

PROIZVODNJA

Benchmarking izvještaj o konkurentnosti

PRIPREMLJEN ZA

Testna kompanija

Kreiran u 09:53:37 dana 11.05.11.

Referenca: 202744.

Računovodstvena godina: 2009/10

Benchmarking sistem za mala i srednja preduzeća u BiH

Sadržaj

Strana

Benchmarking informacije	3
Uvod	5
Balanced scorecard.....	6
Grafikoni pokazatelja	7
Dodatni komentari	8
Rezultati i definicije	10
Finansijska perspektiva.....	10
Perspektiva kupaca.....	18
Perspektiva učenja i rasta.....	20
Perspektiva internih procesa.....	24
Prilog: Ulazni podaci	32



Benchmarking informacije

Informacije o kompaniji

Naziv kompanije	Testna kompanija
Ime i prezime kontakt osobe	Dr Kontakt Kontakt
Poslovna pozicija kontakt osobe	Direktor
Adresa	Grad1 75000 Bosna I Hercegovina
Region	Tuzlanski Kanton
Telefon	123456
Fax	123456

Profil

Prihod (BAM .000)	200
Broj zaposlenih (br.)	30
SKD-NACE kod (2003)	15.11
SKD-NACE kod opis	Proizvodnja i konzerviranje mesa
Opis biznisa	testna djelatnost



Benchmarking informacije

Benchmarking kriteriji

Zaposleni(br.)	Između 10 i 100
Prihod (BAM .000)	Nije specificirano
Oblast poslovanja	Nije specificirano
SKD - NACE KOD(OVI)	15.11
Država(e)	Nije specificirano
Regija(e)	Nije specificirano
Maksimalna veličina uzorka*	41 kompanije

* Označava ukupan broj kompanija u vašem selektiranom uzorku kompanija



O izvještaju

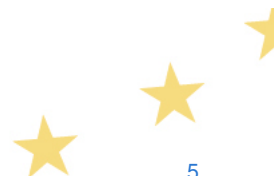
Ovaj izvještaj prikazuje rezultate benchmarkinga koji ste upravo poduzeli. On poredi vaše performanse sa performansama kompanija odabranog uzorka koji ste usaglasili sa konsultantom koji provodi ovu uslugu. Rezultati su prezentirani grafički i obuhvataju aspekte vašeg biznisa u oblasti finansija, kupaca, učenja i rasta, i internih procesa, kako bi pružili pogled na vaše performanse koji je bazirane na Balanced Scorecard pristupu (kako je opisano u sljedećem paragrafu).

Ako niste popunili neka pitanja u benchmarking upitniku, npr. niste pružili podatke za zahtjevanu mjeru, tada se rezultati parametara koji zahtijevaju tu određenu mjeru neće prikazati na relevantnom grafikonu, iako će naslov pokazatelja i dalje biti prikazan.

Vaši rezultati za svaki pokazatelj prikazuju relativnu poziciju vaše kompanije - u odnosu na odabrani uzorak - indicirajući oblasti relativnih snaga ili slabosti.

Ovaj izvještaj će pružiti osnovu, vama i vašem konsultantu, za kompletiranje strateškog pregleda vaše kompanije i trebao bi biti korišten kao osnova za određivanje poslovnih ciljeva, razvoj i potvrđivanje poslovnih strategija, i prioritarnih akcija. Ovo bi se trebalo shvatiti kao kontinuiran proces unapređenja koji pruža podlogu za strateški razvoj i unapređenje performansi, i zbog toga bi trebao biti prakticiran na godišnjem nivou.

Ovaj izvještaj je generisan upotrebom Benchmark Index sistema.



Balanced Scorecard

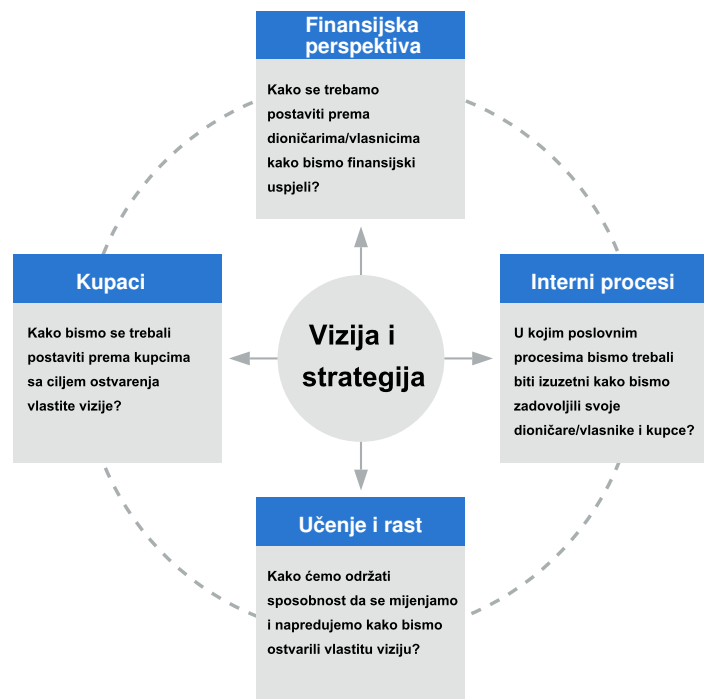
Ne možete upravljati onim što ne mjerite.

Balanced Scorecard je pristup strateškom menadžmentu koji su u ranim 1990-im razvili dr Robert Kaplan (Harvard Business School) i dr David Norton (Balanced Scorecard Collaborative). Prepoznajući neke od slabosti i nejasnoća prethodnih menadžment pristupa, Balanced Scorecard daje jasne indikacije o tome koja mjerenja bi kompanije trebale izvršiti kako bi 'balansirale' finansijsku perspektivu (koja je već obimno izmjerena), uz ostale aspekte poslovnih performansi.

Balanced Scorecard je sistem upravljanja koji omogućava organizacijama da pojasne svoju viziju i strategiju, i pretoče je u akciju. On daje informacije i o internim poslovnim procesima i o vanjskim rezultatima sa ciljem stalnog poboljšavanja strateških performansi i rezultata. Kada se potpuno primijeni, Balanced Scorecard transformira strateško planiranje iz akademske vježbe u snažan i pragmatičan pristup poboljšavanju performansi.

Ovaj benchmark koristi mjere u okviru onih koje su pomno odabrane za davanje izbalansiranog pogleda na vaše performanse i povezivanje uzročno-posljedičnih pitanja sa ciljem definisanja onih praksi koje doprinose višom performansama i onih koje ne doprinose. not.

Ne možete poboljšati ono što niste izmjerili. Stoga je od suštinske važnosti da postoji okvir koji vam omogućava prikupljanje podataka za svaku od mjera određenih u svakom od četiri ključna područja vašeg biznisa. Kad je to urađeno, imaćete mogućnost pristupa performansama vaše organizacije na jedan sveobuhvatan i objektivan način. Pomoću ove procjene, moći ćete procijeniti ne samo ona područja u kojima ste relativno jaki ili slabi, nego ćete moći i uspostaviti vezu između 'uzroka' i 'posljedice', npr. pomoći će da odgovorite na pitanja kao što su: 'da li vaši troškovi za istraživanje i razvoj za rezultat imaju viši nivo inovacija?'



Grafikoni pokazatelja

Naslov grafikona pokazatelja sadrži grafičku i statističku zastupljenost vaših benchmarking rezultata. Ovi rezultati su prikazani u procentima, a dužina horizontalne linije grafikona pokazuje vašu performansu u odnosu na odabrani uzorak. Svaki od pokazatelja naveden u glavnom stupcu na lijevoj strani, uz odgovarajuće vrijednosti izražene u (BAM), # (broj) ili % (postotak), u ovisnosti šta odgovara.

