CFO CLUB

Digital finance

путь к цифровой зрелости

13 октября 2026 · Axenix Future Camp, Москва

CFO CLUB

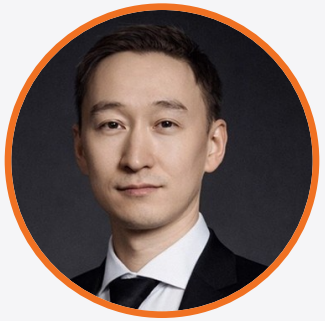
Сегодня с вами



Сергей Ступин

Соведущий

Руководитель EPM практики



Дамир Абилов

Ведущий

Руководитель IBP практики



Юрий Кузьмин

Модератор сессии вопросов

Delivery lead IBP практики

Практика Digital CFO



Алия Диханова



Сергей Горелов



Анастасия Кочкарёва

СЕГОДНЯ В ЗАЛЕ

Компании, вендоры, спикеры

Компании по отраслям

всего 64

12	FMCG	4	Торговля
12	Промышленность	3	Логистика
8	Экосистема Сбера	3	Агросектор
6	Фарма	2	Девелопмент
6	Ритейл	1	ИТ
6	Банки и страховые	1	Госкомпании

Вендоры

Optimacros

форсайт.

KS KNOWLEDGE SPACE

numira

1С

Спикеры

NIZHPHARM GROUP

РОСАТОМ

TEKTA

ПИК

СОЗВЕДИЕ КЛУБОВ AXENIX

CFO Club — часть сообщества клубов Axenix

Восемь клубов цифровизации и индустрий — от локализации к цифровому лидерству

CFO CLUB

Global2Local

SRMDay

DATA & AI Executive Club

AGROclub

SCM C-CLUB

PRO RETAIL

PharmaDay

Повестка встречи

Digital Finance путь к цифровой зрелости

Рост издержек

Стоимость капитала

Форс-мажоры

=

Рост стоимости ошибки

Что просят финансовые функции

- Возможность сценарировать развитие каждой ситуации
- Единый контур объёмных и финансовых данных
- План действий (Disaster plan) при реализации риска
- Оценка эффектов и факторный анализ

Цифровая зрелость

Путь, который мы пройдём вечером на кейсах коллег



От учёта к планированию, интеграции контуров и ИИ на зрелой основе. Каждый кейс вечера показывает свою сторону этого пути.

ДОМИНАНТЫ

4 базовых элемента

Для перехода к модели Цифровых финансов необходимо трансформировать культуру и навыки сотрудников, используя цифровую грамотность лишь как основу для интеллектуальной работы

1 Процессы

- Внедрите стандартизированные сквозные (E2E) процессы
- Автоматизация и управление в реальном времени, адаптивная система
- Фокус ресурсов — с рутины на задачи с высокой добавленной стоимостью

2 Технологии и управление данными

- «Единая версия правды» в реальном времени — переход на облачные ERP
- Роботизация и ИИ как фундамент
- Предиктивное моделирование и принятие решений



3 Операционная модель

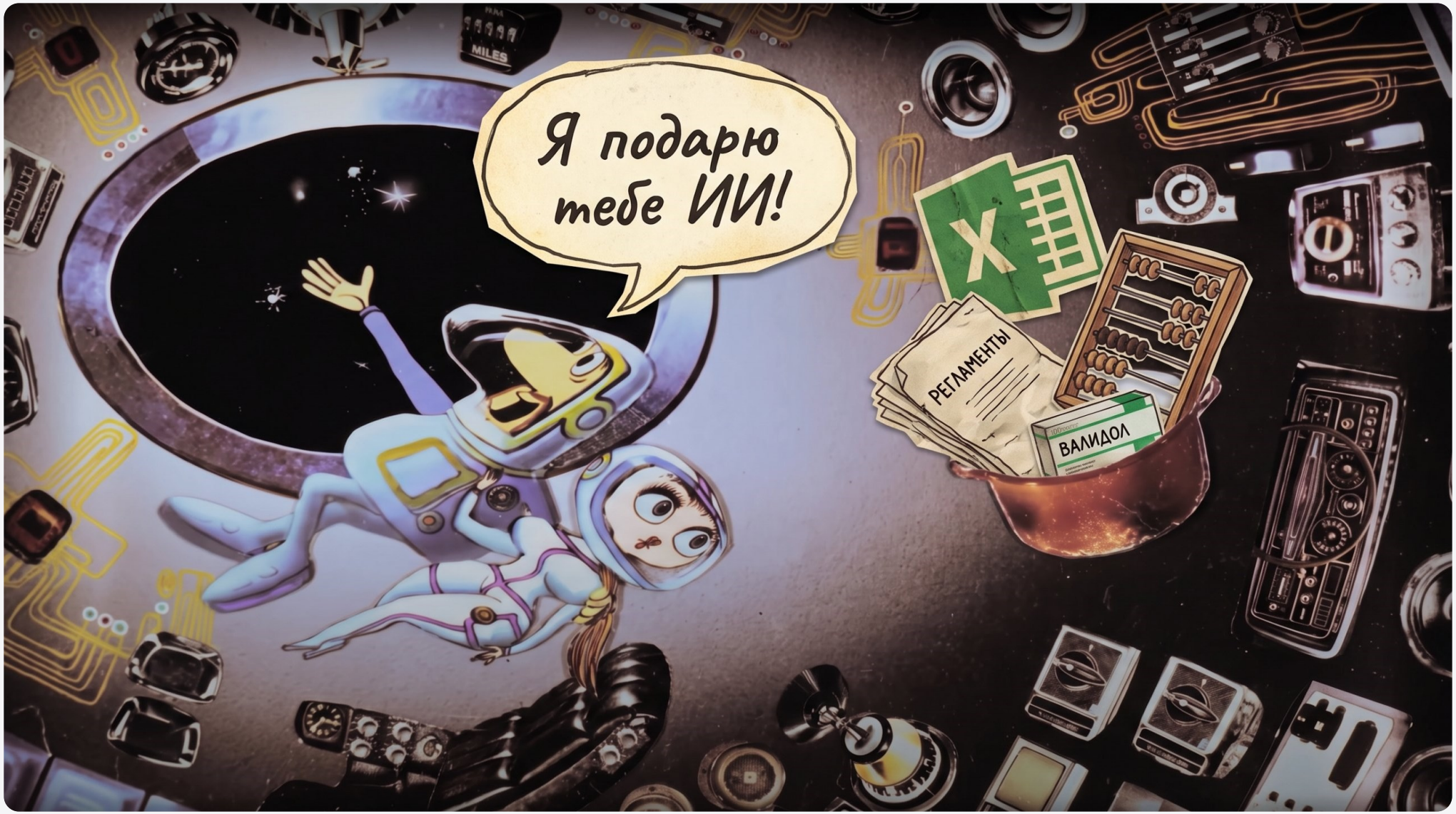
- Формат, в котором осуществляются активности для достижения бизнес-результатов
- Кто, что, где и как будет делать
- Роль финансов во взаимодействии с бизнесом

4 Люди

- Классические знания + цифровые навыки: сотрудники как архитекторы стоимости
- Финансы как компетенция всей компании
- Подготовка команды к работе с новыми инструментами

ПОДХОД №1

Все и сразу: визионерство



ЭВОЛЮЦИЯ ФУНКЦИИ

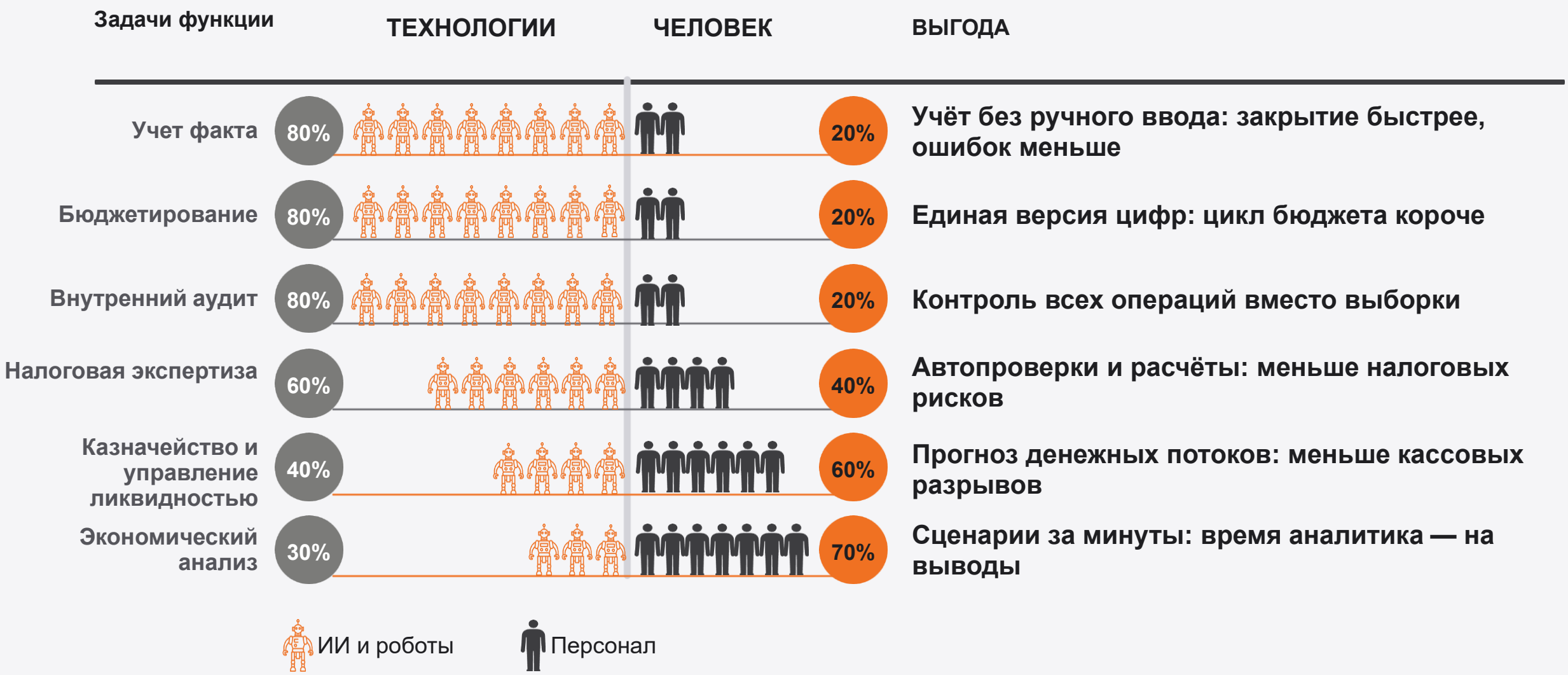
Роль финансов развивается поступательно



Ключевые задачи

Протекционистская	Федеративная	Партнёрская	Стратегическая
Регламентный учет и финансовый контроль	Централизованая экспертиза в области налогов, казначейства, аудита и M&A	Перевод транзакционной составляющей в (ОЦО), Финансы как сервис (FaaS)	Поддержка стратегических решений и предиктивная аналитика

Подключайтесь там, где решение наиболее ценно



ТЕХНОЛОГИИ

От Excel к комплексным инструментам

Сегодня 1С + Excel, завтра - полноценная экосистема

СЕГОДНЯ

система учёта + универсальный боец

1С одновременно ведёт регламентный и управленческий учёт. Это ведет к перегрузке

Всё, что не укладывается в 1С, уходит в Excel

Качественный переход — к новой формации

ЗАВТРА - ЭКОСИСТЕМА

Регламентный учет

Планирование · Бюджетирование · Управленческий учет · Консолидация · BI-аналитика

Optimacros · форсайт. · KNOWLEDGE SPACE

ИИ и агенты

numira · СБЕР · Яндекс · VK

Прототипы и разовые отчёты

заслуженная роль Excel

KNOWLEDGE SPACE

Как сократить время пересчета бюджета

Финансовая модель объектов, очередей и группы

KNOWLEDGE SPACE · КЕЙС СТРОИТЕЛЬНОГО ДЕВЕЛОПЕРА

>400 форм
>5 000 показателей в модели

15+ лет
горизонт консолидации, помесячно

5–20 минут
целевой пересчёт объекта или группы

https://im.systems

01

ПЛАТФОРМА



KNOWLEDGE SPACE

KNOWLEDGE SPACE

Платформа интегрированного планирования



№1 среди IBP-платформ
CNews • 2024–2025

№2 среди No-Code платформ
CNews • TAdviser • 2025

Лучшее цифровое решение
ComNews • Интегрированное планирование • 2025

Лучшее цифровое решение
ComNews • Металлургия • 2024

Лучшее low-code решение
ComNews • Нефтегаз • 2022

KNOWLEDGE SPACE

ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ

ООО «Интегрированные Системы Управления» (ИСУ / IMS)

ПО включено в Единый реестр
российских программ для ЭВМ и баз данных

ГАЗПРОМБАНК

входит в группу
Газпромбанка

200+ сотрудников	20+ лет с момента выхода на рынок
100+ реализованных проектов	30+ крупных компаний-клиентов
60+ партнеров по внедрению	5к+ пользователей
6 патентов на объекты интеллектуальной собственности	500+ сертифицированных специалистов в компаниях-партнёрах

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ НА KS

KNOWLEDGE SPACE

Консолидация

Доли владения, элиминация ВГО, консолидационные корректировки, валютный пересчёт



Бюджетный процесс

Заявочная кампания, согласование, бюджетные комитеты, контроль поручений



Сценарии

Сценарии от копии версии, 6+6 и 9+3, автоматический расчёт отклонений



Анализ

План-факт, факторный анализ, стресс-тесты, дашборды с drill-down



Интеграции

No-code конструктор интеграций, НСИ, мэппинг учёта в упр.аналитику



Роли и доступ

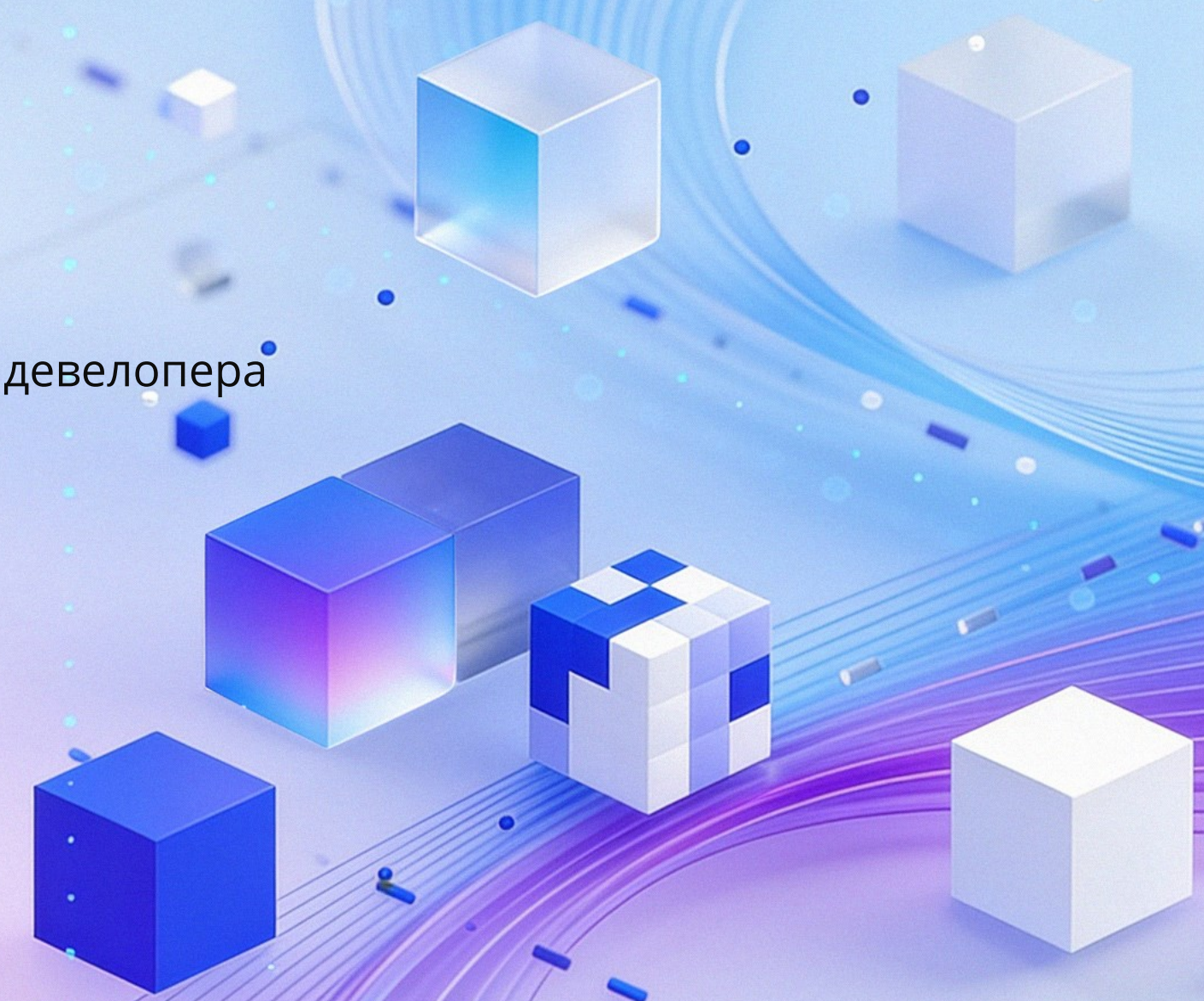
Доступ по бизнес-единицам, ЦФО, бюджетам и аналитикам



02

ПРОЕКТ

Кейс известного московского девелопера



КЕЙС · СТРОИТЕЛЬНЫЙ ДЕВЕЛОПЕР · ЗАДАЧА

KNOWLEDGE SPACE

СЛОЖНУЮ МОДЕЛЬ ДЕВЕЛОПЕРА ПЕРЕНОСИМ ЦЕЛИКОМ – МЕТОДОЛОГИЯ СОХРАНЯЕТСЯ

ЗАДАЧА: МАСШТАБ МОДЕЛИ

>400

форм

детальная модель по блокам бюджета

>5K

показателей

и аналитик в расчётах

>25

Excel-файлов

Каждый на 10+ листов с формами ввода, промежуточными расчетами, итоговыми значениями

15+

лет горизонт

от старта первого проекта до сдачи последнего

Дополнительно:

- Аллокации между очередями
- Расчёты между проектами и УК
- Расчёты с лагами
- Автоматический расчёт прогноза

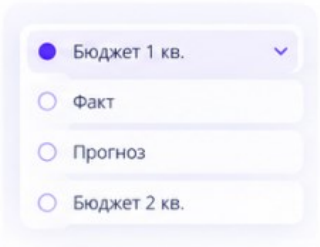
КЕЙС · СТРОИТЕЛЬНЫЙ ДЕВЕЛОПЕР · РАСЧЁТНАЯ ЛОГИКА

KNOWLEDGE SPACE

БЮДЖЕТ СОБИРАЕТСЯ СНИЗУ ВВЕРХ: ОТ ОБЪЕКТА ДО ГРУППЫ

1 Сценарий

Объект, очередь, тип сценария, горизонт



2 Вводные

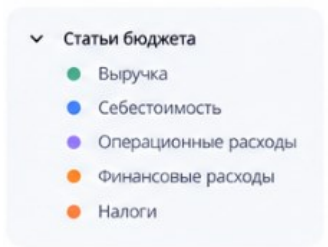
Факт из учёта; суммы, нормативы, расчёт от посчитанного



Показатель	Значение
Площадь, м²	12 400
Цена, ₽/м²	320 000
Себестоимость, ₽/м²	180 000
Темп продаж, %	75%

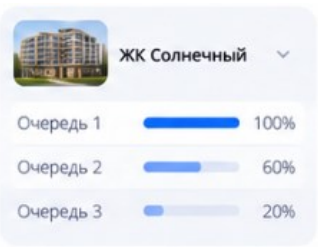
3 Статьи

Начисление, платежи и задолженность по каждой



4 Объект

Сводный бюджет объекта и его очередей



5 Группа

Единый план по всем объектам на всём горизонте



Единая модель и связанная логика

- ✓ Автопересчёт по всей цепочке
- ✓ Прозрачные зависимости
- ✓ Единые правила и методология

РЕЗУЛЬТАТ

Быстрый и прозрачный пересчёт бюджета при изменении исходных предпосылок

От сценария объекта до плана группы

КЕЙС · СТРОИТЕЛЬНЫЙ ДЕВЕЛОПЕР · БЛОКИ МОДЕЛИ

KNOWLEDGE SPACE

ВСЕ ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ БЮДЖЕТЫ ДЕВЕЛОПЕРА — В ОДНОЙ МОДЕЛИ

Доходы и поступления

ТЭП, продажи по видам недвижимости, рассрочка и эскроу, субсидии по ипотеке

СМР и инвестиции

Генподряд и прочие контрагенты, резервы, банковские гарантии

Расходы и прочий OPEX

Организационные, коммерческие, коммунальные — по нормативам и по очередям

ФОТ, ОС и амортизация

ФОТ подразделений, налоги от ФОТ, основные средства

Кредиты и налоги

Кредитная модель, ставки и дисконтирование, налоговая модель

Отчётность и консолидация

БДР, БДДС и баланс по проекту, управляющей компании и группе

КЕЙС · СТРОИТЕЛЬНЫЙ ДЕВЕЛОПЕР · СЦЕНАРИИ

KNOWLEDGE SPACE

ПЛАН, ПРОГНОЗ И ФАКТ ЖИВУТ В ОДНОЙ МОДЕЛИ

Прогноз строится сам: закрытый месяц факта заменяет план, остаток плана сохраняется, итоги плана и прогноза равны

План

Потоки объекта от начала до конца стройки. Новая версия — раз в квартал или по запросу. Актуальный план — один

Прогноз

Ежемесячно: новый месяц факта и расчёт корректировки

Факт

Учёт за закрытые периоды: управленческий — ежемесячно, налоговый — ежеквартально

Статусы версий «В работе → Закрыт». В оперативном доступе — все версии текущего и прошлого года, более ранние — в архивной модели. Консолидация собирает данные из выбранных версий объектов.

КЕЙС · СТРОИТЕЛЬНЫЙ ДЕВЕЛОПЕР · КОНСОЛИДАЦИЯ

KNOWLEDGE SPACE

ОТ БЮДЖЕТА ОТДЕЛЬНОЙ ОЧЕРЕДИ ДО КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ОТЧЁТНОСТИ ГРУППЫ

ПРОЕКТЫ И ОЧЕРЕДИ

Проект А · очередь 1

продажи, СМР, НЗП, себестоимость

Проект А · очередь 2

тот же алгоритм, свои параметры

Проект Б … N

каждый — своя отчётность

→ **Прибыль проектов**

ежемесячно — в нераспределённую прибыль УК

← **Финансовые расходы УК**

проценты по капиталу распределяются на проекты по коэффициенту — как проценты по внутренним займам

УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ

Офис группы

- Капитал группы
- Кредиты, займы, депозиты
- Службы управления и продаж
- Нераспределённая прибыль

