

Практика VI для студентов в сбытовом блоке группы «Газпром нефть»

Дирекция региональных продаж ПАО «Газпром нефть»

Отдел систем анализа и прогнозирования

Черницын Иван Геннадьевич

09.09.2017



Сбытовой блок компании «Газпром нефть»: виды деятельности и масштаб



Реализация нефтепродуктов оптом
Хранение нефтепродуктов
Управление **>50** собств. нефтебазами

36 регионов
присутствия в РФ +
4 страны СНГ



Розничная реализация нефтепродуктов
Продажи корпоративным клиентам
Управление АЗС \ АСК **>1500** объектов

Сотрудников в блоке
– порядка 23 тыс.
человек



Реализация сопутствующих товаров,
оказание услуг моек, СТО
>800 магазинов

Клиентов-
участников
бонусной
программы > 7
млн. человек



Управление автотранспортом:
бензовозы/газовозы
Услуги метрологии

BI-система сбытового блока ГПН – одна из крупнейших в России

Проект начат на платформе QlikView в конце 2012 года

>1100 пользователей

~200 BI приложений,
27 подсистем

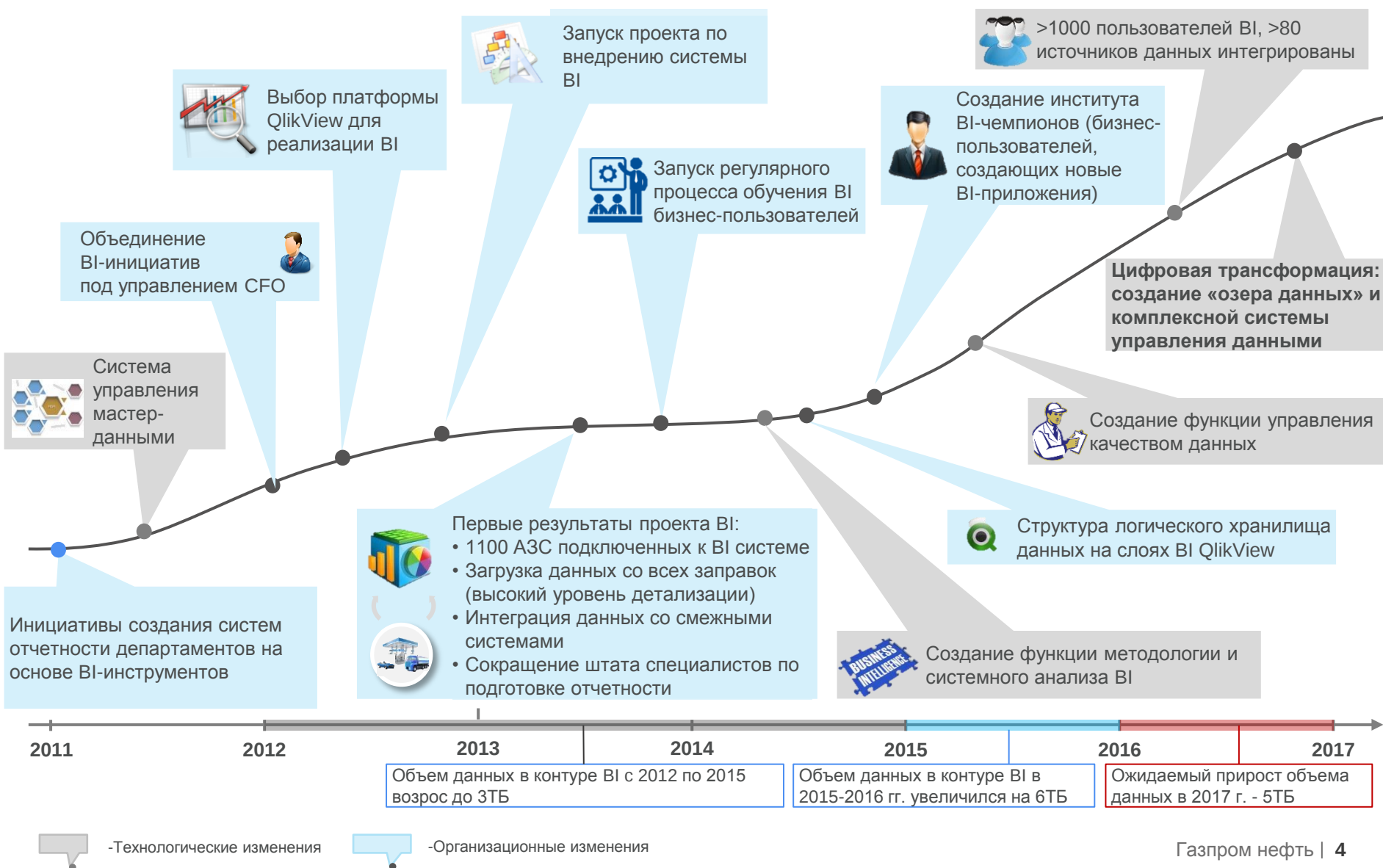
>80 источников
данных

Области аналитических задач:

- Финансовый учет
- Расходы
- Экономический анализ
- Финансы
- Инвестиции
- ИТ-сервисы
- Маржинальный доход
- АРМы руководителей
- Аналитика розничных продаж
- Сервисы для АЗС
- Сравнительный анализ АЗС
- Программа лояльности АЗС
- Стратегическая модель
- Оптовые продажи
- Качество данных
- Эффективность бизнес-процессов
- Мониторинг цен
- Анализ закупок
- Ассортимент АЗС
- Численность персонала
- Нефтебазовое хозяйство
- Материальный баланс
- Первичная логистика



Пять лет развития бизнес-аналитики - от проекта по автоматизации отчетности до готовности внедрения лучших практик работы с «большими данными» и продвинутой аналитикой



«Озеро данных» (Big Data Lake) и Компоненты Data Governance – новые проекты ГПН для создания работы с «большими данными» и продвинутой аналитикой

Упрощенная логическая схема



Направления практики для студентов в области BI

Все направления подразумевают активную работу с основной платформой QlikView

- Создание тематических BI-приложений (варианты: отчетность, дизайн, сложные расчетные алгоритмы)
- Прогнозирование и исследовательские кейсы на поиск закономерностей в данных с использованием машинного обучения (R/Python/специализированное ПО)
- Оптимизация, в том числе нелинейная (солверы и специализированное ПО)

Кого мы ищем?