Relativne vrijednosti

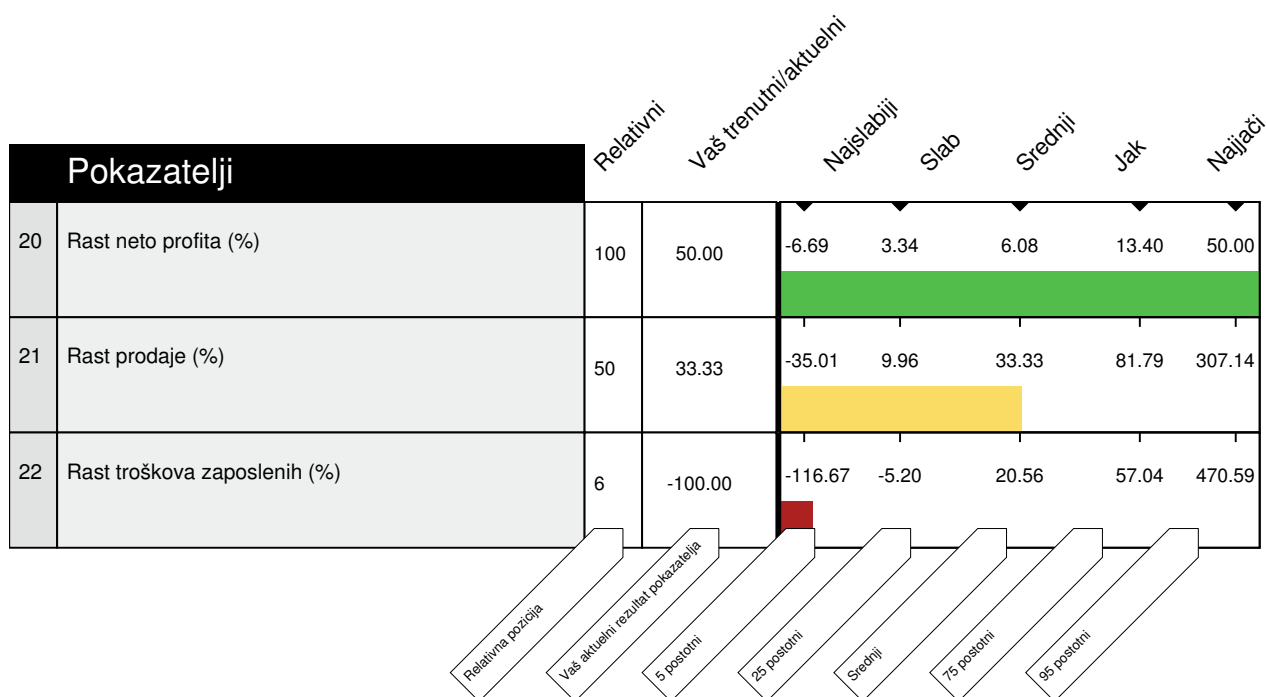
'Relativni' broj izražava vašu performansu nasuprot odabranog uzorka, tj. vaša relativna vrijednost se obračunava kao postotak s obzirom na vašu poziciju u bazi podataka. Ako je u ovoj koloni rezultat nula, to znači da je uzorak previše malen kako bi bilo moguće izračunavanje rezultata.

Vaše aktuelne vrijednosti

To je aktuelni obračun koji je rezultat unosa podataka za svako mjerenje. Ako je u ovoj koloni rezultat nula, to znači da jedno ili više zahtijevanih polja za izračunavanje pokazatelja nije popunjeno. Shodno tome i 'relativna' kolona će imati rezultat nula.

Statistički rezultati

Brojevi koji se pojavljuju u 'najslabijoj' i 'najjačoj' koloni predstavljaju 5 i 95 postotni rezultat koji kompanije postižu u okviru zadatog uzorka grupe. 'Slaba' i 'jaka' vrijednost predstavlja kompanije koje postižu 25 i 75 postotne rezultate. 'Prosječni' rezultat predstavlja srednju vrijednost rezultata unutar grupe.



Dodatni komentari

Zabilješke konsultanta i prijedlozi za unapređenje poslovanja.
za SoftConsulting s.p. Tuzla
Lejla Softić, dipl.oec.
Neovisni poslovni savjetnik savjetnik



BENCHMARKING IZVJEŠTAJ O KONKURENTNOSTI

REZULTATI I DEFINICIJE

Benchmarking sistem za mala i srednja preduzeća u BiH

Finansijska perspektiva

Finansijska perspektiva označava rezultate ključnih performansi vaše kompanije. Rezultati pokazuju koliko efektivan uticaj vaš izbor strategije ima na poslovne performanse i daje podlogu na osnovu koje treba razmatrati ostale perspektive. Kada gledate ove rezultate, važno je zapamtiti da su oni ishod ili efekti nečeg drugog. Na ove stvari ne možete direktno uticati. Ovaj izvještaj će vas navesti da razmotrite koje prakse postoje u okviru vašeg biznisa – uzroke – koji ili doprinose ili štete vašim performansama.

Da li kompanija ostvaruje dovoljno prihoda?

Pokazatelji		Relativni	Vaš trenutni/aktuelni	Najslabiji	Slab	Srednji	Jak	Najjači
1	Neto profitna marža (%)	100	50,00	-1,00	0,32	2,00	4,05	12,00
2	Povrat na angažovani kapital (ROCE) (%)	77	33,33	-10,00	4,00	8,54	33,33	106,00
3	Povrat na neto imovinu (RONA) (%)	0	-100,00	-100,00	-1,00	4,00	11,00	90,00
4	Povrat na ukupnu imovinu (ROTA) (%)	100	100,00	-5,00	2,00	6,00	14,00	100,00
5	Fiksni troškovi kao postotak prodaje (%)	100	0,00	95,00	41,21	26,12	6,25	0,00
6	Troškovi zaposlenih kao postotak prodaje (%)	43	5,00	64,38	18,14	5,00	2,74	2,50
7	Dodana vrijednost kao postotak prodaje (%)	43	50,00	33,00	48,61	60,95	96,66	97,50

Objašnjenje pokazatelja

1 **Neto profitna marža (%)**

$(\text{Profit prije poreza} / \text{Ukupan prihod}) \times 100 \text{ } [(Q7 / Q3) \times 100]$

Pokazuje iznos neto profita po 1 BAM prihoda koji je biznis ostvario. To jest, nakon oduzimanja troškova prodaje, administrativnih troškova, prodajnih i troškova distribucije, i svih ostalih troškova.

2 **Povrat na angažovani kapital (ROCE) (%)**

$[\text{Profit prije poreza} / (\text{Dugoročni krediti} + \text{Ostale dugoročne obaveze} + \text{Kapital})] \times 100 \text{ } [[Q7 / (Q17 + Q18 + Q19)] \times 100]$

Pokazuje postotak ostvarenog povrata na ukupni angažovani dugoročni kapital u kompaniji, i predstavlja dobar pokazatelj ukupne efikasnosti menadžmenta.

3 **Povrat na neto imovinu (RONA) (%)**

$[\text{Profit prije poreza} / (\text{Ukupna imovina} - \text{Obaveze prema dobavljačima} - \text{Ostale tekuće obaveze})] \times 100 \text{ } [[Q7 / (Q9 - Q14 - Q15)] \times 100]$

Ovaj pokazatelj označava povrat ostvaren na investirani kapital dioničara/vlasnika u kompaniju, uzimajući u obzir sve troškove, uključujući kamatu i ostale finansijske troškove.

