



CFO 新视野

认知绩效分析曙光乍现

IBM 商业价值研究院

执行报告

财务与风险

IBM 如何提供帮助

财务转型和绩效管理解决方案是 IBM 财务管理咨询服务的核心。通过运用诊断和战略工具进行建模、提高利润，IBM 可以帮助企业评估组织架构设计，整合财务职能，提高预测和报告水平，培养预测能力，降低风险，以及优化财务组织的战略职能。IBM 提供范围广泛的集成财务绩效管理解决方案组合，可以帮助各种不同规模的企业实现规划、报告和分析流程的自动化和转型；帮助预测绩效薄弱环节；分析根本原因；评估备用方案；实现更高效的决策和业务执行。要了解更多信息，请访问 ibm.com/finance

实现认知优势

支持物联网的设备、客户互动以及商业活动所产生的数据呈指数级增长，为当今企业带来不可胜数的机遇。广大最高层主管需要把握大好机遇，通过深入挖掘数据获得洞察，深入剖析客户行为、产品定价、促销等问题。CFO 也不例外。在被认为“业绩出众”的受访企业中，CFO 运用数据分析来加强绩效洞察能力的可能性比同行高出两倍。

不过，鉴于数据增长和业务发展速度远超过财务分析团队能力的进步速度，因此很明显亟需新的能力提供帮助。业绩出众的财务团队根据经验发现了新的机遇：利用下一代绩效管理技术 - 认知能力。

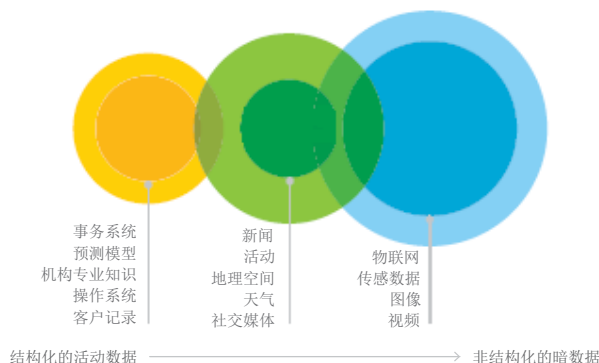
执行摘要

大数据已经成为“新的自然资源”。¹ 而且这种资源在数量、多样性和复杂性方面仍然在快速发展（见图 1）。对于尚未做好准备的企业而言，单是数据量就可能带来重大挑战 - 财务部门的分析团队体会尤为深刻。该团队必须透过海量数据发掘独特洞察，不仅需要帮助说明过往绩效，而且还要促进战略的形成，从而决胜未来。

这些洞察通常集中反映收入、成本、利润和毛利表现背后的原因，以及各种得与失。影响绩效的因素可能包括产品和服务的变化、业务转型、销售人员促成交易的成功率或供应链管理挑战等。

图 1

结构化和非结构化数据量持续攀升



来源：IBM 商业价值研究院分析。



74% 的 CFO

将收入增长视为首要企业目标



高出 153%

– 在表示企业成功同步结构化数据和非结构化数据的受访 CFO 中，来自业绩出众企业的 CFO 要比其他企业的 CFO 多 153%



高出 60%

– 在表示近期将投资认知计算的受访 CFO 中，来自业绩出众企业的 CFO 要比其他企业的 CFO 多 60%

在传统分析工具中，企业资源规划和绩效分析系统一直以来都发挥着主导作用，帮助在复杂的数据环境中进行数据收集、集成、分析和报告。对于大多数企业而言，这些系统在集成整个企业范围的财务、运营和外部数据方面显得不可或缺。财务部门具有的分析能力越强大，实现这种集成的成功率就越高。²

然而，尽管大多数原有分析解决方案十分擅长分析结构化数据，但却无法获得大数据的全部价值。潮水般涌来的新结构化数据和非结构化数据，加上人才缺口和人工分析洞察的局限性，使财务分析团队不堪重负。

许多组织纷纷开始寻求认知计算的帮助，希望借此应对这些挑战。作为分析的下一个发展阶段，认知能力提供了一个平台，用于采集、整合以及组织海量的结构化和非结构化数据，并且能够“领会”数据之间的关系，从而可以持续“学习”，并为分析人员提供即时洞察。