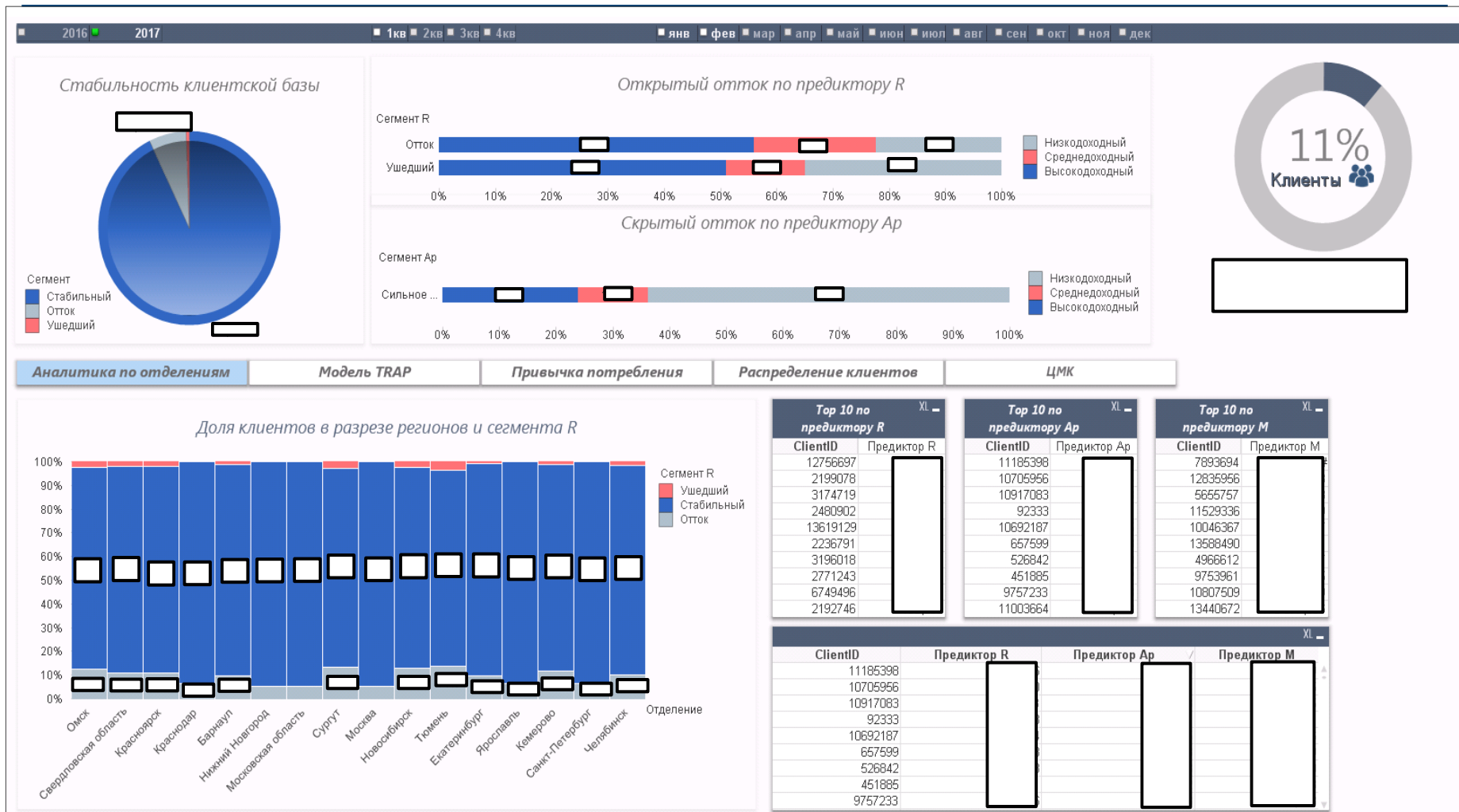
- ✓ Студенты 4-6 курсов по профильным направлениям (бизнес-аналитика, бизнес-информатика, математические и статистические методы), желающие развиваться как аналитики данных или консультанты-разработчики BI и работать в бизнес-компании
- ✓ Приветствуются знание MS SQL, R/Python, знакомство с платформой QlikView
- ✓ **GPN Intelligence Cup:** <http://www.gazprom-neft.ru/career/graduates/intelligence-cup/>
- ✓ Приветствуется участие в ежегодном студенческом конкурсе QlikView Olympics <http://contest.atkcg.ru/>, представители ГПН входят в жюри конкурса и проводят оценку работ участников
- ✓ Приветствуется опыт личных достижений в творческой или спортивной сфере
- ✓ Форматы привлечения при наличии направления от ВУЗа:
 - ☐ Стажировка/производственная практика = 2-3 месяца
 - ☐ Стажировка + Дипломная работа = 4-6 месяцев
 - ☐ Для более крупных задач с исследовательской составляющей может быть сформирована мини-группа из 2-3 студентов для совместной работы
- ✓ Для приема на стажировку студенты проходят собеседование и решают кейс на платформе QlikView (кейс выполняется заочно)

Параметры стажировки

- ✓ Стажировка проходит в офисах Дирекции региональных продаж ГПН (г.Санкт-Петербург, г.Екатеринбург), период и график работы обсуждаются индивидуально
- ✓ Стажер проходит несколько уровней обучения по платформе QlikView на внутренних курсах и на продуктивных приложениях ГПН, возможна выдача корпоративного сертификата об обучении
- ✓ За стажером закрепляются 1-2 задачи и куратор-эксперт QlikView. Примеры задач: дизайн приложений, создание «с нуля» BI-приложений по определенной тематической области, сегментация клиентов, прогнозирование
- ✓ По итогам стажировки формируется отзыв/ рекомендательное письмо от имени Начальника отдела систем анализа и прогнозирования, при значимых результатах возможен отзыв от Финансового директора или бизнес-руководителей
- ✓ Лучшие стажеры-студенты включаются в кадровый резерв Компании и могут получить предложение о работе по окончании ВУЗа. Для стажеров-выпускников возможно предложение постоянной работы по итогам стажировки (есть высокий внутренний спрос в Компании на специалистов QlikView с хорошей экономической/математической подготовкой)

Пример результата практической работы студента (4 курс)

Сегментация клиентов сети АЗС в R и Python, формирование групп для отправки целевых маркетинговых предложений, визуализация с помощью BI-инструментов