4 **Povrat na ukupnu imovinu (ROTA) (%)**

$(\text{Profit prije poreza} / \text{Ukupna imovina}) \times 100 \text{ } [(Q7 / Q9) \times 100]$

Pokazuje sposobnost kompanije da ostvari povrat na ukupna sredstva (fiksna i tekuća) angažovana u okviru vašeg biznisa. Predstavlja pokazatelj operativne poslovne efikasnosti.

5 **Fiksni troškovi kao postotak prodaje (%)**

$[(\text{Ukupan prihod} - \text{Troškovi za prodano} - \text{Operativni profit}) / \text{Ukupan prihod}] \times 100 \text{ } [(Q3 - Q4 - Q5) / Q3] \times 100]$

Označava poslovnu polugu. Za biznise koji imaju visoke fiksne troškove naspram varijabilnih kaže se da imaju visoku poslovnu polugu. Poslovna poluga je bitna, jer naglašava potencijalnu promjenljivost budućih profita, kada se promijeni nivo aktivnosti. Biznisi sa visokom poslovnom polugom imaju profite koji će rasti neproporcionalno datom povećanju u prihodu, i obrnuto, padati neproporcionalno padu prihoda.

6 **Troškovi zaposlenih kao postotak prodaje (%)**

$(\text{Troškovi zaposlenih} / \text{Ukupan prihod}) \times 100 \text{ } [(Q8 / Q3) \times 100]$

Označava sumu koja se troši na bruto plate proporcionalno ukupnom prihodu.

7 **Dodana vrijednost kao postotak prodaje (%)**

$[(\text{Ukupan prihod} - \text{Troškovi kupljenih materijala i usluga}) / \text{Ukupan prihod}] \times 100 \text{ } [(Q3 - Q20) / Q3] \times 100]$

Predstavlja efikasnost biznisa u dodavanju vrijednosti kupljenim materijalima i uslugama. To je razlika između troška kupljenih materijala i usluga i prodajne cijene.

Da li je kompanija finansijski stabilna?

Pokazatelji		Relativni	Vaš trenutni/aktuelni	Najslabiji	Slab	Srednji	Jak	Najjači
8	Koeficijent tekuće likvidnosti (#)	55	1,03	0,00	0,95	1,03	1,48	38,00
9	Pokazatelj trenutne likvidnost (#)	55	0,70	0,00	0,38	0,70	0,95	36,60
10	Rokovi (dani) plaćanja dobavljačima (#)	92	365,00	8,21	20,75	62,35	295,28	486,67
11	Dani (rokovi) naplate potraživanja od kupaca (#)	69	18,25	80,48	37,75	25,00	18,00	2,53
12	Koeficijent obrta tekućih sredstava (#)	60	20,00	4,64	11,10	20,00	28,68	40,00
13	Gotovina u banci u odnosu na prihod (%)	100	50,00	0,00	0,00	0,00	7,00	50,00
14	Pokriće kamata (#)	73	10,00	-1,00	1,00	3,00	12,00	93,00
15	Pokazatelj odnosa ukupnog duga i kapitala (%)	31	200,00	1 327	242,00	132,00	27,00	0,00

Objašnjenje pokazatelja

8 Koeficijent tekuće likvidnosti (#)

$(\text{Potraživanja od kupaca} + \text{Zalihe} + \text{Gotovina u banci i blagajni} + \text{Ostala tekuća sredstva}) / (\text{Obaveze prema dobavljačima} + \text{Ostale tekuće obaveze} + \text{Kratkoročni krediti}) [(Q10 + Q11 + Q12 + Q13) / (Q14 + Q15 + Q16)]$

Pokazuje sposobnost biznisa da otplaćuje kratkoročne obaveze (dugovanja i obaveze prema dobavljačima) svojim kratkoročnim sredstvima (gotovina, zalihe, potraživanja).

9 Pokazatelj trenutne likvidnost (#)

$(\text{Potraživanja od kupaca} + \text{Gotovina u banci i blagajni} + \text{Ostala tekuća sredstva}) / (\text{Obaveze prema dobavljačima} + \text{Ostale tekuće obaveze} + \text{Kratkoročni krediti}) [(Q10 + Q12 + Q13) / (Q14 + Q15 + Q16)]$

Ovo pokazuje sposobnost biznisa da otplaćuje kratkoročne obaveze (dugovanja i obaveze prema dobavljačima) svojim kratkoročnim sredstvima (gotovina, zalihe, potraživanja). Zalihe se izuzimaju iz tekućih sredstava jer njihovo čišćenje može trajati predugo.

10 Rokovi (dani) plaćanja dobavljačima (#)

$(\text{Obaveze prema dobavljačima} / \text{Troškovi kupljenih materijala i usluga}) \times 365 [(Q14 / Q20) \times 365]$

Pokazuje koliko je vremena u prosjeku potrebno kompaniji da plati račune. Mjeri oslonjenost na dobavljače, odnose sa dobavljačima i može biti mjera solventnosti.

11 Dani (rokovi)naplate potraživanja od kupaca (#)

$(\text{Potraživanja od kupaca} / \text{Ukupan prihod}) \times 365 [(Q10 / Q3) \times 365]$

Pokazuje koliko je dana u prosjeku potrebno kompaniji da naplati za ono što prodaje. Mjeri kako kompanija upravlja sa svojim dužnicima, tj. kontrola naplate i spornih potraživanja, što može uticati na odnose sa kupcima.

12 Koeficijent obrta tekućih sredstava (#)

$\text{Ukupan prihod} / [(\text{Potraživanja od kupaca} + \text{Zalihe} + \text{Gotovina u banci i blagajni}) - (\text{Obaveze prema dobavljačima} + \text{Ostale tekuće obaveze})] [Q3 / [(Q10 + Q11 + Q12) - (Q14 + Q15)]]$

Pokazuje koliko efektivno se koriste tekuća sredstva u smislu njihovog doprinosa prihodu u čijem ostvarenju su učestvovala. Veća vrijednost koeficijenta je bolja.

13 Gotovina u banci u odnosu na prihod (%)

$(\text{Gotovina u banci i blagajni} / \text{Ukupan prihod}) \times 100 [(Q12 / Q3) \times 100]$

Pokazuje pristup kompanije gotovini. Međutim, kompanije koje čuvaju mnogo gotovine možda ne investiraju sredstva na najkorisniji način za njihovu kompaniju.

14 Pokriće kamata (#)

$\text{Profit prije poreza} / \text{Obaveze/troškovi za kamate} [Q7 / Q6]$

Pokazuje sigurnosnu maržu koju kompanija ima u smislu sposobnosti plaćanja kamate, to jest, visoko kamatno pokriće znači da kompanija lako ispunjava svoje obaveze plaćanja kamate iz profita.

15 Pokazatelj odnosa ukupnog duga i kapitala (%)

$[(\text{Kratkoročni krediti} + \text{Dugoročni krediti}) / \text{Kapital}] \times 100 [(Q16 + Q17) / Q19] \times 100]$

Pokazuje u kojoj mjeri kompanija koristi tuđi u odnosu na vlastiti kapitala za finansiranje svojih poslovnih aktivnosti, a i mjera je poslovnog rizika.



Da li je kompanija produktivna?

