



СИСТЕМЫ КОНТРОЛЯ И МОНИТОРИНГА ДЛЯ ТОП- МЕНЕДЖМЕНТА - **АНАЛИТИКА ДЛЯ РУКОВОДСТВА**





Светлана Вронская

Департамент аналитических решений

// 21.09.2022

СОЗДАЕМ ИТ-РЕШЕНИЯ, которые приносят значимый и измеримый результат

Направление аналитических решений:

-  Бизнес-аналитика
-  Разработка хранилищ данных
-  Создание платформ данных
-  Управление данными (Data Governance) и продвинутая аналитика (Advanced Analytics)

2000 год
основание группы
компаний

10+
компаний в экосистеме

Астана, Дубай

офисы



1200+
завершенных проектов

1000+
сотрудников

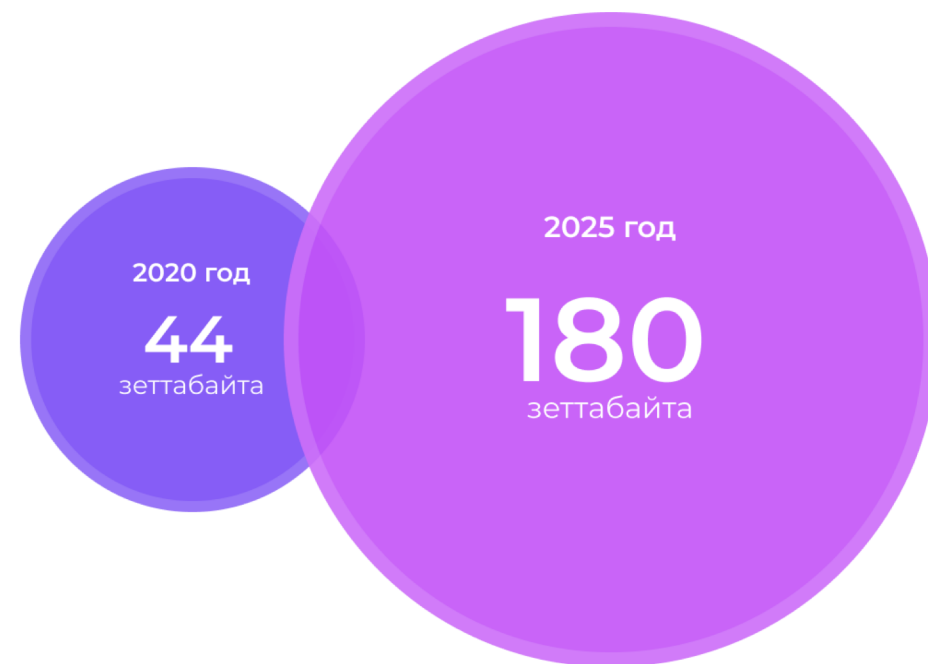
>100 млн \$
выручка за 2021 год

ОТ ДАННЫХ К РЕШЕНИЯМ?

В 75% компаний руководство **не поддерживает** культуру, основанную на данных (Harvard Business Review Analytic Services, 2021).

63% топ-менеджеров компаний США **не считают**, что их организация использует аналитику для эффективной работы, 67% **называют неудобным** использовать данные в BI-инструментах (Deloitte, 2019)

В 61% компаний руководители считают **интеграцию** в свою работу аналитических инструментов основной целью при внедрении BI-решений (IDC Internal Analytics Survey, 2020)



ЭВОЛЮЦИЯ СТРАТЕГИИ

Область / Уровень	Beginning	Growing	Middle	Advanced	Leader
Стратегия	Нет стратегии	Приоритезация	Есть концепция и стратегия	Roadmap и стратегия встроены в бизнес-процессы	Гибкий подход к стратегии
Мотивация / KPI	Нет KPI	Количественные KPI	Качественные KPI	Денежные KPI	Ценностные KPI
Команда	Нет экспертов	Точечные эксперты или внешние	Сконцентрированы в одном направлении	Децентрализация и подготовка кадров	Равномерное распределение (где-то без людей)
Данные и инфраструктура	Разрозненные данные	Данные и ИС не связаны друг с другом	Данные и ИС интегрированы	Data platform	Data marketplace
Механизмы и процессы принятия решений	Точка принятия решений – CEO	Иерархия принятия решения	Совместное принятие решения	Совместное с механизмами предсказаний	Автоматизированное

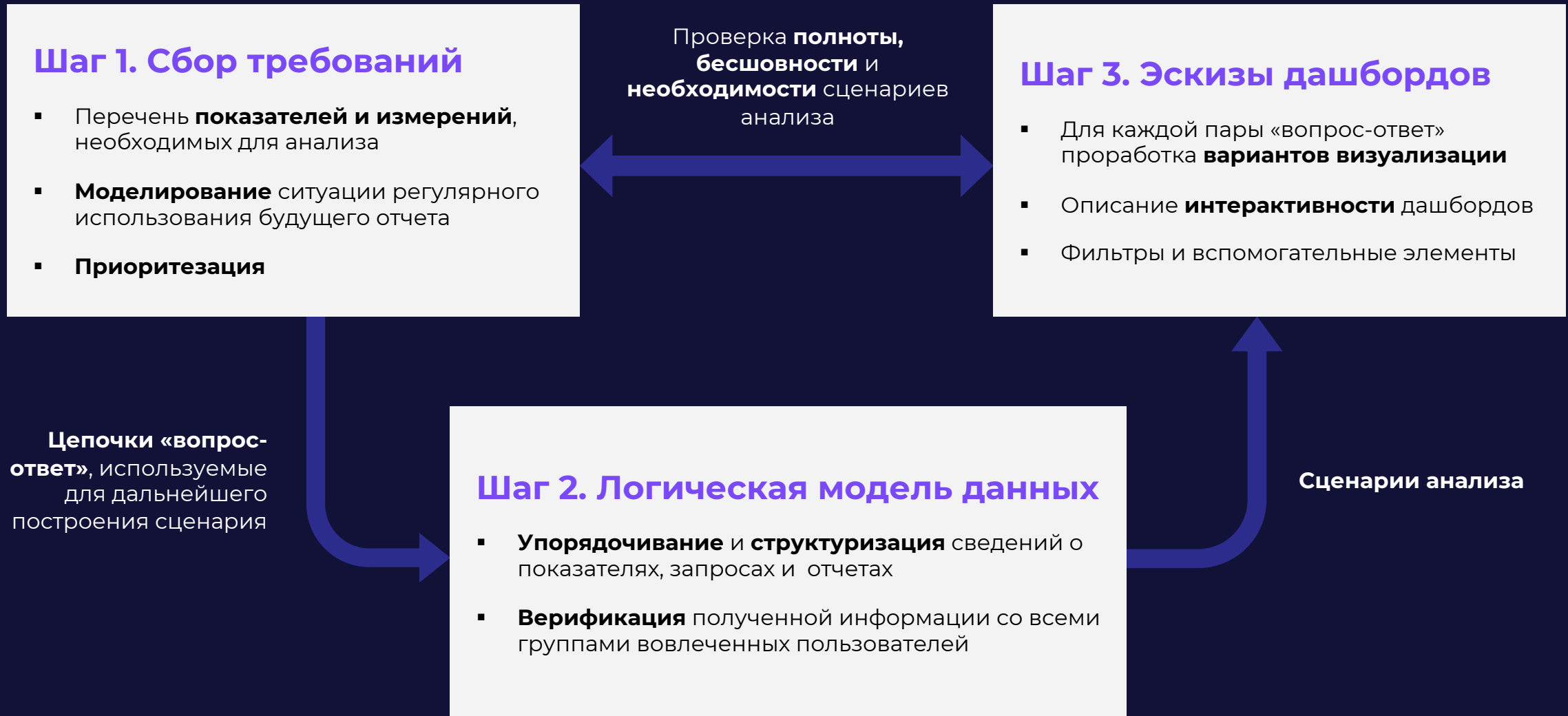
ЭВОЛЮЦИЯ ТАКТИКИ РАБОТЫ С ДАННЫМИ

Область / Уровень	Beginning	Growing	Middle	Advanced	Leader
Бизнес-аналитика / BI	Excel	Reporting	BI / Dashboards Сценарии и функции	Self-service BI Демократизация	Reports marketplace
Хранение данных / DWH	Хранение на уровне файлов	Разрозненное хранение	Централизованно е DWH	DWH & Data Lake	Data platform
Управление данными / DG	Отсутствует	Базовая методология	Модель данных в XLS	Business Glossary Data Quality	Data platform (DAMA)
Бюджетирование	Отсутствует	Базовые механики	Нативные механики	Автоматизация	Оптимизация для фин. стратегии
Товарно-финансовое планирование	Отсутствует	По группам	Бренд-группа	Автоматизация	Оптимизация стратегии категорий
Маркетинг / Клиентская аналитика	Отсутствует	Макро сегментация	Микро сегментация	Персонализация	1 client – 1 segment

СЦЕНАРНЫЙ ПОДХОД: ЕДИНАЯ МОДЕЛЬ ДАННЫХ

К проектированию дашбордов

03.10.2022



КЕЙС 1: ЛИДЕР РЫНКА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПЕРЕВОЗОК

КЕЙС 2: КРУПНЫЙ БАНК

КЕЙС 3: МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОНЦЕРН

КЕЙС 4: ПРЕДПРИЯТИЕ ПО ДОБЫЧЕ ПРИРОДНЫХ ИСКОПАЕМЫХ

Кейс 1

Цель: создание системы контроля и мониторинга ключевых показателей деятельности компании, единой точки правды в виде единого инструмента оперативного анализа



01

Отсутствие единой методологии, сценариев анализа показателей эффективности работы компании

02

Трудоемкость формирования отчетности, подготовка материалов вручную, различные сценарии сбора данных в подразделениях

03

Отсутствие единого инструмента для получения отчетности как на уровне топ-менеджмента компании, так и на линейном уровне

ПРОЕКТ СЕЙЧАС

Функциональный заказчик:

- ГД, ЗГД
- Центральный Аппарат и Дирекции
- Начальники служб
- Функциональные подразделения и департаменты (от руководства до линейных сотрудников более 10 000 сотрудников)

Источники данных:

- Корпоративное информационное хранилище данных
- Более 60 систем-источников и функциональность ручного ввода

Функциональные направления развития системы:

- Система контроля и мониторинга, каскадированные сверху-вниз либо по орг.структуре, либо по функциям (HR, финансы, производственно-технологический блок и т.д.) **с единой методологией**
- Система картографического анализа данных (производственно-технологический блок и инвестиции)
- Система мониторинга для Главного Центра Управления
- Функциональные модули для проведения оперативных и селекторных совещаний
- Система управления и анализа данных

Инструменты реализации:

- Платформа для реализации аналитических проектов (КХД+BI+DC), включая:
- Front: **Qlik** + Unity для 3D визуализации
- Back: Hadoop + Jboss Fuse + PostgreSQL + Greenplum + Kafka + Airflow + ...)

