

«АЙТИ-ОЙЛ: АНАЛИТИКА» — ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ ОБОСНОВАННЫХ РЕШЕНИЙ

Предприятия, занимающиеся оптовой и розничной реализацией нефтепродуктов, как правило, имеют многоуровневую разветвленную структуру. Они реализуют длинные, технологически сложные, многослойные схемы и оперируют большими объемами информации, при этом территориальная удаленность объектов существенно снижает скорость принятия решений.

Всеволод Киселев,

Ведущий менеджер по маркетингу,
«АйТи. Смарт системы»



В условиях острой конкурентной борьбы практически все предприятия нефтеперерабатывающей отрасли (НПО) особое внимание уделяют повышению эффективности бизнеса. Идет постоянная борьба за улучшение качества обслуживания, расширение спектра предоставляемых клиентам услуг и сервисов. Это приводит к увеличению ассортимента товаров и услуг, что свою очередь существенно усложняет управление бизнесом. Таким образом, руководство не только управляет территориально распределенной сетью АЗК и нефтебазами, но и вынуждено обеспечивать лучшую организацию продаж сопутствующих товаров и услуг, а также надежный контроль за этим процессом.

Без четкого представления текущей ситуации и понимания рыночных тенденций невозможно совершать адекватные шаги по ведению бизнеса. При этом все решения должны приниматься своевременно, в соответствии с текущим состоянием дел, иначе компания будет вести бой с тенью. А платой за управленческую слепоту станет снижение эффективности работы компании, иными словами – убытки и недополученная прибыль.

Решение «АйТи-Ойл: Аналитика» было разработано компанией «АйТи. Смарт системы» специально для руководителей нефтесбытовых компаний: от начальников подразделений до управленцев и топ-менеджеров. Для любой такой коммерческой организации главная задача сводится к получению прибыли, источниками которой в данном случае являются продажи топ-

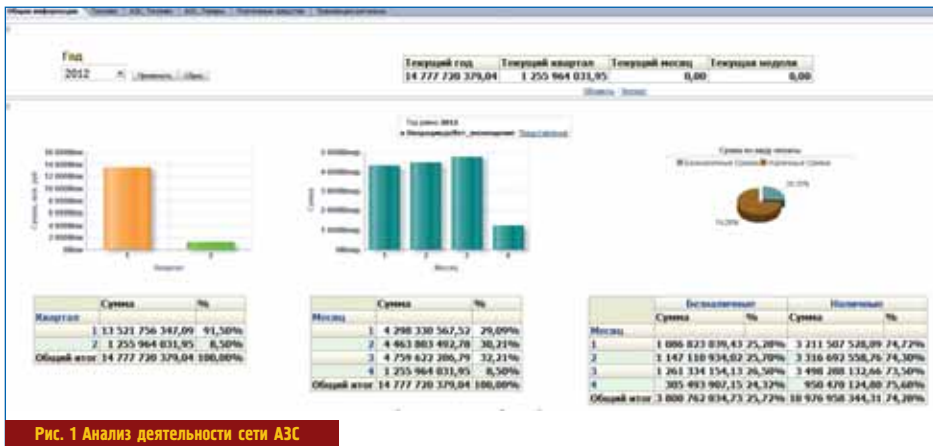


Рис. 1 Анализ деятельности сети АЗС



Рис. 2 Анализ продаж АЗС (критерии: количественный, стоимостной)