Pokazatelji		Relativni	Vaš trenutni/aktuelni	Najslabiji	Slab	Srednji	Jak	Najjači
16	Prodaja ostvarena po kvadratnom metru (BAM/M ²)	0	2 000	2 000	2 277	4 166	16 000	123 000
17	Profit prije poreza po stalno zaposlenom (BAM)	29	1 000	-7 304	1 000	6 789	13 195	75 408
18	Ukupan prihod po stalno zaposlenom (BAM)	0	2 000	2 000	200 561	413 597	784 233	3 877 029
19	Dodana vrijednost po stalno zaposlenom	0	1 000	1 000	50 125	67 505	91 929	313 941

Objašnjenje pokazatelja

16 Prodaja ostvarena po kvadratnom metru (BAM/M²)

Ukupan prihod / Broj kvadratnih metara osnove fabričkog prostora [Q3 / Q69]

Označava prihode od prodaje ostvarene po kvadratnom metru fabričkog prostora. Ova mjera povezuje vrijednost fabričkog prostora za ostvarenje prodaje, te pokazuje kako efektivna upotreba prostora može smanjiti udio fiksnog troška u jedinici proizvoda.

17 Profit prije poreza po stalno zaposlenom (BAM)

(Profit prije poreza / Broj stalno zaposlenih) x 1000 [(Q7 / Q30) x 1000]

Označava profitabilnost zaposlenih. Računa se kao profit prije plaćanja poreza podijeljen brojem stalno zaposlenih.

18 Ukupan prihod po stalno zaposlenom (BAM)

(Ukupan prihod / Broj stalno zaposlenih) x 1000 [(Q3 / Q30) x 1000]

Označava produktivnost zaposlenih. Računa se kao omjer prihoda (prodaje) podijeljen sa ukupnim brojem stalno zaposlenih.

19 Dodana vrijednost po stalno zaposlenom

[(Ukupan prihod - Troškovi kupljenih materijala i usluga) / Broj stalno zaposlenih] x 1000 [(Q3 - Q20) / Q30] x 1000]

Označava prosječan nivo bruto dodane vrijednosti ostvarene po stalno zaposlenom, a predstavlja i indikaciju o produktivnosti zaposlenih.

Da li kompanija raste ispravnim tempom?

Pokazatelji		Relativni	Vaš trenutni/aktuelni	Najslabiji	Slab	Srednji	Jak	Najjači
20	Rast neto profita (%)	50	0,00	-27,38	0,00	0,00	9,94	18,18
21	Rast prodaje (%)	27	0,00	-27,80	0,00	10,23	25,56	444,00
22	Rast troškova zaposlenih (%)	-	Nema Podataka	Nedovoljna veličina uzorka				

Objašnjenje pokazatelja

20 Rast neto profita (%)

$[(\text{Profit prije poreza} - \text{Profit prije poreza u prethodnoj godini}) / \text{Profit prije poreza u prethodnoj godini}] \times 100$ $[(Q7 - Q7) / Q7] \times 100$

Označava promjene profitne marže u prošloj godini u poređenju sa prethodnom. Mjeri koliko su dobro troškovi bili kontrolirani kada se uporede sa rastom profita prije plaćanja poreza.

21 Rast prodaje (%)

$[(\text{Ukupan prihod} - \text{Ukupan prihod u prethodnoj godini}) / \text{Ukupan prihod u prethodnoj godini}] \times 100$ $[(Q3 - Q3) / Q3] \times 100$

Označava povećanje/smanjenje ukupne prodaje vaše kompanije u prošloj godini, u poređenju sa prethodnom. Mjeri sposobnost kompanije klijenta da poveća prodaju u budućnosti.

22 Rast troškova zaposlenih (%)

$[(\text{Troškovi zaposlenih} - \text{Troškovi zaposlenih u prethodnoj godini}) / \text{Troškovi zaposlenih u prethodnoj godini}] \times 100$ $[(Q8 - Q8) / Q8] \times 100$

Označava povećanje/smanjenje troškova za zaposlene u vašoj kompaniji u prošloj godini u poređenju sa prethodnom.

Perspektiva kupaca

Ovaj dio vam dopušta da razmotrite svoju performansu u smislu lojalnosti i zadovoljstva kupaca i pomoći će vam da odredite da li vaša praksa pružanja usluga kupcima pomaže ili šteti performansama vaše kompanije.

Da li kompanija efektivno upravlja odnosima sa kupcima?

Pokazatelji		Relativni	Vaš trenutni/aktuelni	Najslabiji	Slab	Srednji	Jak	Najjači
23	Prosječna vrijednost narudžbe (BAM)	36	2 000	9,80	1 407	4 576	15 698	120 000
24	Rast broja kupaca (%)	100	100,00	0,15	8,00	17,50	37,64	100,00
25	Žalbe po kupcu (#)	0	1,00	1,00	0,58	0,16	0,03	0,00
26	Žalbe po narudžbi (%)	8	100,00	116,67	78,57	2,92	0,97	0,03
27	Odstupanja od zadatih rokova isporuke (%)	0	100,00	100,00	91,66	7,58	2,08	0,00
28	Postotak isporuka odbijenih od strane kupca tokom perioda garancije (%)	18	1,00	33,33	1,00	0,70	0,00	0,00

Objašnjenje pokazatelja

- 23 Prosječna vrijednost narudžbe (BAM)**
Ukupan prihod / Broj primljenih narudžbi [Q3 / Q27]
Označava prosječnu vrijednost narudžbe izraženu u konvertibilnim markama (KM) po narudžbi.
- 24 Rast broja kupaca (%)**
(Broj novih kupaca / Broj kupaca) x 100 [(Q23 / Q22) x 100]
Pokazuje kako se posao širi u smislu povećanja broja klijenata.
- 25 Žalbe po kupcu (#)**
Broj primljenih i registriranih žalbi kupaca / Broj kupaca [Q28 / Q22]
Broj primljenih i registriranih žalbi kupaca / Broj kupaca
- 26 Žalbe po narudžbi (%)**
(Broj primljenih i registriranih žalbi kupaca / Broj primljenih narudžbi) x 100 [(Q28 / Q27) x 100]
Pokazuje zadovoljstvo kupaca isporučenim proizvodima i uslugama. Trend ovog pokazatelja može biti koristan za mjerenje napretka u performansama, a i metod je za procjenu izgubljenog posla.
- 27 Odstupanja od zadatih rokova isporuke (%)**
(Broj narudžbi kupaca koje nisu isporučene kad je bilo obećano/u roku / Broj primljenih narudžbi) x 100 [(Q29 / Q27) x 100]
Pokazuje kako kompanija ispunjava rokove isporuke. Manji broj pokazuje bolju performansu.
- 28 Postotak isporuka odbijenih od strane kupca tokom perioda garancije (%)**
(Broj isporuka odbijenih od strane kupca u toku garantnog perioda / Broj primljenih narudžbi) x 100 [(Q56 / Q27) x 100]
Označava postotak narudžbi koje su propale tokom garantnog perioda. Što je niži postotak to je bolje, jer znači da je izvršeno više narudžbi u kojima je proizvod ili usluga bila zadovoljavajućeg kvalitete.

Perspektiva učenja i rasta

Ovaj dio se odnosi na sklonost kompanije ka učenju i rasta i obično je slučaj da praksa u ovom području utiče na performansu u drugim perspektivama. Ovi rezultati će odražavati kako upravljate svojim ljudima i kako strukturirate svoju kompaniju. Pokazuju i produktivnost ljudi i njihovo zadovoljstvo, te objašnjavaju koliko ljudi doprinose postizanju vaše vizije i ciljeva.

Da li kompanija efektivno upravlja ljudima?

