**Пояснения выгрузок для кейсового задания хакатона**

*«Формирование прогнозной модели оттока действующих клиентов*

*ОАО «РЖД» в сфере грузовых железнодорожных перевозок»*

**Маркетинговые списки**

Маркетинговые списки получены из CRM-системы ОАО «РЖД»   
на базе 1С.

Сформировано 8 маркетинговых списков по основным областям и республикам, обслуживающие Горьковской железной дорогой:

* 1. Нижегородская область;
  2. Владимирская область;
  3. Кировская область;
  4. Республика Татарстан;
  5. Чувашская Республика;
  6. Республика Мордовия;
  7. Удмуртская Республика;
  8. Республика Марий Эл.

Для формирования реестра потенциальных клиентов выбраны критерии (столбцы) отбора клиента для организации дальнейшей работы (подготовка к переговорам, совершение «холодного звонка», разработка коммерческого предложения и уникальных торговых предложений):

**«Наименование клиентов»** **–** торговое название компании, предприятия (в рамках хакатона присвоено id).

Номер ID, а именно его привязка к определённой базе данных (макетинговые списки, интересы, обращения, объёмы перевозок) указаны в файле «Привязка ID».

**«Находится в реестре МСП»**

Критерий: да/нет

*Реестр МСП (малые и средние предпринимательства) - база с информацией об ИП и компаниях, которые относятся к малому и среднему бизнесу. Ее ведет Федеральная налоговая служба. В реестре три типа предприятий: микро-, малые и средние. Реестр МСП полезен для предпринимателей, компаний и органов власти. Компании и ИП с помощью реестра могут подтвердить право на льготы, субсидии и другие формы господдержки для малых и средних предприятий.*

**«Размер компании. Наименование»**

* *Крупный бизнес*

*К большим компаниям относятся предприятия, производящие существенную часть всех товаров или услуг в своей отрасли. Их объемы заметны во всем: количестве сотрудников, числу продаж, годовом обороте. Но самое главное, они работают не в рамках одного конкретного территориального рынка, а в нескольких регионах страны или на международном уровне. Признаками таких предприятий можно считать:*

*1. Большой штат работников (не меньше 251 человека).*

*2. Годовой доход от 2-х миллиардов рублей.*

*3. Строгое соблюдение порядка в отношении инвентаризации.*

*4. Большие торговые площади.*

* *Средний бизнес*

*Такие фирмы отличаются зоной охвата. Обычно они включают в себя целую сеть, которая способна обслуживать большую клиентскую аудиторию. Строго говоря, им даже необязательно вести свою работу на территории одного города. Сетевики могут затрагивать целый регион, но при этом не выходить на рынок соседней области. Отличительными чертами также можно назвать:*

*1. Медленную адаптацию в меняющихся рыночных условиях.*

*2. Ориентацию на повышение качества товара или обслуживания потребителей услуг.*

*3. Штат сотрудников от 101 до 250 человек, одновременно обслуживающих предприятие.*

*4. Годовой оборот не меньше 801 млн. рублей и не более  
2-х миллиардов.*

*Что касается сфер деятельности, то такая форма предпринимательства свойственна сетевым торговым компаниям, строительным фирмам, крупным медицинским центрам. В мировой экономике именно средние организации играют самую большую роль, принося государству примерно треть всех доходов. При этом никаких налоговых послаблений или других поддерживающих мероприятий в отношении их не проводится.*

* *Малый бизнес*

*ИП, но и маленькие компании, в штате которых находится около   
50 человек. Главными особенностями такой формы можно назвать:*

*1. Небольшую территорию. Речь здесь идет не только о площади, занимаемой офисом фирмы, но и областью обслуживания клиентов.*

*2. Ограниченный список деятельности. Работать по такому принципу могут магазины, туристические агентства, небольшие производства, стоматологические или другие маленькие клиники, частные учебные заведения, специализирующиеся на курсах.*

*3. Минимальный набор проверок. Контролирующие органы предоставляют маленьким компаниям надзорные каникулы, а когда  
они заканчиваются срок проведения проверяющих мероприятий не превышает 50-ти часов в год.*

*4. Статус не нужно подтверждать специальными средствами. Он определяется годовым оборотом, определенным количеством работников и долевым соотношением к уставному капиталу.*

* *Микробизнес* – это разновидность малого бизнеса   
  с численностью сотрудников не более 15 человек и годовым доходом  
  не более 120 млн. рублей.

**«Размер уставного капитала. Объявленный*»*** – минимальный размер имущества юридического лица, гарантирующий интересы его кредиторов.

**«ОКВЭД2.Код»** – коды общероссийский классификатор видов экономической деятельности. (таблица прилагается)

**«ОКВЭД2.Наименование»** – описание и наименование вида деятельности. (таблица прилагается).

**«Численность персонала по данным ФНС.Количество»** - количество трудоустроенных в компании сотрудников по данным Федеральной налоговой службы.

**«Город фактический»** – местонахождение производства компании.

**«Город фактический»** – место юридической регистрации компании.

**«ЕЛС действующий»** – **единый лицевой счёт клиента, используемый для оплаты услуг ОАО «РЖД».**

Критерий: да/нет («да» – у клиента есть ЕЛС, есть заключенный договоры, сотрудничает с ОАО «РЖД»; «нет» - клиент никогда   
не сотрудничал с ОАО «РЖД», не имеет договорных отношений).

**«Грузоотправитель»** (отправитель) - это физическое или юридическое лицо, которое по договору перевозки выступает от своего имени или от имени владельца груза, багажа, грузобагажа, порожнего грузового вагона и указано в перевозочном документе.

**«Грузополучатель» (получатель)** – тоже, что и грузоотправитель.

**«Карточка клиента (внешний источник). Индекс платежной дисциплины Описание»** – показатель, учитывающий своевременность оплаты компанией счетов.

**«Карточка клиента (внешний источник). Индекс платежной дисциплины Значение»** – значение от 1 до 99, где более высокое значение указывает на наличие признаков неудовлетворительного финансового состояния, которые могут привести к тому, что компания утратит платежеспособность. Для расчета индекса используются комбинированные финансовые коэффициенты компании, такие как коэффициенты ликвидности, достаточности оборотных средств, автономии и другие. Модель построена с использованием нейросетевого моделирования.

**«Карточка клиента (внешний источник). Индекс финансового риска Описание»** – оценка вероятности неплатежеспособности компании.

**Карточка клиента (внешний источник).Индекс финансового риска Значение»** – значение от 0 до 100, где более низкое значение указывает на высокий риск просрочки платежей. Изменение значения индекса может сигнализировать об изменении финансового положения или платежной политики компании, позволяет сравнивать платежную дисциплину разных компаний и делать выводы, у кого она лучше.

**«Госконтракты.Контракт»** – это соглашение между поставщиком и органами власти федерального, регионального или муниципального уровней.

**«Госконтракты.Тип контракта»** – форма исполнения обязательств  
по контракту/договору (заказчик или исполнитель).