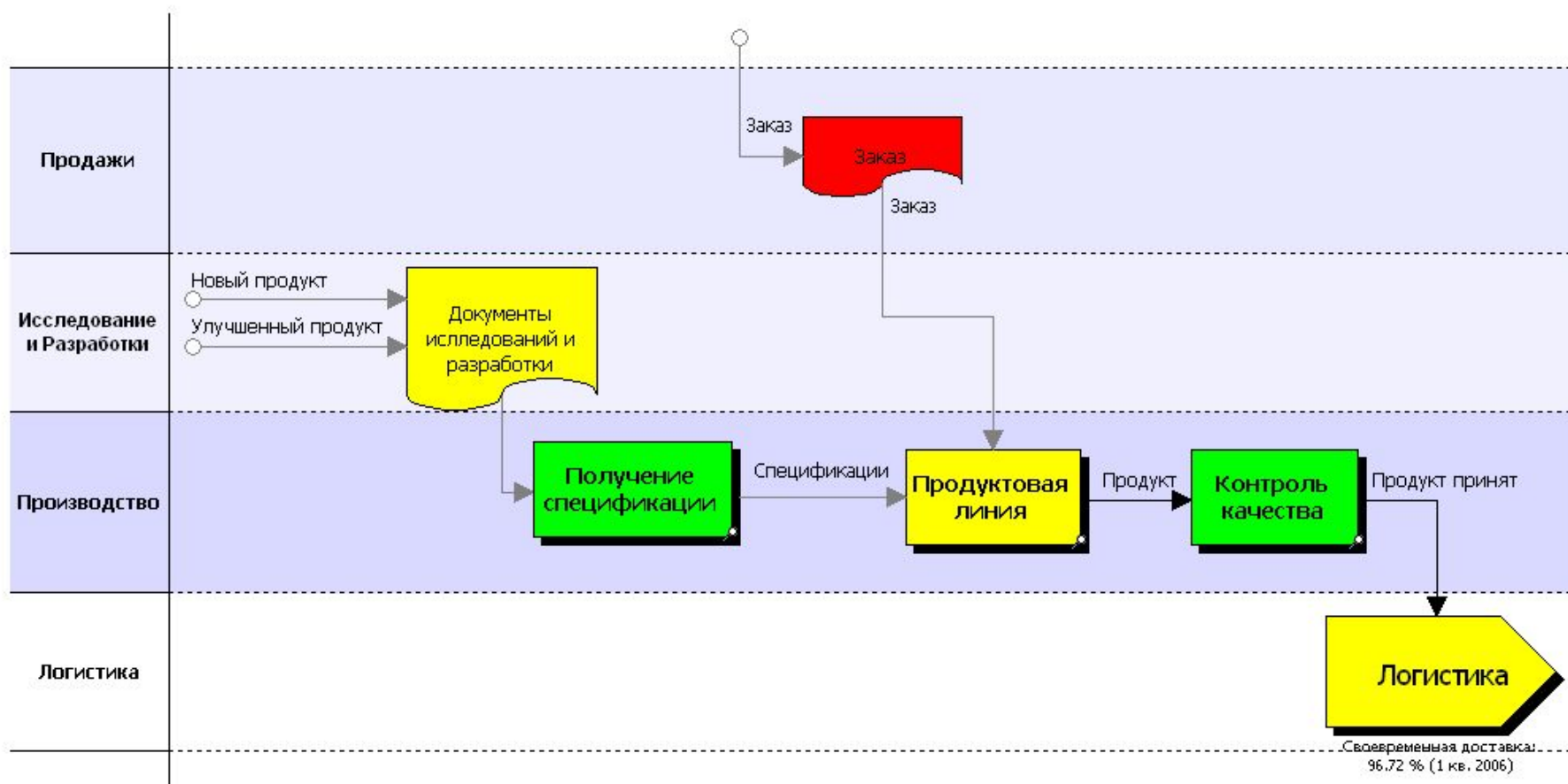
QPR Scorecard



Производство (Процессы Группы компаний Денторекс / 2. Исследования и Разработки :)