Pokazatelji		Relativni	Vaš trenutni/aktuelni	Najslabiji	Slab	Srednji	Jak	Najjači
29	Prosječni troškovi zaposlenih po zaposlenom (BAM)	100	100,00	28 644 608 24 841		2 847	775,00	100,00
30	Broj direktnih u odnosu na indirektne radnike (#)	-	Nema Podataka	1,00	1,57	2,00	4,00	5,25
31	Broj stalno zaposlenih po stalno zaposlenom menadžeru (#)	0	1,00	1,00	5,00	7,00	9,58	18,00
32	Broj stalno zaposlenih sa visokom stručnom spremom po stalno zaposlenom (%)	100	100,00	0,00	5,00	8,00	20,00	100,00
33	Zaposleni sa formalnim kvalifikacijama za posao po stalno zaposlenom(%)	100	100,00	11,43	36,25	65,52	100,00	100,00
34	Troškovi obuke prema ukupnom prihodu (%)	93	5,00	0,00	0,00	0,04	0,87	5,69

Objašnjenje pokazatelja

29 Prosječni troškovi zaposlenih po zaposlenom (BAM)

Troškovi zaposlenih / Broj stalno zaposlenih [Q8 / Q30]

Pokazuje prosječne troškove po zaposlenom radniku, iskorištenost zaposlenih i cjelokupnu efikasnost upravljanja zaposlenima u okviru biznisa.

30 Broj direktnih u odnosu na indirektne radnike (#)

Broj stalno zaposlenih direktno uključenih u proizvodnju proizvoda i usluga / (Broj stalno zaposlenih – Broj stalno zaposlenih direktno uključenih u proizvodnju proizvoda i usluga) [Q38 / (Q30 – Q38)]

Označava broj zaposlenih direktno uključenih u aktivnosti vezane za proizvodnje proizvoda/usluga u poređenju sa zaposlenima uključenim u pomoćne aktivnosti.

31 Broj stalno zaposlenih po stalno zaposlenom menadžeru (#)

Broj stalno zaposlenih / Broj stalno zaposlenih menadžera [Q30 / Q31]

Pokazuje broj zaposlenih po menadžeru. Omogućava organizaciji da ocijeni da li je raspon rukovođenja adekvatan.

32 Broj stalno zaposlenih sa visokom stručnom spremom po stalno zaposlenom (%)

(Broj VSS stalno zaposlenih / Broj stalno zaposlenih) x 100 [(Q32 / Q30) x 100]

Pokazuje postotak zaposlenih sa visokom stručnom spremom naspram ukupnog broja zaposlenih. To je jedan od načina za procjenu nivoa obrazovanja inkorporiranog u organizaciju.

33 Zaposleni sa formalnim kvalifikacijama za posao po stalno zaposlenom(%)

Broj stalno zaposlenih sa formalnim kvalifikacijama koje se odnose na posao / Broj stalno zaposlenih x 100 [Q33 / Q30 x 100]

Pokazuje postotak zaposlenih koji su ostvarili formalne kvalifikacije vezane za posao i indikacija je nivoa formalne obuke i vještina.

34 Troškovi obuke prema ukupnom prihodu (%)

(Troškovi obuke / Ukupan prihod) x 100 [(Q39 / Q3) x 100]

Pokazuje ulaganja kompanije u svoje zaposlene.



Da li su zaposleni sretni?

Pokazatelji		Relativni	Vaš trenutni/aktuelni	Najslabiji	Slab	Srednji	Jak	Najjači
35	Nezgode po stalno zaposlenom (#)	44	0,01	10,00	0,10	0,01	0,00	0,00
36	Broj ljudi koji rano/brzo napuštaju kompaniju po stalno zaposlenom (%)	0	100,00	100,00	28,18	11,50	2,22	0,00
37	Novi stalno zaposleni po stalno zaposlenom (%)	69	10,00	53,00	44,00	18,00	10,00	5,45
38	Odsustvo sa posla po stalno zaposlenom (#)	36	1,00	4,53	1,51	1,00	0,42	0,00
39	Ukupan broj onih koji napuštaju kompaniju po stalno zaposlenom (%)	0	100,00	100,00	37,00	20,00	10,36	0,00

Objašnjenje pokazatelja

35 Nezgode po stalno zaposlenom (#)

Broj nezgoda ili nesreća / Broj stalno zaposlenih [Q50 / Q30]

Iskazuje broj nezgoda po stalno zaposlenom. Demonstrira nivo posvećenosti sigurnosti u kompaniji i važnosti koja se pridaje obezbjeđivanju sigurnog radnog okruženja.

36 Broj ljudi koji rano/brzo napuštaju kompaniju po stalno zaposlenom (%)

(Broj stalno zaposlenih koji odu u roku od šest mjeseci nakon zapošljavanja / Broj stalno zaposlenih) x 100 [(Q37 / Q30) x 100]

Označava u kojoj je mjeri kompanija uspješna u regrutiranju, odabiru i zadržavaju odgovarajućih ljudi za pozicije i organizaciju. Veliki indikator onih koji rano odlaze pokazuje nesklad između očekivanja angažiranih osoba i organizacije ili posla za koji su bili angažirani.

37 Novi stalno zaposleni po stalno zaposlenom (%)

(Broj novih stalno zaposlenih / Broj stalno zaposlenih) x 100 [(Q34 / Q30) x 100]

Pokazuje relativan nivo zadržavanja radne snage. Veći broj označava neiskusnu radnu snagu ili može odražavati visoku stopu rasta zaposlenih.

38 Odsustvo sa posla po stalno zaposlenom (#)

Odsutnos (broj dana u godini) / Broj stalno zaposlenih [Q35 / Q30]

Pokazuje broj dana koje stalno zaposleni provedu izvan posla, zbog bolesti, druge vrste odsutnosti, itd.

39 Ukupan broj onih koji napuštaju kompaniju po stalno zaposlenom (%)

(Broj stalno zaposlenih koji napuštaju organizaciju / Broj stalno zaposlenih) x 100 [(Q36 / Q30) x 100]

Pokazuje fluktuaciju zaposlenih. Može dati indicaciju o tome koliko su zaposleni zadovoljni radnim mjestom. Može demonstrirati i efektivnost procedura selekcije.

Perspektiva internih procesa

Interni procesi su presudni za postizanje poslovnih ciljeva i u ovom dijelu posmatramo koliko vaša kompanija ulaže u budućnost, koliko je inovativna, koliko dobro se nosi sa dobavljačima i, ako ste proizvodna kompanija, koliko efektivno upravljate svojim proizvodnim procesima.

Da li kompanija ulaže u budućnost?