Пример результата практической работы студента (4 курс)

BI-приложение для расчета и анализа прибыльности корпоративных клиентов сети АЗС ГПН



Главная [EBITDA](#) [Клиентская аналитика](#) [ФА объемов](#) [Характеристика сети](#) [Качество данных](#)

Очистить Выборку

Базовый период: 2015 2016 2017 1 кв 2 кв 3 кв 4 кв янв фев мар апр май июн июл авг сен окт ноя дек
Период сравнения: 2015 2016 2017 1 кв 2 кв 3 кв 4 кв янв фев мар апр май июн июл авг сен окт ноя дек

Текущая Выборка

Пола: Значения

Период Год: 2017

Период Месяц: мар

Подразделение Организации: Отделение Кузбасс, Отделение Северо-Запад, Отделение Центр

Договор: В тысячах

Масштаб: В тоннах

Объект Управления Классификация...

АТЗ

КАЗС

Комплексная продажа

Номенклатурная Группа

Дополнительный бизнес

Нефтепродукты

Сопутствующие товары

Подразделение Организации Договор

Отделение Кузбасс

Отделение Северо-Запад

Отделение Центр

Подразделение Организации ОУ

ГПН-Корпоративные продажи

Отделение Кузбасс

Отделение Новосибирск

Сегмент клиента по объему

Ключевой (>400 тн)

Массовый (до 40 тн)

Средний (40-400 тн)

Сопоставимость

Не сопоставимый

Сопоставимый

Помощь РП

Не помощь

Договор Закон

Госконтракт

ПУСТО

Контрагент Отраслевой сегмент

Внутренние грузовые перевозки

Госуслуги

Деятельность воздушного транспорта

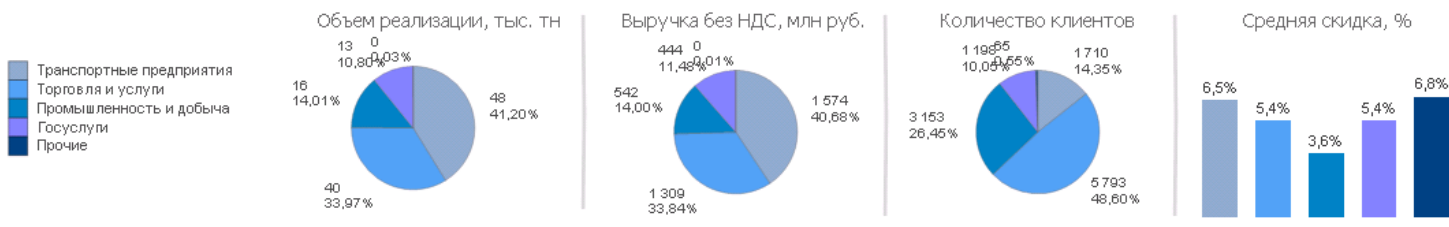
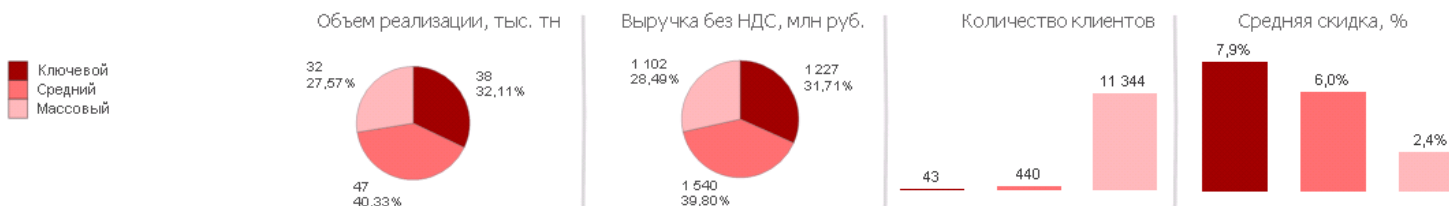
Контрагент УУ подгруппа