КАК СОБИРАЕТСЯ ГРУППА

Периметр

проекты и очереди в составе консолидации плюс УК

Исключение ВГО

внутригрупповые расчёты и взаимозачёты между проектами

Отчётность группы

баланс, ОПУ, ОДДС и отчёт об изменении капитала

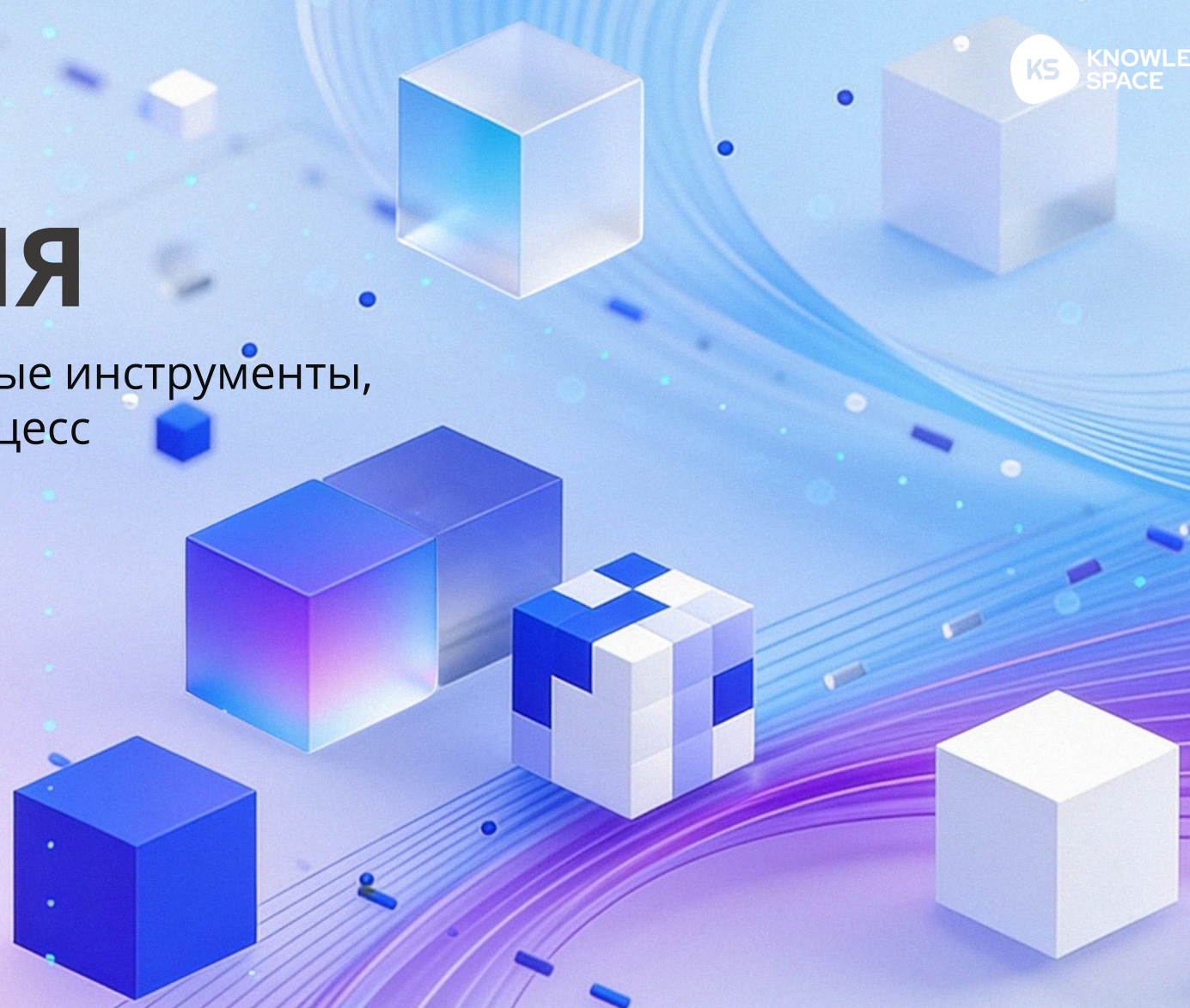
Любой срез

год, 5 лет, весь горизонт; месяц или квартал

03

РЕАЛИЗАЦИЯ

Прозрачная модель, привычные инструменты,
управляемый бюджетный процесс

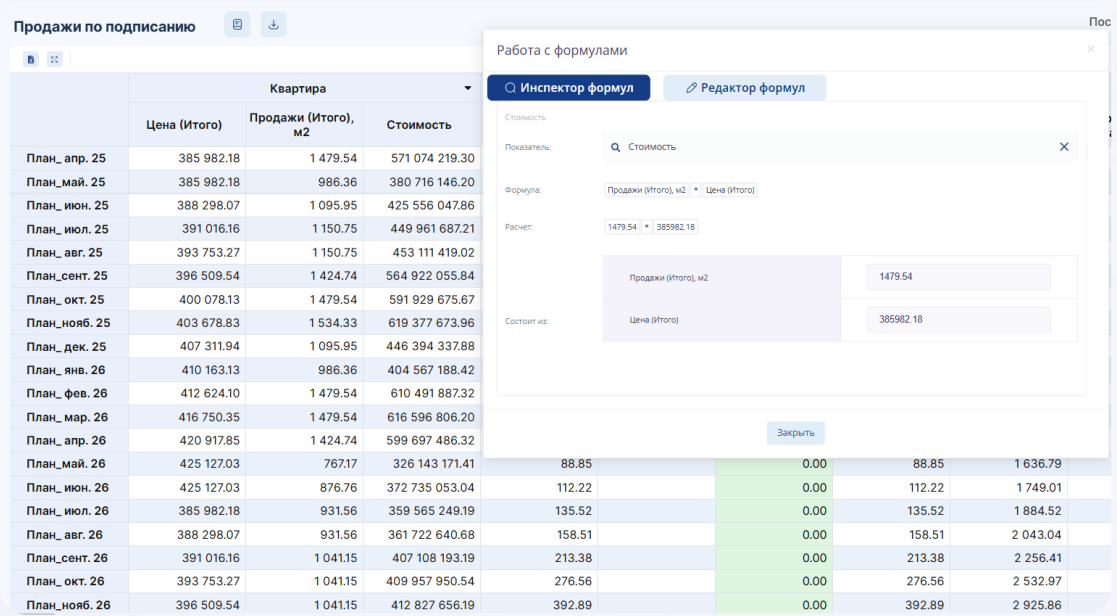


КЕЙС · СТРОИТЕЛЬНЫЙ ДЕВЕЛОПЕР · РЕАЛИЗАЦИЯ

KNOWLEDGE SPACE

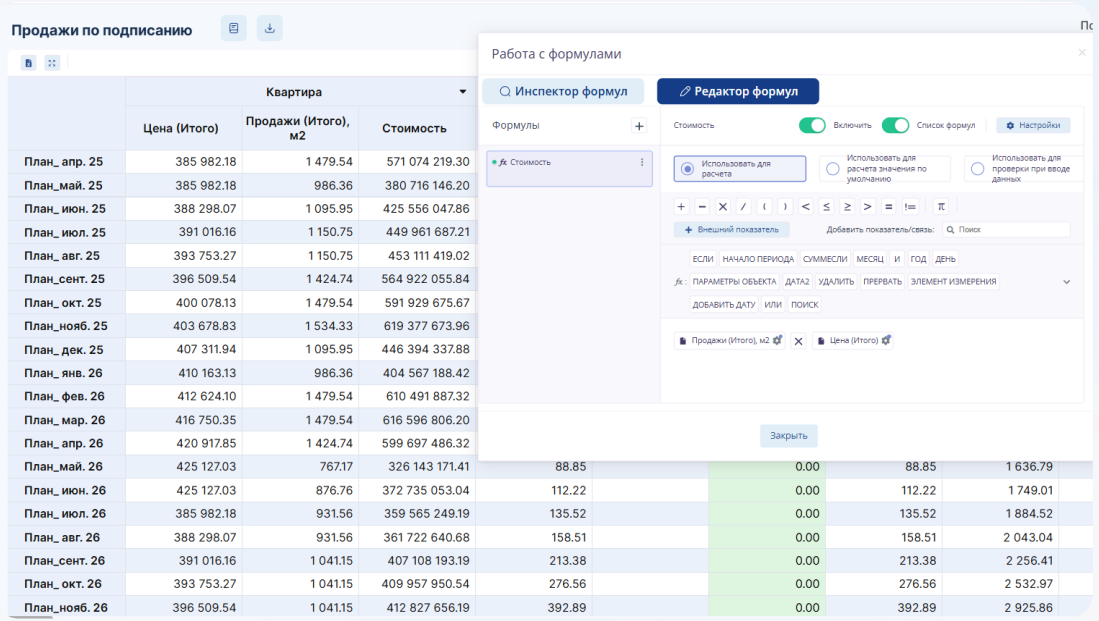
СЛОЖНЫЕ РАСЧЁТЫ БЕЗ СКРИПТОВ — В ПРИВЫЧНОЙ ЛОГИКЕ EXCEL

Инспектор формул



	Квартира							
	Цена (Итого)	Продажи (Итого), м2	Стоимость					
План_ апр. 25	385 982.18	1 479.54	571 074 219.30					
План_май. 25	385 982.18	986.36	380 716 146.20					
План_ июн. 25	388 298.07	1 095.95	425 556 047.86					
План_ июл. 25	391 016.16	1 150.75	449 961 687.21					
План_ авг. 25	393 753.27	1 150.75	453 111 419.02					
План_сент. 25	396 509.54	1 424.74	564 922 055.84					
План_ окт. 25	400 078.13	1 479.54	591 929 675.67					
План_нояб. 25	403 678.83	1 534.33	619 377 673.96					
План_ дек. 25	407 311.94	1 095.95	446 394 337.88					
План_ янв. 26	410 163.13	986.36	404 567 188.42					
План_ фев. 26	412 624.10	1 479.54	610 491 887.32					
План_ мар. 26	416 750.35	1 479.54	616 596 806.20					
План_ апр. 26	420 917.85	1 424.74	599 697 486.32					
План_май. 26	425 127.03	767.17	326 143 171.41	88.85		0.00	88.85	1 636.79
План_ июн. 26	425 127.03	876.76	372 735 053.04	112.22		0.00	112.22	1 749.01
План_ июл. 26	385 982.18	931.56	359 565 249.19	135.52		0.00	135.52	1 884.52
План_ авг. 26	388 298.07	931.56	361 722 640.68	158.51		0.00	158.51	2 043.04
План_сент. 26	391 016.16	1 041.15	407 108 193.19	213.38		0.00	213.38	2 256.41
План_ окт. 26	393 753.27	1 041.15	409 957 950.54	276.56		0.00	276.56	2 532.97
План_нояб. 26	396 509.54	1 041.15	412 827 656.19	392.89		0.00	392.89	2 925.86

Редактор формул



	Квартира							
	Цена (Итого)	Продажи (Итого), м2	Стоимость					
План_ апр. 25	385 982.18	1 479.54	571 074 219.30					
План_май. 25	385 982.18	986.36	380 716 146.20					
План_ июн. 25	388 298.07	1 095.95	425 556 047.86					
План_ июл. 25	391 016.16	1 150.75	449 961 687.21					
План_ авг. 25	393 753.27	1 150.75	453 111 419.02					
План_сент. 25	396 509.54	1 424.74	564 922 055.84					
План_ окт. 25	400 078.13	1 479.54	591 929 675.67					
План_нояб. 25	403 678.83	1 534.33	619 377 673.96					
План_ дек. 25	407 311.94	1 095.95	446 394 337.88					
План_ янв. 26	410 163.13	986.36	404 567 188.42					
План_ фев. 26	412 624.10	1 479.54	610 491 887.32					
План_ мар. 26	416 750.35	1 479.54	616 596 806.20					
План_ апр. 26	420 917.85	1 424.74	599 697 486.32					
План_май. 26	425 127.03	767.17	326 143 171.41	88.85		0.00	88.85	1 636.79
План_ июн. 26	425 127.03	876.76	372 735 053.04	112.22		0.00	112.22	1 749.01
План_ июл. 26	385 982.18	931.56	359 565 249.19	135.52		0.00	135.52	1 884.52
План_ авг. 26	388 298.07	931.56	361 722 640.68	158.51		0.00	158.51	2 043.04
План_сент. 26	391 016.16	1 041.15	407 108 193.19	213.38		0.00	213.38	2 256.41
План_ окт. 26	393 753.27	1 041.15	409 957 950.54	276.56		0.00	276.56	2 532.97
План_нояб. 26	396 509.54	1 041.15	412 827 656.19	392.89		0.00	392.89	2 925.86

Расчёты— только формулами платформы

Новую формулу добавляет финансист, а не программист

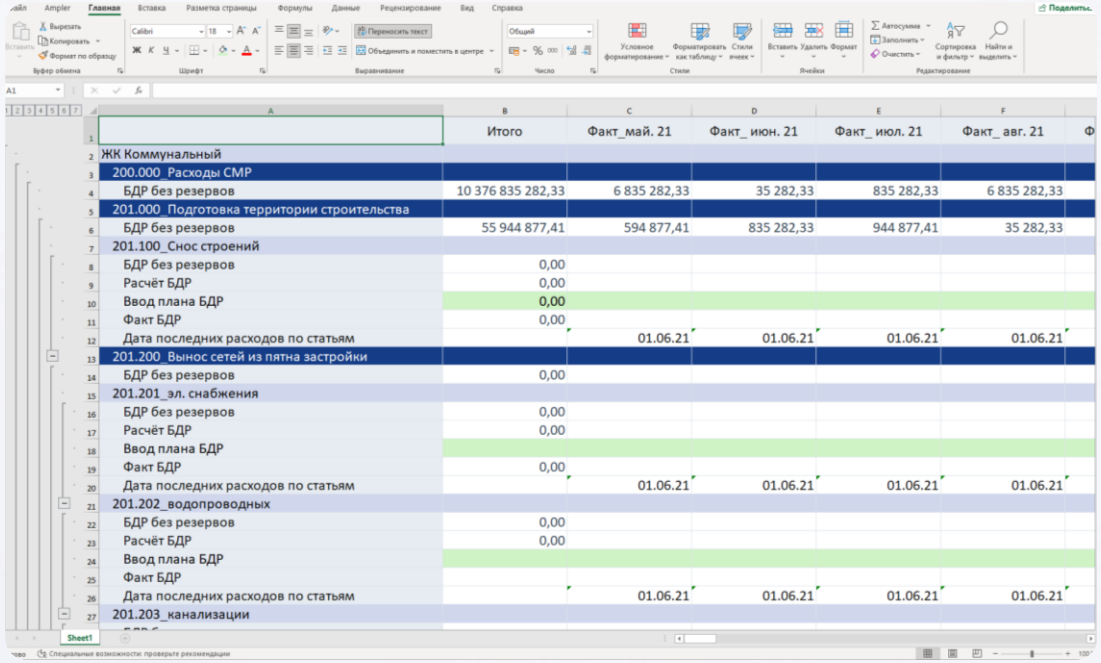
Поддерживаются граф зависимостей и циклические пересчёты

Пример интерфейса платформы: использование инспектора и редактора формул

КЕЙС · СТРОИТЕЛЬНЫЙ ДЕВЕЛОПЕР · РЕАЛИЗАЦИЯ

KNOWLEDGE SPACE

EXCEL ДОПОЛНЯЕТ ПЛАТФОРМУ НА КАЖДОМ ЭТАПЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ



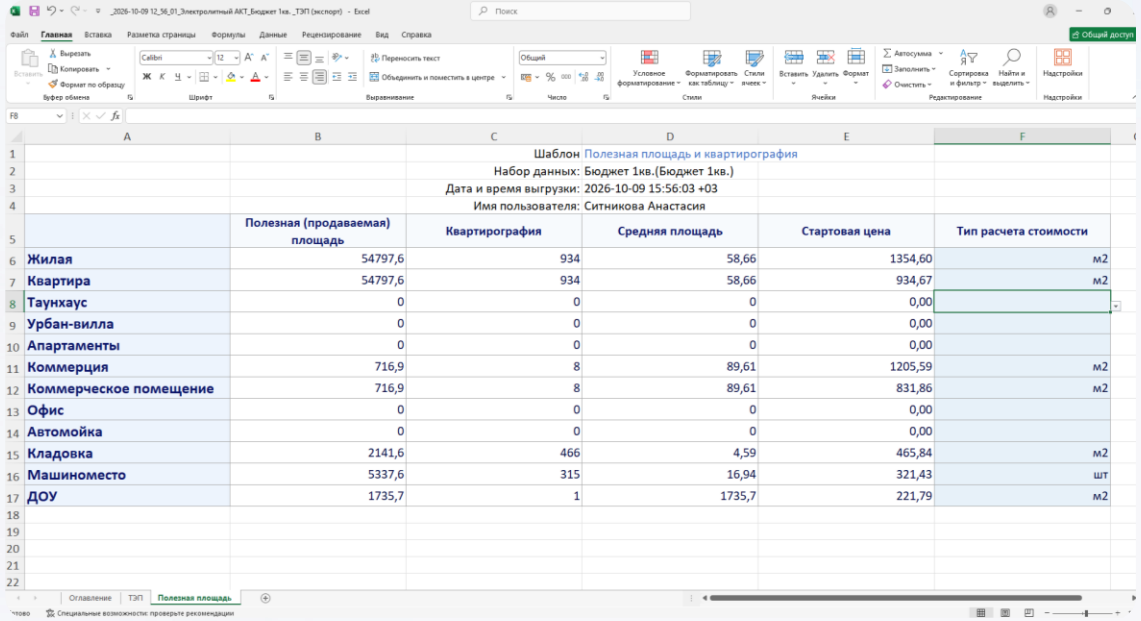
	Итого	Факт_май. 21	Факт_ июн. 21	Факт_ июл. 21	Факт_ авг. 21
ЖК Коммунальный					
200.000_Расходы СМР					
БДР без резервов	10 376 835 282,33	6 835 282,33	35 282,33	835 282,33	6 835 282,33
201.000_Подготовка территории строительства					
БДР без резервов	55 944 877,41	594 877,41	835 282,33	944 877,41	35 282,33
201.100_Снос строений					
БДР без резервов	0,00				
Расчёт БДР	0,00				
Ввод плана БДР	0,00				
Факт БДР	0,00				
Дата последних расходов по статьям		01.06.21	01.06.21	01.06.21	01.06.21
201.200_Вынос сетей из пятна застройки					
БДР без резервов	0,00				
201.201_эл. снабжения					
БДР без резервов	0,00				
Расчёт БДР	0,00				
Ввод плана БДР					
Факт БДР	0,00				
Дата последних расходов по статьям		01.06.21	01.06.21	01.06.21	01.06.21
201.202_водопроводных					
БДР без резервов	0,00				
Расчёт БДР	0,00				
Ввод плана БДР					
Факт БДР					
Дата последних расходов по статьям		01.06.21	01.06.21	01.06.21	01.06.21
201.203_канализации					

1 Выгрузка бюджета

По кнопке — все вводные и расчётные показатели бюджета в читаемом Excel

2 Шаблон ввода

Выгрузить Excel-шаблон бюджета, заполнить показатели по многим периодам и загрузить обратно



			Шаблон	Полезная площадь и квартирография	
			Набор данных:	Бюджет 1кв.(Бюджет 1кв.)	
			Дата и время выгрузки:	2026-10-09 15:56:03 +03	
			Имя пользователя:	Ситникова Анастасия	
	Полезная (продаваемая) площадь	Квартирография	Средняя площадь	Стартовая цена	Тип расчета стоимости
Жилая	54797,6	934	58,66	1354,60	м2
Квартира	54797,6	934	58,66	934,67	м2
Таунхаус	0	0	0	0,00	
Урбан-вилла	0	0	0	0,00	
Апартаменты	0	0	0	0,00	
Коммерция	716,9	8	89,61	1205,59	м2
Коммерческое помещение	716,9	8	89,61	831,86	м2
Офис	0	0	0	0,00	
Автомойка	0	0	0	0,00	
Кладовка	2141,6	466	4,59	465,84	м2
Машиноместо	5337,6	315	16,94	321,43	шт
ДОУ	1735,7	1	1735,7	221,79	м2

КЕЙС · СТРОИТЕЛЬНЫЙ ДЕВЕЛОПЕР · РЕАЛИЗАЦИЯ

KNOWLEDGE SPACE

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ОТЧЁТНОСТЬ В ГОТОВОМ PDF-ПАКЕТЕ



Пакет для руководства

- Таблицы, графики в едином многостраничном PDF
- Удобно отправлять менеджменту и органам управления
- Структура отчёта сохраняет логику дашбордов платформы

КЕЙС · СТРОИТЕЛЬНЫЙ ДЕВЕЛОПЕР · РЕАЛИЗАЦИЯ

KNOWLEDGE SPACE

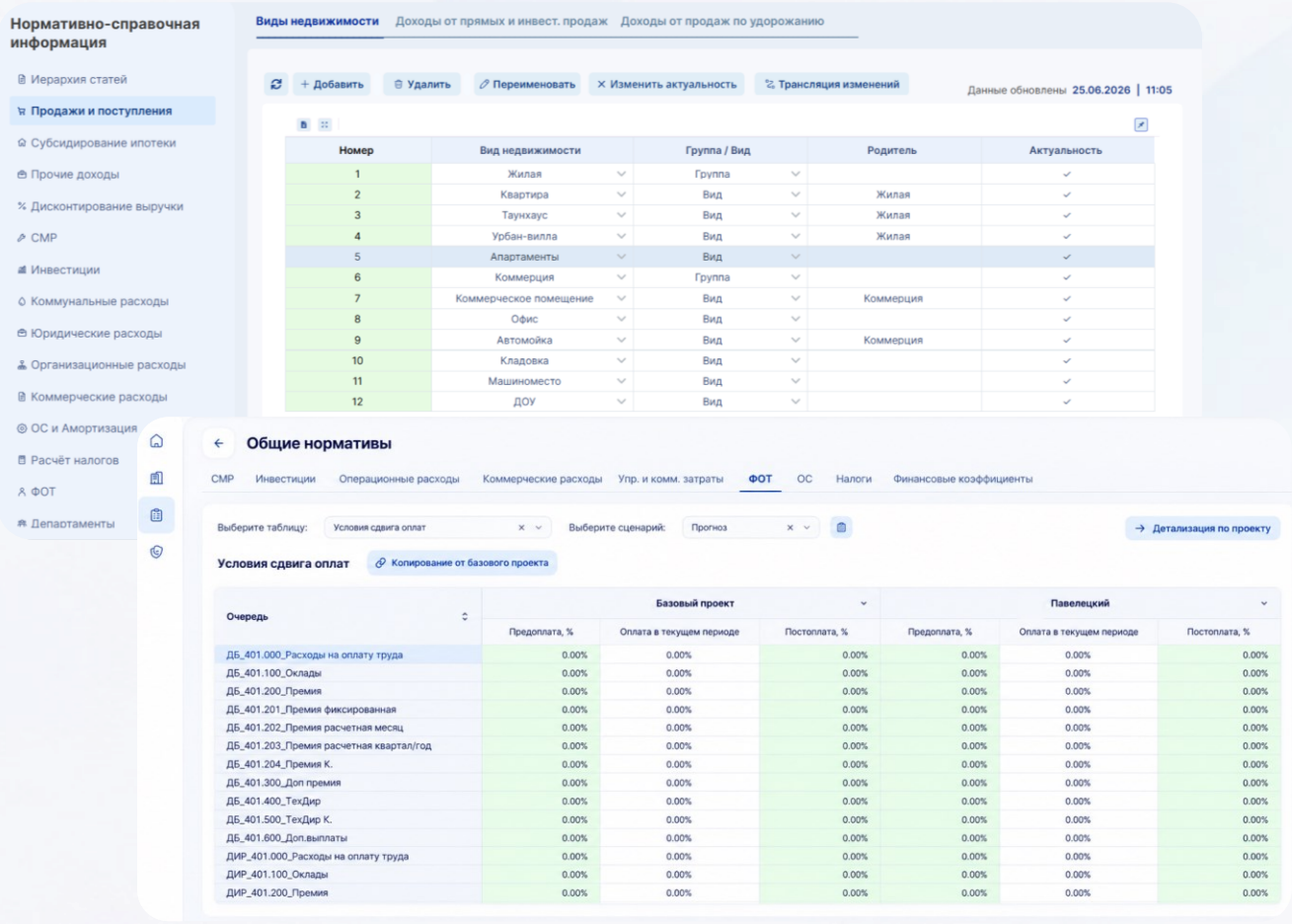
ЦЕНТРАЛИЗИРОВАННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ ВНУТРИ ПОРТФЕЛЯ ПРОЕКТОВ

Единая точка ввода
Ввод пользователем изменений только в ключевой объект

Умное распространение
Применяемость с учетом контекста, обеспечение обновления данных без ручного вмешательства

Контролируемая синхронизация
По команде пользователя поиск всех активных проектов и трансляция в них изменений

Управление с интерфейса
Все изменения вносятся с интерфейса, без необходимости перехода в конструктор

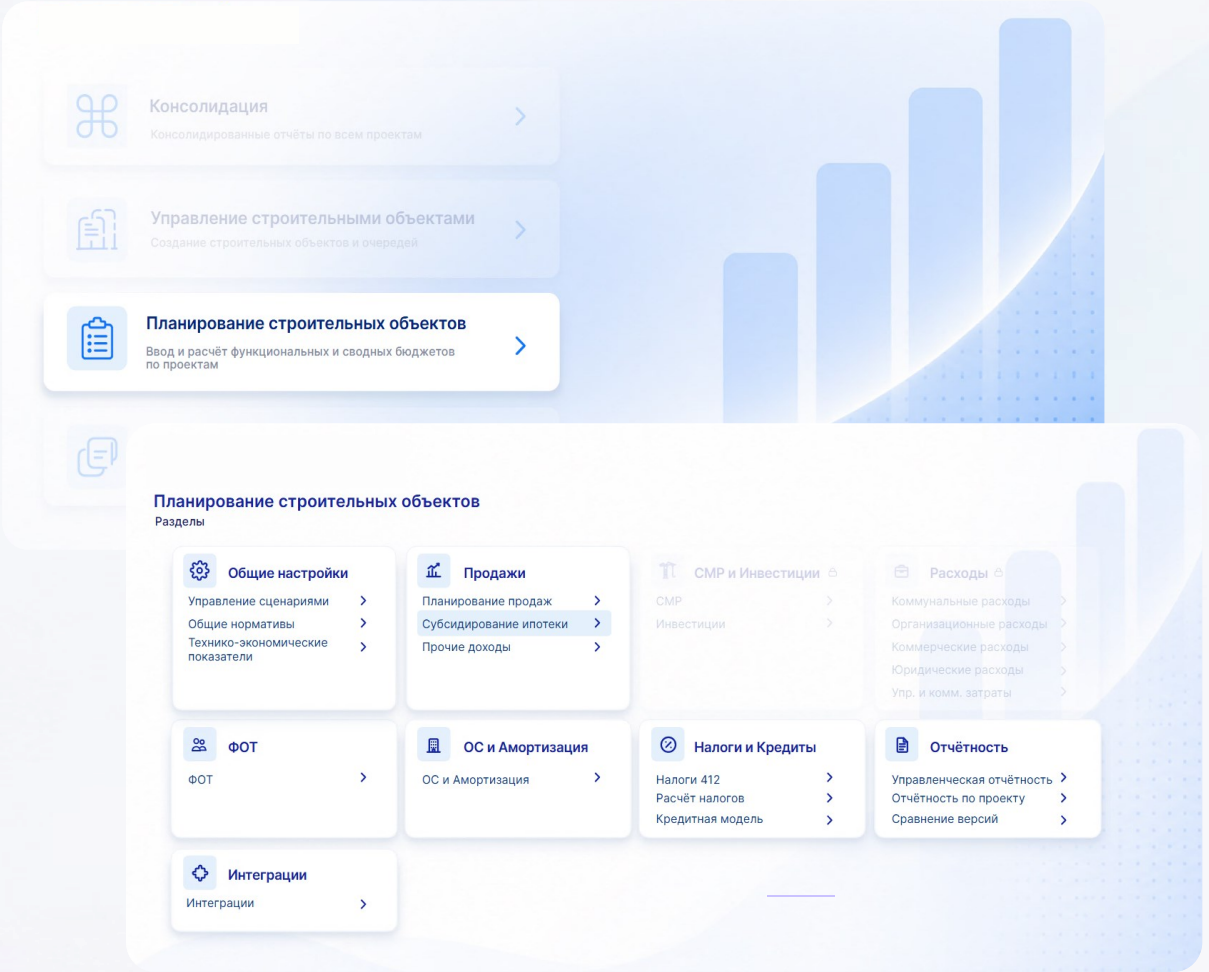


Пример интерфейса платформы: блоки НСИ и управления общими нормативами

KNOWLEDGE SPACE

СООТВЕСТВИЕ РОЛЕЙ И ПРАВ ДОСТУПА ЗОНАМ ОТВЕСТВЕННОСТИ ФИНАНСОВОЙ КОМАНДЫ

1. **Руководитель ПЭО**
   Создаёт объекты и версии, ведёт консолидацию, годовое планирование и пакет отчётов
2. **ПЭО: продажи и поступления**
   План продаж по видам недвижимости, графики поступлений, рассрочка и эскроу
3. **ПЭО: СМР и инвестиции**
   Бюджеты СМР и инвестиций, резервы, банковские гарантии
4. **ПЭО: орг.расходы с ФОТ/без ФОТ**
   Расходы по нормативам и подразделениям, ФОТ и налоги от ФОТ
5. **Методолог, ТДО**
   Методика расчётов и сопровождение модели
6. **Загрузка факта, Администратор, Чтение**
   Факт из 1С, НСИ и роли, просмотр всей модели



КЕЙС · СТРОИТЕЛЬНЫЙ ДЕВЕЛОПЕР · РЕАЛИЗАЦИЯ

KNOWLEDGE SPACE

ОТ СОЗДАНИЯ ОБЪЕКТА ДО ОТЧЁТНОСТИ: ВЕСЬ БЮДЖЕТНЫЙ ЦИКЛ В KS

1 Формирование плана

Настройка модели и подготовка плановых данных

1 Создание объекта / очереди — по запросу

2 Первая версия плана — по запросу

3 Обновление плана — Ежеквартально/ по запросу

2 Исполнение и контроль

Актуализация, сбор факта и консолидация

4 Обновление прогноза — ежемесячно

5 Сбор факта — ежемесячно

6 Консолидация — Ежемесячно/ по запросу

3 Годовой цикл и отчётность

Подготовка следующего цикла и отчётности

7 Годовое планирование / архивация — ежегодно

8 Отчётные материалы — по запросу

Результат для бизнеса

- ✓ Связанные данные плана, прогноза и факта
- ✓ Консолидация по очередям, объектам и группа
- ✓ Подготовка управленческой отчётности

04

ОРГАНИЗАЦИЯ

Итерационный подход, взаимодействие с заказчиком, объединение технологической и методологической экспертизы для реализации комплексного решения



КЕЙС · СТРОИТЕЛЬНЫЙ ДЕВЕЛОПЕР · КОМАНДА

KNOWLEDGE SPACE

УСПЕХ ПРОЕКТА — РЕЗУЛЬТАТ СОВМЕСТНОЙ РАБОТЫ ВСЕХ УЧАСТНИКОВ



Вендор · генеральный подрядчик

Управление проектом и реализация решения

- Проектное управление и координация
- Архитектура и настройка платформы
- Интеграции и контроль качества
- Дизайн и пользовательский опыт



Партнёр-интегратор

Методология и адаптация под задачи заказчика

- Адаптация бюджетной методологии
- Настройка финансовой модели
- Обучение команды заказчика
- Сопровождение внедрения



Заказчик

Экспертиза, данные и участие в проекте

- Определение требований и приоритетов
- Предоставление исходных данных
- Экспертиза бизнес-процессов
- Тестирование и приёмка решения

Единая команда — общий результат

- ✓ Понимание потребностей бизнеса
- ✓ Быстрое решение задач и снижение рисков
- ✓ Вовлечённость команды на всех этапах

КЕЙС · СТРОИТЕЛЬНЫЙ ДЕВЕЛОПЕР · АРХИТЕКТУРА

KNOWLEDGE SPACE

ЕДИНАЯ ПЛАТФОРМА ДЛЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЁТА И ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

ИСТОЧНИКИ ДАННЫХ

1С ERP

Управленческий учёт: графики платежей по договорам, факт бюджетов, ФОТ

1С Бухгалтерия

Данные для налоговой модели и контрольные значения

Excel

Шаблоны ввода показателей по многим периодам

Решение на Knowledge Space

НСИ и исходные данные	ввод, импорт, проверка данных
Расчёт и консолидация	внутри объекта и по группе
Сценарии и архив	копирование, архив, восстановление
Отчётность	сравнение сценариев, в т. ч. архивных
Интеграции и мэппинг	мэппинг статей учёта

Платформа: роли и доступы · резервное копирование · аудит действий

РЕЗУЛЬТАТ

Дашборды

онлайн для финансового директора

PDF и Excel

пакет для органов управления

Сравнение версий

по всем показателям, с фактом

КЕЙС · СТРОИТЕЛЬНЫЙ ДЕВЕЛОПЕР · РЕЗУЛЬТАТ

KNOWLEDGE SPACE

ОТ 8 ЧАСОВ ДО 8 МИНУТ: ПЕРЕСЧЁТ БЮДЖЕТА УСКОРИЛСЯ В 60 РАЗ

К запуску ОПЭ планируется ещё ряд доработок по требованиям Заказчика

При этом ключевой результат уже достигнут: от внесения изменений до получения результата финансовым директором модель пересчитывается в разы быстрее



Было

8 часов

или 480 минут

идет пересчет бюджета одного проекта в текущей системе бюджетирования



Стало

≈ 8

минут

скорость пересчета бюджетной модели одного объекта в новой системе бюджетирования



Эффект

x 60

увеличение

скорости расчета модели в новой системе бюджетирования

KNOWLEDGE SPACE

ИИ — РУТИНА И СКОРОСТЬ
ЧЕЛОВЕК — РЕШЕНИЯ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Человек определяет вводные и отвечает за результаты расчётов, выводы анализа и управленческие решения

ПРИОРИТЕТЫ CFO

Ввод и корректировка данных
Рутинные операции под управлением человека

Первичная аналитика
Человек проверяет и интерпретирует выводы

По итогам круглого стола
с финансовыми директорами

УЖЕ РАБОТАЕТ В KS

ИИ-моделлер
Построение моделей на платформе

ИИ-планнер
Помощь на участке ввода данных

ИИ-методолог
Методология расчёта показателей

ИИ-аналитик
Скоро: первичный анализ данных

Навыки больших публичных моделей.
Локальные модели тестируем,
результаты пока слабее.