为了解企业当前采用的方法以及未来的分析和认知计算计划，并作为对先前开展的“认知计算未来”研究的补充，2016 年初我们开展了一项研究，重点探讨 161 位 CFO 调研参与者的回答（见第 11 页的“方法”部分）。³

本报告深入探究了 CFO 对于下列问题的观点：数据和分析可以带来的优势、业绩出众的企业采用哪些独特措施取得成功，以及认知计算在彻底转变财务绩效分析能力方面有多大潜力。

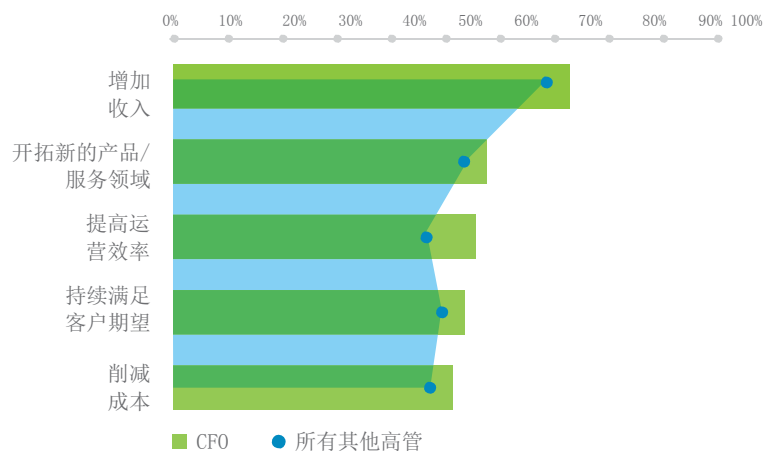
CFO 及其所在企业需要利用数据实现哪些目标？

我们的研究表明，大多数 CFO 将增加收入视为最重要的企业目标（见图 2）。这一点与其他受访高管同行的回答高度一致。然而，企业不仅需要实现收入增长，同时还要提高效率、削减成本以及满足客户期望。

为了了解企业如何成功实现这些目标，我们确定了一小组业绩出众的企业，他们在过去的三年中，无论是在促进收入增长还是提高效率水平方面均远胜同行企业。在分析中，他们占到受访 CFO 的 23%。我们将集中研究他们的观点，确定这些最成功的企业采取了哪些独特措施助力企业发展。

图 2

收入增长是 CFO 希望实现的首要企业目标



来源: IBM 商业价值研究院分析。

业绩出众的企业表示，他们能够比同行企业更高效地利用数据和分析功能：



高出 80%

– 通过数据和分析获得清晰的结果和洞察的业绩出众企业要比其他企业多 80%



高出 51%

– 更迅速达成目标的业绩出众企业要比其他企业多 51%



高出 39%

– 实现更出色的分析功能可用性和可访问性的业绩出众企业要比其他企业多 39%

数据和分析的优势

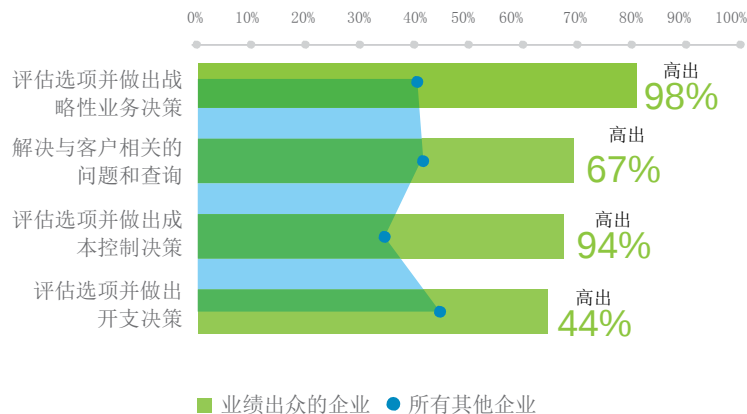
总体上而言，业绩出众的企业普遍具备强大的决策能力（见图 3）。他们能够比其他企业更有效地把握战略方向，发现降低成本的机遇以及解决投资和客户问题。