Pokazatelji		Relativni	Vaš trenutni/aktuelni	Najslabiji	Slab	Srednji	Jak	Najjači
40	Kapitalana ulaganja prema prihodu (%)	100	50,00	0,00	2,59	3,30	28,80	50,00
41	Troškovi za istraživanje i razvoj prema ukupnom prihodu (%)	92	5,00	0,00	0,08	0,37	4,66	7,00
42	Troškovi marketinga prema ukupnom prihodu (%)	93	5,00	0,00	0,02	0,52	2,77	10,00
43	Ukupni troškovi za informacijsko-komunikacijske tehnologije u vezi sa elektronskim poslovanjem	71	0,50	0,00	0,16	0,44	0,78	2,50
44	Troškovi za informacijsko-komunikacijske tehnologije u vezi sa lancem nabavke/dobavljača	80	0,50	0,00	0,02	0,29	0,50	2,50
45	Ukupni troškovi za informacijsko komunikacijske tehnologije po stalno zaposlenom (BAM)	100	1 000	133,33	297,10	342,86	1 000	1 000
46	Troškovi prodaje prema ukupnom prihodu (%)	100	5,00	1,25	2,00	3,25	4,64	5,00

Objašnjenje pokazatelja

- 40 Kapitalana ulaganja prema prihodu (%)**
(Kapitalna ulaganja / Ukupan prihod) x 100 [(Q21 / Q3) x 100]
Pokazuje nivo ulaganja u bazu poslovne aktive, relevantnu za njen prihod.
- 41 Troškovi za istraživanje i razvoj prema ukupnom prihodu (%)**
(Troškovi za istraživanje i razvoj / Ukupan prihod) x 100 [(Q40 / Q3) x 100]
Pokazuje spremnost kompanije da ulaže u budućnost i njenu sposobnost da bude inovativna.
- 42 Troškovi marketinga prema ukupnom prihodu (%)**
(Troškovi marketinga / Ukupan prihod) x 100 [(Q24 / Q3) x 100]
Pokazuje obim ulaganja kompanije u marketinške aktivnosti.
- 43 Ukupni troškovi za informacijsko-komunikacijske tehnologije u vezi sa elektronskim poslovanjem**
(Ukupni troškovi za informacijsko-komunikacijske tehnologije u vezi sa elektronskim poslovanjem (kupac i dobavljač) / Ukupan prihod) x 100 [(Q45 / Q3) x 100]
Pokazuje nivo aktivnosti elektronskog poslovanja u kompaniji, uzimajući u obzir sve ICT troškove aktivnosti e-biznisa sa klijentima i dobavljačima kao postotak ukupnog prihoda.
- 44 Troškovi za informacijsko-komunikacijske tehnologije u vezi sa lancem nabavke/dobavljača**
(Troškovi za informacijsko-komunikacijske tehnologije u vezi sa lancem nabavke/dobavljača (vrijednosti), elektronskog poslovanja / Ukupan prihod) x 100 [(Q52 / Q3) x 100]
Pokazuje informacijsko-komunikacijske investicije u interne procese kompanije, posmatrajući informacijsko-komunikacijske troškove za aktivnosti lanca snabdjevanja (vrijednosti) kao na postotak ukupnog prihoda.
- 45 Ukupni troškovi za informacijsko komunikacijske tehnologije po stalno zaposlenom (BAM)**
(Ukupni troškovi za informacijsko-komunikacijske tehnologije / Broj stalno zaposlenih) x 1000 [(Q46 / Q30) x 1000]
Pokazuje ulaganja kompanije u informacijsko-komunikacijske tehnologije (ICT), gledajući na ukupne troškove vezane za informacijsko-komunikacijske tehnologije ICT po zaposlenom.
- 46 Troškovi prodaje prema ukupnom prihodu (%)**
(Troškovi prodaje / Ukupan prihod) x 100 [(Q25 / Q3) x 100]
Pokazuje nivo ulaganja u generiranje nove prodaje.

Da li je kompanija inovativna?

Pokazatelji		Relativni	Vaš trenutni/aktuelni	Najslabiji	Slab	Srednji	Jak	Najjači
47	Postotak izvoza ukupnom prihodu (%)	92	50,00	0,00	0,00	9,76	50,00	66,67
48	Postotak ukupnog prihoda od novih proizvoda i/ili usluga (%)	100	50,00	0,00	0,44	2,50	3,79	50,00
49	Postotak novih proizvoda i/ili usluga (%)	100	100,00	6,67	13,78	66,66	100,00	100,00
50	Postotak ukupnog prihoda od online prodaje (%)	100	50,00	0,00	0,00	1,34	15,55	50,00
51	Period razvoja i lansiranja novog proizvoda na tržište (mjeseci)	100	1,00	11,70	8,75	4,50	3,00	1,00

Objašnjenje pokazatelja

47 Postotak izvoza ukupnom prihodu (%)

(Prihod od izvoza / Ukupan prihod) x 100 [(Q2 / Q3) x 100]

Pokazuje sposobnost kompanije da ostvaruje prihode u inostranstvu.

48 Postotak ukupnog prihoda od novih proizvoda i/ili usluga (%)

(Prihod od novih proizvoda i/ili usluga / Ukupan prihod) x 100 [(Q43 / Q3) x 100]

Pokazuje sposobnost kompanije da ostvaruje dodatni prihod od novih proizvoda ili usluga, novih tržišnih segmenata ili novih geografskih tržišta.

49 Postotak novih proizvoda i/ili usluga (%)

(Broj novih proizvoda i/ili usluga / Broj postojećih proizvoda i/ili usluga) x 100 [(Q42 / Q41) x 100]

Pokazuje inovativnost kompanije, posmatrajući broj novih proizvoda i/ili usluga organizacije.

50 Postotak ukupnog prihoda od online prodaje (%)

(Prihod od online prodaje / Ukupan prihod) x 100 [(Q26 / Q3) x 100]

Pokazuje koliko se ukupnog prihoda ostvaruje od online aktivnosti.

51 Period razvoja i lansiranja novog proizvoda na tržište (mjeseci)

Period razvoja i lansiranja novog proizvoda na tržište (mjeseci) [Q51]

Pokazuje koliko je obično potrebno vremena da se velika inovacija dovede na tržište, tj. vrijeme od zamisli/dizajna proizvoda do njegove proizvodnje, kompletiranja i lansiranja.



Da li kompanija efikasno proizvodi proizvode?

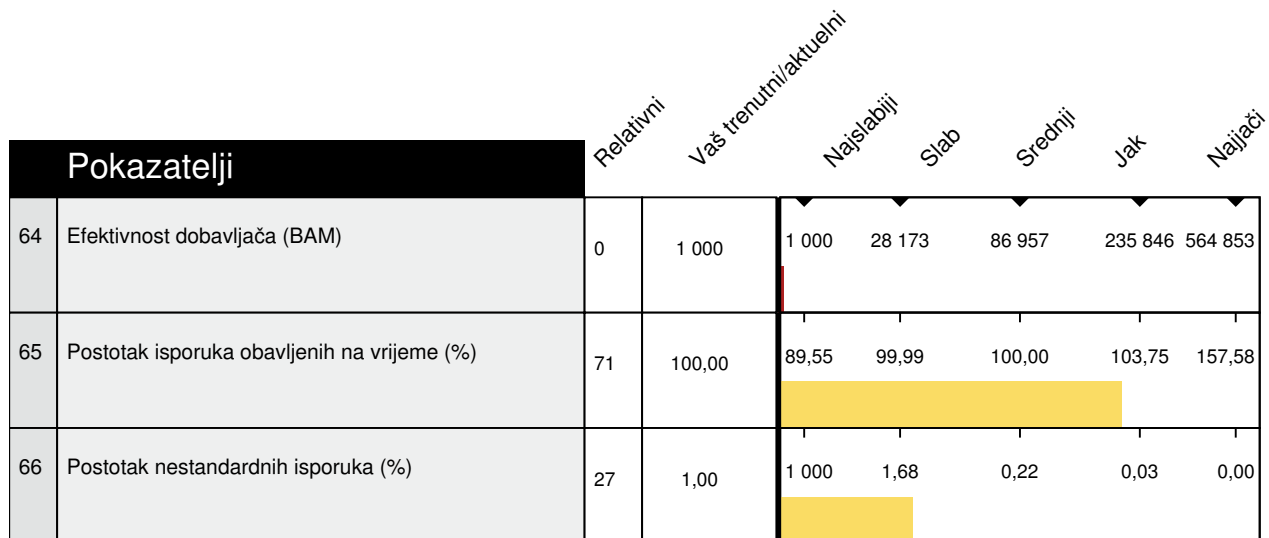
Pokazatelji		Relativni	Vaš trenutni/aktuelni	Najslabiji	Slab	Srednji	Jak	Najjači
52	Vrijeme potrebno za pripremu proizvodnih linija za montažu proizvoda (minuta)	29	100,00	8 000	105,00	100,00	30,00	3,00
53	Pridržavanje rasporeda proizvodnje (%)	100	100,00	2,00	92,50	97,50	100,00	100,00
54	Stopa otpada i gubitaka u proizvodnji (%)	100	1,00	31,00	2,00	1,20	1,00	1,00
55	Ukupna efikasnost opreme (%)	-	0,00	Nedovoljna veličina uzorka				
56	Vrijeme isporuke proizvoda po narudžbi (Dani)	20	1,00	1,84	1,00	1,00	0,87	0,14
57	Broj proizvoda sa greškom (proizvoda u milionu)	0	1 000 000	1 000 000	1 000 000	857 143	25 589	19,35
58	Vrijeme utrošeno na ponovni rad ili doradu po stalno zaposlenom (sati godišnje)	43	1,00	4,14	1,63	1,00	0,79	0,07
59	Vrijeme izgubljeno na podešavanje ili izmjenu alata (% kapaciteta)	17	10,00	12,50	10,00	4,00	1,00	0,00
60	Obrt ukupnih zaliha (#)	0	1,00	1,00	18,13	51,00	169,00	764,00
61	Zalihe gotovih proizvoda (%)	25	33,33	84,59	33,33	33,33	18,75	7,69
62	Proizvodnja u toku na zalihi (%)	12	33,33	46,88	33,33	33,33	10,00	0,00
63	Zalihe sirovina (%)	50	33,33	92,31	50,00	33,33	33,33	9,40