ЭФФЕКТ ДЛЯ ПРОЕКТОВ

+20%
к скорости моделирования

20%
от стоимости junior

ИИ = Junior
Одинаковая доля ошибок

Оценка команды KS и партнёров.
Сравнение ИИ-моделлера с junior.



ПЛАТФОРМА 3.0

Архитектура для ИИ-разработки

НОВЫЕ ФУНКЦИИ ЗА ЧАСЫ

Безопасность платформы. Быстрая доставка результата клиенту.

KNOWLEDGE SPACE

Обсудим вашу бюджетную модель

Покажем модель девелопера на демонстрации
и разберём, как перенести ваш Excel в систему



Филипп Ковригин
Директор по продажам, Knowledge Space
philipp.kovrigin@im.systems · +7 916 967-65-64

https://im.systems

ПИК x Optimacros

От инвестиционной модели до финансового результата

Бюджетирование, финмоделирование и сценарный анализ в одном продукте на примере девелоперской компании

Топольский Артём



Руководитель департамента цифровизации финансового планирования и анализа

ПИК Технологии

- Более **18 лет** опыта внедрения ERP и **5 лет** внедрения EPM на разных позициях — от руководителя проекта в интеграторе, до CFO в заказчике
- Отраслевой опыт в производстве и металлообработке, нефтепереработке, **девелопменте**
- Сертификация **CIMA**

Бренды девелоперского портфеля

ПИК

— наш самый известный бренд, который перешёл на новый уровень комфорта в Серии плюс

FORMA

— концептуальный девелопер бизнес- и премиум-класса с авторской архитектурой и бережным отношением к историческому контексту

WORKPLACE

— линейка офисных пространств, формирующих деловые районы Москвы

Платформа Optimacros

2016
год основания

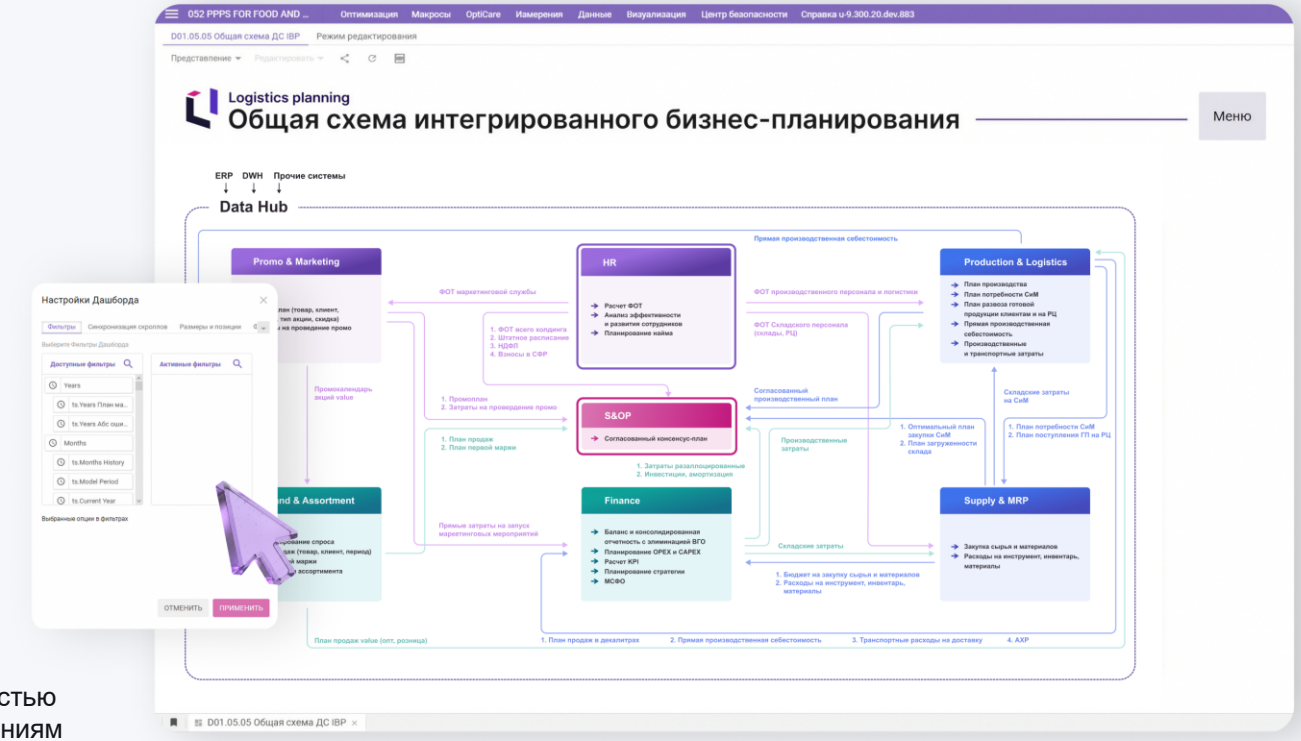
400+
сотрудников

180+
проектов

20+
сертифицированных партнеров-интеграторов

Штаб-квартира в Москве

- Находится в реестре российского ПО (Реестровая запись №6967 от 01.09.2020)
- Обладает лицензией и сертификатом ФСТЭК (номер сертификата ФСТЭК №4536)
- В качестве импортозамещения рекомендовано Минцифры для замены: Anaplan, IBM Cognos TM1/PA, ORACLE Hyperion, SAP bpc/ibp, MS Excel
- Возможность приобретения бессрочных лицензий



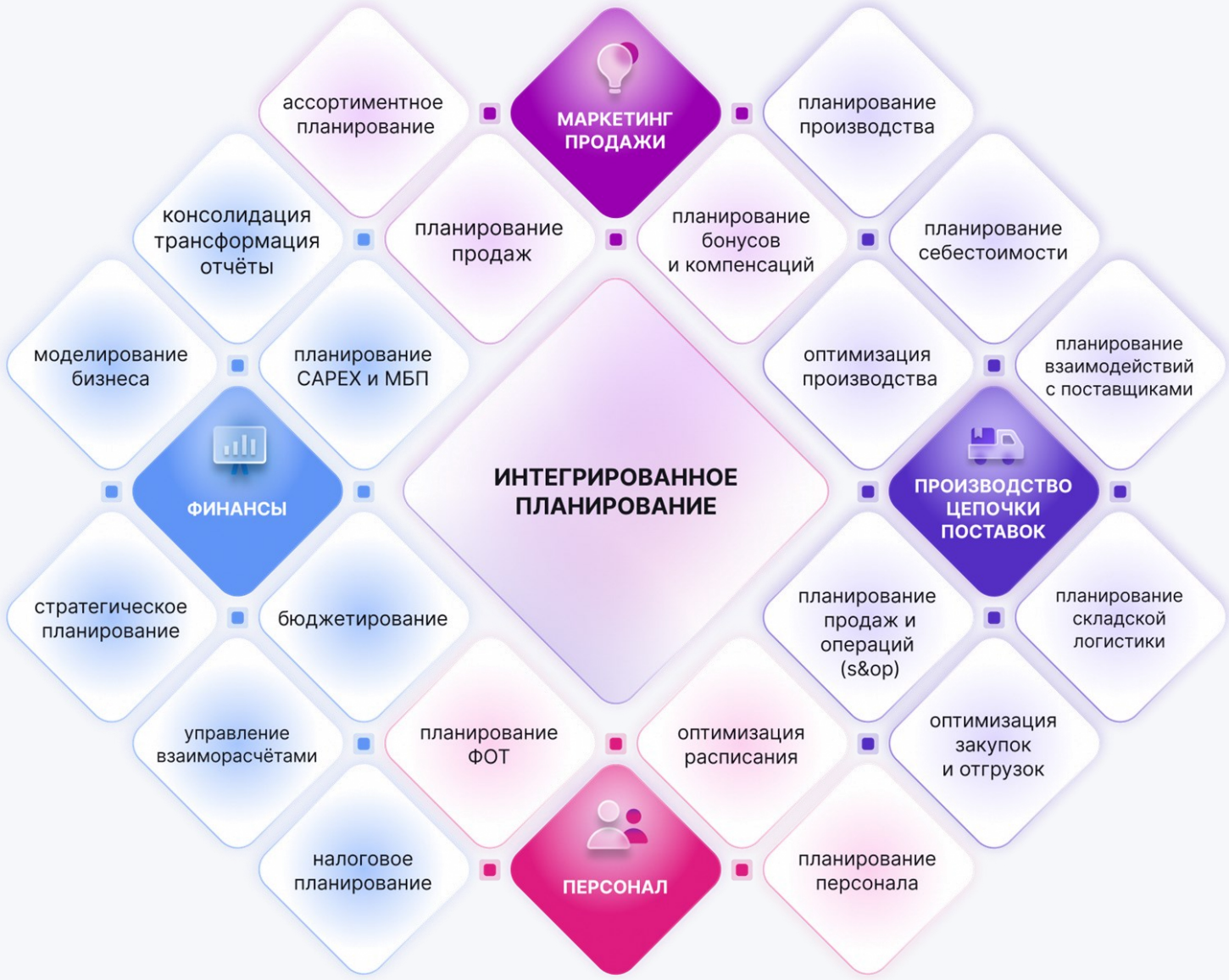
Проприетарный российский продукт полностью соответствующий требованиям законодательства (не требующий импортозамещения)

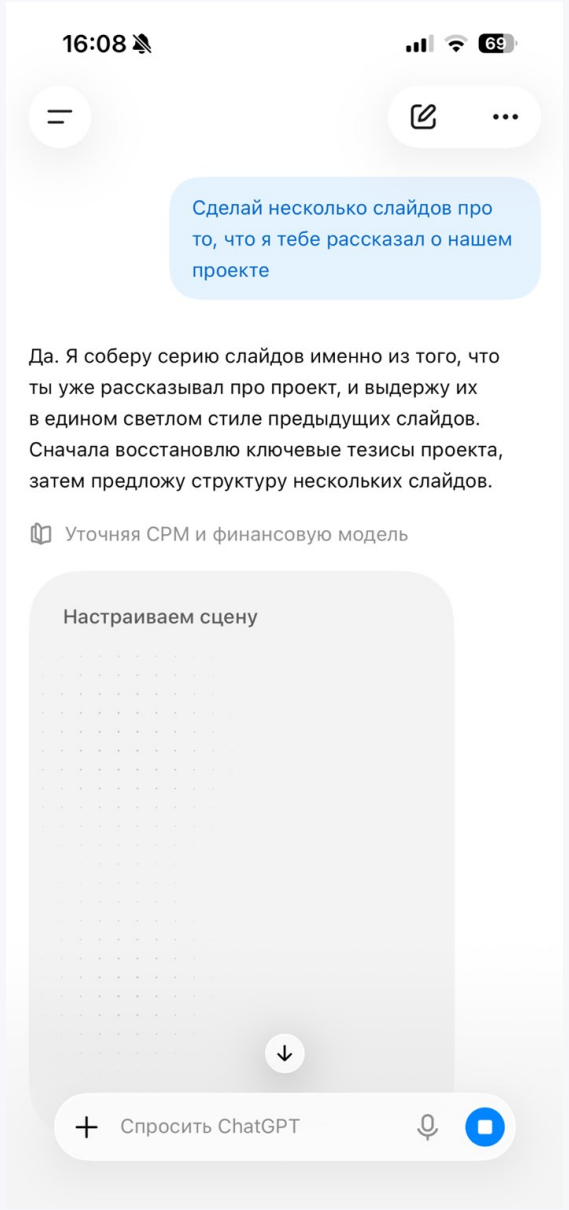
Ключевые бизнес-кейсы

300+

бизнес-кейсов в различных отраслях
и функциях компании

- Бюджетирование
- HR-планирование
- Финансовое планирование и анализ (FP&A)
- Планирование спроса
- Планирование продаж
- Планирование продаж и операций (S&OP)
- Интегрированное планирование (IBP)
- Коммерческое планирование





ФИЛОСОФИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ

Сначала было слово «эффективность»

Любой девелоперский проект — это баланс амбиций, ресурсов и результата.
И ключ к успеху — не просто делать, а делать эффективно.

эффективность

(лат. effectus — действие, результат)

— способность достигать максимального результата при минимальных затратах.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ =

Результаты → max

Затраты → min

Зачем это важно в девелопменте?

- **Больше** ценности для покулателей
- Оптимальное использование ресурсов
- Устойчивость проекта к рискам
- Долгосрочная прибыль и развитие

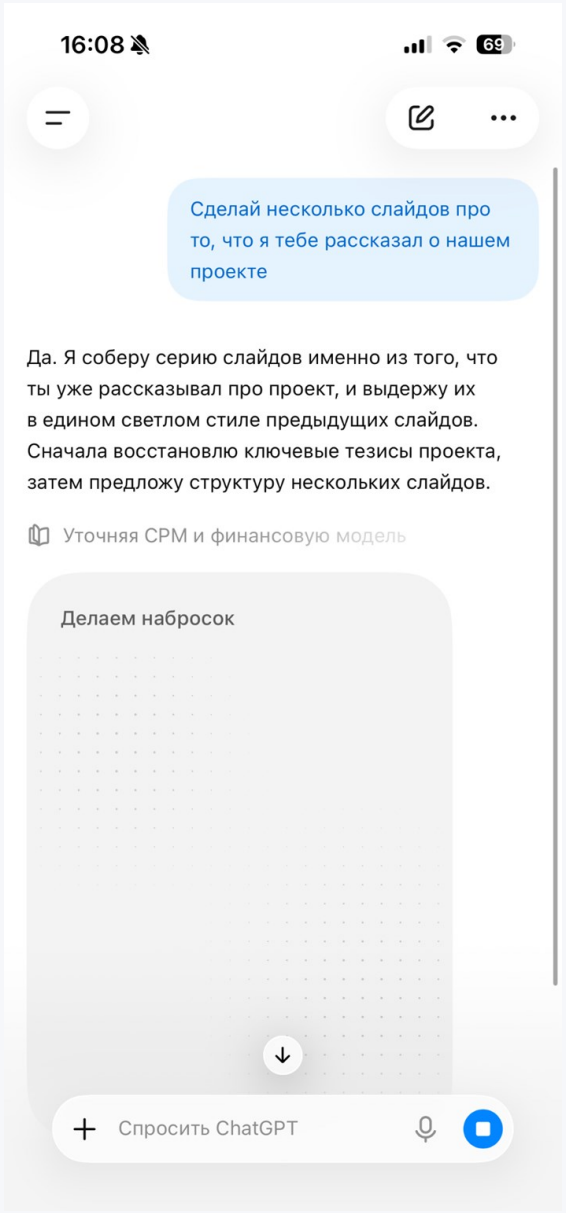
МАКСИМАЛЬНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

- Продажи и выручка
- Сроки реализации
- Качество и продукт
- Удовлетворенность клиентов

МИНИМАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ

- Строительные затраты
- Земля и коммуникации
- Операционные расходы
- Финансовые издержки

Эффективность — это не экономия на результате, а умение создавать больше ценности с меньшими затратами.



Два взгляда на один девелоперский проект — больше ясности

Сверху вниз и снизу вверх помогают увидеть полную картину, не упустить детали и принимать более точные решения. А это — основа управления эффективностью проекта.

Сверху вниз
От стратегии к деталям

Начинаем с цели и общей картины проекта, постепенно углубляясь в ключевые элементы и конкретные задачи.

1. **Зачем проект и какой результат?**
   Стратегия, бизнес-цели, позиционирование, ожидаемая доходность.
2. **Как это реализуется?**
   Продукт, концепция, архитектура, продуктовые и маркетинговые решения.
3. **Какие ключевые элементы?**
   Сроки, бюджет, команда, подрядчики, разрешительная документация, продажи.
4. **Что конкретно делать?**
   План работ, график, ресурсы, приоритеты, управленческие решения.



Снизу вверх
От фактов к общей картине

Сначала анализируем реальные данные, показатели и сигналы с площадки, рынка и команды, а затем находим закономерности и выводы.

1. **Что я наблюдаю?**
   Факты: ход строительства, продажи, затраты, качество, сроки, работа команды, обратная связь.
2. **Какие факты повторяются?**
   Тренды, отклонения, узкие места, риски, возможности.
3. **Какой из этого следует паттерн?**
   Причины, взаимосвязи, ключевые выводы.
4. **Что это значит в целом?**
   Влияние на цели проекта, сроки, бюджет, качество, удовлетворенность клиентов.

Управление эффективностью девелоперского проекта

Это не только контроль отклонений, а системная работа с ключевыми показателями, чтобы достигать целей по срокам, бюджету, качеству и доходности.

Ключевые направления эффективности

Сроки
- График строительства
- Ввод объектов
- Ключевые этапы

Бюджет
- Капитальные затраты
- OPEX
- Отклонения и резервы

Продажи
- Объем продаж
- Цена и выручка
- Доля эскроу

Качество
- Строительные дефекты
- Соответствие ГОСТ/СНиП
- Удовлетворенность клиентов

Риски
- Регуляторика
- Подрядчики
- Рынок / спрос

Инструменты управления

- Цифровой дашборд проекта
- Регулярная отчетность и ревью
- План-факт-анализ
- Сценарное моделирование
- Быстрое принятие решений

Почему это работает?

- **Целостное видение** — Стратегия и детали в единой логике.
- **Раннее выявление рисков** — Проблемы и возможности видны на старте.
- **Быстрая реакция** — Решения принимаются на основе фактов.
- **Рост эффективности** — Лучшее использование ресурсов и меньше потерь.
- **Результат** — Проект в срок, в бюджет, с нужным качеством и максимальной доходностью.

ДВА ВЗГЛЯДА → ПОЛНАЯ КАРТИНА → ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ → УСПЕШНЫЙ ПРОЕКТ

16:08

Сделай несколько слайдов про то, что я тебе рассказал о нашем проекте

Да. Я соберу серию слайдов именно из того, что ты уже рассказывал про проект, и выдержу их в едином светлом стиле предыдущих слайдов. Сначала восстановлю ключевые тезисы проекта, затем предложу структуру нескольких слайдов.

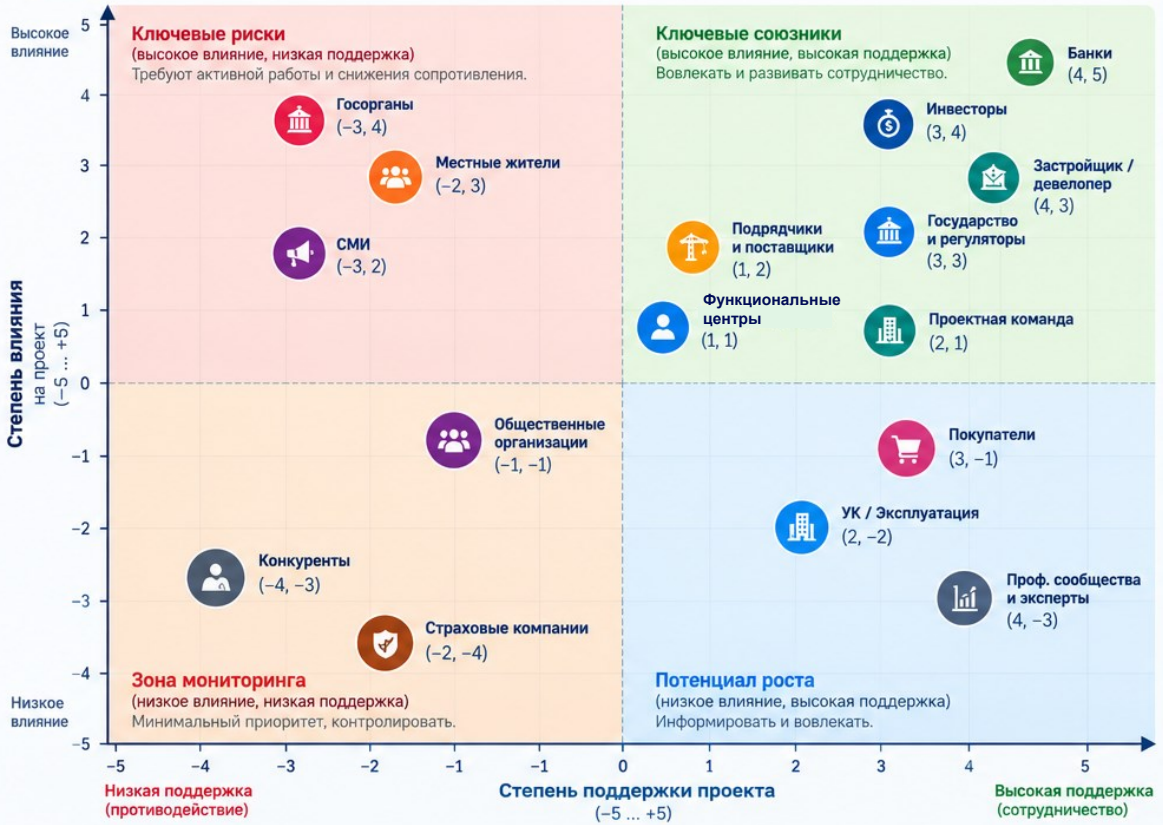
Уточняя CPM и финансовую модель

Шлифуем детали

Спросить ChatGPT

Карта стейкхолдеров девелоперского проекта

Степень поддержки и степень влияния каждого стейкхолдера на проект (от −5 до +5).



Стейкхолдер	Поддержка (−5 ... +5)	Влияние (−5 ... +5)	Ключевой фокус
Банки (кредиторы)	4	5	Кредитование, условия, сроки
Инвесторы (фонды, частные)	3	4	Доходность, прозрачность, отчётность
Застройщик / девелопер	4	3	Стратегия, контроль, ресурсы
Государство и регуляторы	3	3	Разрешения, соответствие, налоги
Подрядчики и поставщики	1	2	Качество, сроки, цены
Функциональные центры	1	1	Мотивация, координация, результат
Проектная, команда (архитекторы, инженеры)	2	1	Планирование, контроль, экспертиза
Покупатели (конечные пользователи)	3	−1	Цена, качество, инфраструктура
УК / Эксплуатация	2	−2	Сдача, эксплуатация, обратная связь
Проф. сообщества и эксперты	4	−3	Репутация, экспертиза, признание
Общественные организации	−1	−1	Социальная ответственность, экология
Конкуренты	−4	−3	Рыночная позиция, цена, имидж
Страховые компании	−2	−4	Страхование, риски, требования
Местные жители (население)	−2	3	Комфорт, экология, социальные эффекты
СМИ	−3	2	Информационная повестка, репутация
Госорганы (лицензии, разрешения)	−3	4	Разрешения, согласования, проверки

Как читать карту

- Каждая точка — это стейкхолдер проекта.
- По оси X — степень поддержки (от −5 — противодействие до +5 — активная поддержка).
- По оси Y — степень влияния (от −5 — минимальное до +5 — очень высокое влияние).
- Позволяет увидеть, на кого нужно сделать акцент, где риски и где потенциал роста.

Зоны карты

Ключевые союзники
Высокое влияние, высокая поддержка.
Развивать сотрудничество.

Потенциал роста
Низкое влияние, высокая поддержка.
Информировать и вовлекать.

Ключевые риски
Высокое влияние, низкая поддержка.
Работать над снижением сопротивления.

Зона мониторинга
Низкое влияние, низкая поддержка.
Минимальный приоритет, контролировать.

Шкала оценки (для обеих осей)

+5	Очень высокая поддержка / влияние
+4	Высокая
+3	Умеренно высокая
+2	Умеренная
+1	Низкая
0	Нейтральная
−1	Низкая (противодействие)
−2	Умеренно низкая
−3	Высокая (противодействие)
−4	Очень высокая (противодействие)
−5	Критическая (полное блокирование)

Использование карты

1. Определите всех ключевых стейкхолдеров.
2. Оцените их поддержку и влияние по шкале −5 ... +5.
3. Согласуйте оценки с командой.
4. Определите стратегию работы с каждым стейкхолдером.
5. Регулярно обновляйте карту по мере развития проекта.

16:08

Сделай несколько слайдов про то, что я тебе рассказал о нашем проекте

Да. Я соберу серию слайдов именно из того, что ты уже рассказывал про проект, и выдержу их в едином светлом стиле предыдущих слайдов. Сначала восстановлю ключевые тезисы проекта, затем предложу структуру нескольких слайдов.

Уточняя CPM и финансовую модель

Завершаем

Спросить ChatGPT

ДЕВЕЛОПЕРСКИЕ СЦЕНАРИИ

Из множества сценариев нужно выбрать наиболее эффективный

У каждого сценария — свои сроки, затраты, риски и результат.
Важна не просто реализация, а максимальная эффективность.