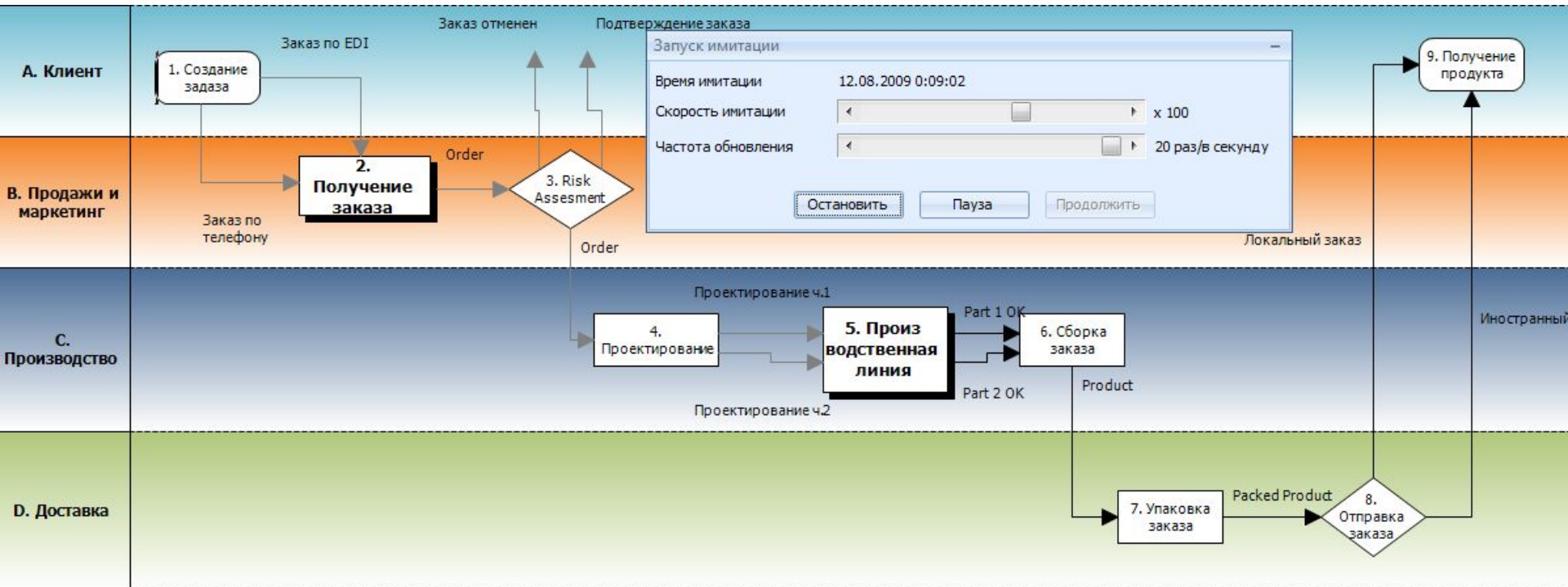
Диаграмма

[Полный экран] [Установки диаграммы]