Инструменты реализации:

- Единый формат навигации по системе
- Единый формат визуализации, согласно бренд-буку
- Единый формат навигации между функциональными приложениями
- Единый формат сценариев анализа (план-факт, год-к-году, структура и др.) согласно Модели Данных

ЛЮБОЙ УРОВЕНЬ РУКОВОДИТЕЛЕЙ

УРОВЕНЬ
ЦЕНТРАЛЬНОГО
АППАРАТА



Оперативные
совещания



Производственно-
технологический блок



Мониторинг
показателей дорожного
уровня



Мониторинг инвест.
проектов



Селекторные
совещания



Формы по функц.
направлениям



Долгосрочная
программа
развития



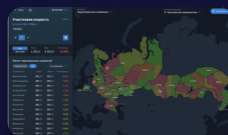
План
по поручения



Мониторинг сети и
связи



Картографический
анализ данных



Оперативный доклад
Главного центра управления



Главный центр
управления



Управление данными:
гlossарий БТ



УРОВЕНЬ
ДОРОГИ/
РЕГИОНА



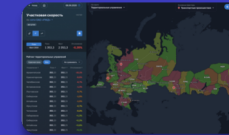
Мониторинг
показателей
дорожного уровня



Селекторные
совещания



Инвестиционные
проекты



Картография
(ТУ/ДУ)

КЕЙС 1: ЛИДЕР РЫНКА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПЕРЕВОЗОК

КЕЙС 2: КРУПНЫЙ БАНК

КЕЙС 3: МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОНЦЕРН

КЕЙС 4: ПРЕДПРИЯТИЕ ПО ДОБЫЧЕ ПРИРОДНЫХ ИСКОПАЕМЫХ

КЕЙС 2

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ПРОЕКТА:

- Повышение эффективности управления деятельностью;
- Создание единой базы знаний бизнес-показателей и методик их расчета;
- Сокращение сроков подготовки аналитической отчетности за счет автоматизации процессов сбора и подготовки данных;
- Снижение трудоемкости подготовки аналитических материалов для руководства по ключевым показателям за счет предоставления функциональных средств конструирования аналитических отчетов и интерактивных панелей;
- Сокращение количества ошибок за счет исключения человеческого фактора.

ТЕХНОЛОГИИ:

- Qlik Sense

РЕЗУЛЬТАТЫ:

- Реализован набор приложений по следующим направлениям:
 - **Отчетность финансового блока:** Стратегия банка, Отчетность по центрам прибыли, Финансовые показатели, Стратегические группы, Капитал RWA;
 - **Отчетность блока рисков:** Мониторинг рисков;
 - **Отчетность по направлениям бизнеса:** Блок клиентских отношений, ЦП Проектное финансирование и ГЧП, Малый и средний бизнес.
 - **Мониторинг работы в приложениях Qlik Sense.**
- Инициировано создание глоссария показателей для использования в разных системах и центрах прибыли единых методик расчета;
- Масштабирование проекта на новые направления и центры прибыли: создание единой точки отчетности по банку и его направлениям.

ПРОЕКТ:

Разработка отчетности по результатам коммерческой деятельности банка

ЗАКАЗЧИК:

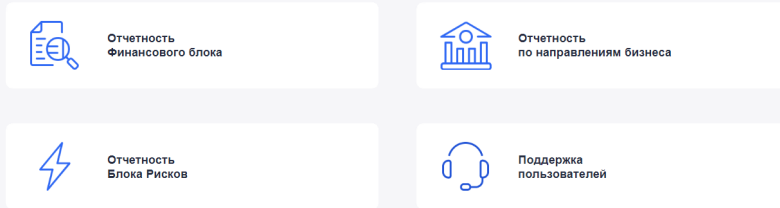
Крупный коммерческий банк



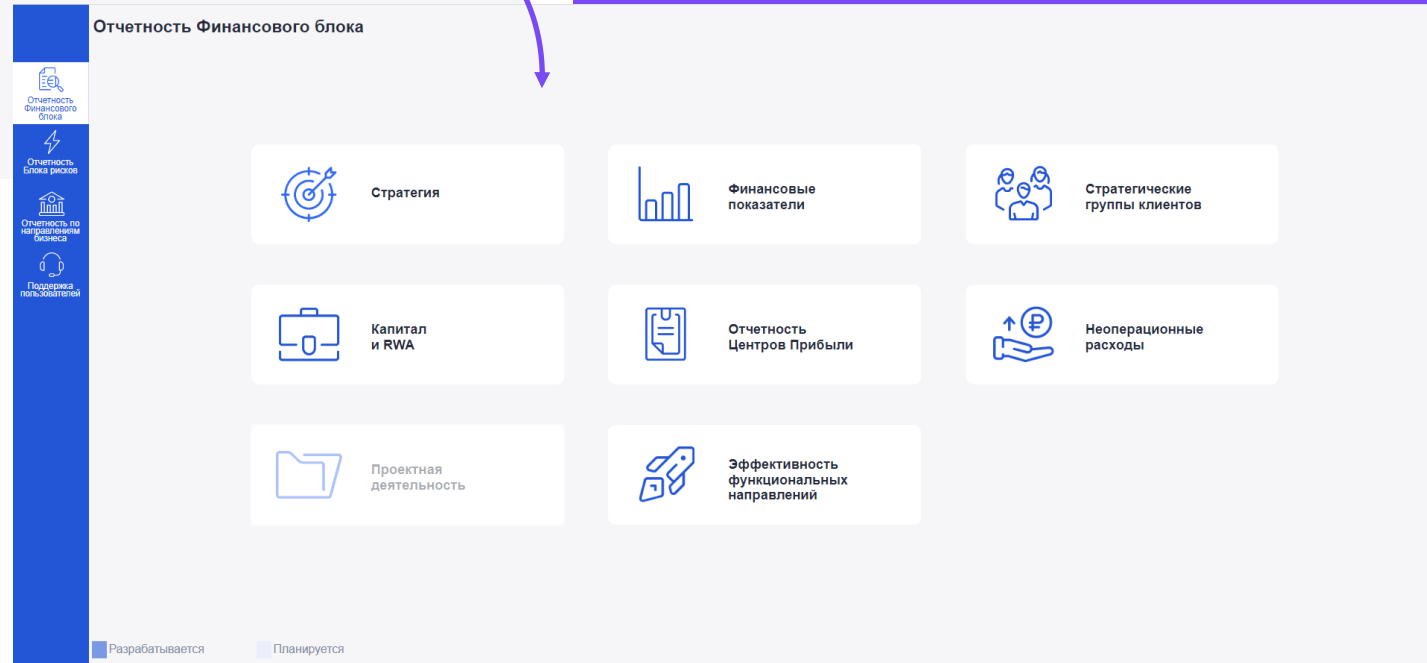
КЕЙС 2

Единая система отчетности

Аналитическая отчетность по Банку



В зависимости от прав доступа могут быть доступны не все аналитические приложения