Сценарий 1
Быстрый старт
Высокие затраты

Сценарий 2
Этапное развитие
Сбалансированный профиль

Сценарий 3
Максимальная прибыль
Больше рисков

Сценарий 4
Минимальные риски
Ниже доходность

Оптимальный сценарий
- Максимальная доходность
- Контроль рисков
- Реалистичные сроки
- Эффективное использование ресурсов

Для этого нужна
CPM/EPM
ИТ-система

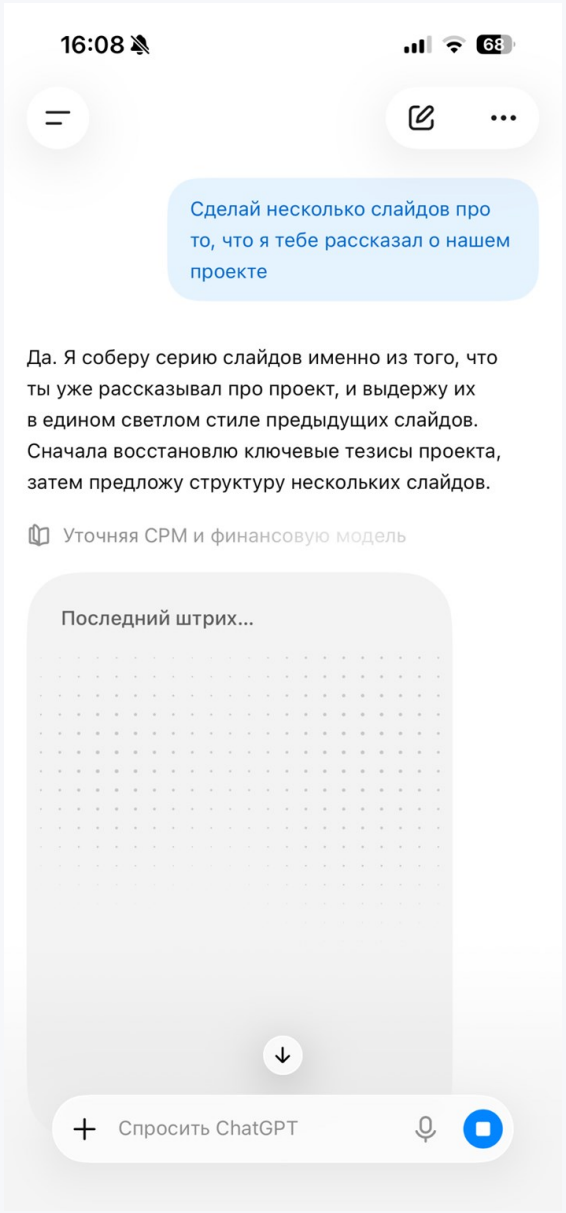
Она объединяет данные, процессы и людей, чтобы сравнить сценарии, просчитать последствия и выбрать лучшее решение.

- Агрегация и анализ данных
- Моделирование сценариев
- Контроль и планирование
- Прозрачность для всех участников

Что даёт CPM/EPM в девелопменте

Правильный сценарий + правильные данные = максимальный результат!

Рост эффективности проектов → Снижение издержек → Управление рисками → Ускорение принятия решений → Устойчивое развитие бизнеса



АРХИТЕКТУРА IT-РЕШЕНИЯ

Управление эффективностью девелоперского проекта

Единая платформа данных и аналитики для принятия лучших решений на всех этапах проекта.

Больше прибыльности
Оптимизация финансовых результатов проекта

Быстрее решения
Актуальные данные и сценарный анализ в реальном времени

Меньше рисков
Контроль отклонений и прогнозирование проблем

Полный контроль
Прозрачность и управляемость всех процессов

OLAP — Аналитическая витрина

1 Синхронизация предпосылок
- Данные о проекте
- Параметры и допущения
- Справочники
- Внешние данные

2 Актуализация бюджетов
- Плановые бюджеты
- Фактические данные
- Корректировки
- Версионирование

3 Формирование финансовых прогнозов
- Прибыль
- Начисления
- Оплаты
- Денежные потоки

4 Аналитика прогноза с планом
- Сравнение план/факт
- Отклонения
- Ключевые метрики (KPI)
- Детализация по объектам

5 Расчет альтернативных сценариев
- Сценарное моделирование
- Оценка вариантов
- Сравнительный анализ
- Выбор лучшего сценария

Результат



- Оптимальный сценарий развития проекта
- Повышение эффективности инвестиций
- Своевременные управленческие решения
- Устойчивый финансовый результат

Поставка данных

OLTP — Источники данных

1С
Бухгалтерия, управленческий учет, зарплата, документы
- Финансовые данные
- Проводки
- Начисления и оплаты
- Справочники

CRM
Продажи, клиенты, договоры, воронка
- Продажи
- Договоры
- Клиенты
- Статусы объектов

Данные + Аналитика + Сценарии = Эффективное управление проектом

MESSY MIDDLE — ГДЕ ТЕРЯЕТСЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПЛАНИРОВАНИЯ

Между системами учета и управленческим решением возникает слой ручных расчетов, Excel и бесконечных сверок.

СИСТЕМЫ-ИСТОЧНИКИ И ТРАНЗАКЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ

- **1С** — бухгалтерия, учет, платежи
- **CRM** — продажи, клиенты, контракты
- **ERP / HR / Иные системы** — проекты, персонал, закупки
- **Внешние источники** — партнеры, банки, подрядчики



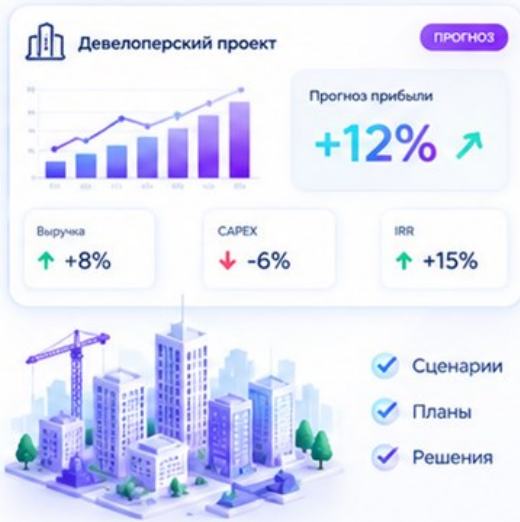
Данные проекта | Бюджет | Сроки | Прибыль



Ручные расчёты | Разные версии данных | Сверки | Ошибки | Потеря времени

FP&A / АНАЛИТИКА / РЕШЕНИЕ

Консолидированные данные, надежный прогноз, управленческие решения.



Проблема не в отсутствии данных.
Проблема — в разрыве между данными и решением.

→

Нужен единый слой интегрированного планирования.

ЕДИНЫЙ СЛОЙ ИНТЕГРИРОВАННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ — КЛЮЧ ДЛЯ ДЕВЕЛОПЕРСКОГО ПОРТФЕЛЯ С 100+ ПРОЕКТАМИ

Когда все проекты, данные и процессы объединены в одном слое, компания получает прозрачность, управляемость и возможность принимать лучшие решения.

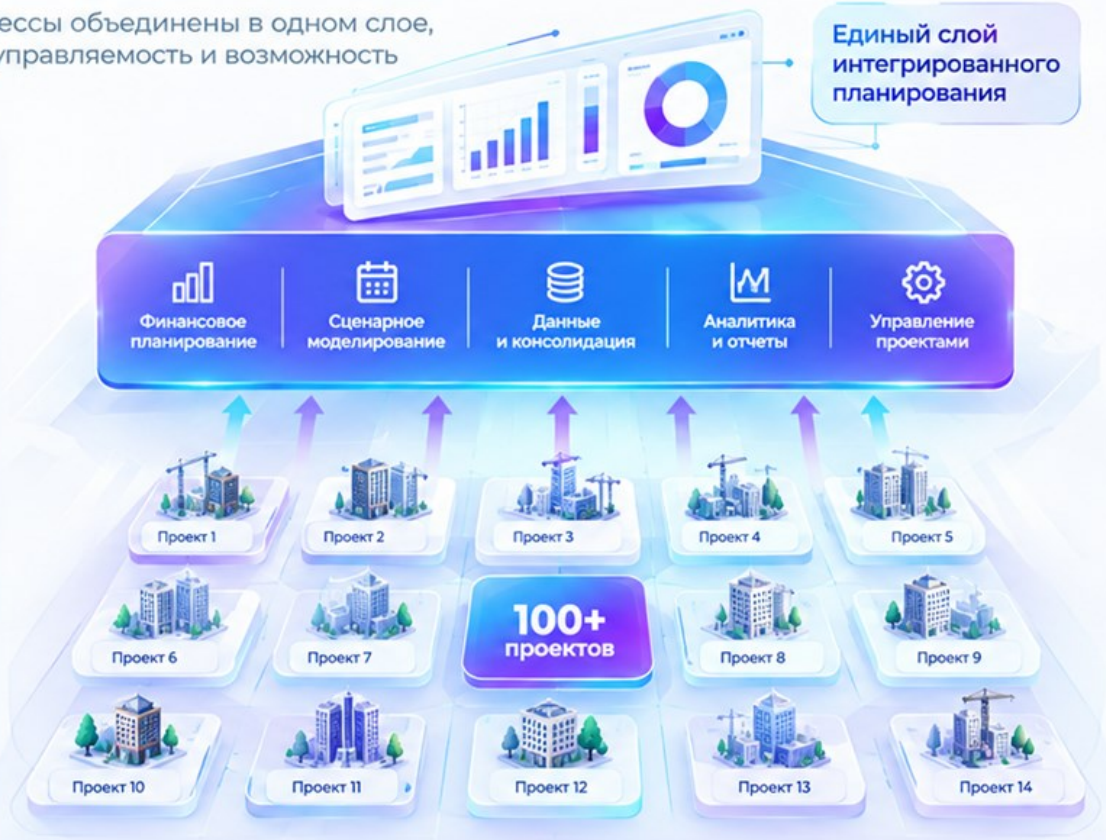
БЕЗ ЕДИНОГО СЛОЯ ПЛАНИРОВАНИЯ

Разрозненные данные и модели
Каждый проект — в своей системе, свои таблицы и правила.

Долгое согласование и ручные процессы
Много итераций, ошибки, потеря времени.

Ограниченная прозрачность
Невозможно быстро увидеть общую картину по портфелю.

Сложно принимать стратегические решения
Отсутствует единая картина по рискам, доходности и ресурсам.



РЕЗУЛЬТАТ — ДЛЯ ВСЕГО ПОРТФЕЛЯ

Полная прозрачность
Единая картина по всем проектам, стадиям и метрикам.

Быстрые решения
Сценарный анализ и прогнозы в реальном времени.

Контроль рисков
Раннее выявление отклонений и проблемных проектов.

Оптимальное распределение ресурсов
Капитал, команда, сроки — там, где это даёт максимальный эффект.

Рост эффективности
Больше проектов, выше доходность, меньше ручной работы.

Интегрированное планирование — это не просто удобный инструмент.

Это стратегическое преимущество для управления сложным девелоперским портфелем.

ПУТЬ ВНЕДРЕНИЯ IBP

Два этапа. Одна цель — создать эффективную систему интегрированного планирования.

Правильные люди в правильное время делают невозможное возможным

1–2 года

Внедрение с командой вендора

Стартовали с привлечения профессиональной команды и накопления экспертизы.



- Быстрый старт и экспертиза внедрения
- Настройка процессов и системы (1С + Optimacros)
- Первые модели и пилотные сценарии
- Передача знаний и методологии

3–4 года

Формирование своей топовой команды

Постепенно вырастили собственную команду, которая сегодня управляет и развивает систему IBP.

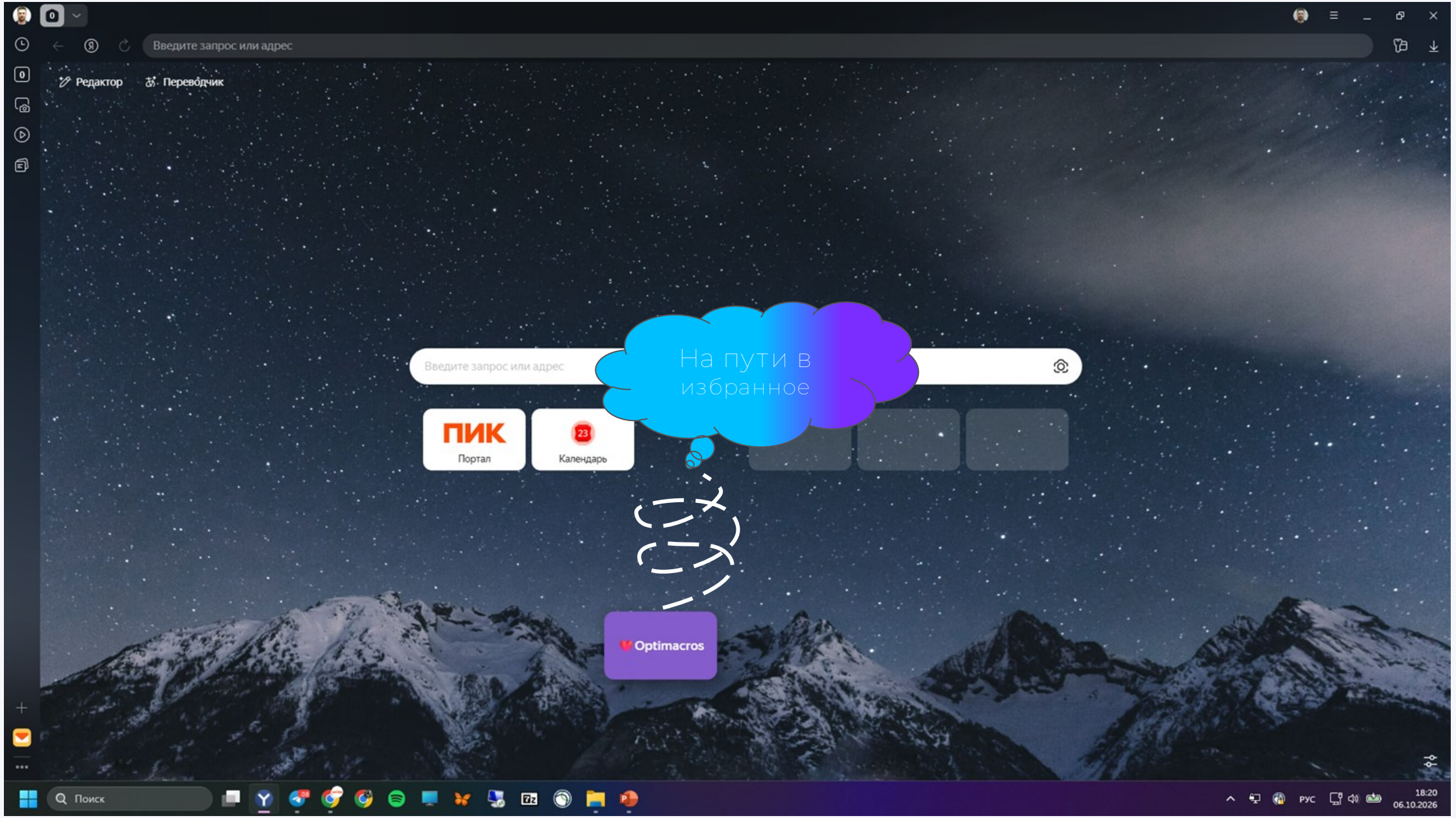


- **Сильная внутренняя команда** (аналитики, планировщики, разработчики)
- **Глубокая экспертиза** в бизнесе и процессах девелопмента
- **Непрерывное развитие** и масштабирование системы
- **Полный контроль** и независимость

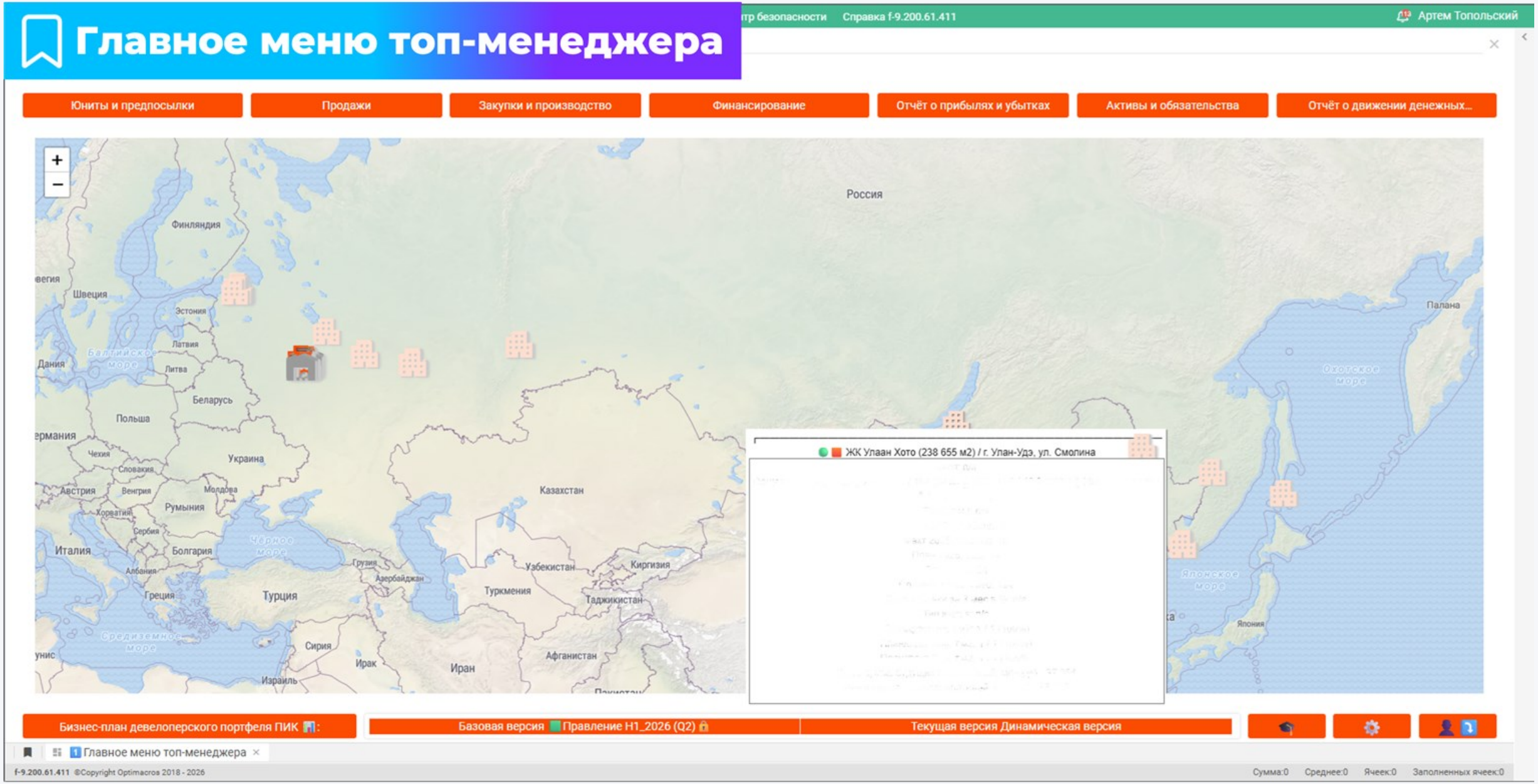
Сначала — внешняя экспертиза, потом — своя команда.

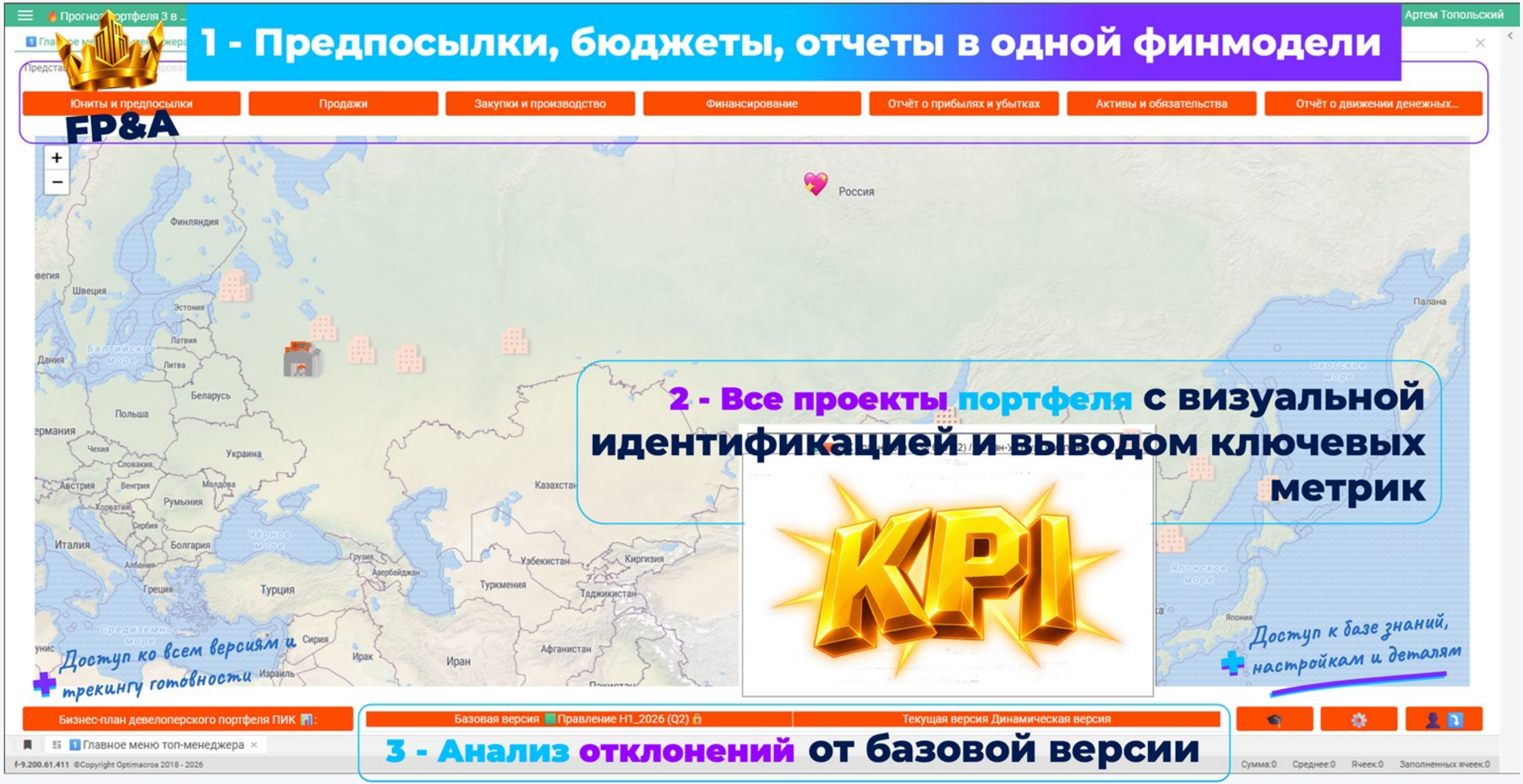
Результат:
стабильная, масштабируемая система IBP и сильная команда, которая её развивает.

Optimacros

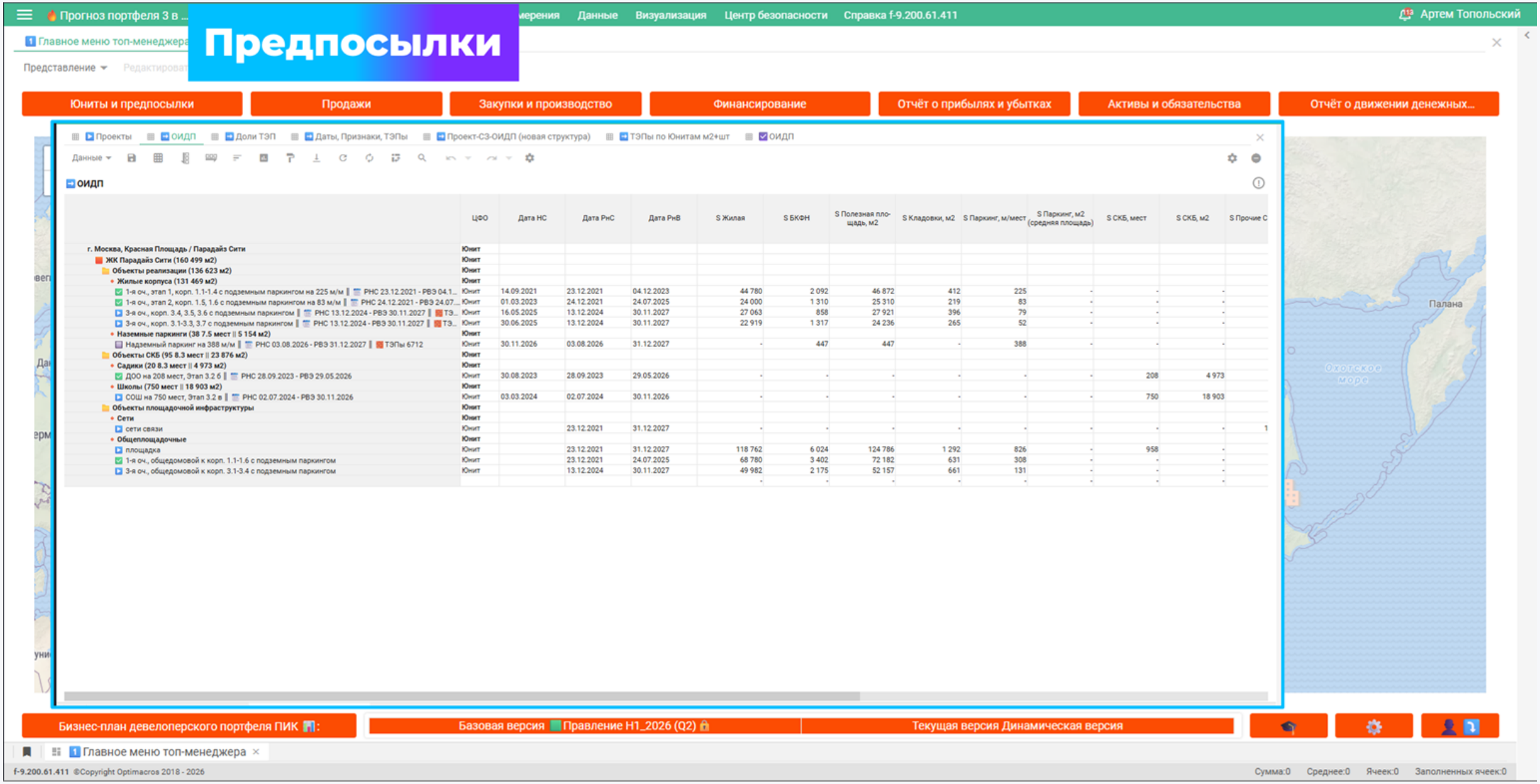

Введите запрос или адрес
Редактор
Переводчик
Введите запрос или адрес
На пути в избранное
ПИК
Портал
Календарь
Optimacros
Поиск
РУС
18:20
06.10.2026