业绩出众的企业通过更有效地运用数据和分析，提升相关决策能力，从而能够形成和分享各种深入洞察，并迅速采取行动。因此，他们能够更有效地访问数据，更迅速地开展分析，更清晰地了解洞察。

为实现企业增加收入的主要目标，业绩出众的企业运用数据和分析发现新型商机的可能性要高出 29%，运用数据和分析率先开发创新产品和服务的可能性要高出 20%。

图 3

业绩出众的企业具有更优秀的决策能力



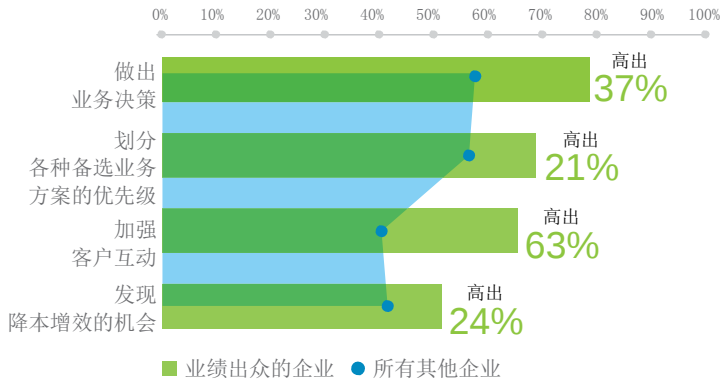
来源：IBM 商业价值研究院分析。

更重要的是，这些业绩出众的企业在决策过程中更广泛地运用数据和分析管理业务（见图 4）。业绩出众的企业广泛运用数据和分析评估选项和支持战略业务决策的可能性要比其他企业高出近两倍。

与同行相比，业绩出众的企业能够运用更多不同来源的数据形成洞察。它们了解利用非结构化数据以及将其和结构化数据整合的重要性。这种数据多样性使业绩出众的企业能够形成更强有力的洞察，从而提高企业影响力。

图 4

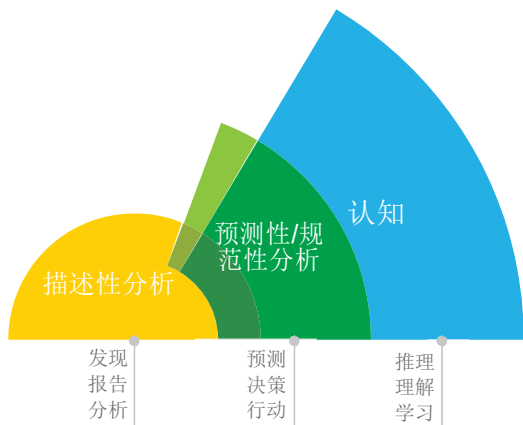
业绩出众的企业比同行更广泛地运用数据和分析



来源：IBM 商业价值研究院分析。

相较于同行，业绩出众的企业成功整合内外数据源的比例高出 153%。

图 5
认知分析之旅包含多个阶段



来源：IBM 商业价值研究院分析。

认知机会

展望未来，只有那些在分析之旅中走得最远的企业，才能最充分地利用认知计算所带来的机遇。认知计算建立了新的范例，有助于显著增强企业整合海量结构化和非结构化数据的能力，帮助他们运用机器学习能力，通过自然语言分析数据和查询结果，从而深化分析人员的认识，提高他们的分析效率和速度。认知计算超越了传统分析技术，开辟出一个全新的领域：训练分析平台，从而不断提高平台的理解、学习和推理能力。通过提高传统财务分析人员的分析速度、分析深度和分析效率，可以为企业带来巨大的机遇（见图 5）。

在财务部门，通过运用认知能力，有助于改进运营和绩效分析的决策流程。在各个运营环节，均可运用认知技术改进事务处理，提高问题解决能力。例如，通过对“从订单到收款”（OTC）的整个销售流程运用认知能力，不仅可以提高账单的准确性，还能最大程度减少现金流中的异常情况。最终，可以在整个 OTC 流程中加速运营资本周转，提高现金预测能力，同时降低成本。

认知型绩效分析创造了大量机遇，有助于以更快的速度自动集成和组织内外部结构化数据和非结构化数据。经过训练后，认知技术会研究相关模式和异常，从而发现新的商业机会，并帮助财务分析人员

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_46759