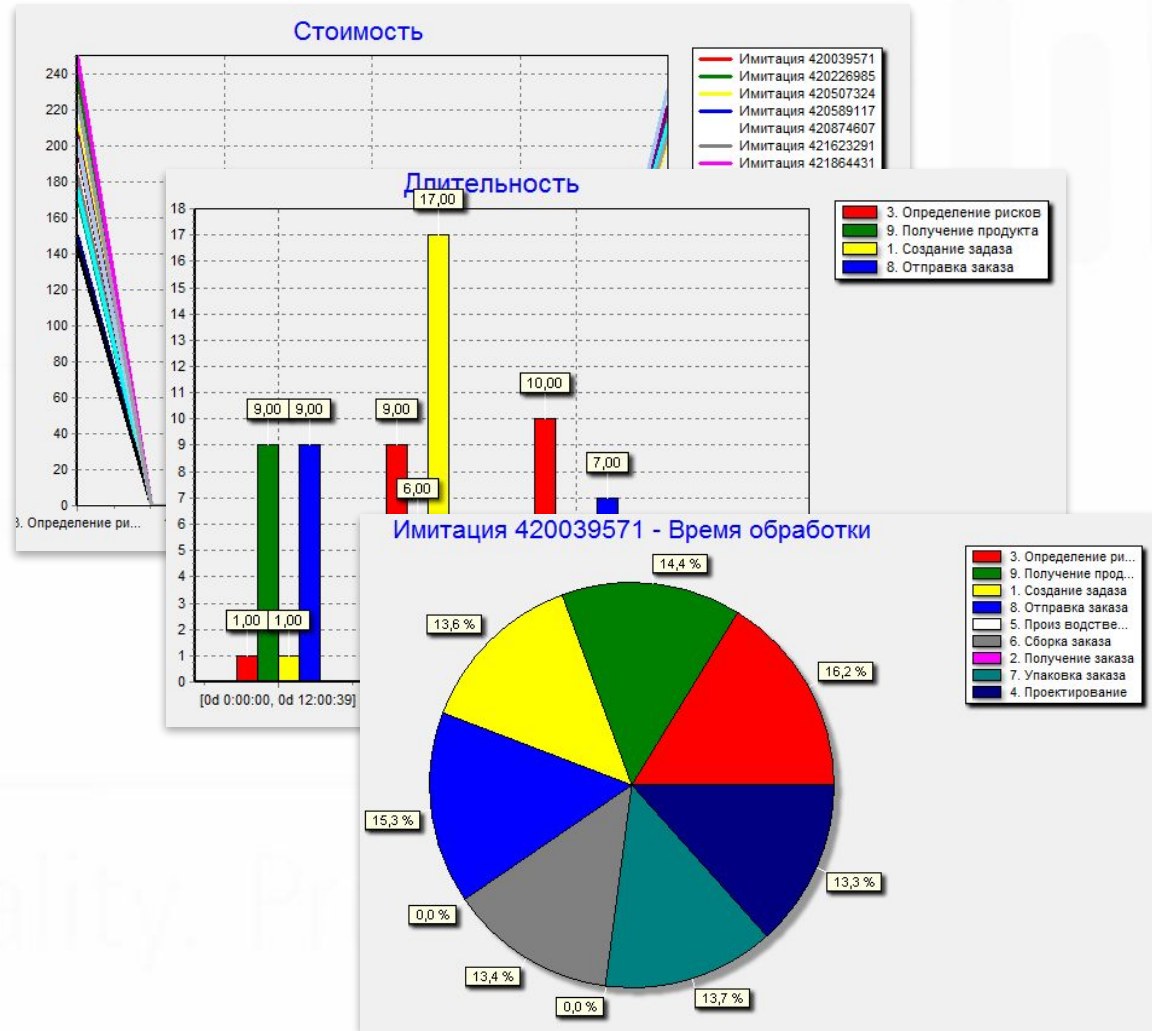
Имитация выполнения процесса

Имитация выполнения процесса по заданным исходным параметрам (время работы, ресурсы, стоимость ресурсов) позволяет отыскать «узкие места» в процессах с целью их дальнейшей оптимизации.



Анализ результатов имитации процесса

- Результаты (затраты, время) отображаются графически и могут быть сохранены для дальнейшего анализа.
- Доступны три вида диаграмм:
 - время активности и ожидания
 - доступность ресурса
 - время цикла



Что в итоге дает управление процессами?

Каждый сотрудник будет:

- понимать основные процессы организации
- понимать собственную роль в этих процессах
- тратить больше времени на действия, приносящие большую выгоду
- качественно улучшать собственную роль в процессах организации

Организация будет:

- иметь четко определенные процессы на всех уровнях исполнения
- оптимизировать внутренние процессы
- фокусируется на интересах клиента во всех своих действиях
- способна быстро развивать собственные бизнес-процессы



QPR ProcessGuide

Вопросы ?

Quality. Processes. Results.

Опыт внедрения системы QPR

Quality. Processes. Results.

Проект. Внедрение автоматизированной системы ключевых показателей эффективности / Сбалансированной системы показателей

Основные задачи:

- Снижение трудоемкости и длительности процедур обработки информации о КПЭ
- Снижение вероятности возникновения технических ошибок при обработке информации о КПЭ/ССП
- Обеспечение визуальной взаимосвязи между стратегическими целями и КПЭ
- Создание единого, доступного одновременно всем сотрудникам Компании источника релевантной информации по стратегическим картам и КПЭ
- Повышение эффективности деятельности сотрудников, принимающих участие в работе над системой КПЭ/ССП

Масштабы проекта:

- Система охватывает Корпоративный центр Группы МТС, все Бизнес единицы Компании, а также Зарубежные дочерние компании
- Общее количество показателей – около 8000
- Количество участников – около 525 руководителей

Длительность проекта: 9 месяцев

QPR Processes. Results.

Проект. Система мониторинга ключевых показателей

Основные задачи системы:

- Сбора, консолидации и отображения КПЭ Системы мониторинга
- Ввода оценок о сотруднике, текстовых комментариев, стратегических инициатив
- Расчета финансовых КПЭ верхнего уровня
- Автоматизации процесса выставления оценок «360 градусов»
- Хранения всех данных по КПЭ
- Наглядного отображения КПЭ
- Формирования web отчетности на основе консолидированных КПЭ, оценок сотрудников, текстовых комментариев и стратегических инициатив

Длительность проекта: 3 месяца

Результаты внедрения:

- Расчет финансовых показателей с возможностью хранения истории значений
- Автоматизирован процесс выставления бальных оценок по финансовым показателям, стратегическим целям и инициативам
- Автоматизирован процесс выставления оценок «360 градусов»
- Формирование выходной отчетности в формате Excel

Проект 1. Информационная система управления эффективностью деятельности ОАО «ТНК-НЯГАНЬ»

Информационная система создавалась для автоматизации расчетов бальных оценок по структурным подразделениям и отдельно взятым сотрудникам, а также для постоянного мониторинга степени достижения целей и КПЭ бизнес-процессов.