Главное меню топ-менеджера



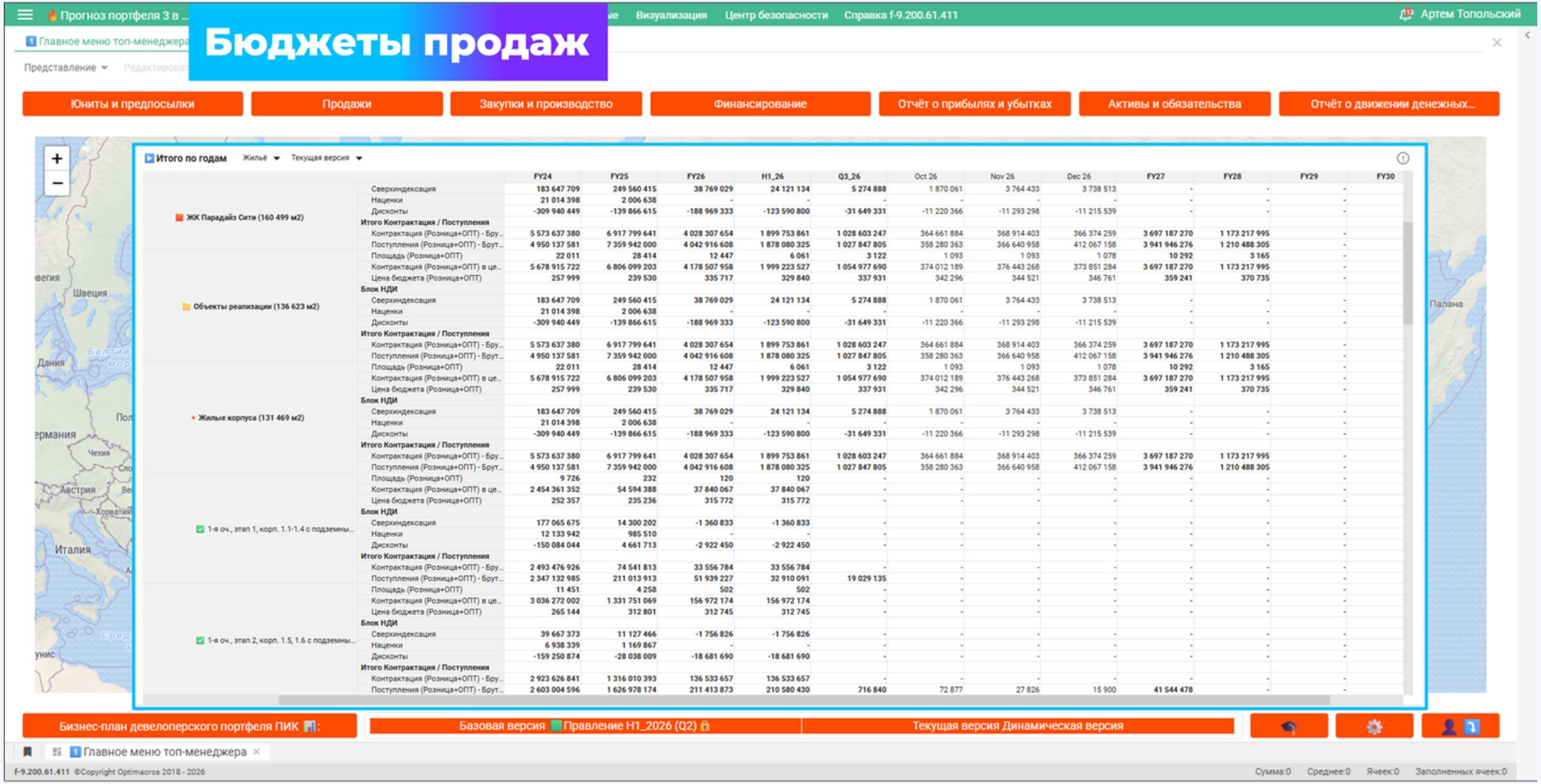

1 - Предпосылки, бюджеты, отчеты в одной финмодели
Артем Топольский
Юниты и предпосылки
Продажи
Закупки и производство
Финансирование
Отчёт о прибылях и убытках
Активы и обязательства
Отчёт о движении денежных...
FP&A
Россия
2 - Все проекты портфеля с визуальной идентификацией и выводом ключевых метрик
KPI
Доступ ко всем версиям и трекингу готовности
Доступ к базе знаний, настройкам и деталям
Бизнес-план девелоперского портфеля ПИК
Базовая версия Правление H1_2026 (Q2)
Текущая версия Динамическая версия
3 - Анализ отклонений от базовой версии
Главное меню топ-менеджера
f-9.200.61.411 ©Copyright Optimacros 2018 - 2026
Сумма:0
Среднее:0
Ячеек:0
Заполненных ячеек:0

Предпосылки



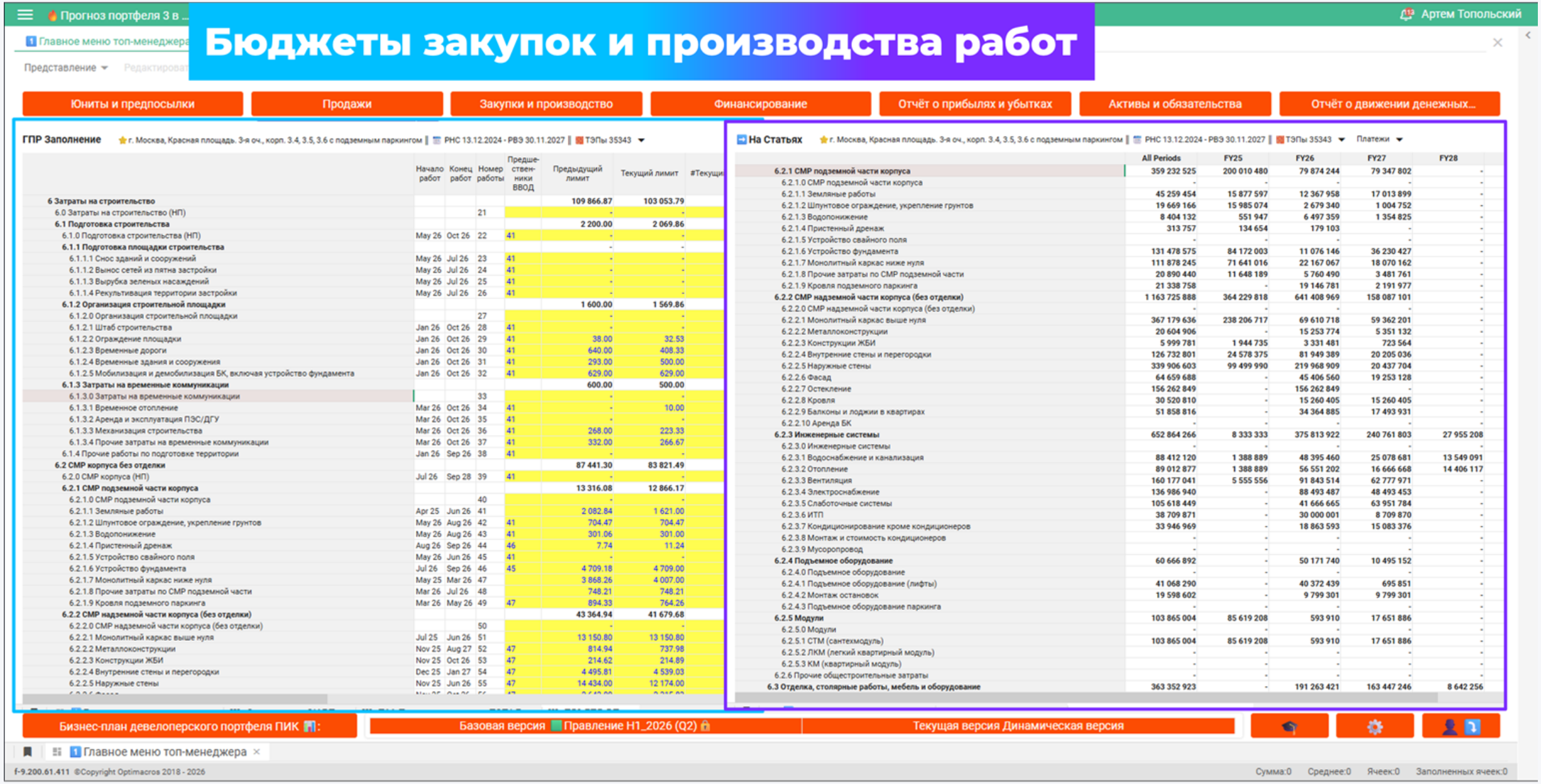
	ЦФО	Дата НС	Дата РнС	Дата РнВ	S Жилая	S БКФН	S Полезная площадь, м2	S Кладовки, м2	S Паркинг, м/мест	S Паркинг, м2 (средняя площадь)	S СКБ, мест	S СКБ, м2	S Прочие С
г. Москва, Красная Площадь / Парадайз Сити	Юнит												
ЖК Парадайз Сити (160 499 м2)	Юнит												
Объекты реализации (136 623 м2)	Юнит												
Жилые корпуса (131 469 м2)	Юнит												
1-я оч., этап 1, корп. 1.1-1.4 с подземным паркингом на 225 м/м ‖ РНС 23.12.2021 - РВЭ 04.1...	Юнит	14.09.2021	23.12.2021	04.12.2023	44 780	2 092	46 872	412	225	-	-	-	
1-я оч., этап 2, корп. 1.5, 1.6 с подземным паркингом на 83 м/м ‖ РНС 24.12.2021 - РВЭ 24.07...	Юнит	01.03.2023	24.12.2021	24.07.2025	24 000	1 310	25 310	219	83	-	-	-	
3-я оч., корп. 3.4, 3.5, 3.6 с подземным паркингом ‖ РНС 13.12.2024 - РВЭ 30.11.2027 ‖ ТЭ...	Юнит	16.05.2025	13.12.2024	30.11.2027	27 063	858	27 921	396	79	-	-	-	
3-я оч., корп. 3.1-3.3, 3.7 с подземным паркингом ‖ РНС 13.12.2024 - РВЭ 30.11.2027 ‖ ТЭ...	Юнит	30.06.2025	13.12.2024	30.11.2027	22 919	1 317	24 236	265	52	-	-	-	
Наземные паркинги (38 7.5 мест ‖ 5 154 м2)	Юнит												
Надземный паркинг на 388 м/м ‖ РНС 03.08.2026 - РВЭ 31.12.2027 ‖ ТЭПы 6712	Юнит	30.11.2026	03.08.2026	31.12.2027	-	447	447	-	388	-	-	-	
Объекты СКБ (95 8.3 мест ‖ 23 876 м2)	Юнит												
Садики (20 8.3 мест ‖ 4 973 м2)	Юнит												
ДОО на 208 мест, Этап 3.2 б ‖ РНС 28.09.2023 - РВЭ 29.05.2026	Юнит	30.08.2023	28.09.2023	29.05.2026	-	-	-	-	-	-	208	4 973	
Школы (750 мест ‖ 18 903 м2)	Юнит												
СОШ на 750 мест, Этап 3.2 в ‖ РНС 02.07.2024 - РВЭ 30.11.2026	Юнит	03.03.2024	02.07.2024	30.11.2026	-	-	-	-	-	-	750	18 903	
Объекты площадочной инфраструктуры	Юнит												
Сети	Юнит												
сети связи	Юнит		23.12.2021	31.12.2027	-	-	-	-	-	-	-	-	1
Общеплощадочные	Юнит												
площадка	Юнит		23.12.2021	31.12.2027	118 762	6 024	124 786	1 292	826	-	958	-	
1-я оч., общедомовой к корп. 1.1-1.6 с подземным паркингом	Юнит		23.12.2021	24.07.2025	68 780	3 402	72 182	631	308	-	-	-	
3-я оч., общедомовой к корп. 3.1-3.4 с подземным паркингом	Юнит		13.12.2024	30.11.2027	49 982	2 175	52 157	661	131	-	-	-	
					-	-	-	-	-	-	-	-	

Бюджеты продаж



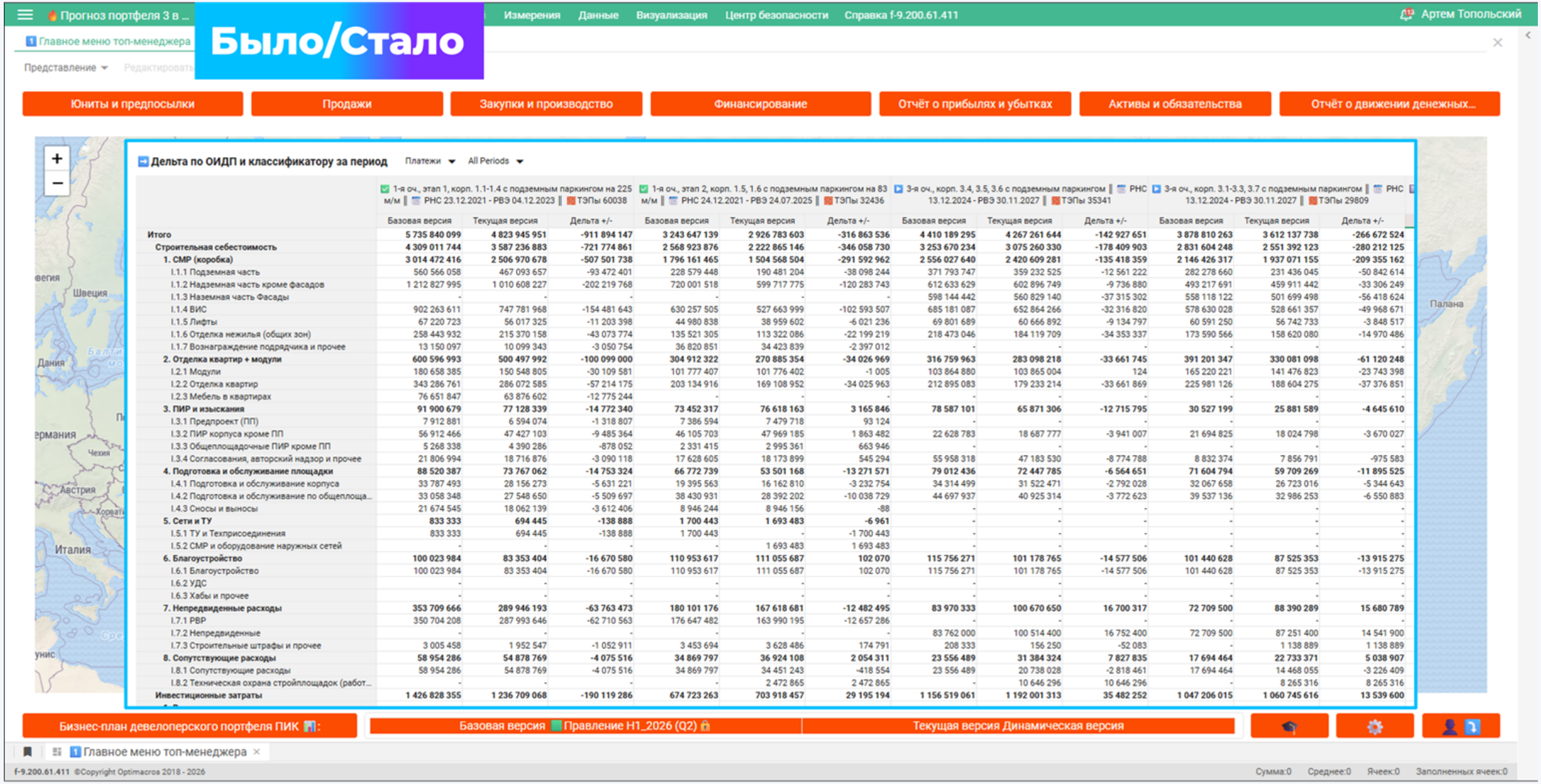
		FY24	FY25	FY26	H1_26	Q3_26	Oct 26	Nov 26	Dec 26	FY27	FY28	FY29	FY30
ЖК Парадайз Сити (160 499 м2)	Сверхиндексация	183 647 709	249 560 415	38 769 029	24 121 134	5 274 888	1 870 061	3 764 433	3 738 513	-	-	-	
	Наценки	21 014 398	2 006 638	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Дисконты	-309 940 449	-139 866 615	-188 969 333	-123 590 800	-31 649 331	-11 220 366	-11 293 298	-11 215 539	-	-	-	
	Итого Контрактация / Поступления												
	Контрактация (Розница+ОПТ) - Бру...	5 573 637 380	6 917 799 641	4 028 307 654	1 899 753 861	1 028 603 247	364 661 884	368 914 403	366 374 259	3 697 187 270	1 173 217 995	-	
	Поступления (Розница+ОПТ) - Брут...	4 950 137 581	7 359 942 000	4 042 916 608	1 878 080 325	1 027 847 805	358 280 363	366 640 958	412 067 158	3 941 946 276	1 210 488 305	-	
	Площадь (Розница+ОПТ)	22 011	28 414	12 447	6 061	3 122	1 093	1 093	1 078	10 292	3 165	-	
	Контрактация (Розница+ОПТ) в це...	5 678 915 722	6 806 099 203	4 178 507 958	1 999 223 527	1 054 977 690	374 012 189	376 443 268	373 851 284	3 697 187 270	1 173 217 995	-	
	Цена бюджета (Розница+ОПТ)	257 999	239 530	335 717	329 840	337 931	342 296	344 521	346 761	359 241	370 735	-	
Объекты реализации (136 623 м2)	**Блок НДИ**												
	Сверхиндексация	183 647 709	249 560 415	38 769 029	24 121 134	5 274 888	1 870 061	3 764 433	3 738 513	-	-	-	
	Наценки	21 014 398	2 006 638	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Дисконты	-309 940 449	-139 866 615	-188 969 333	-123 590 800	-31 649 331	-11 220 366	-11 293 298	-11 215 539	-	-	-	
	Итого Контрактация / Поступления												
	Контрактация (Розница+ОПТ) - Бру...	5 573 637 380	6 917 799 641	4 028 307 654	1 899 753 861	1 028 603 247	364 661 884	368 914 403	366 374 259	3 697 187 270	1 173 217 995	-	
	Поступления (Розница+ОПТ) - Брут...	4 950 137 581	7 359 942 000	4 042 916 608	1 878 080 325	1 027 847 805	358 280 363	366 640 958	412 067 158	3 941 946 276	1 210 488 305	-	
	Площадь (Розница+ОПТ)	22 011	28 414	12 447	6 061	3 122	1 093	1 093	1 078	10 292	3 165	-	
	Контрактация (Розница+ОПТ) в це...	5 678 915 722	6 806 099 203	4 178 507 958	1 999 223 527	1 054 977 690	374 012 189	376 443 268	373 851 284	3 697 187 270	1 173 217 995	-	
	Цена бюджета (Розница+ОПТ)	257 999	239 530	335 717	329 840	337 931	342 296	344 521	346 761	359 241	370 735	-	
Жилые корпуса (131 469 м2)	**Блок НДИ**												
	Сверхиндексация	183 647 709	249 560 415	38 769 029	24 121 134	5 274 888	1 870 061	3 764 433	3 738 513	-	-	-	
	Наценки	21 014 398	2 006 638	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Дисконты	-309 940 449	-139 866 615	-188 969 333	-123 590 800	-31 649 331	-11 220 366	-11 293 298	-11 215 539	-	-	-	
	Итого Контрактация / Поступления												
	Контрактация (Розница+ОПТ) - Бру...	5 573 637 380	6 917 799 641	4 028 307 654	1 899 753 861	1 028 603 247	364 661 884	368 914 403	366 374 259	3 697 187 270	1 173 217 995	-	
	Поступления (Розница+ОПТ) - Брут...	4 950 137 581	7 359 942 000	4 042 916 608	1 878 080 325	1 027 847 805	358 280 363	366 640 958	412 067 158	3 941 946 276	1 210 488 305	-	
	Площадь (Розница+ОПТ)	9 726	232	120	120	-	-	-	-	-	-	-	
	Контрактация (Розница+ОПТ) в це...	2 454 361 352	54 594 388	37 840 067	37 840 067	-	-	-	-	-	-	-	
	Цена бюджета (Розница+ОПТ)	252 357	235 236	315 772	315 772	-	-	-	-	-	-	-	
1-я оч., этап 1, корп. 1.1-1.4 с подземны...	**Блок НДИ**												
	Сверхиндексация	177 065 675	14 300 202	-1 360 833	-1 360 833	-	-	-	-	-	-	-	
	Наценки	12 133 942	985 510	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Дисконты	-150 084 044	4 661 713	-2 922 450	-2 922 450	-	-	-	-	-	-	-	
	Итого Контрактация / Поступления												
	Контрактация (Розница+ОПТ) - Бру...	2 493 476 926	74 541 813	33 556 784	33 556 784	-	-	-	-	-	-	-	
	Поступления (Розница+ОПТ) - Брут...	2 347 132 985	211 013 913	51 939 227	32 910 091	19 029 135	-	-	-	-	-	-	
	Площадь (Розница+ОПТ)	11 451	4 258	502	502	-	-	-	-	-	-	-	
	Контрактация (Розница+ОПТ) в це...	3 036 272 002	1 331 751 069	156 972 174	156 972 174	-	-	-	-	-	-	-	
	Цена бюджета (Розница+ОПТ)	265 144	312 801	312 745	312 745	-	-	-	-	-	-	-	
1-я оч., этап 2, корп. 1.5, 1.6 с подземны...	**Блок НДИ**												
	Сверхиндексация	39 667 373	11 127 466	-1 756 826	-1 756 826	-	-	-	-	-	-	-	
	Наценки	6 938 339	1 169 867	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Дисконты	-159 250 874	-28 038 009	-18 681 690	-18 681 690	-	-	-	-	-	-	-	
	Итого Контрактация / Поступления												
	Контрактация (Розница+ОПТ) - Бру...	2 923 626 841	1 316 010 393	136 533 657	136 533 657	-	-	-	-	-	-	-	
	Поступления (Розница+ОПТ) - Брут...	2 603 004 596	1 626 978 174	211 413 873	210 580 430	716 840	72 877	27 826	15 900	41 544 478	-	-	

Бюджеты закупок и производства работ



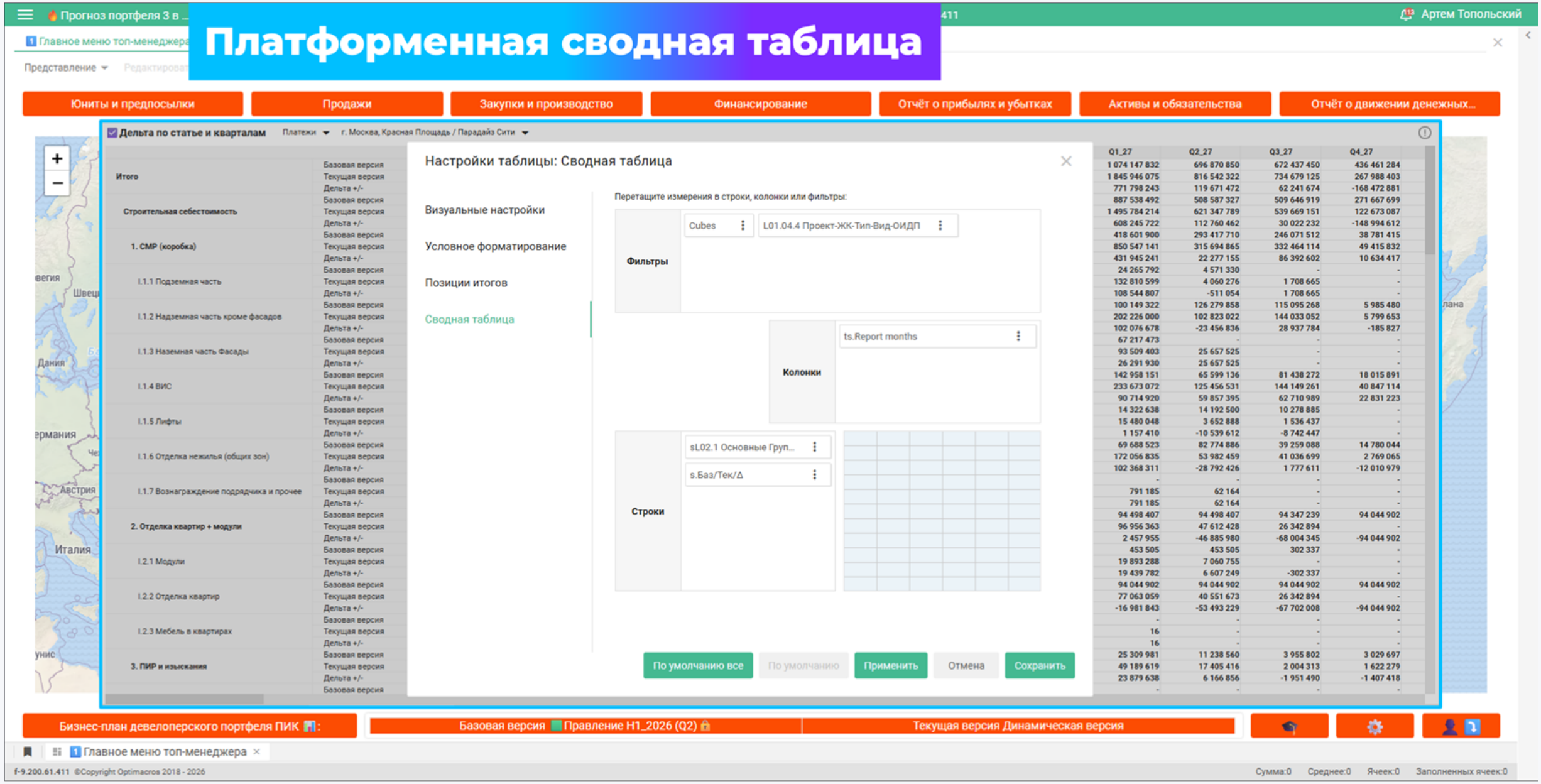
	Начало работ	Конец работ	Номер работы	Предшественники ВВОД	Предыдущий лимит	Текущий лимит	#Текущи
6 Затраты на строительство					109 866.87	103 053.79	
6.0 Затраты на строительство (НП)			21		-	-	
6.1 Подготовка строительства					2 200.00	2 069.86	
6.1.0 Подготовка строительства (НП)	May 26	Oct 26	22	41	-	-	
6.1.1 Подготовка площадки строительства					-	-	
6.1.1.1 Снос зданий и сооружений	May 26	Jul 26	23	41	-	-	
6.1.1.2 Вынос сетей из пятна застройки	May 26	Jul 26	24	41	-	-	
6.1.1.3 Вырубка зеленых насаждений	May 26	Jul 26	25	41	-	-	
6.1.1.4 Рекультивация территории застройки	May 26	Jul 26	26	41	-	-	
6.1.2 Организация строительной площадки					1 600.00	1 569.86	
6.1.2.0 Организация строительной площадки			27		-	-	
6.1.2.1 Штаб строительства	Jan 26	Oct 26	28	41	-	-	
6.1.2.2 Ограждение площадки	Jan 26	Oct 26	29	41	38.00	32.53	
6.1.2.3 Временные дороги	Jan 26	Oct 26	30	41	640.00	408.33	
6.1.2.4 Временные здания и сооружения	Jan 26	Oct 26	31	41	293.00	500.00	
6.1.2.5 Мобилизация и демобилизация БК, включая устройство фундамента	Jan 26	Oct 26	32	41	629.00	629.00	
6.1.3 Затраты на временные коммуникации					600.00	500.00	
6.1.3.0 Затраты на временные коммуникации			33		-	-	
6.1.3.1 Временное отопление	Mar 26	Oct 26	34	41	-	10.00	
6.1.3.2 Аренда и эксплуатация ПЭС/ДГУ	Mar 26	Oct 26	35	41	-	-	
6.1.3.3 Механизация строительства	Mar 26	Oct 26	36	41	268.00	223.33	
6.1.3.4 Прочие затраты на временные коммуникации	Mar 26	Oct 26	37	41	332.00	266.67	
6.1.4 Прочие работы по подготовке территории	Jan 26	Sep 26	38	41	-	-	
6.2 СМР корпуса без отделки					87 441.30	83 821.49	
6.2.0 СМР корпуса (НП)	Jul 26	Sep 28	39	41	-	-	
6.2.1 СМР подземной части корпуса					13 316.08	12 866.17	
6.2.1.0 СМР подземной части корпуса			40		-	-	
6.2.1.1 Земляные работы	Apr 25	Jun 26	41		2 082.84	1 621.00	
6.2.1.2 Шпунтовое ограждение, укрепление грунтов	May 26	Aug 26	42	41	704.47	704.47	
6.2.1.3 Водопонижение	May 26	Aug 26	43	41	301.06	301.00	
6.2.1.4 Пристенный дренаж	Aug 26	Sep 26	44	46	7.74	11.24	
6.2.1.5 Устройство свайного поля	May 26	Jun 26	45	41	-	-	
6.2.1.6 Устройство фундамента	Jul 26	Sep 26	46	45	4 709.18	4 709.00	
6.2.1.7 Монолитный каркас ниже нуля	May 25	Mar 26	47		3 868.26	4 007.00	
6.2.1.8 Прочие затраты по СМР подземной части	Mar 26	Jul 26	48		748.21	748.21	
6.2.1.9 Кровля подземного паркинга	Mar 26	May 26	49	47	894.33	764.26	
6.2.2 СМР надземной части корпуса (без отделки)					43 364.94	41 679.68	
6.2.2.0 СМР надземной части корпуса (без отделки)			50		-	-	
6.2.2.1 Монолитный каркас выше нуля	Jul 25	Jun 26	51		13 150.80	13 150.80	
6.2.2.2 Металлоконструкции	Nov 25	Aug 27	52	47	814.94	737.98	
6.2.2.3 Конструкции ЖБИ	Nov 25	Oct 26	53	47	214.62	214.89	
6.2.2.4 Внутренние стены и перегородки	Dec 25	Jan 27	54	47	4 495.81	4 539.03	
6.2.2.5 Наружные стены	Nov 25	Jun 26	55	47	14 434.00	12 174.00	