БЛПС

ВГО прочие

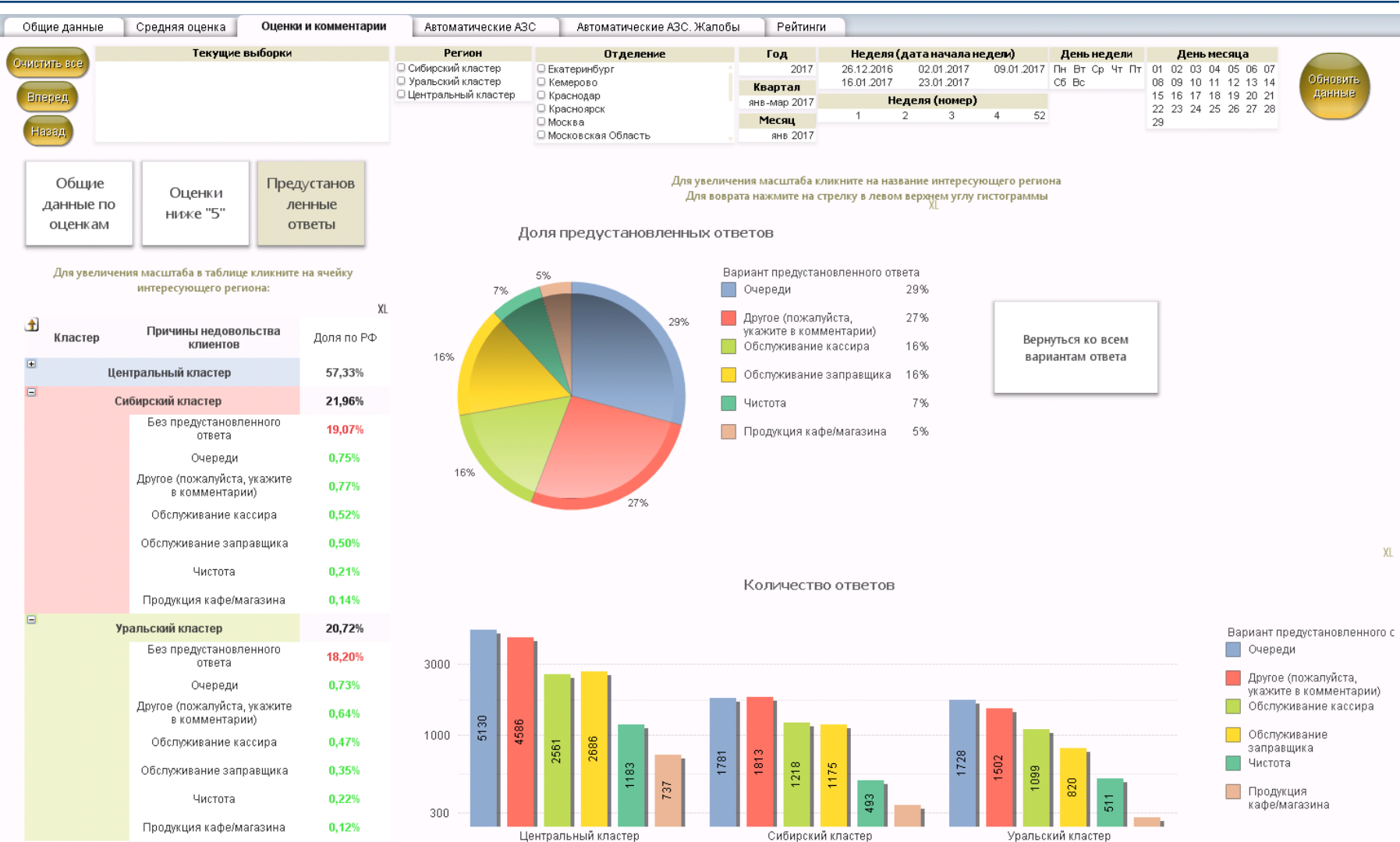
ДРП

Объем реализации, тыс. тн: +12,02% 118
Выручка без НДС, млн руб.: +16,76% 3 870
Удельная выручка, руб./тн: +4,22% 32 906
Средняя скидка: -0,41% 6,13%
Количество клиентов: +14,49% 11 827



Пример результата практической работы студента (4 курс)

BI-приложение для анализа оценок клиентов в мобильном приложении сети АЗС ГПН



Пример результата практической работы студента (4 курс)

BI-инструменты для анализа структуры обращений клиентов на «Горячую линию» сети АЗС ГПН

Текущие выборки

Ответственная с...