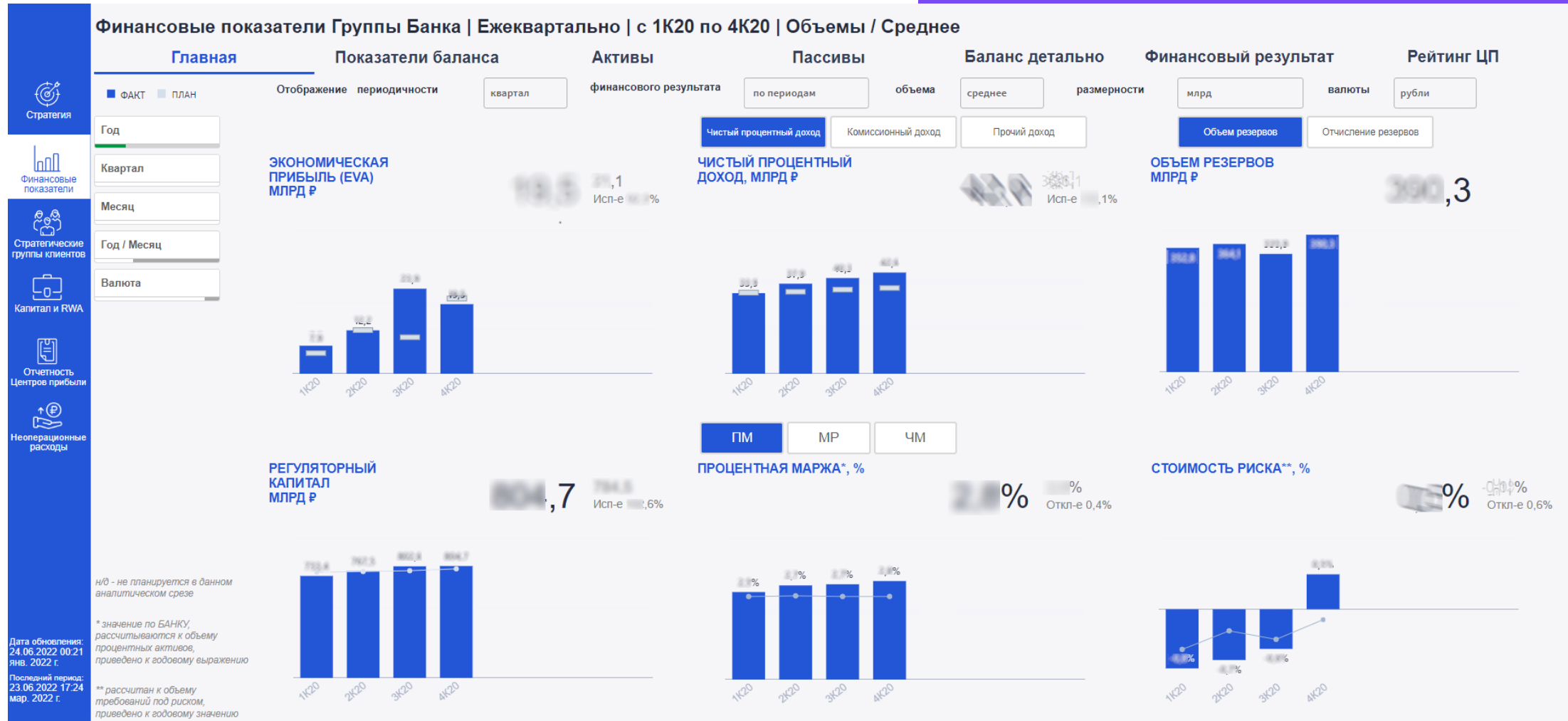




КЕЙС 2

Аналитика для топ-менеджмента

Навигация всех приложений построена в одной связке

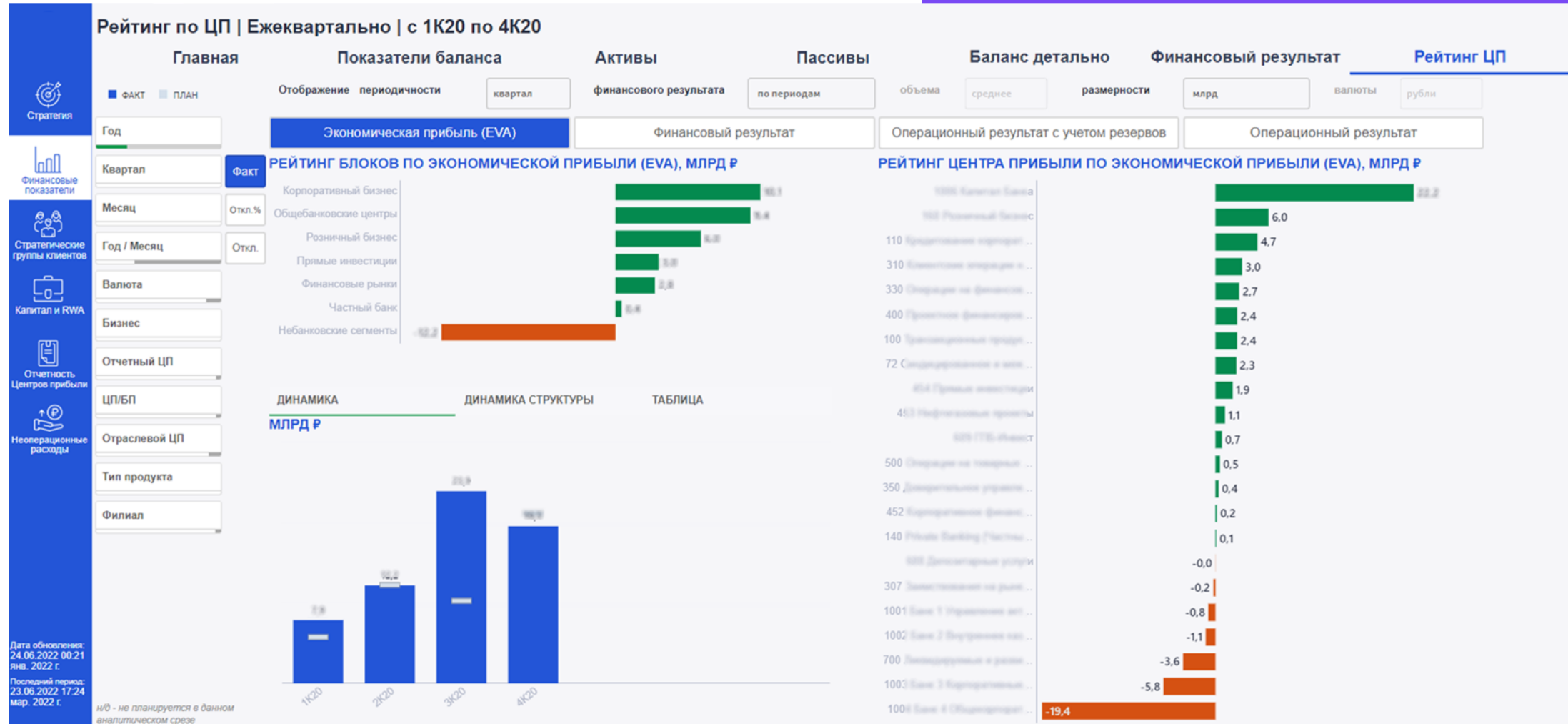




КЕЙС 2

Аналитика для топ-менеджмента

Центр прибыли (ЦП) – основная аналитика банка





КЕЙС 2

Стратегия

Анализ стратегии развития банка

Стратегия развития до 2022 года | Показатели первого уровня

Показатели 1-го уровня

Показатели 2-го уровня

Корпоративный блок

Розничный блок

Баланс

Финансовый результат

Конкуренция

Факт 2018-2020, План 2021-2022

2018-2022

2020-2024

2018-2024

*для плановых показателей возможна корректировка



Стратегия



Финансовые показатели



Стратегические группы клиентов



Капитал и RWA

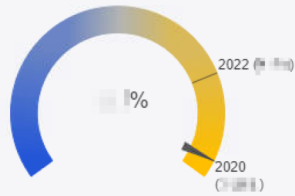
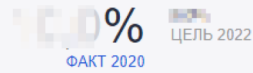


Отчетность Центров прибыли



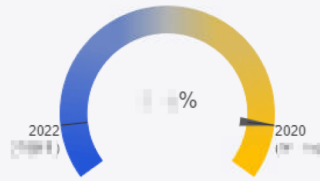
Неоперационные расходы

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ КАПИТАЛА, %



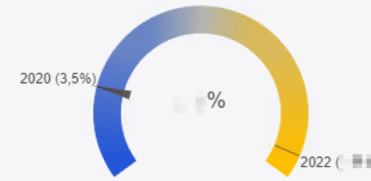
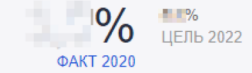
2018 - 11,2%	2019 - 11,4%	2020 - 11,1%	2021 - 11,1%	2022 - 11,1%
--------------	--------------	--------------	--------------	--------------

КОРПОРАТИВНЫЕ КРЕДИТЫ ДОЛЯ РЫНКА, %



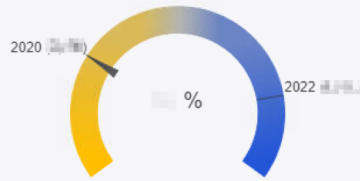
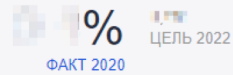
2018 - 11,0%	2019 - 11,7%	2020 - 11,5%	2021 - 11,5%	2022 - 11,5%
--------------	--------------	--------------	--------------	--------------

РОЗНИЧНЫЕ КРЕДИТЫ ДОЛЯ РЫНКА, %



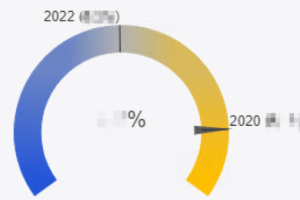
2018 - 11,2%	2019 - 11,0%	2020 - 11,0%	2021 - 11,0%	2022 - 11,0%
--------------	--------------	--------------	--------------	--------------

СТОИМОСТЬ РИСКА, %



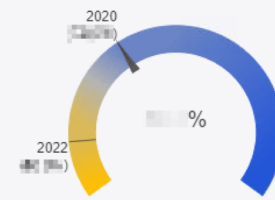
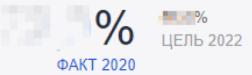
2018 - 11,1%	2019 - 11,3%	2020 - 11,1%	2021 - 11,1%	2022 - 11,1%
--------------	--------------	--------------	--------------	--------------

ДОСТАТОЧНОСТЬ БАЗОВОГО КАПИТАЛА, %



2018 - 10,5%	2019 - 11,1%	2020 - 11,0%	2021 - 11,0%	2022 - 8,3%
--------------	--------------	--------------	--------------	-------------

РАСХОДЫ / ДОХОДЫ, %



2018 - 11,1%	2019 - 11,1%	2020 - 11,0%	2021 - 11,0%	2022 - 11,0%
--------------	--------------	--------------	--------------	--------------

Дата обновления: 09.09.2021 12:55



КЕЙС 2

Аналитика для топ-менеджмента

Анализ стратегических групп клиентов банка

Стратегические группы. Показатели эффективности | Период: 1К 2021 - 1К 2022 | Все группы

Финансовый результат **Показатели эффективности** Продуктовая аналитика Сводные данные Карточка по группе Клиенты. Сводные данные

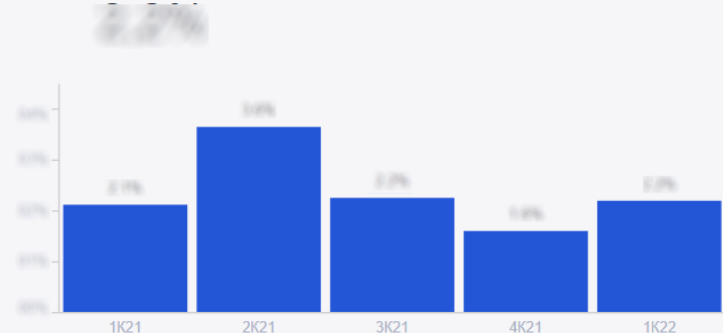
Отображение периодичности: квартал финансового результата по периодам объема: среднее размерности: млрд режима: CoR