	All Periods	FY25	FY26	FY27	FY28
6.2.1 СМР подземной части корпуса	359 232 525	200 010 480	79 874 244	79 347 802	-
6.2.1.0 СМР подземной части корпуса	-	-	-	-	-
6.2.1.1 Земляные работы	45 259 454	15 877 597	12 367 958	17 013 899	-
6.2.1.2 Шпунтовое ограждение, укрепление грунтов	19 669 166	15 985 074	2 679 340	1 004 752	-
6.2.1.3 Водопонижение	8 404 132	551 947	6 497 359	1 354 825	-
6.2.1.4 Пристенный дренаж	313 757	134 654	179 103	-	-
6.2.1.5 Устройство свайного поля	-	-	-	-	-
6.2.1.6 Устройство фундамента	131 478 575	84 172 003	11 076 146	36 230 427	-
6.2.1.7 Монолитный каркас ниже нуля	111 878 245	71 641 016	22 167 067	18 070 162	-
6.2.1.8 Прочие затраты по СМР подземной части	20 890 440	11 648 189	5 760 490	3 481 761	-
6.2.1.9 Кровля подземного паркинга	21 338 758	-	19 146 781	2 191 977	-
6.2.2 СМР надземной части корпуса (без отделки)	1 163 725 888	364 229 818	641 408 969	158 087 101	-
6.2.2.0 СМР надземной части корпуса (без отделки)	-	-	-	-	-
6.2.2.1 Монолитный каркас выше нуля	367 179 636	238 206 717	69 610 718	59 362 201	-
6.2.2.2 Металлоконструкции	20 604 906	-	15 253 774	5 351 132	-
6.2.2.3 Конструкции ЖБИ	5 999 781	1 944 735	3 331 481	723 564	-
6.2.2.4 Внутренние стены и перегородки	126 732 801	24 578 375	81 949 389	20 205 036	-
6.2.2.5 Наружные стены	339 906 603	99 499 990	219 968 909	20 437 704	-
6.2.2.6 Фасад	64 659 688	-	45 406 560	19 253 128	-
6.2.2.7 Остекление	156 262 849	-	156 262 849	-	-
6.2.2.8 Кровля	30 520 810	-	15 260 405	15 260 405	-
6.2.2.9 Балконы и лоджии в квартирах	51 858 816	-	34 364 885	17 493 931	-
6.2.2.10 Аренда БК	-	-	-	-	-
6.2.3 Инженерные системы	652 864 266	8 333 333	375 813 922	240 761 803	27 955 208
6.2.3.0 Инженерные системы	-	-	-	-	-
6.2.3.1 Водоснабжение и канализация	88 412 120	1 388 889	48 395 460	25 078 681	13 549 091
6.2.3.2 Отопление	89 012 877	1 388 889	56 551 202	16 666 668	14 406 117
6.2.3.3 Вентиляция	160 177 041	5 555 556	91 843 514	62 777 971	-
6.2.3.4 Электроснабжение	136 986 940	-	88 493 487	48 493 453	-
6.2.3.5 Слаботочные системы	105 618 449	-	41 666 665	63 951 784	-
6.2.3.6 ИТП	38 709 871	-	30 000 001	8 709 870	-
6.2.3.7 Кондиционирование кроме кондиционеров	33 946 969	-	18 863 593	15 083 376	-
6.2.3.8 Монтаж и стоимость кондиционеров	-	-	-	-	-
6.2.3.9 Мусоропровод	-	-	-	-	-
6.2.4 Подъемное оборудование	60 666 892	-	50 171 740	10 495 152	-
6.2.4.0 Подъемное оборудование	-	-	-	-	-
6.2.4.1 Подъемное оборудование (лифты)	41 068 290	-	40 372 439	695 851	-
6.2.4.2 Монтаж остановок	19 598 602	-	9 799 301	9 799 301	-
6.2.4.3 Подъемное оборудование паркинга	-	-	-	-	-
6.2.5 Модули	103 865 004	85 619 208	593 910	17 651 886	-
6.2.5.0 Модули	-	-	-	-	-
6.2.5.1 СТМ (сантехмодуль)	103 865 004	85 619 208	593 910	17 651 886	-
6.2.5.2 ЛКМ (легкий квартирный модуль)	-	-	-	-	-
6.2.5.3 КМ (квартирный модуль)	-	-	-	-	-
6.2.6 Прочие общестроительные затраты	-	-	-	-	-
6.3 Отделка, столярные работы, мебель и оборудование	363 352 923	-	191 263 421	163 447 246	8 642 256



	1-я оч., этап 1, корп. 1.1-1.4 с подземным паркингом на 225 м/м | РНС 23.12.2021 - РВЭ 04.12.2023 | ТЭПы 60038			1-я оч., этап 2, корп. 1.5, 1.6 с подземным паркингом на 83 м/м | РНС 24.12.2021 - РВЭ 24.07.2025 | ТЭПы 32436			3-я оч., корп. 3.4, 3.5, 3.6 с подземным паркингом | РНС 13.12.2024 - РВЭ 30.11.2027 | ТЭПы 35341			3-я оч., корп. 3.1-3.3, 3.7 с подземным паркингом | РНС 13.12.2024 - РВЭ 30.11.2027 | ТЭПы 29809		
	Базовая версия	Текущая версия	Дельта +/-	Базовая версия	Текущая версия	Дельта +/-	Базовая версия	Текущая версия	Дельта +/-	Базовая версия	Текущая версия	Дельта +/-
Итого	**5 735 840 099**	**4 823 945 951**	**-911 894 147**	**3 243 647 139**	**2 926 783 603**	**-316 863 536**	**4 410 189 295**	**4 267 261 644**	**-142 927 651**	**3 878 810 263**	**3 612 137 738**	**-266 672 524**
Строительная себестоимость	**4 309 011 744**	**3 587 236 883**	**-721 774 861**	**2 568 923 876**	**2 222 865 146**	**-346 058 730**	**3 253 670 234**	**3 075 260 330**	**-178 409 903**	**2 831 604 248**	**2 551 392 123**	**-280 212 125**
1. СМР (коробка)	**3 014 472 416**	**2 506 970 678**	**-507 501 738**	**1 796 161 465**	**1 504 568 504**	**-291 592 962**	**2 556 027 640**	**2 420 609 281**	**-135 418 359**	**2 146 426 317**	**1 937 071 155**	**-209 355 162**
I.1.1 Подземная часть	560 566 058	467 093 657	-93 472 401	228 579 448	190 481 204	-38 098 244	371 793 747	359 232 525	-12 561 222	282 278 660	231 436 045	-50 842 614
I.1.2 Надземная часть кроме фасадов	1 212 827 995	1 010 608 227	-202 219 768	720 001 518	599 717 775	-120 283 743	612 633 629	602 896 749	-9 736 880	493 217 691	459 911 442	-33 306 249
I.1.3 Наземная часть Фасады	-	-	-	-	-	-	598 144 442	560 829 140	-37 315 302	558 118 122	501 699 498	-56 418 624
I.1.4 ВИС	902 263 611	747 781 968	-154 481 643	630 257 505	527 663 999	-102 593 507	685 181 087	652 864 266	-32 316 820	578 630 028	528 661 357	-49 968 671
I.1.5 Лифты	67 220 723	56 017 325	-11 203 398	44 980 838	38 959 602	-6 021 236	69 801 689	60 666 892	-9 134 797	60 591 250	56 742 733	-3 848 517
I.1.6 Отделка нежилья (общих зон)	258 443 932	215 370 158	-43 073 774	135 521 305	113 322 086	-22 199 219	218 473 046	184 119 709	-34 353 337	173 590 566	158 620 080	-14 970 486
I.1.7 Вознаграждение подрядчика и прочее	13 150 097	10 099 343	-3 050 754	36 820 851	34 423 839	-2 397 012	-	-	-	-	-	-
2. Отделка квартир + модули	**600 596 993**	**500 497 992**	**-100 099 000**	**304 912 322**	**270 885 354**	**-34 026 969**	**316 759 963**	**283 098 218**	**-33 661 745**	**391 201 347**	**330 081 098**	**-61 120 248**
I.2.1 Модули	180 658 385	150 548 805	-30 109 581	101 777 407	101 776 402	-1 005	103 864 880	103 865 004	124	165 220 221	141 476 823	-23 743 398
I.2.2 Отделка квартир	343 286 761	286 072 585	-57 214 175	203 134 916	169 108 952	-34 025 963	212 895 083	179 233 214	-33 661 869	225 981 126	188 604 275	-37 376 851
I.2.3 Мебель в квартирах	76 651 847	63 876 602	-12 775 244	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3. ПИР и изыскания	**91 900 679**	**77 128 339**	**-14 772 340**	**73 452 317**	**76 618 163**	**3 165 846**	**78 587 101**	**65 871 306**	**-12 715 795**	**30 527 199**	**25 881 589**	**-4 645 610**
I.3.1 Предпроект (ПП)	7 912 881	6 594 074	-1 318 807	7 386 594	7 479 718	93 124	-	-	-	-	-	-
I.3.2 ПИР корпуса кроме ПП	56 912 466	47 427 103	-9 485 364	46 105 703	47 969 185	1 863 482	22 628 783	18 687 777	-3 941 007	21 694 825	18 024 798	-3 670 027
I.3.3 Общеплощадочные ПИР кроме ПП	5 268 338	4 390 286	-878 052	2 331 415	2 995 361	663 946	-	-	-	-	-	-
I.3.4 Согласования, авторский надзор и прочее	21 806 994	18 716 876	-3 090 118	17 628 605	18 173 899	545 294	55 958 318	47 183 530	-8 774 788	8 832 374	7 856 791	-975 583
4. Подготовка и обслуживание площадки	**88 520 387**	**73 767 062**	**-14 753 324**	**66 772 739**	**53 501 168**	**-13 271 571**	**79 012 436**	**72 447 785**	**-6 564 651**	**71 604 794**	**59 709 269**	**-11 895 525**
I.4.1 Подготовка и обслуживание корпуса	33 787 493	28 156 273	-5 631 221	19 395 563	16 162 810	-3 232 754	34 314 499	31 522 471	-2 792 028	32 067 658	26 723 016	-5 344 643
I.4.2 Подготовка и обслуживание по общеплоща...	33 058 348	27 548 650	-5 509 697	38 430 931	28 392 202	-10 038 729	44 697 937	40 925 314	-3 772 623	39 537 136	32 986 253	-6 550 883
I.4.3 Сносы и выносы	21 674 545	18 062 139	-3 612 406	8 946 244	8 946 156	-88	-	-	-	-	-	-
5. Сети и ТУ	**833 333**	**694 445**	**-138 888**	**1 700 443**	**1 693 483**	**-6 961**	-	-	-	-	-	-
I.5.1 ТУ и Техприсоединения	833 333	694 445	-138 888	1 700 443	-	-1 700 443	-	-	-	-	-	-
I.5.2 СМР и оборудование наружных сетей	-	-	-	-	1 693 483	1 693 483	-	-	-	-	-	-
6. Благоустройство	**100 023 984**	**83 353 404**	**-16 670 580**	**110 953 617**	**111 055 687**	**102 070**	**115 756 271**	**101 178 765**	**-14 577 506**	**101 440 628**	**87 525 353**	**-13 915 275**
I.6.1 Благоустройство	100 023 984	83 353 404	-16 670 580	110 953 617	111 055 687	102 070	115 756 271	101 178 765	-14 577 506	101 440 628	87 525 353	-13 915 275
I.6.2 УДС	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
I.6.3 Хабы и прочее	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7. Непредвиденные расходы	**353 709 666**	**289 946 193**	**-63 763 473**	**180 101 176**	**167 618 681**	**-12 482 495**	**83 970 333**	**100 670 650**	**16 700 317**	**72 709 500**	**88 390 289**	**15 680 789**
I.7.1 РВР	350 704 208	287 993 646	-62 710 563	176 647 482	163 990 195	-12 657 286	-	-	-	-	-	-
I.7.2 Непредвиденные	-	-	-	-	-	-	83 762 000	100 514 400	16 752 400	72 709 500	87 251 400	14 541 900
I.7.3 Строительные штрафы и прочее	3 005 458	1 952 547	-1 052 911	3 453 694	3 628 486	174 791	208 333	156 250	-52 083	-	1 138 889	1 138 889
8. Сопутствующие расходы	**58 954 286**	**54 878 769**	**-4 075 516**	**34 869 797**	**36 924 108**	**2 054 311**	**23 556 489**	**31 384 324**	**7 827 835**	**17 694 464**	**22 733 371**	**5 038 907**
I.8.1 Сопутствующие расходы	58 954 286	54 878 769	-4 075 516	34 869 797	34 451 243	-418 554	23 556 489	20 738 028	-2 818 461	17 694 464	14 468 055	-3 226 409
I.8.2 Техническая охрана стройплощадок (работ...	-	-	-	-	2 472 865	2 472 865	-	10 646 296	10 646 296	-	8 265 316	8 265 316
Инвестиционные затраты	**1 426 828 355**	**1 236 709 068**	**-190 119 286**	**674 723 263**	**703 918 457**	**29 195 194**	**1 156 519 061**	**1 192 001 313**	**35 482 252**	**1 047 206 015**	**1 060 745 616**	**13 539 600**

Платформенная сводная таблица



Отчетность

Прогноз портфеля 3 в ... | Измерения | Данные | Визуализация | Центр безопасности | Справка f-9.200.61.411 | Артем Топольский

Главное меню топ-менеджера

Представление | Редактировать

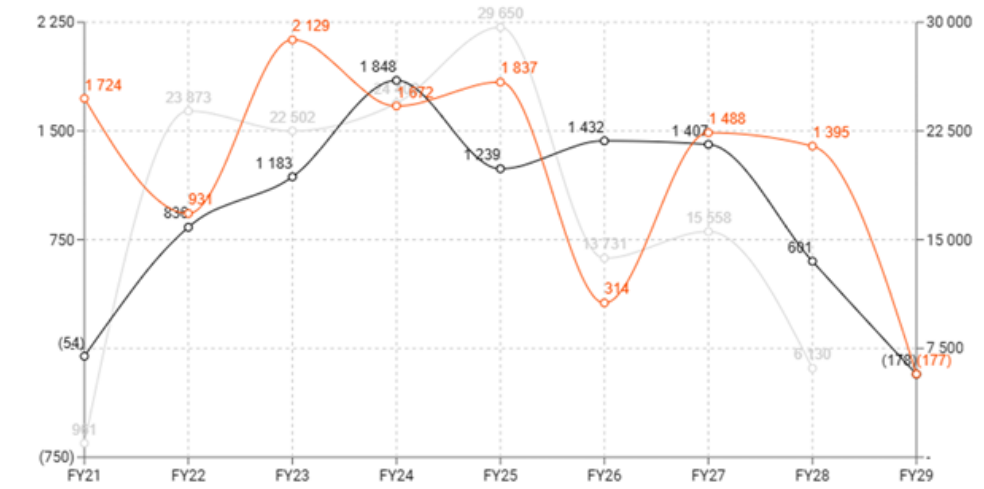
Юниты и предпосылки | Продажи | Закупки и производство | Финансирование | Отчёт о прибылях и убытках | Активы и обязательства | Отчёт о движении денежных...

Метры, прибыль, дивиденды (графики)

All Periods | FY15 | FY16 | FY17 | FY18 | FY19 | FY20 | FY21 | FY22 | FY23 | FY24 | FY25 | FY26 | FY27 | FY28 | FY29 | FY30 | FY31 | FY32 | FY33 | FY34 | FY35 | FY36 | FY37 | FY38

Метры, прибыль, FCF помесячно

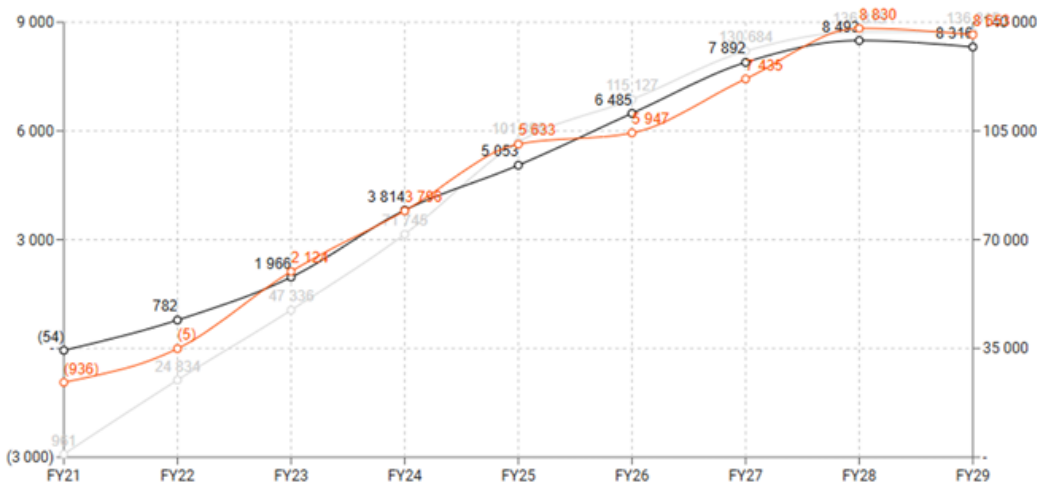
Юнит | Все ВидыОН



Продажи текущего периода, кв. м | V. ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ, млн руб. | FCF текущего периода, млн руб.

Метры, прибыль, FCF накоплено

Юнит | Все ВидыОН



Продажи, кв.м. н.и. | Чистая прибыль н.и., млн руб. | FCF н.и., млн. руб.

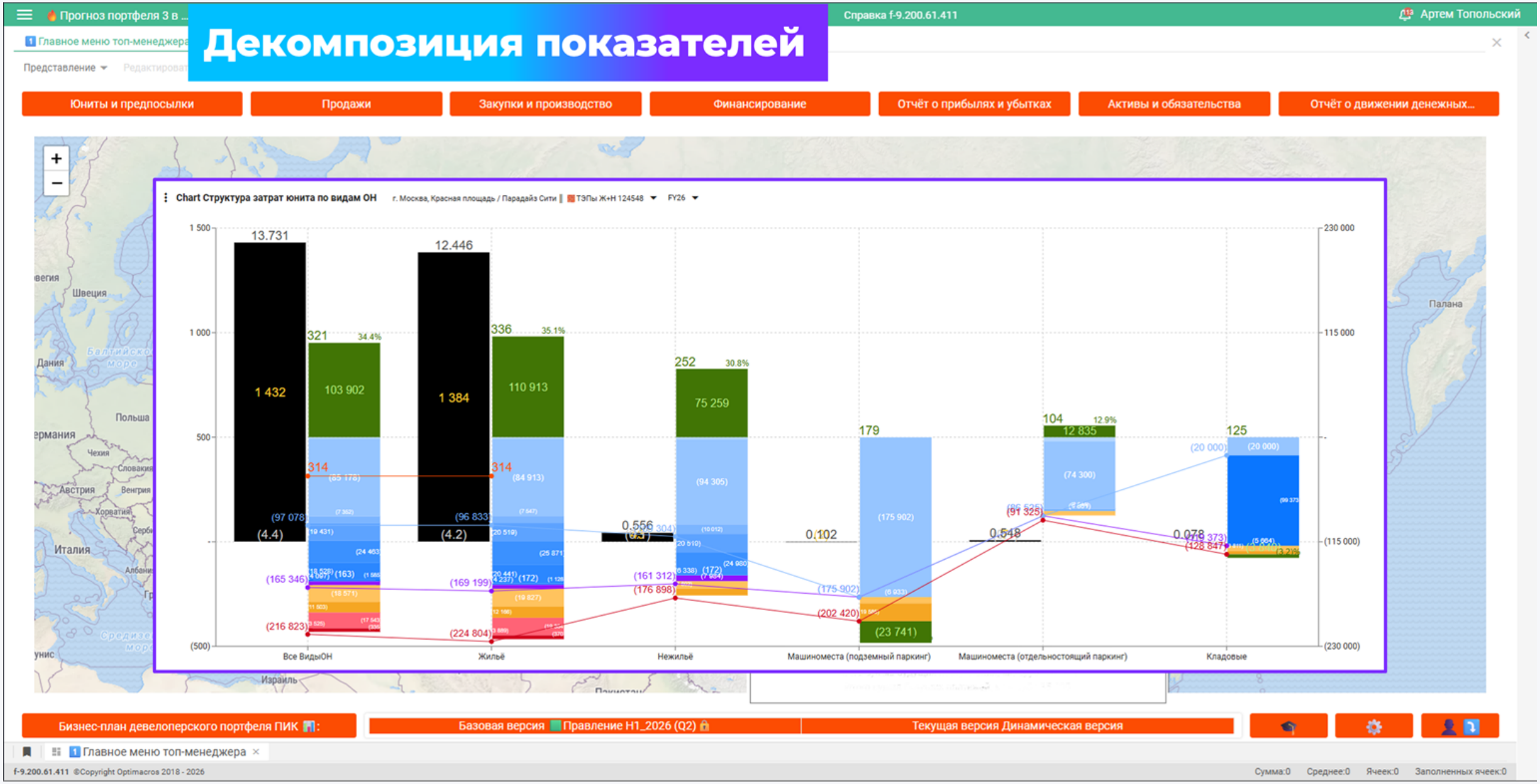
Бизнес-план девелоперского портфеля ПИК: | Базовая версия Правление H1_2026 (Q2) | Текущая версия Динамическая версия

Главное меню топ-менеджера

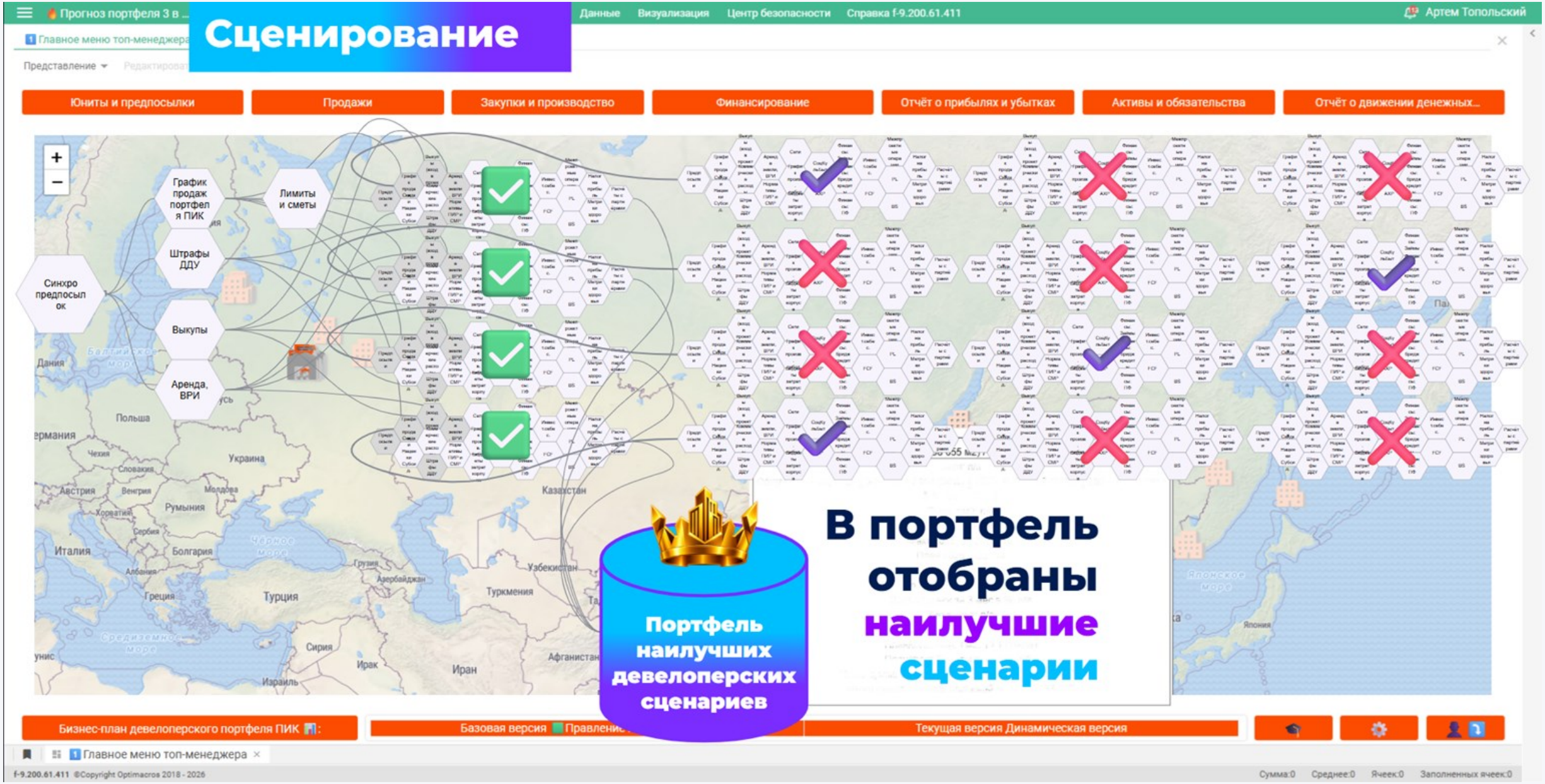
f-9.200.61.411 ©Copyright Optimacros 2018 - 2026

Сумма:0 | Среднее:0 | Ячеек:0 | Заполненных ячеек:0

Декомпозиция показателей



Сценирование



РЕЗУЛЬТАТЫ ВНЕДРЕНИЯ IBP

Современная технологическая платформа, которая объединила данные, процессы и людей в единую систему планирования.

1С
Бухгалтерия, учет, первичная документация.

Optimacros
Планирование, аналитика, моделирование сценариев.



