

инвесторов – физических и юридических лиц в единый фонд, доверительный управляющий фондом (банк) получает возможность инвестировать в инструменты, доступные для покупки рядовым инвестором, который оперирует относительно небольшими суммами, с целью их выгодного размещения.

В соответствии с Законом Республики Беларусь «О кредитных историях» [ 3 ] была создана Национальным банком система «кредитное бюро», с 2009 г. изменен термин на «кредитный регистр». Кредитный регистр – автоматизированная информационная система Национального банка, обеспечивающая формирование кредитных историй, их хранение и предоставление кредитных отчетов. Создание кредитного регистра обусловлено необходимостью: дальнейшего развития инфраструктуры банковского сектора с целью повышения эффективности его функционирования; повышения информативности за деятельностью банков; снижения кредитных рисков; укрепления платежной дисциплины физических и юридических лиц.

Параметры прогнозов социально-экономического развития Республики Беларусь на перспективу предполагают увеличение объемов и изменение структуры кредитования экономики. Предусмотренный в ближайшее пятилетие ускоренный рост доли малого и среднего бизнеса в производстве товаров и услуг вызывает необходимость расширения кредитной поддержки предпринимателям, малым и средним предприятиям, особенно тем, которые работают на экспорт, обладают экспортным потенциалом. Возникновение на их основе более крупных негосударственных предприятий и предприятий смешанной формы собственности может быть экономически выгодным.

Начиная с 2011 г. расширяется участие негосударственных банков в кредитовании национальных государственных программ развития экономики на условиях выгодного сотрудничества государства и таких банков.

Перед банками постоянной остается цель увеличения доступности кредитов для юридических и физических лиц, прежде всего за счет снижения рисков, оптимальной процентной политики, расширения спектра банковских услуг, повышения их качества.

## **Литература**

1. Итоги выполнения «Основных направлений денежно-кредитной политики Республики Беларусь за 2010 г. и задачи банковской системы по их реализации в 2011 г.» Банковский вестник, № 4, 2011 г.
2. Закон Республики Беларусь «Об ипотеке» № 345-3 от 20 июня 2008 г.
3. Закон Республики Беларусь «О кредитных историях» № 441-3 от 10 ноября 2008 г.
4. Мировой опыт реструктуризации банковских систем. Москва, Банк МФК, 2001

*Е.Г. Крылова, канд. эк. наук, доцент,  
Е.М.Ивандиков, УО «БГЭУ», (г. Минск)*

## **СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ БИЗНЕС-АНАЛИЗА**

Обязанностью руководителя любого предприятия является своевременное и верное принятие управленческих решений. Решения принимаются на основании выводов о текущей деятельности предприятия, ситуации на рынке и множестве других

важных факторов. Многообразие данных, сложность их представления в виде единого целого, могут сделать процесс принятия решения длительным и трудоемким.

На современном этапе развития Республики Беларусь, в связи с интеграцией в мировое экономическое пространство, был выбран инновационный путь развития. Данный путь подразумевает внедрение новшеств, технологий, обеспечивающих качественный рост эффективности деятельности. Рост конкуренции и борьба за покупателей, повышает значение таких факторов как скорость и верность принятия решения, которые можно достичь с помощью с использованием компьютеров.

Использование современных информационных технологий позволяет вести учет, собирать сведения о деятельности компании, создавать и накапливать массивы полезной информации. Но возникают следующие вопросы: Как превратить накопленную информацию в знания, позволяющие принимать верные решения? Как обеспечить оперативность доступа к данной информации? Каким должно быть представление данных? Будут ли данные отображать реальное состояние дел компании? Сколько времени уйдет на реализацию данных возможностей?

Данные потребности приводят к поиску инструментов, позволяющих улучшить процесс принятия решений, сделать его более легким и доступным.

Современный уровень развития информационных технологий позволяет решать данные задачи путем внедрения на предприятия систем класса BI (Business Intelligence).

Термин BI (Business Intelligence) был введен аналитиками Гартнер (Gartner) в конце прошлого столетия. Он использовался для описания процессов обеспечения информацией и ее анализа с целью помочь руководителям в их работе.

Под понятием «Business Intelligence» (BI) – бизнес-аналитика чаще всего подразумевают программное обеспечение, созданное для помощи менеджеру в анализе информации о своей компании и её окружении. Существует несколько вариантов понимания этого термина.

Бизнес-аналитика – это методы и инструменты для построения информативных отчетов о текущей ситуации. В таком случае цель бизнес-аналитики – предоставить нужную информацию тому человеку, которому она необходима в нужное время. Эта информация может оказаться жизненно необходимой для принятия управленческих решений.