- Страт. группа
- Год
- Год/Квартал
- Квартал
- Месяц
- Отраслевой ЦП
- Физ. лица
- Клиент
- ГКХ
- ГСЗ

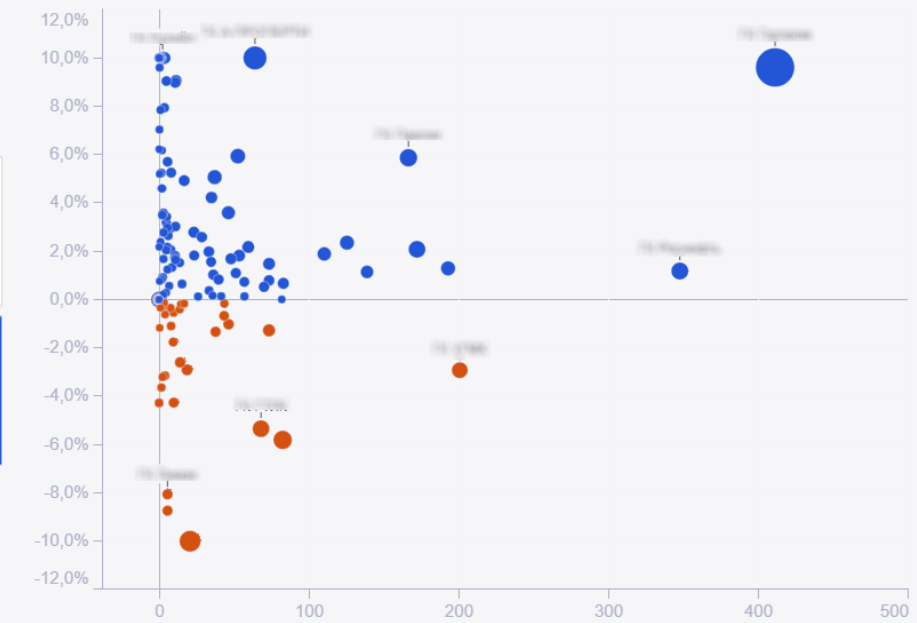
Показатель	1К22	4К21	3К21
Кредитная маржа	1,8%	1,8%	1,8%
Маржа от прочего результата	2,1%	2,0%	2,0%
Совокупная маржа	3,9%	3,8%	3,8%
Стоимость риска (CoR)	4,0%	4,0%	4,0%
Ожидаемые потери (EL)	4,1%	4,0%	4,0%
Неоперационные расходы	4,2%	4,2%	4,2%
Чистая маржа до платы за капитал (CoR)	2,9%	2,8%	2,8%
Чистая маржа до платы за капитал (EL)	3,4%	3,3%	3,3%
Надбавка за капитал	4,7%	4,6%	4,6%
Чистая маржа - NM (CoR)	2,7%	2,6%	2,6%
Чистая маржа - NM (EL)	2,8%	2,8%	2,8%
RAROC reg (CoR)	16,8%	16,7%	16,7%
RAROC reg (EL)	20,4%	20,3%	20,3%

Динамика Структура Сравнение

Чистая маржа - NM (CoR)



EVA (CoR) EVA (EL) Фин рез (CoR) Фин рез (EL) Опер рез



РWA Объем размещения

Значение Размер пузырька - EVA (CoR)

Рейтинг: ● - положительное значение, ● - отрицательное значение

Дата обновления: 24.06.2022 00:21 янв. 2022 г.
Последний период: 23.06.2022 17:24 мар. 2022 г.



КЕЙС 2

Единая система отчетности

Анализ для блока клиентских отношений

Отчетность по направлениям бизнеса

- Отчетность Финансового блока
- Отчетность Блока рисков
- Отчетность по направлениям бизнеса
- Поддержка пользователей

Малый и средний бизнес

ЦП-400. Проектное финансирование и ЦП

Клиентский срез

Клиентский срез (БКО). Рейтинг отраслевых центров/клиентов | За квартал | На дату 31.03.2022

Итоговые показатели | Показатели портфеля | ОП по стаканам/продуктам | **Рейтинг клиентов** | Ключевые клиенты

ОП | EVA | RAROCreg | ОП YTD | EVA YTD

РЕЙТИНГ ОТРАСЛЕВЫХ ЦЕНТРОВ МЛРДР

Отраслевой центр	ОП	EVA	RAROCreg
Газовая отрасль...
Нефтяная и хим...
Горно-металлур...
Государственны...
Энергетически...
Торговля и фар...
Агропромышле...
Машиностроение
Телеком, ИТ и м...
Организации го...
Транспортная о...
Кредитные орга...
Финансовые ко...

РЕЙТИНГ КЛИЕНТОВ МЛРДР

Клиент | Группы

РЕЙТИНГ ОТРАСЛ. ЦЕНТРОВ ПО ОБЪЕМУ, МАРЖЕ И RAROCreg МЛРДР/%

Газовая отрасль и СНГ

Горно-металлургический сектор

Совокупная маржа

Размер пузырька - ОП

Год | Кв | Мес

На дату | Сред

Млрд | Млн

COR | EL

Актуальные | Исторические

Дата обновления: 24.06.2022 00:21
 Язык: 2022 г.
 Последний период: 23.06.2022 17:24
 мар. 2022 г.

Разрабатывается | Планируется



КЕЙС 2

Показатели портфеля

Больше 70 дашбордов

Клиентский срез (БКО). Показатели портфеля | Ежеквартально | с 1К21 по 1К22 | На дату 31.03.2022

Итоговые показатели
Показатели портфеля
ОР по стаканам/продуктам
Рейтинг клиентов
Ключевые клиенты

С док. операциями | Без док. операций

Год

Полугодие

Квартал

Месяц

ЦП

Отраслевой центр

Сегмент

Филиал

Тип группы

ГКХ + Без группы

Валюта

Клиент

Центры БКО

КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ
млрд р

ПЛАН -

ЦП	Q	ФАКТ	ПЛАН
Итого			-
Кр. блок (ЦП 110)			-
ПФИГЧП (ЦП 400)			-
СимФ (ЦП 72)			-
Прочие			-

ПАССИВЫ
млрд р

ПЛАН -

ЦП	Q	ФАКТ	ПЛАН
Итого			-
Остатки з/п (ЦП 160)			-
Остатки д/в (ЦП 100, 330)			-
Ср. привл. (ЦП 310)			-
Прочие			-

Год

Кв

Мес

На дату

Сред

Млрд

Млн

COR

EL

Актуальные

Исторические

СТРУКТУРА АКТИВОВ
по валютам

СТРУКТУРА ПАССИВОВ
по валютам

Конечный продукт ур.3 активы

Конечный продукт ур.2 пассивы

Дата обновления: 24.06.2022 00:21 янв. 2022 г.
 Последний период: 23.06.2022 17:24 мар. 2022 г.



КЕЙС 2

Кредитный портфель

Анализ для малого и среднего бизнеса

Продукты. Кредитный портфель. Филиалы / ЦП | Ежеквартально | с 1К21 по 1К22 | На дату 31.03.2022

Объемные показатели

RWA и резервы

Финансовый результат

Продукты

Детализация

Клиенты

Филиалы

Кредитный портфель за 1К22

МЛН Р

Филиалы	Кредитный портфель	Доля
ГОЛОВНОЙ ОФИС
Нижний Новгород
Центральный
Краснодар
Новосибирск
Екатеринбург
Красноярск
Казань
Питер
Владивосток
Пермь
Самара
Уфа
Тула
Кемерово
Сургут
Томск
Ставрополь
Воронеж

Тип пр...

Год

Кв

Мес

По периодам

Нарастающим

На дату

Сред

Млрд

Млн

Тыс

Р

\$

€

Актуальные

Исторические

КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ

МЛН Р

Филиалы	3К21		4К21		1К22	
	Факт	Изменение, % к пр.кв.	Факт	Изменение, % к пр.кв.	Факт	Изменение, % к пр.кв.
Итого	...	▲	...	▲	...	▲
ГОЛОВНОЙ ОФИС	...	▲	...	▲	...	▼
Нижний Новгород	...	▲	...	▲	...	▲
Центральный	...	▲	...	▼	...	▲
Краснодар	...	▲	...	▲	...	▲
Новосибирск	...	▼	...	▲	...	▼
Екатеринбург	...	▲	...	▲	...	▼
Красноярск	...	▼	...	▲	...	▲
Казань	...	▼	...	▼	...	▲
Питер	...	▼	...	▼	...	▲
Владивосток	...	▲	...	▲	...	▲
Пермь	...	▲	...	▲	...	▼
Самара	...	▲	...	▼	...	▼

ВЫДАЧИ / ПОГАШЕНИЯ

МЛН Р

ПРОГНОЗ ПОГАШЕНИЙ

МЛН Р

Дата обновления: 24.06.2022 00:21 янв. 2022 г.

Последний период: 23.06.2022 17:24 мар. 2022 г.

* ООО АЙСЛИГА, ООО ТЭНГРИ, АО СВЯЗЬИНВЕСТНЕФТЕХИМ, ООО ТК СЕВЕРНЫЙ ПРОЕКТ, ООО ЭКО ШИППИНГ, ООО ОВЕРОН, ООО ОРКОН, ООО ДРИЛМЕК Р, ООО РСР-М

КЕЙС 1: ЛИДЕР РЫНКА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПЕРЕВОЗОК

КЕЙС 2: КРУПНЫЙ БАНК

КЕЙС 3: МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОНЦЕРН

КЕЙС 4: ПРЕДПРИЯТИЕ ПО ДОБЫЧЕ ПРИРОДНЫХ ИСКОПАЕМЫХ

КЕЙС 3

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ПРОЕКТА:

- Разработка единого формата отчетов, презентуемых на ежеквартальном собрании компании для оценки деятельности коммерческого блока;
- Реализация сценарного подхода при анализе данных по продажам;
- Создание инструмента мониторинга ситуативного и прогнозируемого достижения KPI сотрудниками коммерческого блока;
- Сокращение сроков подготовки аналитической отчетности за счет автоматизации процессов сбора и подготовки данных;
- Оптимизация визуализации текущих отчетов.