6 СЕРВЕРОВ
по 2 ТБ памяти

400 ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ
в системе

100+ ПРОЕКТОВ
в портфеле

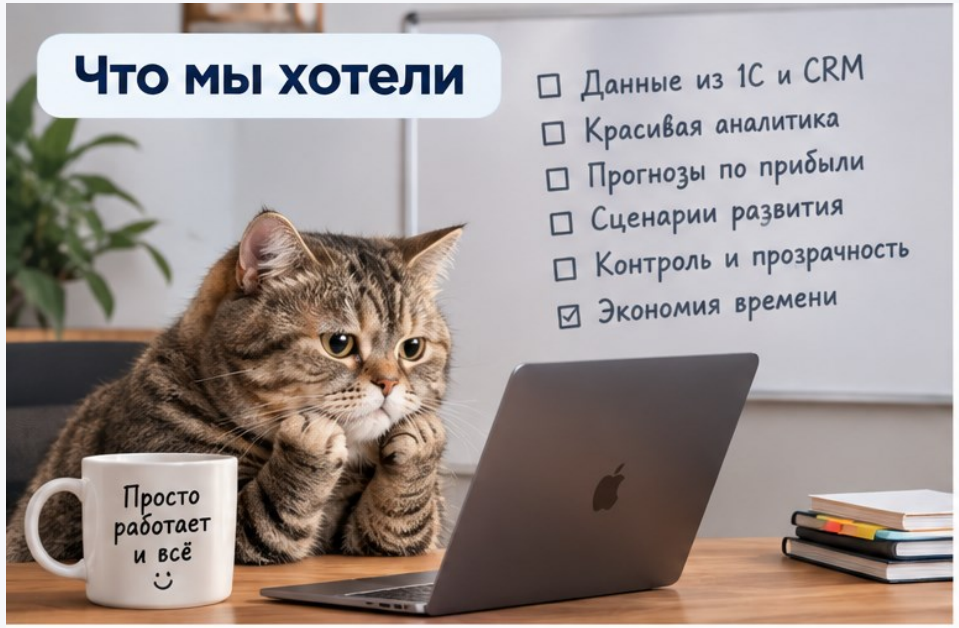
Скорость
Оперативное получение данных и отчетов

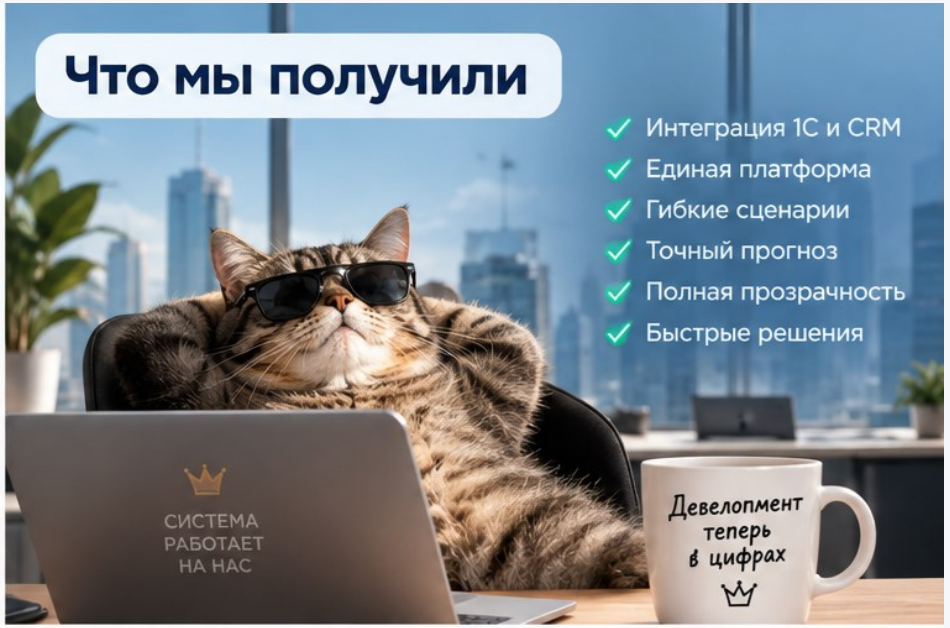
Надежность
Стабильная работа и защита данных

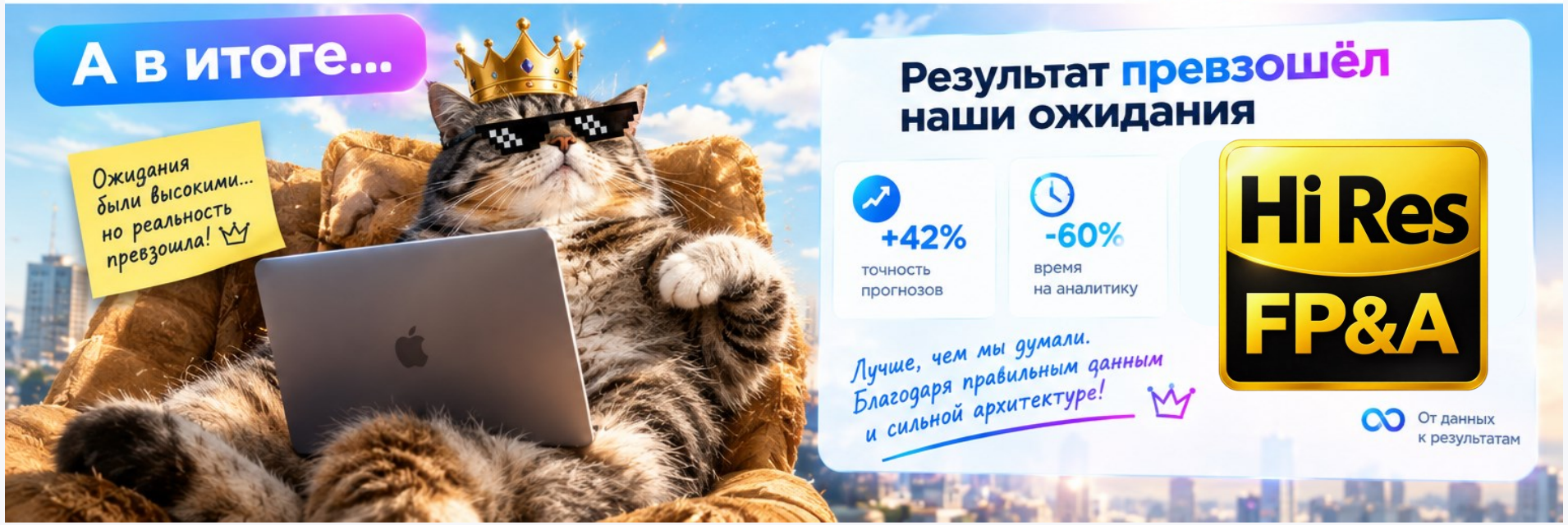
Масштабируемость
Рост портфеля и команд без потери эффективности

Гибкость
Быстрое моделирование любых сценариев

Прозрачность
Единая картина по всем проектам и метрикам


Что мы хотели
Данные из 1С и CRM
Красивая аналитика
Прогнозы по прибыли
Сценарии развития
Контроль и прозрачность
Экономия времени
Просто работает и всё


Что мы получили
Интеграция 1С и CRM
Единая платформа
Гибкие сценарии
Точный прогноз
Полная прозрачность
Быстрые решения
СИСТЕМА РАБОТАЕТ НА НАС
Девелопмент теперь в цифрах


А в итоге...
Ожидания были высокими... но реальность превзошла!
Результат превзошёл наши ожидания
+42%
точность прогнозов
-60%
время на аналитику
Hi Res FP&A
Лучше, чем мы думали. Благодаря правильным данным и сильной архитектуре!
От данных к результатам


КОМАНДА
ЭТО ВСЁ!

Внедрение ИИ в финансах

Взгляд AXENIX

Октябрь 2026



МИР И РОССИЯ · ПОДХОД ДВУХ ЦУПОВ

Мир и Россия идут к ИИ разными орбитами, но сходятся в одной точке

ЦУП «МИР» · смотрит на финансовую функцию

63% внедряют медленнее плана **39%** видят эффект на EBIT

тормозят: данные 61% · безопасность 57% · экспертиза 47%

ЦУП «РОССИЯ» · смотрит на компанию целиком

64% не применяют ИИ **нет** данных об эффекте

тормозят: стоимость 59% · экспертиза 46% · кадры 44%



ТОРМОЗИТ И ТЕХ, И ДРУГИХ

- экспертиза и кадры
- нет единой методики оценки
- эффект пока не доказан

ЧТО ВИДИМ МЫ

- использование ≠ эффект
- намерение ≠ применение
- решает расчёт, а не инструмент

Что это означает для CFO — сравнивать траектории, а не цифры: эффект решают данные, люди и расчёт

Gartner 2023–25, McKinsey 2025, ЦБ 07.2025. Точки на орбитах — условно; цифры ЦУПов напрямую не сравниваются

ВЗГЛЯД AXENIX

Эффект ИИ даёт осознанный подход, а не погоня за модой

МИРОВОЙ И РОССИЙСКИЙ ОПЫТ

Единой методики оценки пока нет

Исследования в мире и в России меряют разное; общий знаменатель ещё предстоит выработать

Результат важнее имиджа

ИИ часто внедряли несистемно, ради имиджа; отставание от планов и редкий эффект — следствие такого подхода

Россия идет своим путем

Подходим осознанно: учитываем ошибки мира и стартуем с более высокой базы

ЧТО ИЗ ЭТОГО СЛЕДУЕТ

01 **Мерить ИИ-портфель полученной ценностью, а не числом пилотов**

02 **Начинать с процессов с измеримой отдачей**

03 **Данные, экспертиза и управление данными — раньше новых инструментов**

Что это означает для CFO **вопрос не «какой инструмент», а «какой эффект и при каких условиях»**

Во внедрение идёт только гипотеза с рассчитанным эффектом

1 Гипотезы
процессы с измеримой отдачей

→

2 Отбор по RICE
ранжируем гипотезы по баллу

→

3 Расчёт эффекта
чистый эффект за год от базы «до»

→

4 Внедрение
пилот — внедрение меньшей глубины

КАЧЕСТВЕННЫЙ ОТБОР

Охват (R) × **Эффект на операцию (I)** × **Уверенность (C)** ÷ **Трудозатраты (E)** = **Балл RICE**

ФИНАНСОВЫЙ ОТБОР

Время × ставка* + **Ошибки × цена ошибки** + **Прирост маржи** − **Внедрение, лицензии, поддержка** = **Чистый эффект за год**

* часы становятся деньгами только после решения о ресурсах · I в RICE — оценка по шкале 0,5–3, а не рубли

Что это означает для CFO — **бюджет — под рассчитанный эффект, а не под число пилотов**

Фрейминг и настройка ИИ-агентов для финансовой функции 3PL оператора

Axenix

Октябрь 2026

Технологии. Стратегии. Консалтинг. Аутсорсинг.

AXENIX © ООО «АксТим»

Контекст и задачи проекта

Контекст:

3PL оператор непрерывно масштабирует бизнес, вместе с этим растет сложность финансовых и операционных процессов, а также требований регуляторов и корпоративного офиса

В **финансовой функции** задействовано более 100 сотрудников, при этом сохраняется значимая доля ручных операций.

Использование 1С ERP УХ для финансового и оперативного учета, сбыта, закупок и контроллинга создает основу для поиска прикладных сценариев ГенИИ.

Задачи проекта:

Фрейминг:

- **Собрать** и проанализировать потенциальные **генИИ-сценарии** для финансовой функции
- **Оценить эффекты** сценариев**, сформировать short-list** сценариев, выбрать сценарии на пилот

Пилотирование:

- **Разработать прототипы ИИ-агентов** по выбранным сценариям
- **Оценить бизнес-эффекты** от ИИ-агентов, **подготовить дорожную карту** внедрения ГенИИ

Тайминг проекта: 2,5 месяца

1 месяц на сбор потребностей и фрейминг
1,5 месяца на разработку прототипов и оценку эффектов



AXENIX © ООО «АксТим»

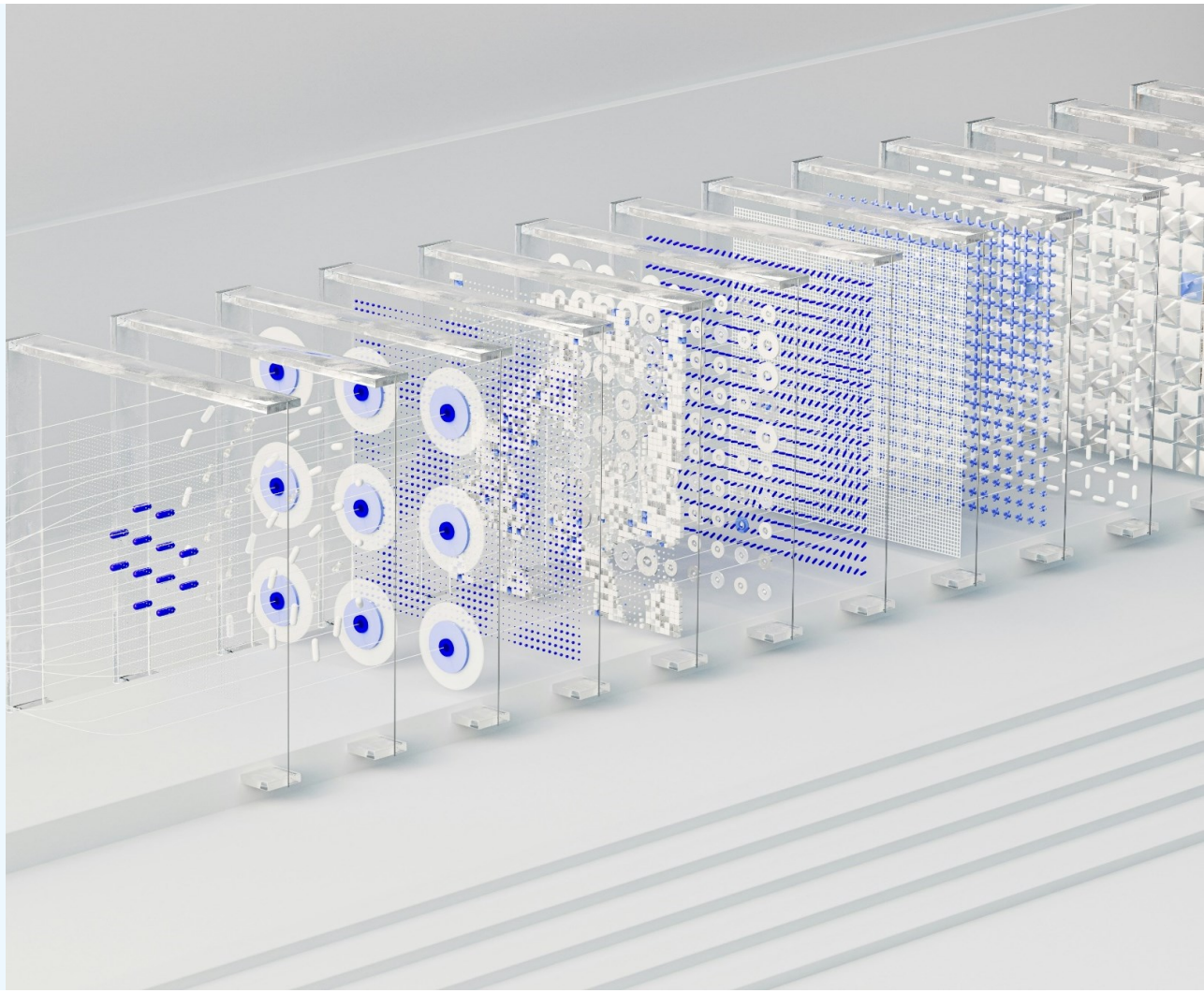
Статистика по этапу фрейминга

10
интервью

20+
человек

117
инициатив изначально

51
GenAI инициатив



Что важно на этапе фрейминга инициатив?



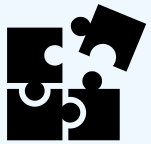
1) Изучение всего **процесса**, где планируется внедрения ИИ, выявление неоптимальностей



2) **Личное общение** со всеми **командами** бизнес функции для сбора гипотез и выявления потребностей, валидации результатов



3) Тщательная **фиксация и структурирование гипотез**, подбор **лучших сценариев** для их реализации



4) **Единый фреймворк** работы над гипотезами и **экспертиза** для эффективного отбора сценариев на пилот и ближайшее развитие

© 2026 ООО «Акстим Тех»

AI в финансах: основные собранные инициативы



Продажи и управленческий учет

- Автоматизация выставления выручки и счетов клиентам
- Автоматизация счетов по копакингу и таможне из почты
- Проверка и выставление клиентских счетов по реестрам
- Согласование проформы / прифактуры и расшифровка услуг
- Отправка клиентских документов после выставления счета
- Автоматическая отправка клиентских документов после ЭДО



Закупки и снабжение

- Создание заказов на закупку
- Проверка новых контрагентов на благонадежность
- Помощник по вопросам закупок / ERP / снабжения
- Проверка договоров поставщиков по корпоративному шаблону
- Поиск документов по контрагенту



РСБУ и налоговый учет

- Автоматизация актов сверки с клиентами и поставщиками
- Проверка контрагентов и документов по налоговым рискам



Казначейство

- Ассистент по статусу оплаты подрядчикам
- Создание заявок на оплату авансов
- Ассистент по статусу оплат клиентам
- Консультант по типовым вопросам казначейства
- Поиск банковских реквизитов и карточек



Финансовые проекты

- Онбординг и обучение сотрудников

© 2026 ООО «Акстим Тех»

Оценка и отбор гипотез

Оценка гипотезы RICE - подход

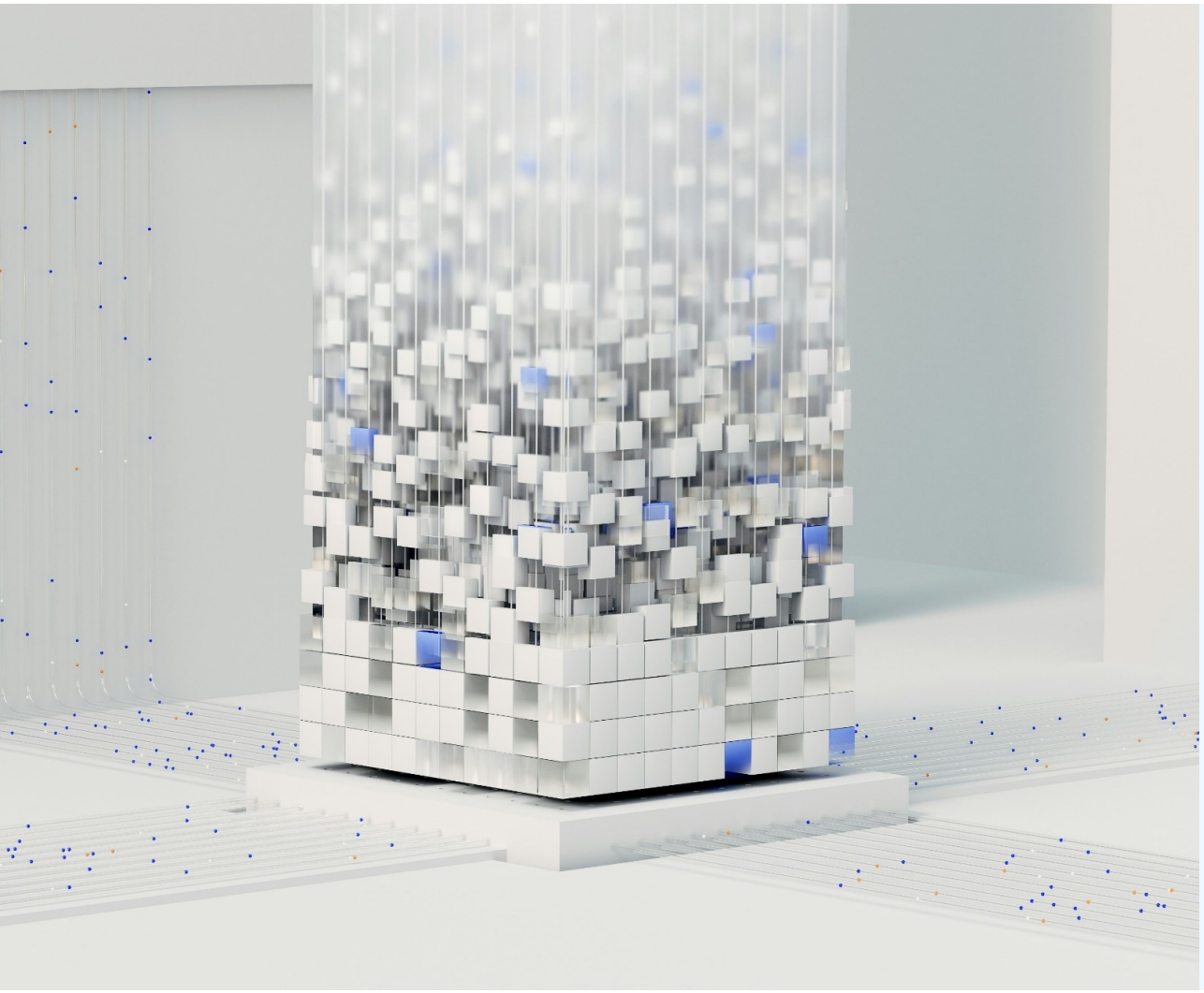
Критерий	Оценка
R - охват	5
I - влияние	7
C – уверенность	1
E - усилия	4
Итого	RICE **8,75**

RICE 8,75 – оценка инициативы, формула (R*I*C)/E

Название инициативы	Функциональный блок	SCORE предварительный
Помощник по вопросам закупок / ERP / снабжения	Закупки	7,0
Создание заказов на закупку без калькулирования	Закупки, Снабжение	6,4
Проверка договоров поставщиков по корпоративному шаблону	Закупки	6,3
Генерация договоров займов между компаниями группы	Казначейство	6,0
Автоматизация счетов по копакингу и таможне из почты	Продажи / Управлен. учет	5,6
Автоматизация выставления выручки и счетов клиентам	Продажи / Управлен. учет	5,6
Проверка контрагентов на благонадежность и налоговые риски	Закупки / РСБУ	5,6
Консультант по типовым вопросам казначейства	Казначейство / РСБУ	5,3
Рыночные исследования для закупок и переговоров	Закупки	5,0
Ассистент по статусу оплаты подрядчикам	Казначейство / Закупки / TRA	4,3
Обработка требований ФНС, аудиторов и других органов	РСБУ	4,2
Создание заявок на калькулирование	Закупки / Снабжение	4,1
Поддержка справочников, номенклатуры и привязок к поставщикам	Закупки	4,0
Сверка спецификаций, прайс-листов и тендерных документов	Закупки	4,0

© 2026 ООО «Акстим Тех»

Статистика по этапу прототипирования



4

ИИ-агентов совместно с Axenix

2+

ИИ-агентов в режиме self-service

27

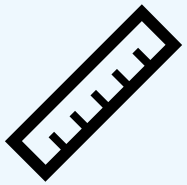
человек протестировали Numira

300+

документов загружено

© 2026 ООО «Акстим Тех»

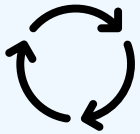
Что важно на этапе пилотирования инициатив?



1) Понимание **критериев успешности** и подхода к **замеру бизнес-эффектов** от ИИ-агентов



2) **Четкие границы разработки** прототипа: что мы делаем и что мы не делаем на 1 этапе



3) Итеративное **тестирование** прототипа, в том числе **командой заказчика**



4) **Коммуникация, обучение, Q&A встречи, сбор обратной связи** от команды заказчика в ходе разработки

© 2026 ООО «Акстим Тех»

ИИ-агент для создания заказов в 1C:ERP

для крупного 3PL-оператора*

GenAI | Google | 1C:ERP

ИИ-агент для создание каталожных заказов поставщикам в 1C:ERP

Цель

Сократить ручные операции и время создания заказов поставщикам в 1C:ERP

Описание ИИ-Ассистента

- Получение заявки на создание заказа
- Подбор недостающих параметров по справочникам
- Формирование данных для создания заказа по форме 1C:ERP
- Создание заказа в 1С :ERP по данным полученным от ИИ-агента

Результаты

Сокращение трудозатрат

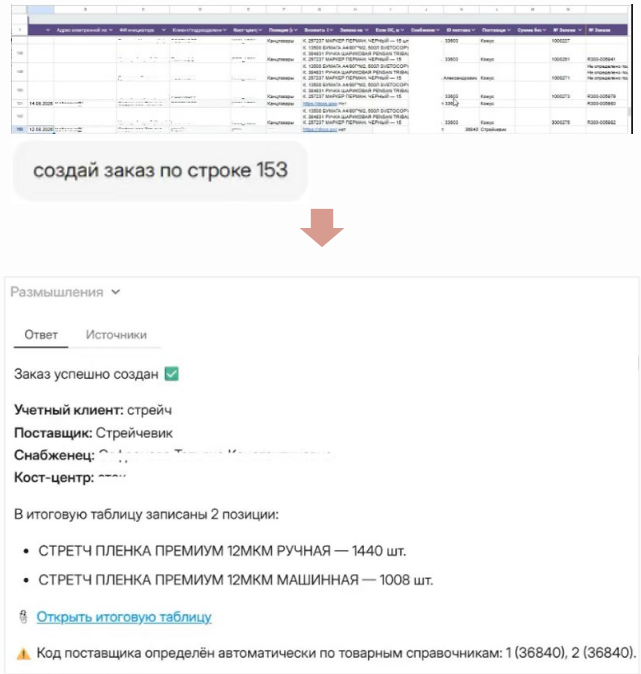
Более **50%** сокращения времени на создание заказа

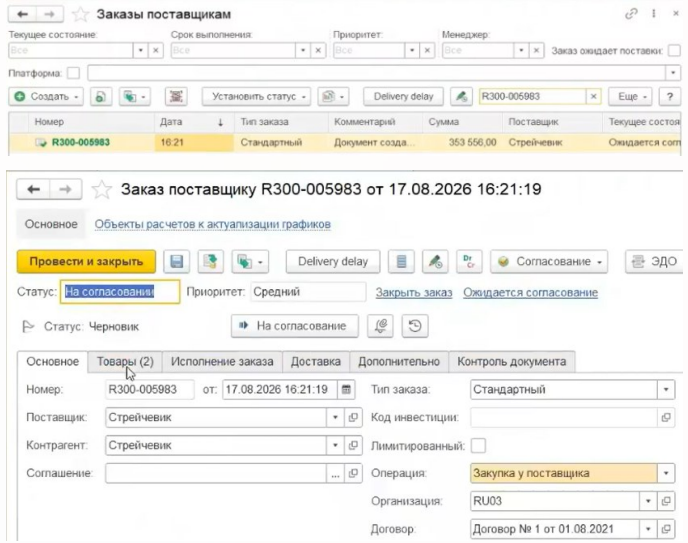
Снижение ошибок

Меньше ошибок в позициях и учетных параметрах

Повышение качества справочников

Выявление записей, требующих актуализации





*3PL-оператор комплексной контрактной логистики: складирование, транспортировка и сопутствующие логистические услуги

ИИ-агент подготовки счетов в 1C:ERP

для крупного 3PL-оператора*

GenAI | Google | 1C:ERP | Excel

ИИ-агент для подготовки данных по входящим письмам для последующей загрузки в 1C:ERP

Цель

Сократить ручные операции при подготовке счетов и переносе данных в 1C:ERP

Описание ИИ-Ассистента

- Обработка запроса пользователя на создание счета по последнему входящему письму
- Извлечение необходимых данных из письма и вложения
- Проверка и структурирование данных для создания счета
- Формирование Excel-файла в формате для последующей загрузки в 1C:ERP