Call-центр
Отделение

Тип обращения

Жалоба
Вопрос
Мнение

Обоснованность ...

Не обоснована

Очистить все

5, 7. Отчет по типу

Кластер

Эмитент

Жалоба

Вопрос

Мнение

Прочее

Общий итог

Жалоба

Вопрос

Мнение

Прочее

Общий итог, %

Центр

ГПН-Ярославль
ГПН-Северо-З...
ГПН-Нижний ...
ГПН-Московск...
ГПН-Москва
ГПН-Краснодар
Итого

105
238
107
236
493
70
1249

2 084
4 020
1 708
3 416
7 548
1 364
20 140

12
17
7
28
17
5
86

91
110
57
73
289
39
659

2 353
4 533
1 934
3 881
8 548
1 516
22 765

4%
5%
6%
6%
6%
5%
5%

89%
89%
88%
88%
88%
90%
88%

1%
0%
0%
1%
0%
0%
0%

4%
2%
3%
2%
3%
3%
3%

5%
9%
4%
8%
17%
3%
46%

Урал

ГПН-Челябинск
ГПН-Тюмень
ГПН-Сургут
ГПН-Пермь
ГПН-Нижний Т...
ГПН-Екатерин...
Итого

101
83
72
1
51
134
442

1 706
1 667
971
0
724
3 435
8 503

15
11
50
0
1
11
88

85
65
14
0
17
116
297

1 940
1 872
1 144
1
817
3 776
9 550

5%
4%
6%
100%
6%
4%
5%

88%
89%
85%
0%
89%
91%
89%

1%
1%
4%
0%
0%
0%
1%

4%
3%
1%
0%
0%
3%
3%

4%
4%
2%
0%
2%
6%
19%

СНГ

ГПН-Таджикистан
ГПН-Казахстан
ГПН-Беларусь
ГПН-Азия
Итого

17
18
4
22
61

356
471
428
579
1 834

0
52
1
47
100

76
102
55
603
836

472
661
521
1 265
2 919

4%
3%
1%
2%
2%

75%
71%
82%
46%
63%

0%
8%
0%
4%
3%

16%
15%
11%
48%
29%

1%
1%
1%
3%
6%

Предприятие	ПК УПЦ (РФ+СНГ+Партнеры)	РФ УК (РФ+Партнеры)	РФ	Сибирский кластер	Кемерово	Красноярск	4%	4%
Оператор-кассир Обслуживание	94	94	94	94	94	94	3%	6%
Оператор-кассир Предложение участия в РА	89,4	89,4	89,4	87,3	82,4	84,6	1%	2%
Количество оценок, ВСЕГО	236 138	236 138	236 138	103 414	76 810	83 749	4%	0%
Доля оцененных АЗС, %				7%		6%	2%	1%
Средняя оценка			4,74	4,72	4,44	4,70	0%	0%
Доля оценок ниже "5", %			12%	13%		14%	0%	0%
Поступило жалоб	0	0	0	0	30	38	0%	0%
В т.ч. жалоб на Качество обслуживания	0	0	0	0	21	27	90%	4%
Отношение кол-ва жалоб на кач.обслуж. к трафику					0,11	0,22	0%	0%
Кол-во регистраций в ПЛ (без объединенных и заб...	102 658	93 266	93 266	25 220	0	0	0%	0%
Активные на текущую дату, тыс шт	8 851,0	8 851,0	7 926,0	2 283,2	0,0	0,0	0%	0%
Отношение к ПГ, %	17,8%	17,8%	17,4%	17,2%			89%	4%
Выполнение плана, %	15,8%	15,8%	15,8%	15,6%				0%
Доля ПЛ	163,7%	82,6%	0,0%	84,4%	84,0%	86,3%		0%
Доля ПЛ план на год	83,3%	0,0%	0,0%	86,3%	88,1%	85,1%		0%
Скюдка ПЛ	7,5%	3,8%	0,0%	3,9%	3,9%	3,7%		0%
Скюдка ПЛ нарастающая с начала года	8,7%	4,5%	0,0%	4,4%	4,4%	4,4%	8%	100%
Скюдка ПЛ план на год	4,0%	0,0%	0,0%	4,0%	4,0%	4,0%		