Длительность проекта: 10 дней!

Объем проекта: 100 систем показателей, более 2000 показателей

Результаты внедрения системы:

- Автоматизированы процессы сбора, консолидации и мониторинга целей и КПЭ сотрудников и бизнес-процессов компании
- Хранение истории значений целей и КПЭ за все предыдущие периоды
- Наглядное отображение текущего состояния выполнения целей и КПЭ в корпоративном интранет-портале.
- Формирование отчетности на основе консолидации значений по КПЭ



Данная система реализует методики РАО ЕЭС для расчета ключевых... показателей эффективности (КПЭ), по которым оценивается деятельность всех компаний, входящих в структуру РАО ЕЭС.

Длительность проекта: 2,5 месяца

Объем проекта:

- Система содержит показатели более 400 компаний
- Общее количество показателей системы - более 7000.

Результаты внедрения системы:

- Автоматизация ручного сбора данных, ручной консолидации и обработки данных
- Автоматизация расчета консолидированных показателей по группам дочерних зависимых обществ (ДЗО)
- Автоматическое формирование отчетности по КПЭ для руководства
- Доступность информации в любое время через корпоративный web портал

Проект. Внедрение сбалансированной системы показателей (ССП) и описание бизнес процессов

С 2004 года Финансовая Группа Лайф успешно реализует свое стратегическое планирование и управление бизнесом на основе всемирно известной Системы сбалансированных показателей (Balanced Scorecard, Norton&Kaplan).

В 2007 году для качественного измерения эффективности работы Финансовой Группы компания QPR (Quality. Processes. Results.), предоставила офису BSC Группы Лайф программное обеспечение.

Источник: <http://prbb.ru/ru/about/about/group/>



Quality. Processes. Results.



Проект. Автоматизация системы «Ситуационная комната префекта» на QPR ScoreCard

Ситуационный центр префекта (СЦП) – это программно-аппаратный комплекс для отображения в режиме реального времени оперативной, тактической (в рамках реализации ПСЭР) стратегической информации об округе (в рамках реализации «Концепции развития Центрального административного округа города Москвы на 2008 – 2012 гг.»), представленной как в разрезе территорий, так и в разрезе направлений развития округа. СЦП позволяет проводить совещания префекта с использованием актуальной информации, моделируя сценарии развития событий.

Реализация данного проекта была начата по инициативе префекта ЦАО, а затем «Ситуационная комната префекта» вошла в состав проекта «Электронный округ» как типовой компонент.

Quality Processes. Results.

СЦ Префектуры Центрального административного округа г. Москвы



Клиенты QPR в России и СНГ



Компания

Страна

РАО ЕЭС

Россия



ТНК-ВР

Россия



СИБУР

Россия



МТС

Россия



Префектура ЦАО
г.Москвы

Россия



Нестле

Россия



Иркут

Россия



ВСМПО-Ависма

Россия



Пробизнесбанк

Россия



Беркут

Россия



РейлТрансАвто

Россия



ЛЭК

Россия



Компания

Страна

StoraEnso

Россия



Эконика-Техно

Россия



Ригла

Россия



Киевстар

Украина



Казмунайтениз

Казахстан



Казцинк

Казахстан



ABS

Казахстан



Группа Компаний
Алина

Казахстан



Группа Компаний
ПРИМА

Казахстан



Алютех

Беларусь



ЕРАМ Systems

Беларусь

Некоторые мировые клиенты QPR

NOKIA

Nokia

VALTRA

Valtra

Nestlé

Nestle



Fortum

Fortum

Canon

Canon



GoldenWest

Golden West

Electrolux
IT Solutions

Electrolux IT



Petrobras

SIEMENS

Siemens



Luftfartsverket



Valio



Hewlett Packard

Государственные структуры

KPMG

KPMG



Ministry of Trade and Industry

UNISYS

Unisys Corporation



UNDP

ALCATEL

Alcatel



American Red Cross

KESKO

Kesko



Department of Defense / USA

SKANSKA

Skanska



City of YORK council

Johnson & Johnson

Johnson&Johnson



The Finnish Defense Forces

Контакты и ресурсы



Компания ООО «QPR Software»
представительство компании QPR Software Plc.
на территории России и стран СНГ

г. Москва, Тел: +7 (495) 737-63-03 (многоканальный)

www.qpronline.ru



официальный форум пользователей системы QPR

qpr-forum.ru

БИБЛИОТЕКА
ПОКАЗАТЕЛЕЙ



онлайн библиотека
онлайн сеть KPILIB.RU – сообщество профессионалов
в области разработки и внедрения систем оценки
эффективности



Интернет-магазин информационных систем оценки
эффективности www.kpishop.ru