Бизнес-аналитика – это инструменты, используемые для преобразования, хранения, анализа, моделирования, доставки и трассировки информации в ходе работы над задачами, связанными с принятием решений на основе фактических данных. Благодаря этим средствам лица, принимающие решения, должны получать нужные сведения и в нужное время. Помимо отчетности в состав BI входят инструменты интеграции и очистки данных (ETL), аналитические хранилища данных и средства Data Mining.

BI предлагает набор методов и специализированных приложений для сбора, агрегирования и анализа как внешних, так и внутренних данных. Основу его составляют три этапа – сбор информации, аналитическая оценка и представление информации.

В ходе сбора информации необходимые данные могут быть получены из одного или нескольких источников, таких как ERP системы, базы данных, обычные файлы, файлы excel. BI система направляет поток информации через ETL процесс (Extraction - сбор, Transformation - трансформация, Loading - загрузка).

Второй этап - аналитическая оценка. Данные обрабатываются с помощью аналитических методов. Тут существует две главные особенности: относительно простой

процесс обработки данных с помощью OLAP и более сложный статистический анализ, методами интеллектуального анализа.

На третьем этапе осуществляется представление информации. После того, как данные проанализированы, они должны быть подготовлены для представления в удобной форме. Формы представления бывают различные – стандартные отчеты, PDF файлы, в виде “панели управления” (dashboard). Панель управления (dashboard) - информационная панель с удобным представлением форм отчетов за текущие периоды с возможностью организации интуитивно понятного графического изображения, диаграммы (рисунок 1).

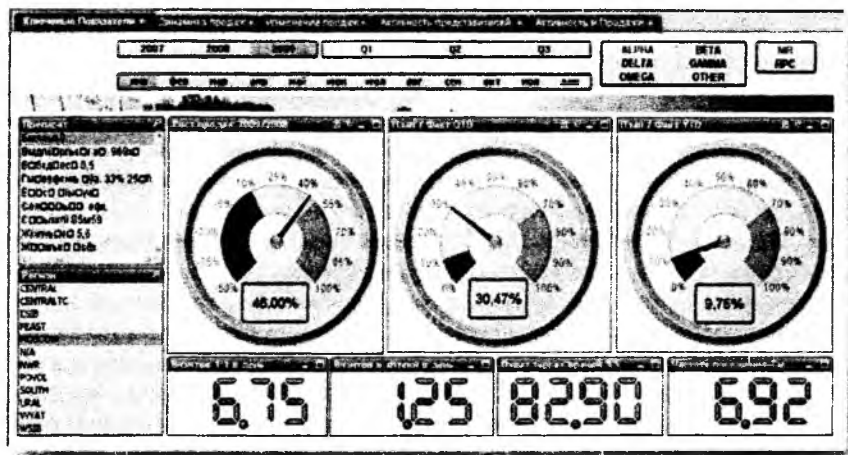


Рисунок 1. Панель управления в бизнес-аналитике.

После прохождения этих трех этапов данные становятся существенным фактором в принятии решений.

BI система не является частью и не заменяет какие-либо другие системы. В компании уже может быть установлены CRM и ERP – системы, бухгалтерские программы, системы управленческого учета. Эти системы могут быть от разных производителей и зачастую никак не связаны или слабо связаны между собой. BI система подключается к каждой из них и загружает в себя всю необходимую информацию. Полная загрузка происходит только один раз, а потом происходит только дозагрузка изменений.

В январе 2011 г. исследовательская компания «Gartner» опубликовала ежегодный отчет «Magic Quadrant for Business Intelligence Platforms». Продукт QlikView, от компании-лидера QlikTech, включает полный набор средств для проведения анализа данных. Это удобные и функциональные панели управления, многомерный анализ, всевозможные способы дробления и объединения информации.

Важнейшей ценностью бизнес-аналитики для менеджера высшего уровня является возможность перейти к управлению компанией по ключевым показателям (KPI), в том числе и по методологии сбалансированной системы показателей. Техническим инструментом для этого являются панели управления, предоставляющие в сжатом виде информацию о наиболее важных параметрах деятельности компании.

Инструменты бизнес-аналитики могут быть использованы в маркетинговой деятельности предприятия для моделирования и прогнозирования; определения доли рынка, роста продаж, изменения цен; развития ситуации при изменении тех или иных параметров, например, в бюджетировании, инвестиционном-планировании, финансовом-планировании; прогнозировании перспектив развития предприятия в целом, так и в области отдельных процессов - закупочных, производственных, сбытовой логистики; вариантов оптимального развития системы.

В маркетинге аналитическая функция является средством принятия важнейших управленческих решений. Современные компьютерные средства бизнес-аналитики позволяют охватить любые направления маркетингового анализа.