Objašnjenje pokazatelja

- 52 Vrijeme potrebno za pripremu proizvodnih linija za montažu proizvoda (minuta)**
Vrijeme potrebno za pripremu proizvodnih linija za montažu proizvoda (min) [Q62]
Pokazuje vrijeme, izraženo u minutama, za uobičajenu zamjenu proizvoda ili serija proizvoda u procesu montaže, sklapanja/pakovanja npr. vremena podešavanja, promjena alata, čišćenje, itd.
- 53 Pridržavanje rasporeda proizvodnje (%)**
Pridržavanje rasporeda proizvodnje (%) [Q64]
Pokazuje godišnji postotak u kojem se kompanija pridržava rasporeda proizvodnje. Ako se poštuje, imaće veliki uticaj na produktivnost procesa, maksimiziranje efikasnosti poslovanja i smanjenje troškova.
- 54 Stopa otpada i gubitaka u proizvodnji (%)**
Otpad (%) [Q57]
Pokazuje prosječni godišnji postotak proizvodnog outputa koji ne prođe kontrolu i ne može se ponovno preraditi/doraditi, te je stoga otpad.
- 55 Ukupna efikasnost opreme (%)**
$$\frac{((\text{Broj dana rada godišnje (dani)} \times \text{Broj sati rada dnevno (sati)}) - (\text{Neplanirano vrijeme zastoja (sati)} \times 12)) / (\text{Broj dana rada godišnje (dani)} \times \text{Broj sati rada dnevno (sati)})}{([\text{Broj direktnih radnih sati} / (\text{Broj dana rada godišnje (dani)} \times \text{Broj sati rada dnevno (sati)} \times \text{Broj stalno zaposlenih direktno uključenih u proizvodnju proizvoda i usluga})] \times [(\text{Ukupan broj proizvedenih jedinica} - \text{Količina proizvoda proizvedenih sa greškom}) / \text{Ukupan broj proizvedenih jedinica}] \times 100} \times 100 \left[\frac{((Q66 \times Q67) - (Q65 \times 12)) / (Q66 \times Q67)}{Q68 / (Q66 \times Q67 \times Q38)} \right] \times [(Q53 - Q55) / Q53] \times 100$$

Pokazuje sposobnost kompanije da postigne optimalan nivo raspoloživosti postrojenja, uključujući proizvodni output i ispravan kvalitet u prvom proizvodnom procesu.
- 56 Vrijeme isporuke proizvoda po narudžbi (Dani)**
Ukupno vrijeme isporuke proizvoda za sve narudžbe (dani) / Broj primljenih narudžbi [Q47 / Q27]
Pokazuje koliko kompanija efikasno izvršava narudžbe koje dobije. To je prosječno vrijeme od primanja narudžbe do isporuke naručene robe.
- 57 Broj proizvoda sa greškom (proizvoda u milionu)**
(Količina proizvoda proizvedenih sa greškom / Količina isporučenih proizvoda) \times 1000000 [(Q55 / Q54) \times 1000000]
Pokazuje sposobnost proizvoda da bude u skladu sa specifikacijom i izražava se u 'broju defektnih dijelova na milion'. 'Defektna jedinica' je jedinica koja ne odgovara specifikaciji i može postati otpad ili preradeni dio. Kalkulacija se može primijeniti na interne stope defekata i eksterne stope defekata.
- 58 Vrijeme utrošeno na ponovni rad ili doradu po stalno zaposlenom (sati godišnje)**
Vrijeme utrošeno na ponovni rad ili doradu (sati) / Broj stalno zaposlenih [Q61 / Q30]
Pokazuje godišnji prosječni postotak kapaciteta proizvodnje utrošen na ponovni rad ili doradu/preradu.
- 59 Vrijeme izgubljeno na podešavanje ili izmjenu alata (% kapaciteta)**
Podešavanje ili zamjena (%) [Q63]
Pokazuje godišnji postotak proizvodnog kapaciteta izgubljen zbog vremena utrošenog na zamjenu alata.
- 60 Obrt ukupnih zaliha (#)**
Troškovi kupljenih materijala i usluga / Zalihe [Q20 / Q11]
Pokazuje koliko je puta izvršen obrt zaliha tokom godinu dana. Što je veći obrt zaliha, to je bolje, jer je onda novac manje vremena vezan u zalihama. Brži obrt zaliha također znači da firma brže ostvaruje profit od zaliha, te bi trebala biti konkurentnija.
- 61 Zalihe gotovih proizvoda (%)**
(Gotovi proizvodi / (Sirovine + Proizvodnja u toku + Gotovi proizvodi)) \times 100 [(Q60 / (Q58 + Q59 + Q60)) \times 100]
Pokazuje postotak ukupnih zaliha koji sačinjavaju gotovi proizvodi na zalihama.
- 62 Proizvodnja u toku na zalihima (%)**
(Proizvodnja u toku / (Sirovine + Proizvodnja u toku + Gotovi proizvodi)) \times 100 [(Q59 / (Q58 + Q59 + Q60)) \times 100]
Pokazuje učešće zaliha proizvodnje u toku u ukupnim zalihama.
- 63 Zalihe sirovina (%)**
(Sirovine / (Sirovine + Proizvodnja u toku + Gotovi proizvodi)) \times 100 [(Q58 / (Q58 + Q59 + Q60)) \times 100]
Pokazuje učešće zaliha sirovina u ukupnim zalihama.

Da li kompanija ispravno upravlja svojim dobavljačima?