ПРОДУКТЫ:

- Qlik Sense

РЕЗУЛЬТАТЫ:

- Реализовано приложение по следующим функциональным блокам:
 - Отчетность по продажам;
 - Отчетность по выполнению программы эффективности продаж;
 - Выполнение KPI по продажам;
 - Финансовая отчетность;
 - Складская отчетность;
 - Претензионная работа;
 - Клиентская аналитика;
 - Мониторинг работы пользователей в приложениях Qlik Sense.
- Создание единого инструмента отчетности коммерческого блока, автоматизация подготовки отчетов, презентуемых руководству.

ПРОЕКТ:

Разработка отчетности по результатам коммерческой деятельности производственного предприятия

ЗАКАЗЧИК:

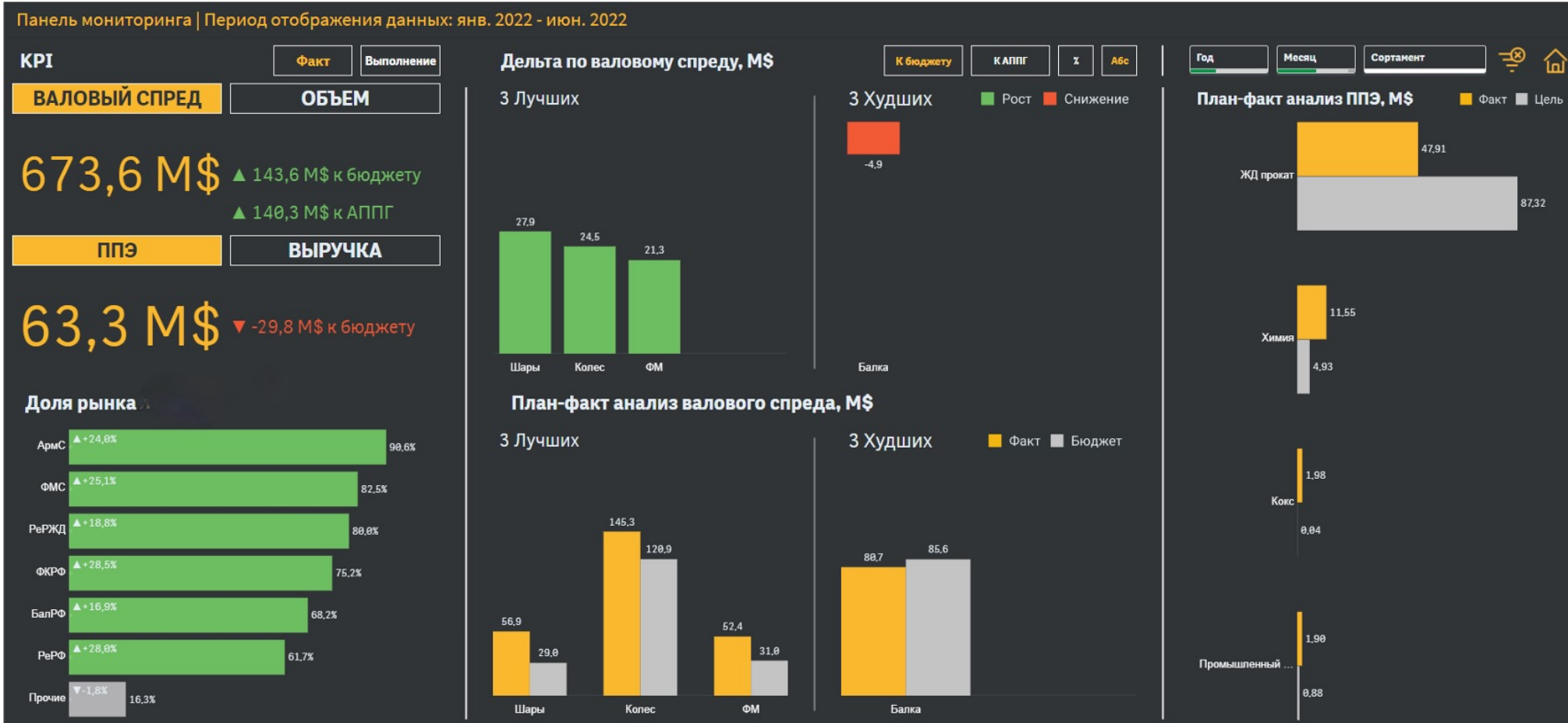
Крупный металлургический концерн



КЕЙС 3

Панель мониторинга

Анализ ключевых показателей

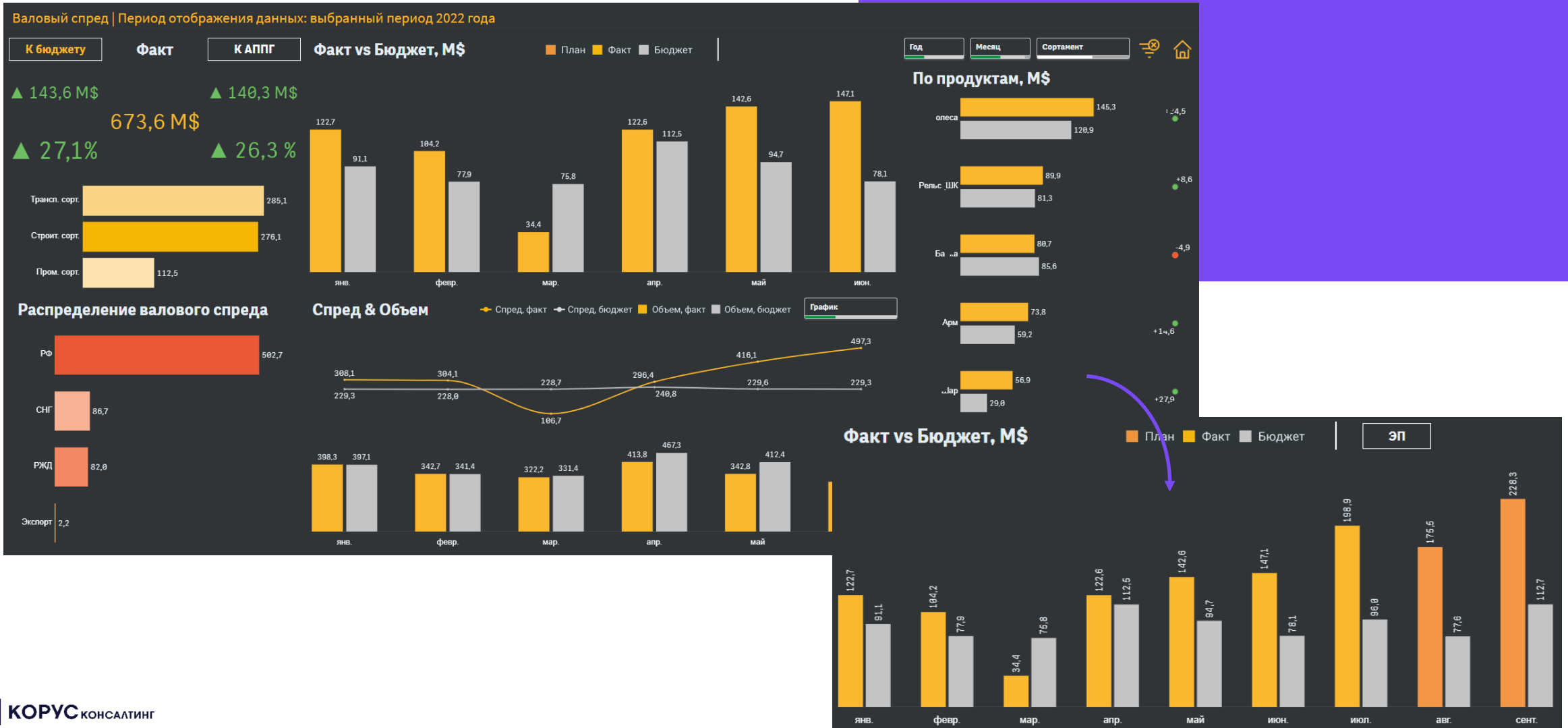




КЕЙС 3

Показатели продаж

План-факт анализ и анализ компонентов текущего значения КР1

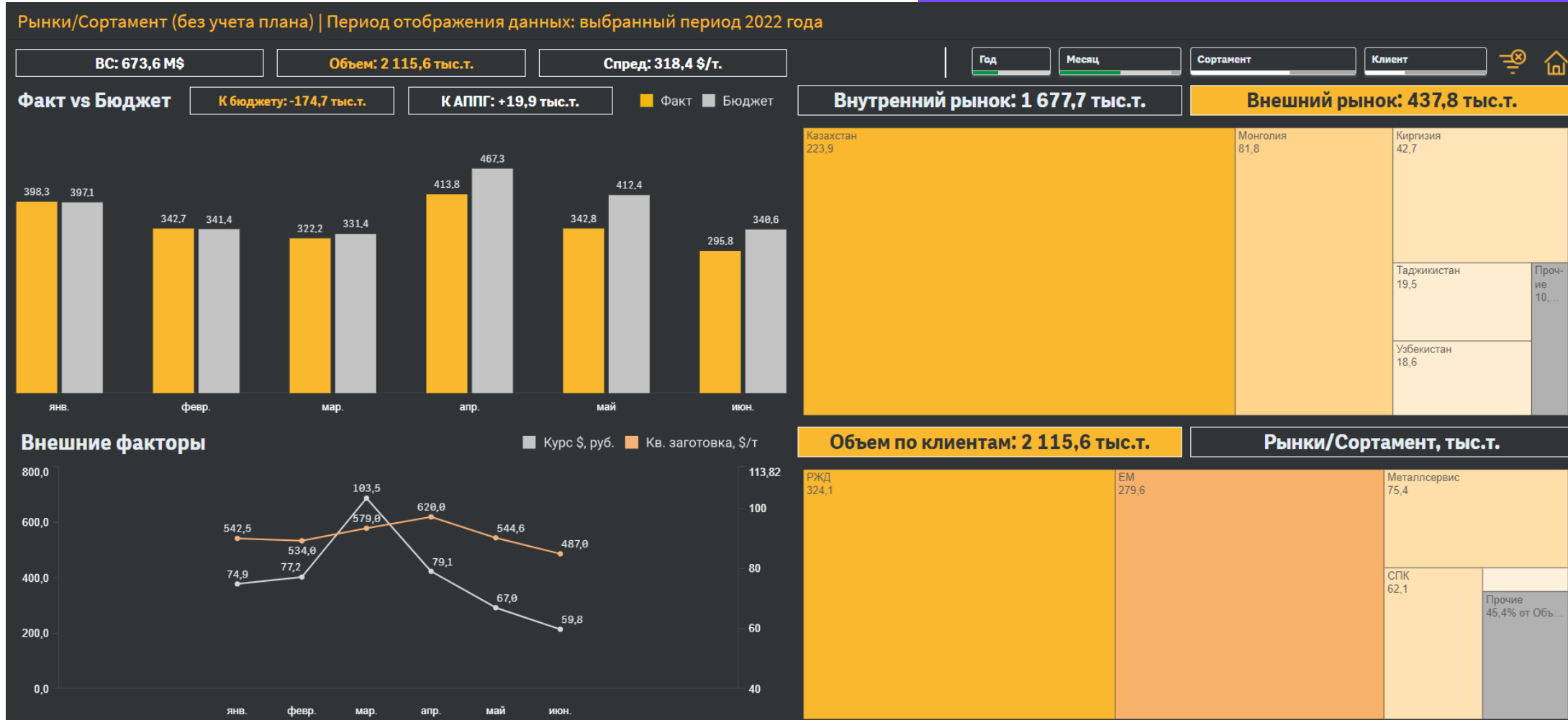




КЕЙС 3

Анализ рынков

Детализация валового спреда по географическим рынкам, валютам и клиентам





КЕЙС 3

КРІ (1/3)

Ежемесячные КРІ по продажам: для руководителей и менеджеров по продажам





КЕЙС 3

КРІ (2/3)

Ежемесячные КРІ по продажам

КРІ | Период отображения данных: июн. 2022

Факт	План	Курс \$, руб.
Цена, руб/тн.		
29 239,9	29 240,6	59,3