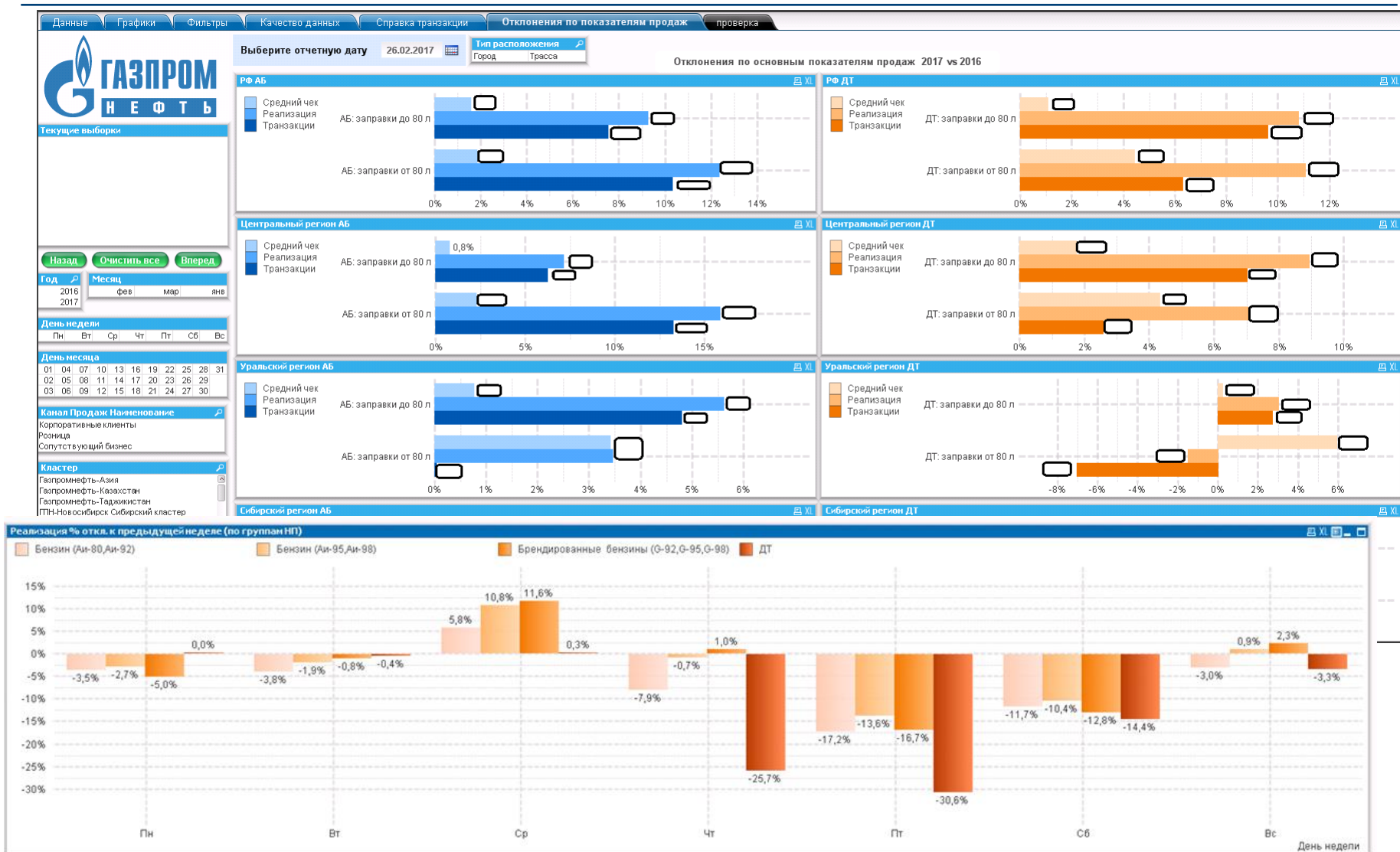
Пример результата практической работы студента (3 курс)

BI-приложение для анализа эффективности закупок по тендерным процедурам



Пример результата практической работы студента (4 курс)

BI-инструменты для проведения сравнительного анализа продаж



Пример результата практической работы студента (4 курс)

Совместное использование QlikView с R для задач прогнозирования, ансамбль моделей для временных рядов



