

Таблица 1 – Примеры показателей для выбранных стратегических целей по каждой из перспектив для предприятия-производителя труб

ПЕРСПЕКТИВА	ПОКАЗАТЕЛИ
Финансы	Выручка
	Чистая прибыль
	Средний размер заказа
	Себестоимость готовой продукции
	Прибыль на одного сотрудника
	Показатели ликвидности
	Рентабельность продаж
Клиенты	Количество повторных заказов
	Количество заказов
	Количество новых заказов
	Доля рынка, контролируемая предприятием
	Количество клиентов, перешедших к конкурентам
	Количество клиентов, перешедших от конкурентов
	Рост объема продаж за счет имеющихся клиентов
	Рост объема продаж за счет привлеченных клиентов
Внутренние процессы	Процент бракованной продукции
	Количество возвратов
	Потери от брака
	Удельный вес своевременно выполненных заказов
	Средняя трудоемкость изготовления изделия
	Средний период времени от момента оформления заказа до момента исполнения
	Рост производительности труда сотрудников
Обучение и развитие	Средний стаж работы по специальности
	Специальность по профилю
	Количество часов обучения
	Наличие высшего образования
	Показатель текучести кадров
	Индекс удовлетворенности сотрудников работой
	Затраты на исследования и разработки
	Инвестиции в обучение сотрудников компании
	Доля новых продуктов в номенклатуре продукции предприятия
	Инвестиции в освоение новых рынков