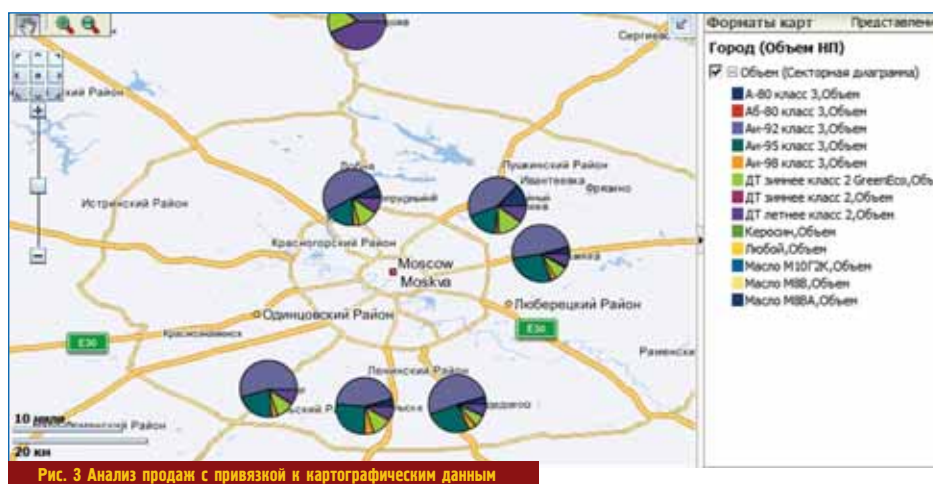


Рис. 3 Анализ продаж с привязкой к картографическим данным

лива, сопутствующих товаров и услуг. «АйТи-Ойл: Аналитика» дает управленцу точную картину того, за что, где, как и когда клиенты платят деньги.

Возможность гибкой настройки позволяет системе предоставлять информацию пользователю именно в том виде и разрезе, который ему необходим. Решение помогает формировать корпоративную управленческую отчетность, заниматься экономическим планированием, стратегическим управлением и бизнес-моделированием. Использование системы обеспечивает быстрый доступ к актуальной информации о компании и позволяет решить проблемы хранения и обработки аналитических данных.

Программный продукт «АйТи-Ойл: Аналитика» построен на платформе Oracle BI. Он консолидирует операционные данные из системы оперативного управления (например, но не обязательно АйТи-Ойл) и других источников, таких как системы ITIL, системы бюджетирования, бухгалтерские, ERP-, CRM-системы и др. После чего структурирует их согласно заданным правилам для дальнейшего анализа и создания отчетов.

Важнейшей особенностью «АйТи-Ойл: Аналитика» является быстрый эффект от внедрения решения, сам процесс которого не требует обязательной замены функционирующих программно-технических комплексов и инсталляции дорогостоящих систем уровня ERP. В целом проекты по внедрению «АйТи-Ойл: Аналитика» характеризуются короткими сроками выполнения и, как правило, не превышают трех месяцев.

По мнению специалистов ООО «Газпром трансгаз Томск», основным результатом внедрения системы «АйТи-Ойл: Аналитика» стала прозрачность работы компании: менеджеры видят текущую ситуацию и могут оперативно принимать четкие и обоснованные решения.

В отчете (см. рисунок 1) приведены данные о реализации топлива на АЗС за три с небольшим месяца 2012 года. Данные представлены как в табличной, так и графической форме. В левой и средней частях реализация показана в разрезе кварталов и месяцев. Справа приведены данные о соотношении сумм, заплаченных наличным и безналичным расчетами.

В левом верхнем углу (см. рисунок 2) в графической форме представлены данные о продажах на АЗС за весь период ее работы. В левом нижнем – объем реализации в разрезе нефте-



Рис. 4 Анализ запасов топлива на АЗС



Рис. 5 Анализ доходов НП относительно реализации и фактического остатка

продуктов. В правом верхнем – соотношение наличных и безналичных расчетов за различные виды топлива. В правом нижнем – сегментная диаграмма, показывающая долю нефтепродуктов в общем объеме реализации топлива.

В отчете (см. рисунок 3) представлена карта местности, на которой сегментными диаграммами отмечено месторасположение АЗС. С помощью ползунка слева можно менять масштаб местности. В каждой диаграмме показаны доли различных видов топлива в общем объеме продаж на АЗС.

В отчете (см. рисунок 4) в табличной и графической формах приведены данные о наличии различных видов топлива и свободного объема имеющихся резервуаров для его хранения. Так видно, что на АЗС № 59 бензина класса АИ-98 меньше, чем других видов топлива, и емкость с ним свободна на 85 %.

В отчете (см. рисунок 5) в табличной и графической формах представлены данные об объемах реализации топлива, его остатках и приходах. Пользователь может варьировать интересующий его временной период, АЗС и тип топлива. ■