**Анализ эффективности мероприятий по стимулированию продаж** - возможность моделирования различных акций по стимулированию сбыта с настройкой различных переменных (цена, скидка, затраты на продвижение акции, увеличение продаж за счет акции и т.д.) QlikView позволяет проанализировать различные сценарии проведения акции и выбрать оптимальный вариант. Сравнение плановых и фактических результатов в привязке к историческим периодам дает возможность оценить целесообразность проведения тех или иных мероприятий.

**Анализ каналов распределения** - возможность гибкого сравнения рентабельности продаж через различные каналы, а также моделирование оптимальной структуры и соотношения каналов распределения при максимизации прибыли от продаж позволяет добиться более эффективной системы дистрибуции. Также такое моделирование позволяет определить наиболее целесообразные объемы выпуска и уровень цены.

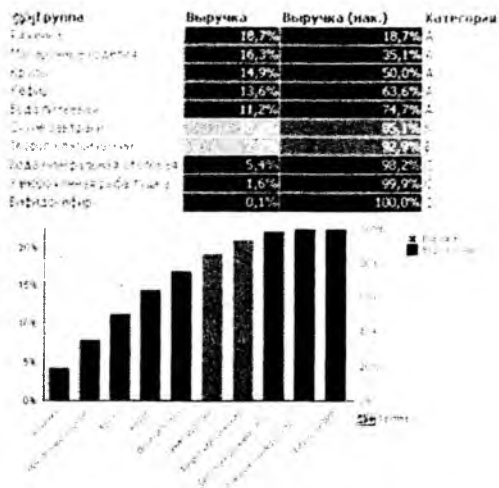
**Прогнозирование потребностей в сырье и товарах** – использование Qlik View позволяет построить эффективную систему прогнозирования, базирующуюся на модели, созданной непосредственно для Вашего предприятия и рыночных условиях, в которых работает Ваше предприятие. Своевременное прогнозирование потребностей в товарах позволяет наилучшим образом планировать закупки, транспортировку и складское хранение, что дает немедленный эффект в виде сэкономленных средств.

**Анализ работы специалистов и менеджеров по продаже** - анализ количества новых клиентов, величины среднего заказа, числа потерянных заказчиков, коэффициентов «воронки продаж», рентабельности сделок и т.д. по отдельным клиентам, направлениям и филиалам; исследование процесса работы наиболее успешных менеджеров может помочь в поиске наилучших практик продаж и распространении их в масштабах компании.

**ABC-анализ товарного портфеля и клиентов** - изучение товарного ассортимента и выявление продукции, которая обеспечивает максимальный эффект, равно как и клиентской базы и тех клиентов, которые дают наибольшую прибыль. Может проводиться по следующим параметрам: объем продаж (реализованное количество), получаемая прибыль (реализованная торговая наценка) или сумма продаж (рисунок 6).

Программное обеспечение не может решить задачи бизнес-аналитики без услуг консалтинговых организаций, специализирующихся на внедрении BI-сервисов. Консультанты, обладающие опытом бизнес-консалтинга и владеющие методами работы с продуктами конкретных поставщиков BI-технологий могут обеспечить клиенту конкурентные преимущества и эффективное использование BI-сервисов.

Типовое внедрение BI-системы управленческой отчетности (например, QlikView) включает в себя:



**Рисунок 6. ABC - анализ ассортимента товаров в системе QlikView.**

- бизнес-анализ, разработку технического проекта внедрения;
- установку и настройку компонентов QlikView;
- интеграцию с необходимыми источниками данных;
- разработку управленческой отчетности и аналитики для различных типов пользователей;
- обучение пользователей работе в системе и первичный контроль;
- техническую поддержку.

В Республике Беларусь примером продвижения таких проектов может служить объединение консультантов и экспертов “BI-PROFIT.BY” в сфере бизнес-аналитики. Обладая значительным опытом реализации BI - проектов, знаниями и сертификатами по современным BI-инструментам, оно качественно и своевременно оказывает услуги по всем этапам внедрения и построения системы бизнес-аналитики на предприятии.

Таким образом, использование инновационных инструментов бизнес-аналитики и качественное внедрение их на предприятии, позволяет значительно повысить эффективность управленческих решений и инвестиционную привлекательность предприятия, а также обеспечить конкурентоспособность предприятия на рынке.

### **Список использованных источников**

1. gartner.com
2. www.bi-profit.by
3. <http://ru.wikipedia.org/wiki/Бизнес-аналитика>
4. www.tadviser.ru
5. <http://www.bss.in.ua>
6. <http://www.rbcgrp.com>