Объем, тыс.тн.		Кв. заготовка, \$/тн.
137,1	118,8	492,8

Загрузка 100%

Корректировка

Год

Месяц

Сортамент

Менеджер

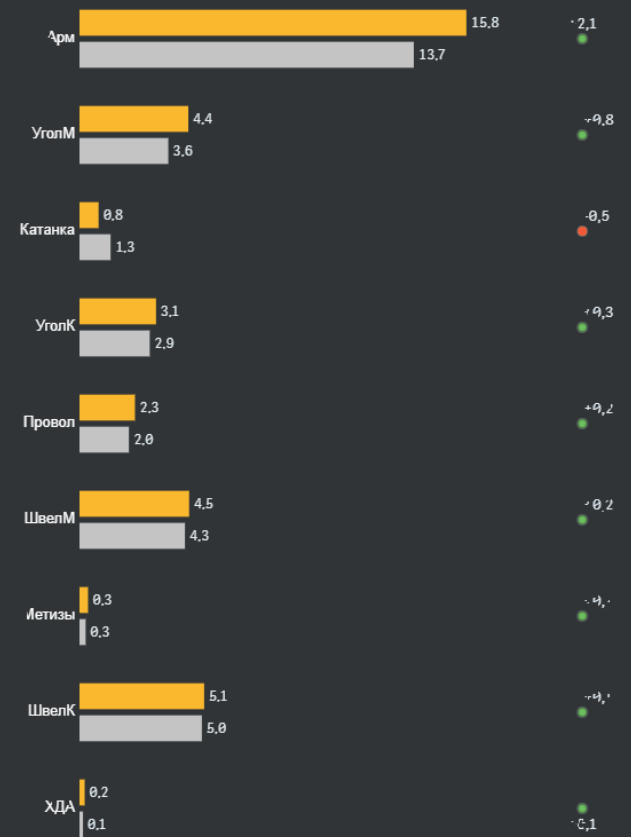


КРІ обций

КРІ по сортаменту

Факт vs План, М\$

■ Факт ■ План



КРІ по продуктам

Строительный сортамент

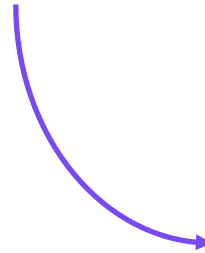
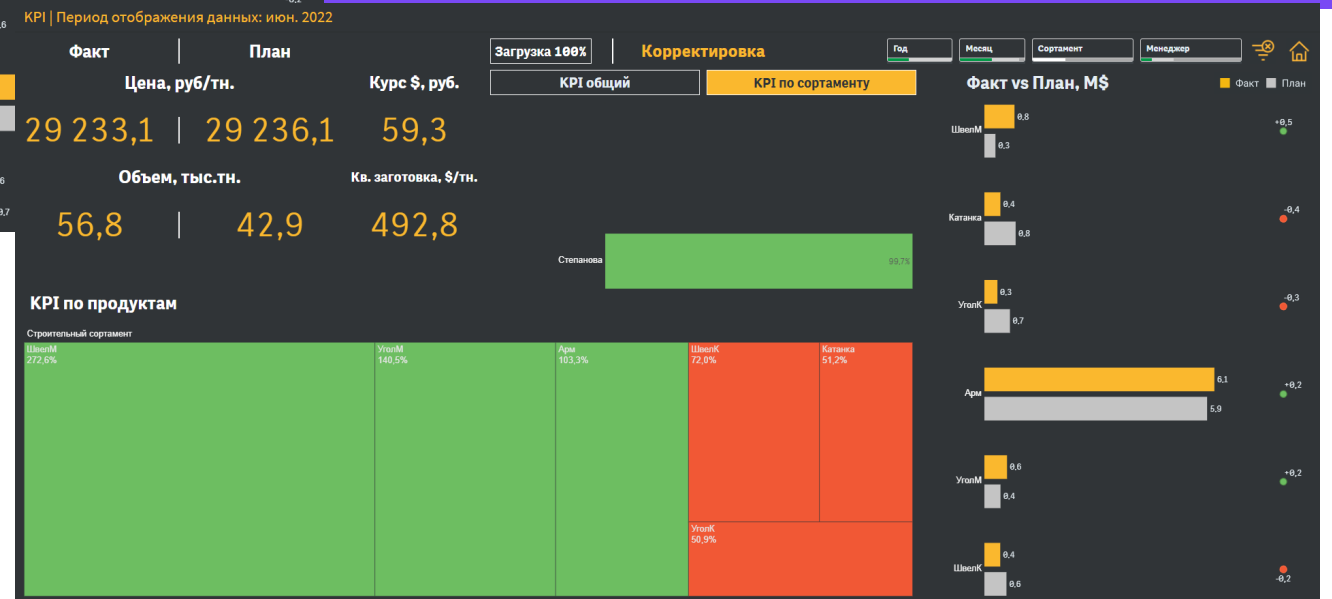
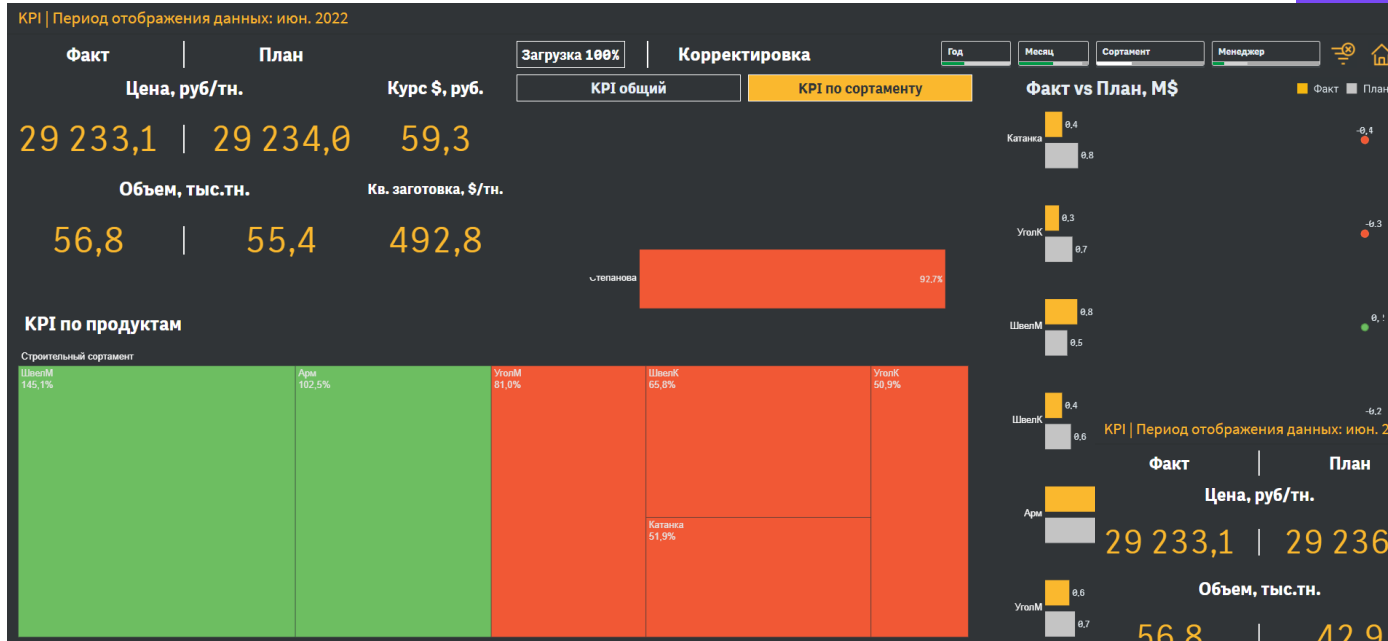
ХДА 146,6%	Метизы 138,7%	Арм 115,7%	УголК 108,9%	ШвелК 101,9%
	УголМ 122,5%	Провол 112,2%	ШвелМ 104,0%	Катанка 61,4%



КЕЙС 3

КРІ (3/3)

Переходящие объемы/Корректировка в зависимости от рыночных условий



КЕЙС 1: ЛИДЕР РЫНКА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПЕРЕВОЗОК

КЕЙС 2: КРУПНЫЙ БАНК

КЕЙС 3: МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОНЦЕРН

КЕЙС 4: ПРЕДПРИЯТИЕ ПО ДОБЫЧЕ ПРИРОДНЫХ ИСКОПАЕМЫХ

КЕЙС 4

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ПРОЕКТА:

- Потребность менеджмента в единой точке доступа к информации, необходимой для поддержки принятия управленческих решений.
- Необходимость в консолидации информации из разных источников для формирования значений показателей на верхнем уровне с возможностью дальнейшей детализации.
- Уход от подготовки регулярной отчетности в формате PDF к более современному и интерактивному инструменту.