Результаты

Сокращение ручных операций

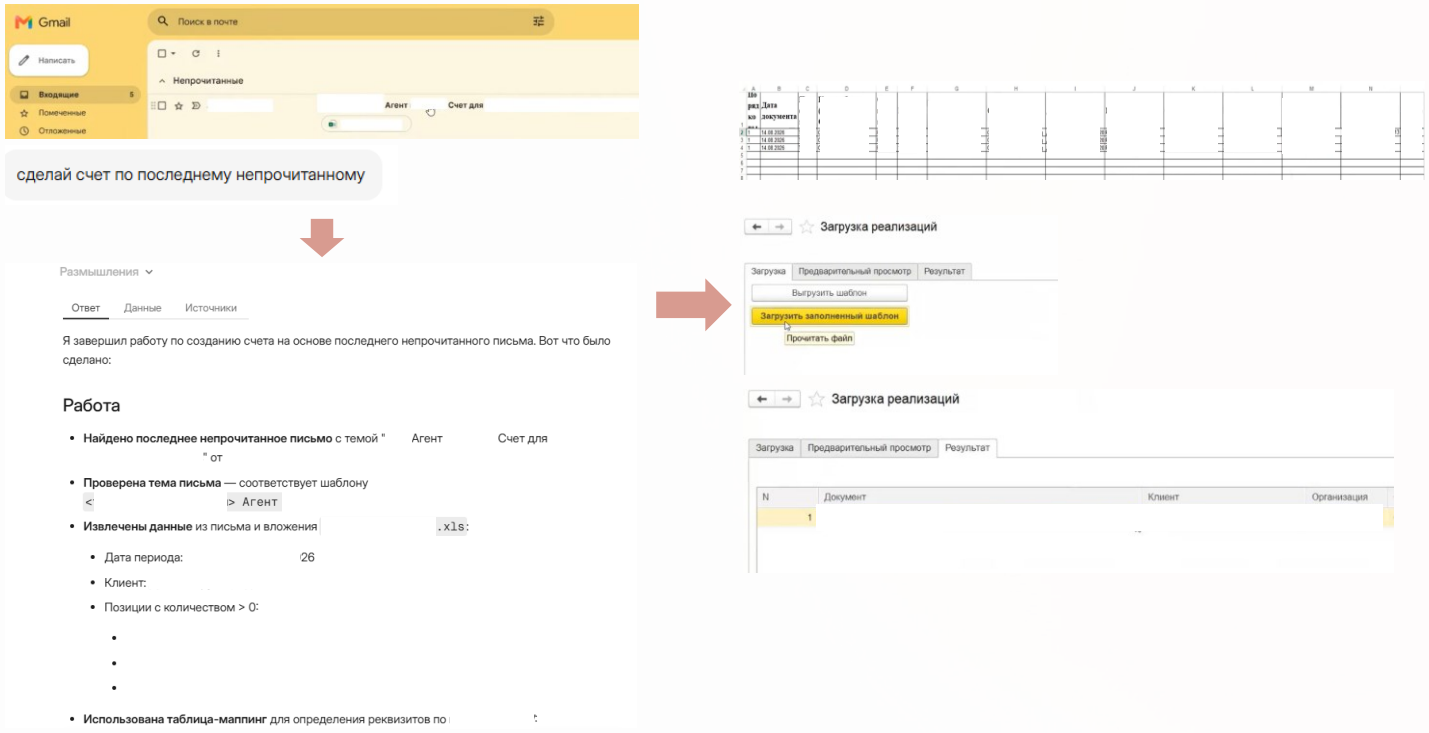
Меньше ручного поиска, переноса и подготовки данных из входящих писем

Ускорение подготовки счетов

Данные из письма и вложения преобразуются в готовый файл

Стандартизация обработки

Единый формат подготовки данных из входящих писем



AXENIX © ООО «АксТим»

*3PL-оператор комплексной контрактной логистики: складирование, транспортировка и сопутствующие логистические услуги

ИИ-агент для проверки контрагентов

для крупного 3PL-оператора*

GenAI | Google | OCR

ИИ-агент для проверки контрагентов и подготовки итогового резюме

Цель

Сократить время проверки контрагентов и повысить качество контроля документов, реквизитов и налоговых параметров

Описание ИИ-Ассистента

- Проверка комплекта и актуальности документов контрагента
- Проверка документов по заданным критериям: реквизиты, тип, период, даты, доля свободного вычета и другие
- Формирование итогового резюме с замечаниями

Результаты

Сокращение трудозатрат

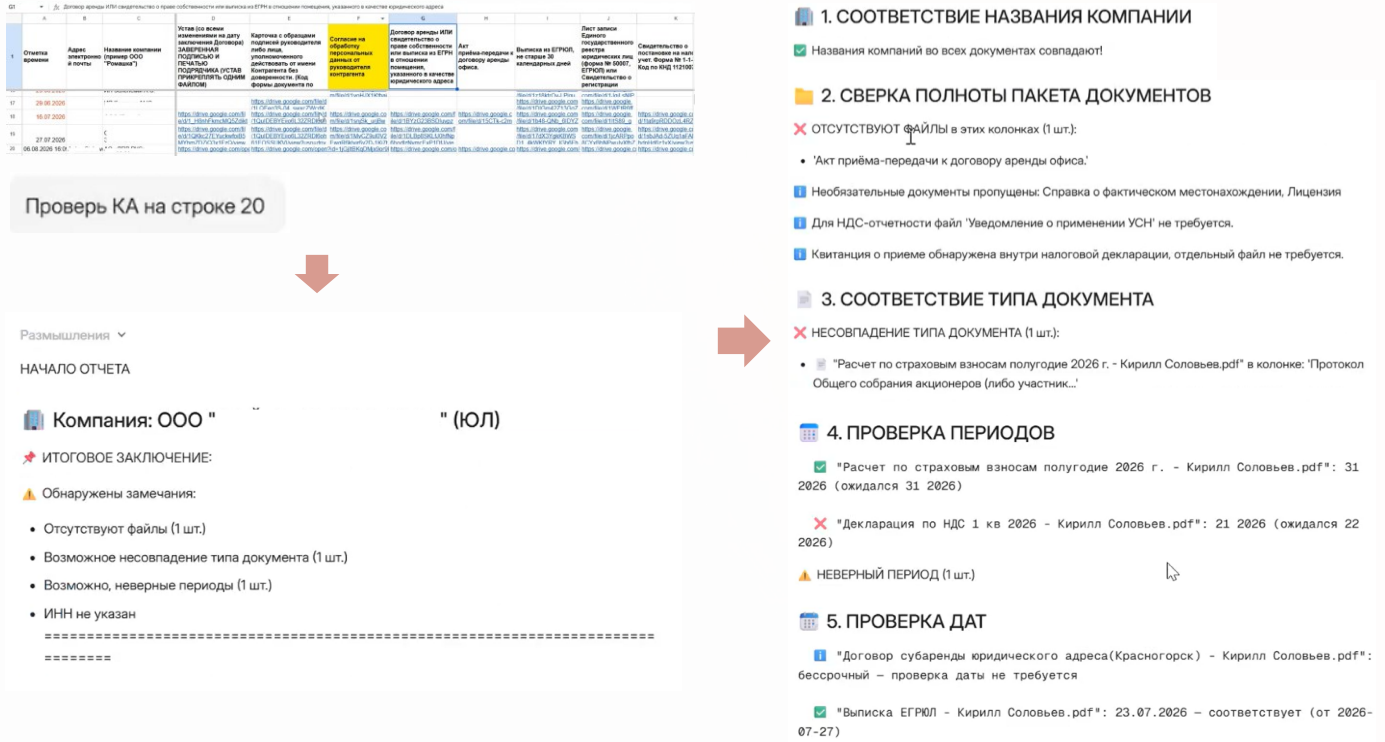
Более **40%** сокращения времени на проверку контрагента

Автоматизация проверки

~90% проверок выполняется агентом

Повышение качества проверок

Единый и полный набор проверок для всех контрагентов



AXENIX © ООО «АксТим»

*3PL-оператор комплексной контрактной логистики: складирование, транспортировка и сопутствующие логистические услуги

ИИ-агент для генерации типовых документов

для крупного 3PL-оператора

GenAI | Шаблоны документов

ИИ-агент для подготовки типовых корпоративных документов по утвержденным шаблонам

Цель

Сократить время подготовки типовых документов и стандартизировать их оформление

Описание ИИ-Ассистента

- Сбор необходимых данных для формирования документа
- Проверка полноты обязательной информации
- Заполнение утвержденного корпоративного шаблона
- Формирование варианта готового документа для проверки и согласования

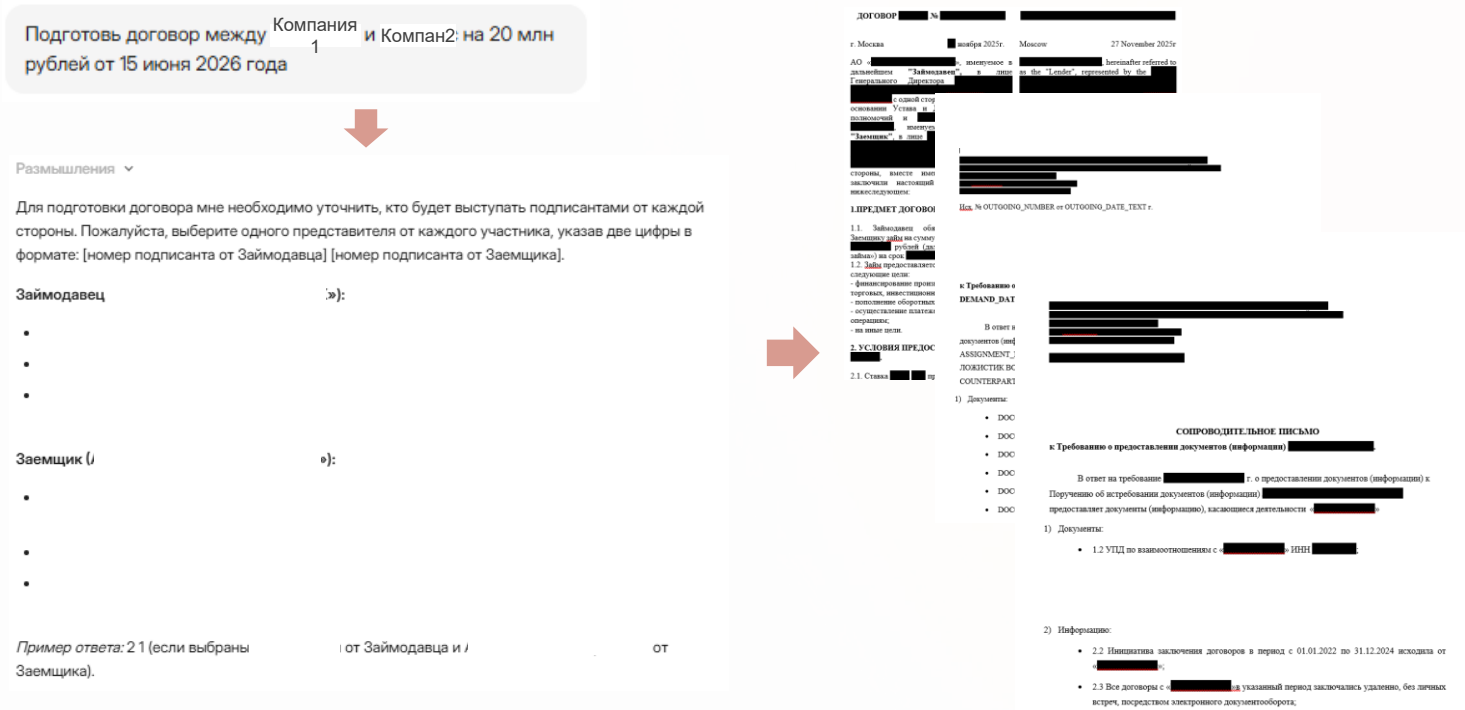
Результаты

Сокращение трудозатрат

Более **50%** сокращение времени на подготовку нового документа

Стандартизация документов

Единый формат и полнота обязательных документов



*3PL-оператор комплексной контрактной логистики: складирование, транспортировка и сопутствующие логистические услуги

ИИ-агенты могут взять на себя задачи уже сегодня, если мы готовы идти в проект по внедрению

- Даже на стадии пилота достигается **существенное сокращение трудозатрат**
- **Срок окупаемости** проекта по внедрению ИИ-агентов в финансовую функцию составит около **1,5 лет**
- Важно **не пропускать этап сбора и ранжирования инициатив** для ИИ-агентов

- **Основные задачи команды разработки** на этапе масштабирования: создание интеграций / MCP коннекторов для сквозных сценариев работы ИИ-агентов
- **Основные задачи команды адаптации** на этапе масштабирования: работа с командой для внедрения технологии в рутинную работу (обучение, информирование, помощь в выборе self-service кейсов)

© 2026 ООО «Акстим Тех»

КЛУБ CFO

GenAI в финансах

От операционной Excel-книги
к проверяемым расчётам





Даниил Поляков
Архитектор AI-решений, ex-Yandex

Задача: упростить работу со сложной финансовой моделью

Книга операционной отчётности
планы, факты, подразделения

58 листов

1,4 млн формул

Правила знают несколько человек

ПРОБЛЕМА	ЧТО ХОТЕЛИ ПОЛУЧИТЬ	ОТВЕТ
Долго искать и проверять ответ	→ **Ответ со ссылкой на источник**	слайды 5–6
3–5 дней погружения, знания у единиц	→ **Знания доступны всей команде**	слайд 8
Новый расчёт ждёт специалиста	→ **Расчёты из готовой логики**	слайд 9

ИТОГ

1–2 дня
погружения вместо 3–5

95 % / 92,5 %
верных ответов*

Типовые расчёты
из готовых блоков, без очереди

LLM — большая языковая модель, как в ChatGPT. * Внутренний замер, 29.09.2026.

Разобрали модель: от итога до исходных цифр

Показатели
Отклонение, выполнение плана

→

Формулы
Вниз до входов и драйверов

→

«Кубики»
LLM даёт формулам бизнес-названия

→

Описание модели
+ пояснения автора

На примере: недельное отклонение подразделения Б

Отклонение от плана · −12 %
(880 − 1 000) / 1 000

Факт · 880 т
Сумма за 7 дней

120 + 130 + 125 + 135
+ 120 + 125 + 125

План · 1 000 т
Сумма за 7 дней

140 + 140 + 140 + 140
+ 140 + 150 + 150

Далее условный пример: подразделение Б, одна неделя.

LLM Формулы и данные Люди

Что такое «кубик»: единица бизнес-логики

Пример — выпуск за неделю: формула из Excel и её описание для финансиста

Лист «Б»

fx =СУММ(B2:H2)

	B	C	D	E	F	G	H
2 Факт	**120**	**130**	**125**	**135**	**120**	**125**	**125**
3 План	140	140	140	140	140	150	150

= **880 т**

→

КУБИК
Выпуск за период

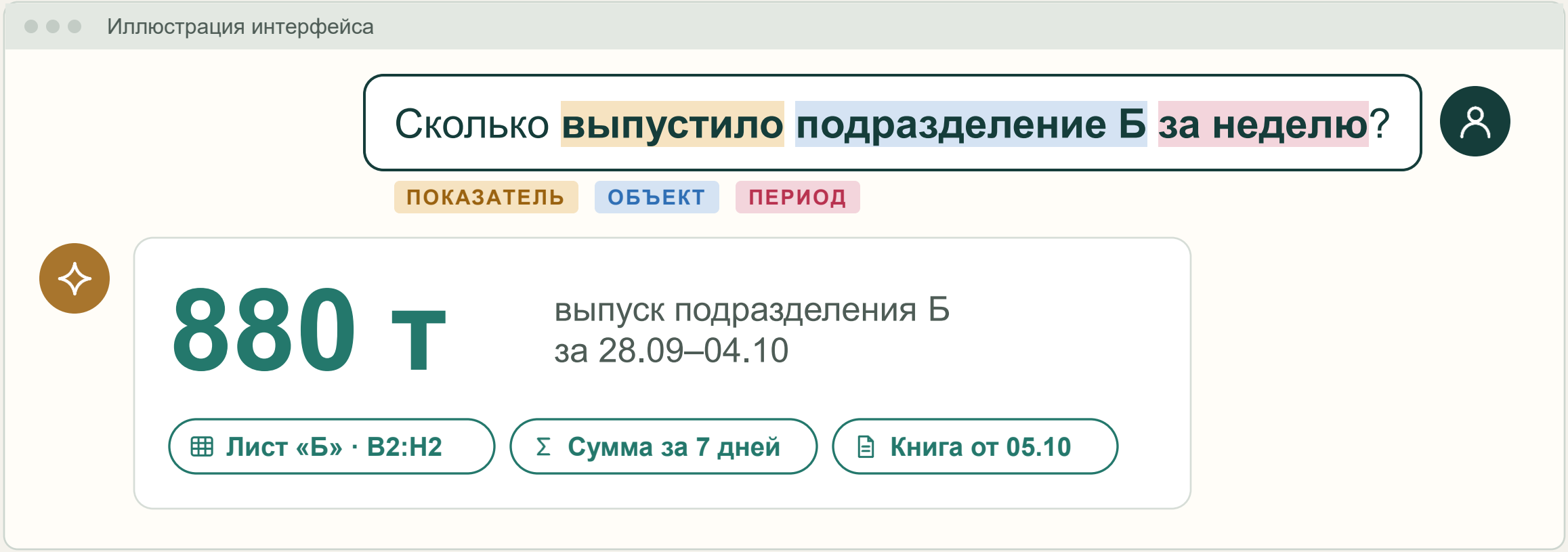
ИЗ ЧЕГО
Подразделение и даты

ПРАВИЛО
Сумма дневного выпуска

УТОЧНИТЬ У АВТОРА
Пропуски и корректировки?

Описание модели (семантический слой) — смысл показателей и правила на языке бизнеса, привязанные к формулам и ячейкам.

Вопрос обычным языком — ответ с источником



LLM определяет показатель, объект и период, 880 т считает формула из книги.

LLM подбирает блоки, расчёт делают формулы

«Кто хуже всего выполняет план за неделю?»

LLM
Понять запрос
выпуск · А, Б, В · неделя

→

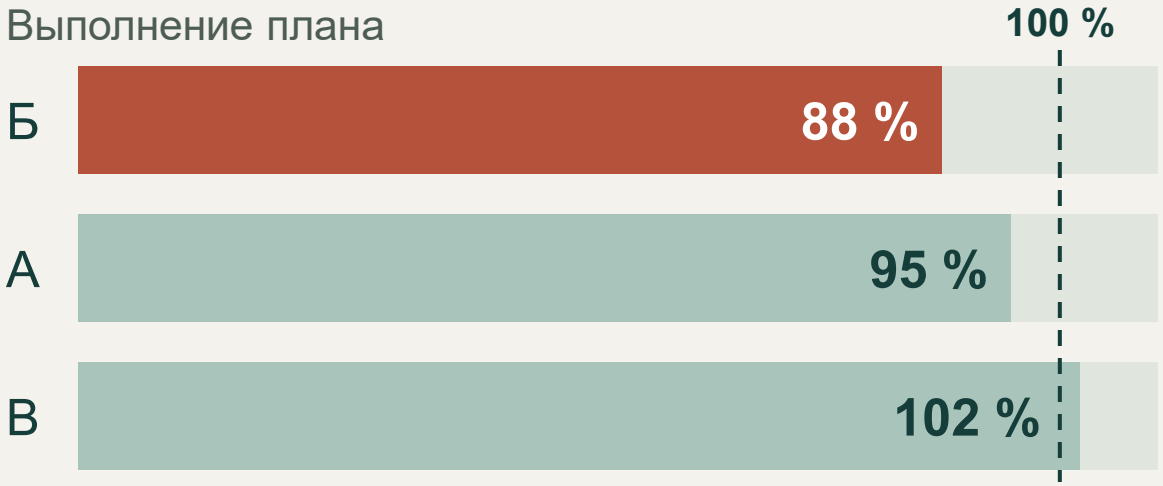
LLM
Собрать цепочку
факт | план | % | рейтинг

→

ФОРМУЛЫ
Посчитать
880 / 1 000 = 88 %

→

АНАЛИТИК
Проверить
источники и версия



Ответ: подразделение Б

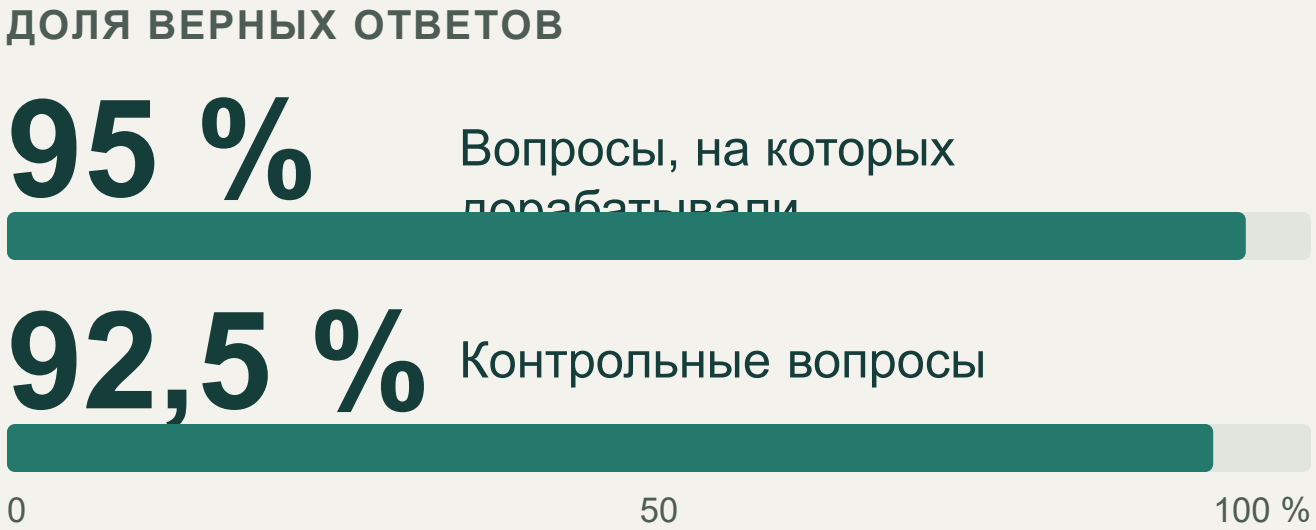
88 % плана, отставание 120 т

Нет правила? Вопрос уходит владельцу модели.

Качество ответов: сверка с эталоном

Заранее подготовили вопросы с правильными ответами («золотой датасет») и сравнили с ними ответы системы.



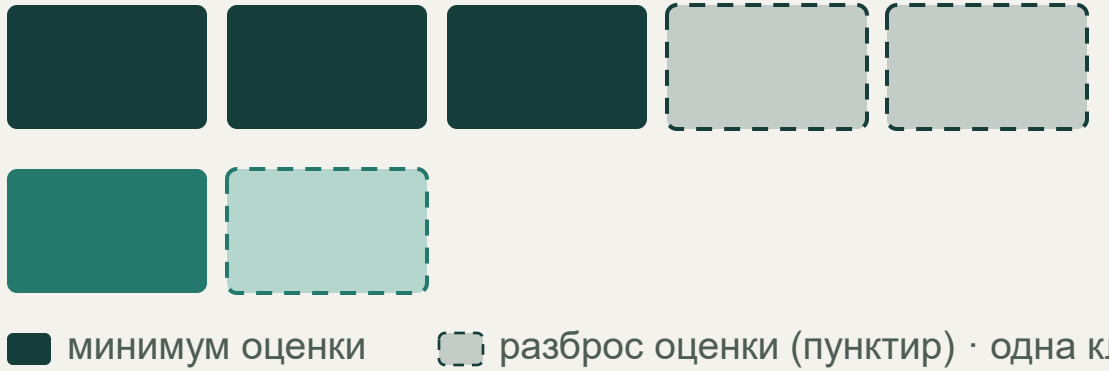


А если ответ неверный? Были и уверенные ошибки. Поэтому каждый ответ идёт со ссылкой на ячейки, и аналитик проверяет его перед использованием.

Внутренний замер всей системы, 29.09.2026. Доля верных = верные / вопросы с эталоном.

Быстрее погружение, знания остаются в команде

Время до самостоятельной работы с моделью



3–5 дней

1–2 дня

Знания у команды

Подтверждённые правила сохраняются в описании модели.

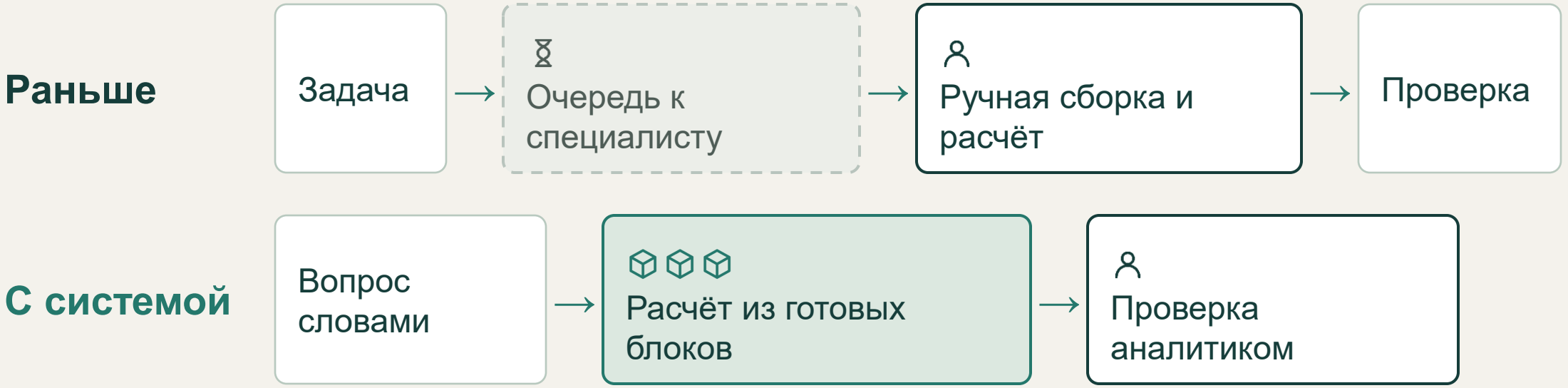
Меньше зависимости от автора

Новичок видит формулы вместе с объяснением их смысла.

Оценка CFO и финансового аналитика по опыту работы с книгой; контрольной группы не было.

Новый расчёт без ожидания специалиста

Задача: найти отстающие подразделения



Схематично, без масштаба времени · в пределах уже описанной логики

Вложения на старте: разбор книги → описание логики → пояснения владельца → проверка

Эффект: специалисты освобождаются от типовых расчётов. Затраты и ROI не рассчитывали.

Что усвоили в проекте

Формулы не объясняют всё

Смысл, допущения и исключения знает человек

Логика используется повторно

Описанный блок входит в новые расчёты

Доверяют проверяемому ответу

Ответ со ссылкой на источник, качество меряем по эталону

Описание модели нужно пополнять

Пополняется в работе, правила утверждает владелец

Знания сотрудников стоит собирать уже сейчас

Независимо от готовности внедрять AI

Спросите владельца модели

Почему считаем именно так?

Какие допущения?

Когда правило не работает?

Карточка знания ШАБЛОН

ПОКАЗАТЕЛЬ	**Выполнение плана за неделю**
ПРАВИЛО	**Факт / оперативный план**
КОГДА	**Недельный контроль**
ПОДТВЕРДИЛ	**Владелец модели · 05.10**

Первый шаг: выберите одну важную книгу, поговорите с её владельцем и запишите ответы рядом с моделью.

Даниил Поляков
Архитектор AI-решений, ex-Yandex
Telegram: **@dpolyak**