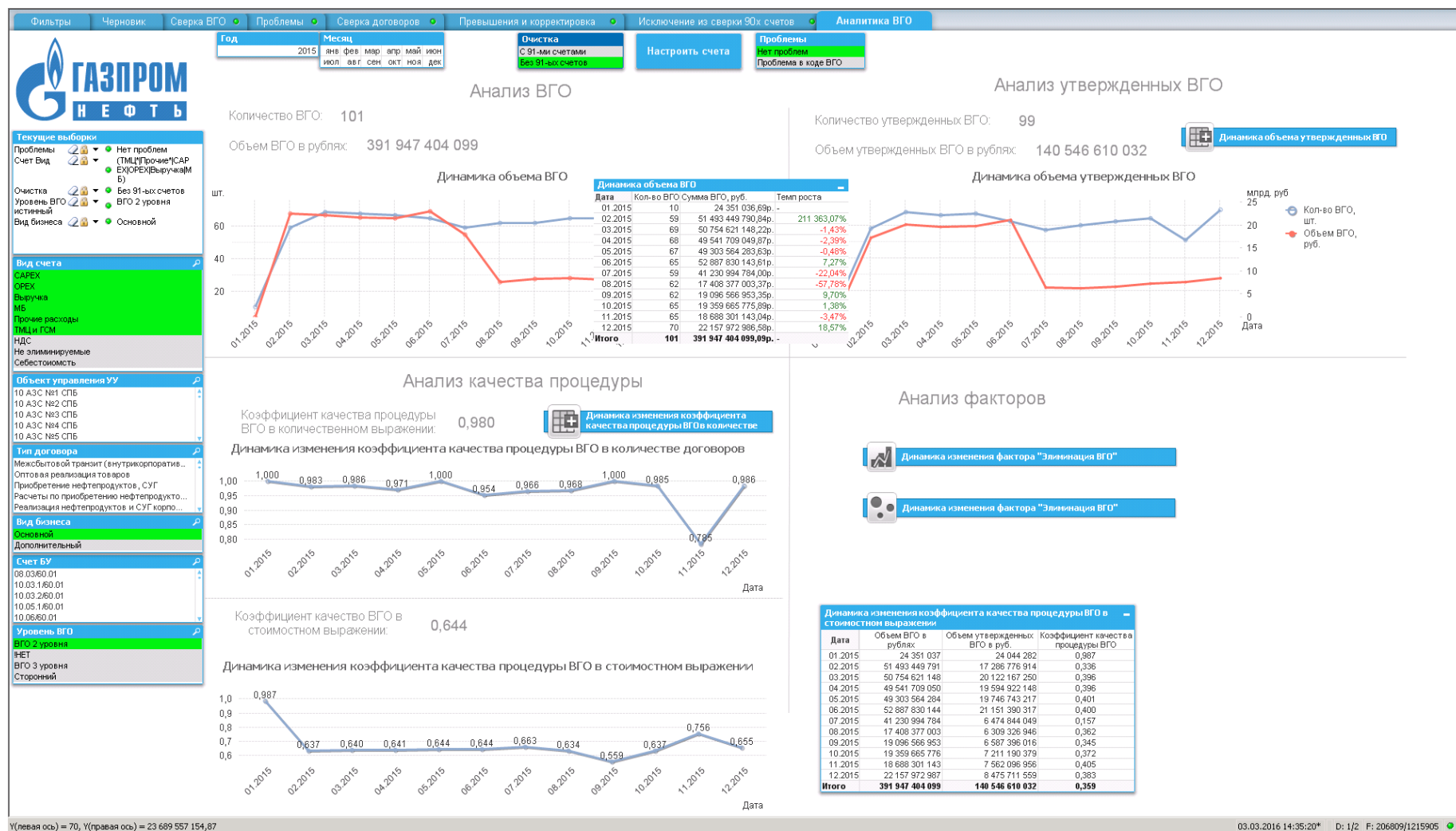
Пример результата практической работы студента (6 курс)

ВІ-приложение «Операционные показатели эффективности программы лояльности»



Пример результата практической работы студента (4 курс)

В1-приложение для автоматической элиминации внутригрупповых оборотов (ВГО) по группе предприятий при формировании управленческой отчетности



Пример результата практической работы студента (4 курс)

BI-приложение для анализа эффективности использования служебного автотранспорта