Objašnjenje pokazatelja

64 Efektivnost dobavljača (BAM)

(Troškovi kupljenih materijala i usluga / Broj dobavljača za osnovne proizvode i/ili usluge) x 1000 [(Q20 / Q44) x 1000]

Pokazuje prosječnu vrijednost poslovanja sa svakim dobavljačem. Niža brojka ili pokazuje potrebu za smanjenjem broja dobavljača ili je malo dobavljača u stanju ponuditi uslugu koja zadovoljava potrebe organizacije.

65 Postotak isporuka obavljenih na vrijeme (%)

(Isporuke izvršene na vrijeme / Troškovi kupljenih materijala i usluga) x 100 [(Q49 / Q20) x 100]

Pokazuje sposobnost dobavljača kompanije da obave isporuku na vrijeme kao postotak ukupne nabavke. Viši broj pokazuje korištenje pouzdanih dobavljača.

66 Postotak nestandardnih isporuka (%)

(Ukupna vrijednost robe po reklamaciji / Troškovi kupljenih materijala i usluga) x 100 [(Q48 / Q20) x 100]

Pokazuje sposobnost dobavljača kompanije da isporuče kvalitetnu robu kao postotak ukupne nabavke. Niža brojka pokazuje korištenje pouzdanih dobavljača.

Ulazni podaci

Finansije

	Tekuća godina	Prethodna godina
1 Domaći prihod (BAM .000)	100	100
2 Prihod od izvoza (BAM .000)	100	100
3 Ukupan prihod (BAM .000)	200	200
4 Troškovi za prodano (BAM .000)	100	
5 Operativni profit (BAM .000)	100	
6 Obaveze/troškovi za kamate (BAM .000)	10	
7 Profit prije poreza (BAM .000)	100	100
8 Troškovi zaposlenih (BAM .000)	10	10
9 Ukupna imovina (BAM .000)	100	
10 Potraživanja od kupaca (BAM .000)	10	
11 Zalihe (BAM .000)	100	
12 Gotovina u banci i blagajni (BAM .000)	100	
13 Ostala tekuća sredstva (BAM .000)	100	
14 Obaveze prema dobavljačima (BAM .000)	100	
15 Ostale tekuće obaveze (BAM .000)	100	
16 Kratkoročni krediti (BAM .000)	100	
17 Dugoročni krediti (BAM .000)	100	
18 Ostale dugoročne obaveze (BAM .000)	100	
19 Kapital (BAM .000)	100	
20 Troškovi kupljenih materijala i usluga (BAM .000)	100	
21 Kapitalna ulaganja (BAM .000)	100	

Ulazni podaci

Kupci

		Tekuća godina	Prethodna godina
22	Broj kupaca (#)	100	
23	Broj novih kupaca (#)	100	
24	Troškovi marketinga (BAM .000)	10	
25	Troškovi prodaje (BAM .000)	10	
26	Prihod od online prodaje (BAM .000)	100	
27	Broj primljenih narudžbi (#)	100	
28	Broj primljenih i registriranih žalbi kupaca (#)	100	
29	Broj narudžbi kupaca koje nisu isporučene kad je bilo obećano/u roku (#)	100	

Ulazni podaci

Učenje i rast

		Tekuća godina	Prethodna godina
30	Broj stalno zaposlenih (#)	100	
31	Broj stalno zaposlenih menadžera (#)	100	
32	Broj VSS stalno zaposlenih (#)	100	
33	Broj stalno zaposlenih sa formalnim kvalifikacijama koje se odnose na posao (#)	100	
34	Broj novih stalno zaposlenih (#)	10	
35	Odsutnos (broj dana u godini)	100	
36	Broj stalno zaposlenih koji napuštaju organizaciju (#)	100	
37	Broj stalno zaposlenih koji odu u roku od šest mjeseci nakon zapošljavanja (#)	100	
38	Broj stalno zaposlenih direktno uključenih u proizvodnju proizvoda i usluga (#)	100	
39	Troškovi obuke (BAM .000)	10	
40	Troškovi za istraživanje i razvoj (BAM .000)	10	
41	Broj postojećih proizvoda i/ili usluga (#)	100	
42	Broj novih proizvoda i/ili usluga (#)	100	
43	Prihod od novih proizvoda i/ili usluga (BAM .000)	100	

Ulazni podaci

Proces

		Tekuća godina	Prethodna godina
44	Broj dobavljača za osnovne proizvode i/ili usluge (#)	100	
45	Ukupni troškovi za informacijsko-komunikacijske tehnologije u vezi sa elektronskim poslovanjem (kupac i dobavljač)	1	
46	Ukupni troškovi za informacijsko-komunikacijske tehnologije (BAM .000)	100	
47	Ukupno vrijeme isporuke proizvoda za sve narudžbe (dani)	100	
48	Ukupna vrijednost robe po reklamaciji (BAM .000)	1	
49	Isporuke izvršene na vrijeme (BAM .000)	100	
50	Broj nezgoda ili nesreća (#)	1	
51	Period razvoja i lansiranja novog proizvoda na tržište (mjeseci)	1	

Proizvodnja

52	Troškovi za informacijsko-komunikacijske tehnologije u vezi sa lancem nabavke/dobavljača (vrijednosti), elektronskog poslovanja (BAM .000)	1	
53	Ukupan broj proizvedenih jedinica(#)	100	
54	Količina isporučenih proizvoda (#)	100	
55	Količina proizvoda proizvedenih sa greškom (#)	100	
56	Broj isporuka odbijenih od strane kupca u toku garantnog perioda (#)	1	
57	Otpad (%)	1	
58	Sirovine (BAM .000)	10	
59	Proizvodnja u toku (BAM .000)	10	
60	Gotovi proizvodi (BAM .000)	10	
61	Vrijeme utrošeno na ponovni rad ili doradu (sati)	100	
62	Vrijeme potrebno za pripremu proizvodnih linija za montažu proizvoda (min)	100	
63	Podešavanje ili zamjena (%)	10	
64	Pridržavanje rasporeda proizvodnje (%)	100	
65	Neplanirano vrijeme zastoja (sati)	100	
66	Broj dana rada godišnje (dani)	100	
67	Broj sati rada dnevno (sati)	10	
68	Broj direktnih radnih sati (#)	100	
69	Broj kvadratnih metara osnove fabričkog prostora (m ²)	100	



Izjave o zaštiti podataka Winning Moves-a

Winning Moves Ltd je prvenstveno odgovoran za isporuku Benchmark Index sistema i procesuirat će vaše osobne podatke u skladu sa Zakonom o zaštiti podataka iz 1998. (DPA) kao kontrolor podataka. Informacije koje date biće upotrijebljene u sljedeću svrhu:

1. Procesuiranje i procjenu podataka sadržanih u upitniku.
2. Dostavljanje u bazu podataka pomoću koje će podaci biti procesuirani i benchmark izveden.
3. Rezultati pokazatelja (ali ne i vaši osobni detalji) mogu biti iskorišteni za statističke, izvještavanje o performansi, benchmarking i evaluacijske svrhe.

Ova baza podataka se odnosi na sve kompanije koje koriste Benchmark Index radi svog benchmarkinga u poređenju sa grupom sličnih kompanija.

Imate pravo zatražiti kopiju svih osobnih podataka koje ima Winning Moves Ltd bilo kada, kako biste mogli provjeriti tačnost pohranjenih informacija.

Ako to želite, molimo da se obratite (uz objašnjenje da ste zainteresirani za osobne podatke koje održava Winning Moves Ltd) na: Udruženje poslovnih savjetnika u BiH



Udruženje poslovnih savjetnika
u Bosni i Hercegovini - LESPnet

Dajanli Ibrahimbegić 16
Sarajevo
Bosna i Hercegovina

T: 00387 33 222 854