ПРОДУКТЫ:

- Qlik Sense

РЕЗУЛЬТАТЫ:

- Разработаны аналитические панели по ряду функциональных направлений, в том числе макропараметры и рыночные условия, финансы (EBITDA, затраты, маржа, реализация), анализ затрат.
- Реализован инструмент для подготовки отчетности как на уровне всей компании, так и на уровне подразделений.

ПРОЕКТ:

Разработка финансовой отчетности

ЗАКАЗЧИК:

Крупный холдинг, занимающий добычей нефти и газа

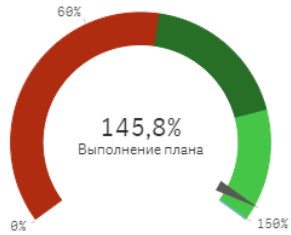


КЕЙС 4

Ключевые показатели деятельности

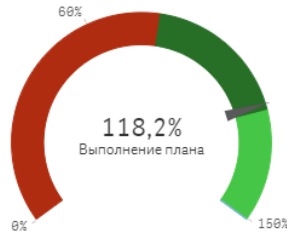
Production, tn.

28,92k



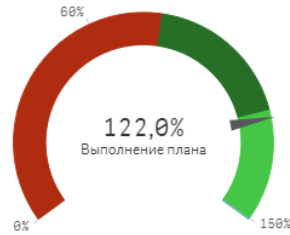
Investments, rub.

5,88M



REVENUE, rub.

27k



EBITDA, rub.

7,64k



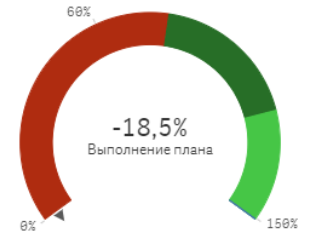
CAPEX, rub.

2,58k



OPEX, rub.

-875,5



[Перейти к анализу Production](#)

[Перейти к анализу Investments](#)

[Перейти к анализу Revenue](#)

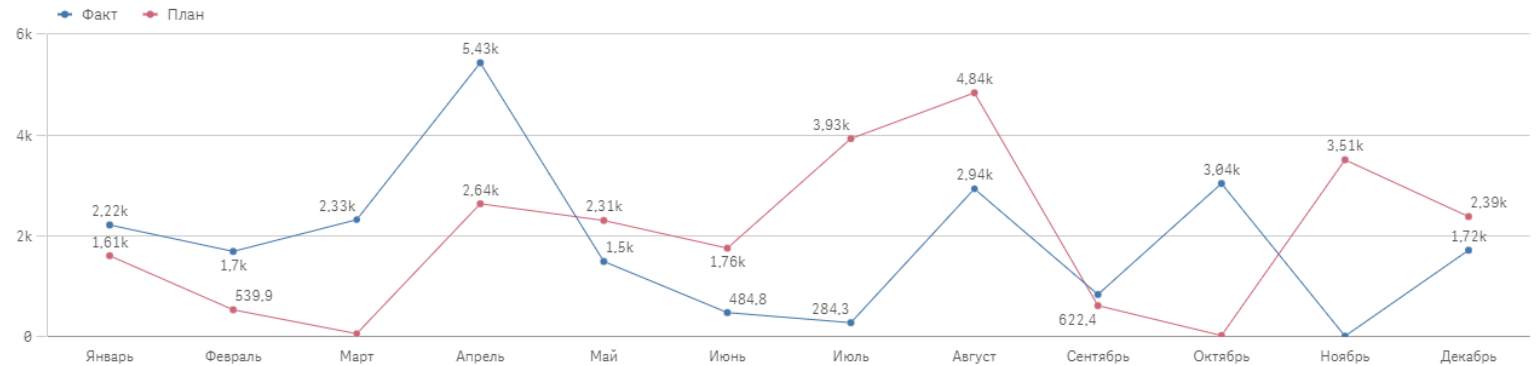
[Перейти к анализу EBITDA](#)

[Перейти к анализу CAPEX](#)

[Перейти к анализу OPEX](#)

Департамент <input type="text"/>	
Период <input type="text"/>	
	Денежные поступления, р.
Департамент № 11	3553
Департамент № 13	3422,2
Департамент № 232	725,8
Департамент № 300	22796,2

Динамика денежных поступлений, р.

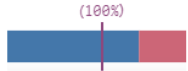




КЕЙС 4

Анализ прибыли

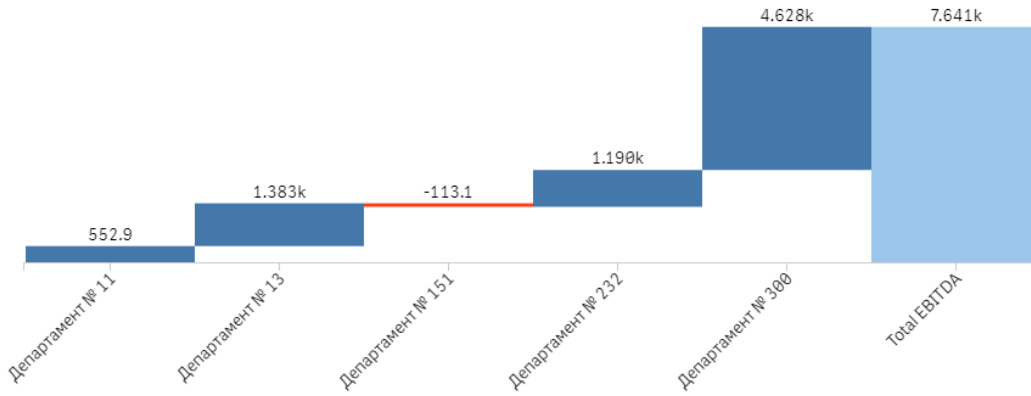
EBITDA, rub.



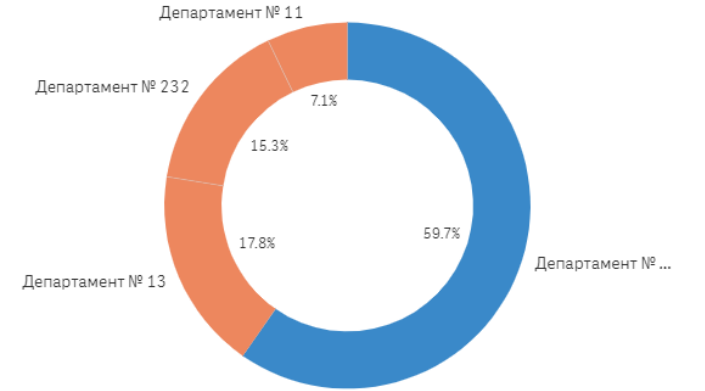
Анализ EBITDA, р.

7,64k ^{139,5%}
Выполнение плана

Вернуться на начальный экран



Структура при EBITDA "+", %

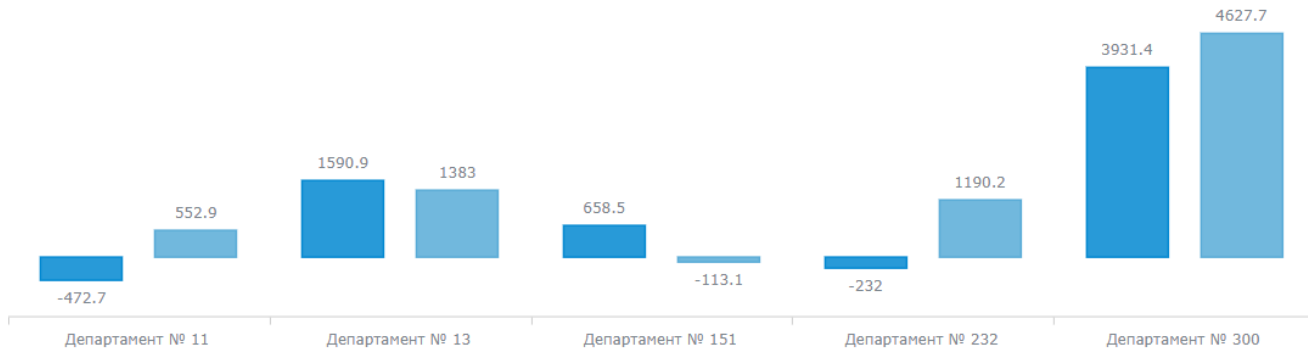


Департамент

- Департамент № 11
- Департамент № 13
- Департамент № 111
- Департамент № 151
- Департамент № 232
- Департамент № 300

Сравнение План/Факт, р.

План Факт



Структура при EBITDA "-", %





КЕЙС 4

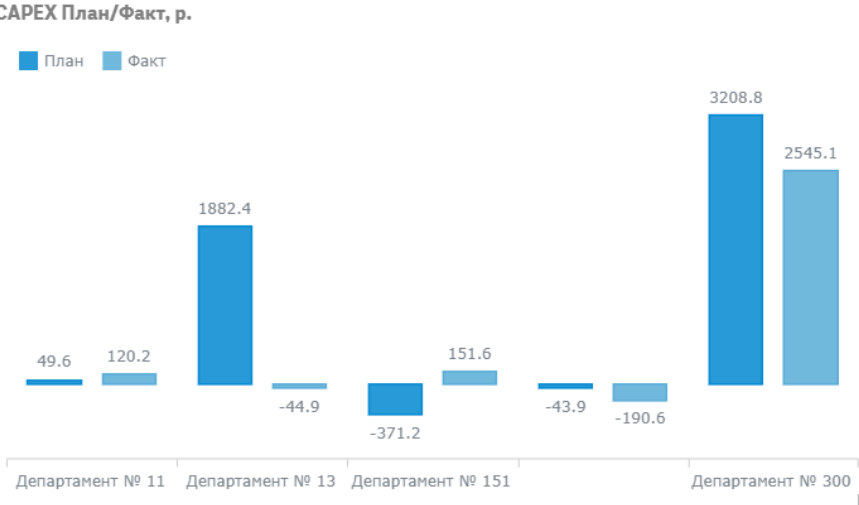
Учет расходов

CAPEX, rub. (100%) CAPEX План/Факт, р.

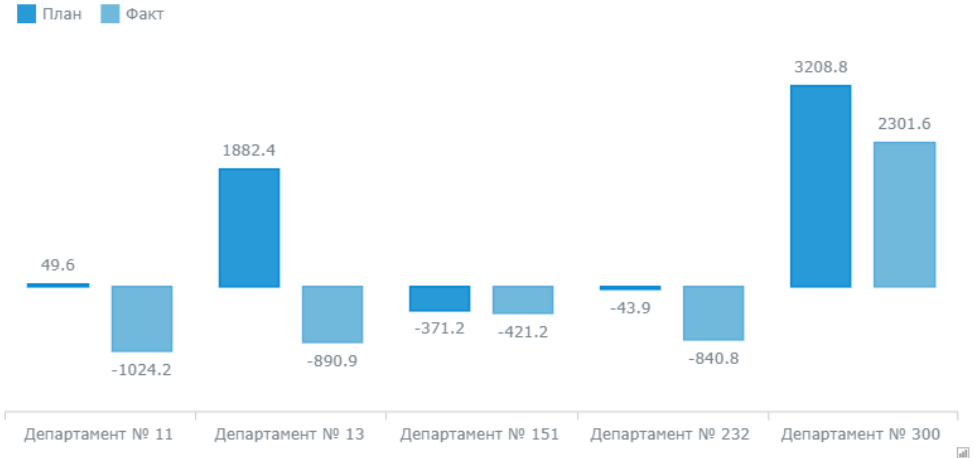
2,58k ^{54,6%}
Выполнение плана

OPEX, rub.

-875,5 ^{-18,5%}
Выполнение плана



OPEX План/Факт, р.



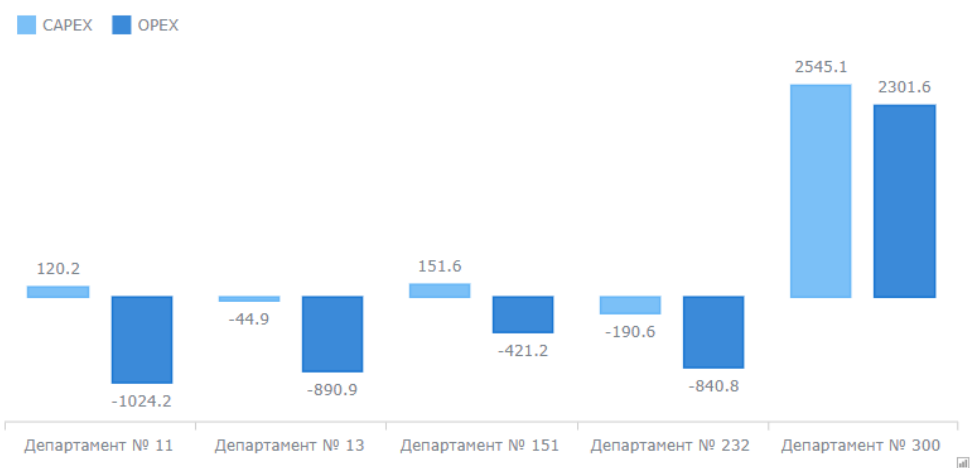
⏪ Вернуться на начальный экран

- 🔍 Департамент
- Департамент № 11
 - Департамент № 13
 - Департамент № 111
 - Департамент № 151
 - Департамент № 232
 - Департамент № 300

Анализ CAPEX/OPEX, р.

Департамент	CAPEX Факт	CAPEX План	OPEX Факт	OPEX План
Итого	2581,4	4725,7	-875,5	4725,7
Департамент № 11	120,2	49,6	-1024,2	49,6
Департамент № 13	-44,9	1882,4	-890,9	1882,4
Департамент № 151	151,6	-371,2	-421,2	-371,2
Департамент № 232	-190,6	-43,9	-840,8	-43,9
Департамент № 300	2545,1	3208,8	2301,6	3208,8

Сравнение CAPEX/OPEX, р.





КЕЙС 4

Аналитика по инвестициям

Investments

⏪ Вернуться на начальный экран

🔍 Департамент

Департамент № 11

Департамент № 13

Департамент № 111

Департамент № 151

Департамент № 232

Департамент № 300

🔍 Наименование инвестиционного проекта

INB Marketing

OPT Business Processes

Product Optimization

RT

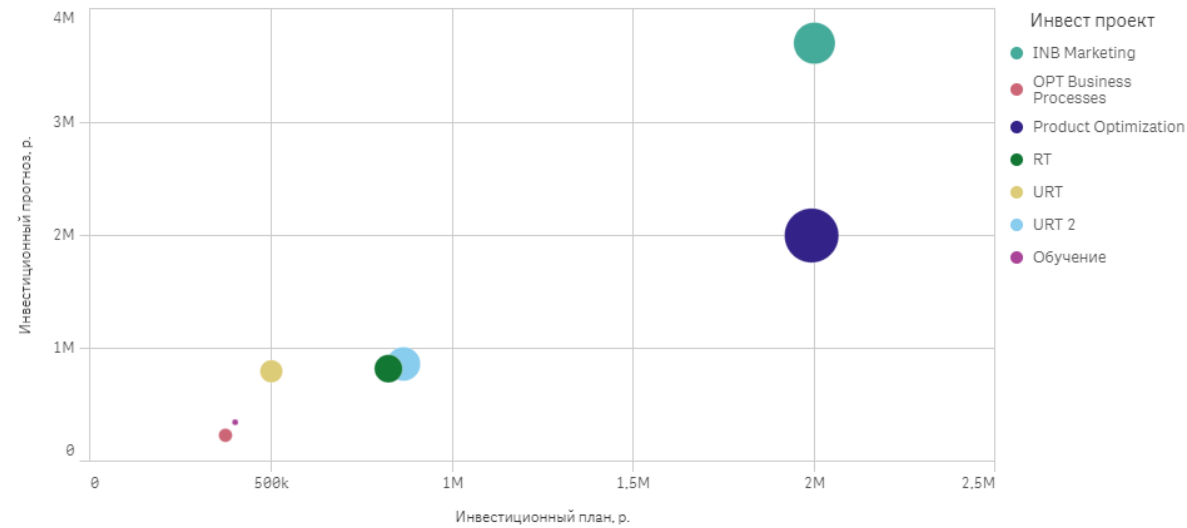
URT

URT 2

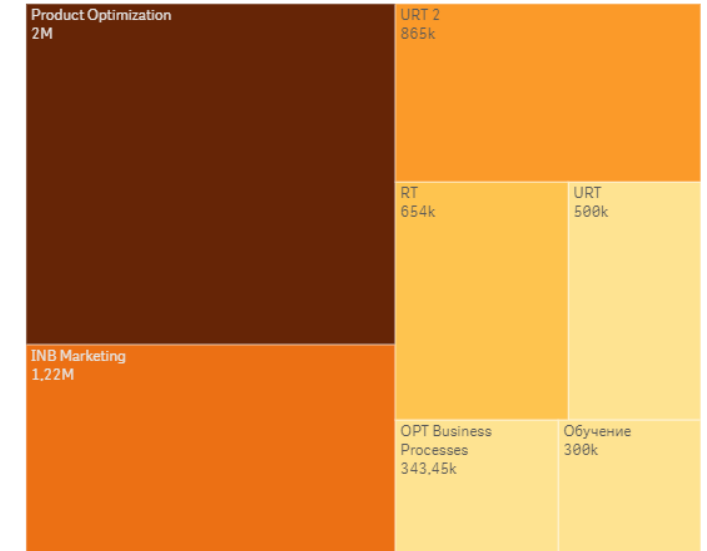
Обучение

Анализ инвестиционных проектов

Размер точки - фактическая сумма инвестиций, р.



Фактическая сумма вложенных средств, р.



Название проекта	Описание проекта	% выполнения	Статус
INB Marketing	Повышение конкурентноспособности путем проведения масштабных рекламных кампаний	20%	Не завершено
OPT Business Processes	Анализ и оптимизация бизнес-процессов	75%	Не завершено
Product Optimization	Оптимизация затрат на предприятии путем обновления промышленного оборудования	100%	Завершено
RT	Внедрение автоматизированной системы отчетности	90%	Не завершено
URT	Систематизация операционной деятельности	65%	Не завершено
URT 2	Систематизация коммерческой деятельности	100%	Завершено
Обучение	Повышение квалификации персонала	100%	Завершено



ЕЩЕ БОЛЬШЕ ПРО
АНАЛИТИКУ ДАННЫХ
 ANALYTICS NOW



Светлана Вронская

 +7 (921) 954-79-92

 data@axilityconsulting.com

 data.korusconsulting.ru

