

Бизнес-аналитика

должна стать «всеохватывающей»

В киевском отеле «Русь» 30 сентября в рамках Roadshow CEE 2008 прошел семинар IDC Business Intelligence, собравший представителей компаний различных отраслей, среди которых основную долю составляли руководители подразделений и топ-менеджеры, желающие, что называется, из первых рук получить самую свежую информацию о бизнес-аналитике, современном уровне ее развития и применимости на собственных предприятиях.



«Повышайте эффективность бизнеса с нами!» Этот слоган мог взять на вооружение каждый представитель участвующих в конференции компаний

Вступительное слово уже традиционно для подобных мероприятий произнес региональный менеджер, глава представительства IDC в Украине, Беларуси и Молдове Владимир Поздняков, а затем выступила Елена Семеновская, руководитель программ исследования IDC по программному обеспечению в России. Ее ключевой доклад был посвящен основным составляющим бизнес-аналитики и методам повышения зрелости BI-проектов. Сегодня речь идет уже не только об автоматизации операционной деятельности предприятия, но и об эффективном управлении ее тактикой и стратегией. Инструментарием для этого и являются средства и методы бизнес-аналитики, которые становятся все более функциональными.

О структуре BI-платформ и их построении для управления эффек-

тивности бизнеса рассказал Марин Безич, руководитель по прикладной платформе Microsoft в регионе Центральной и Восточной Европы. Доступность бизнес-аналитики широким слоям предприятий была и остается целью Microsoft с момента выхода на данный рынок в 1998 г. К настоящему времени корпорация выработала определенную стратегию и видение бизнес-аналитики: BI должна позволять всем, от топ-менеджеров до конечных пользователей, принимать максимально быстрые и релевантные решения с помощью привычных средств Microsoft Office, где главную роль, безусловно, играет Microsoft Excel. Марин Безич выступал в этот день еще раз, остановившись на основных положениях использования BI-платформ и построении инфраструктуры для управления эффективностью бизнеса.

Павел Шклодов, руководитель проектов департамента корпора-

тивных систем управления компании IBS, обратил внимание на то, что для инвесторов становится все более очевидной связь между качеством руководства и уровнем их потенциальных прибылей. В подобных условиях инвесторы особенно заинтересованы во вложениях в компании, уровень корпоративного управления которыми выше, чем в среднем по региону. Они убеждены, что в таком случае их средства будут защищены лучше, и за эту безопасность готовы платить, поскольку качественная система корпоративного управления является гарантом соблюдения их интересов.

Программу семинара продолжил Павел Лихницкий, генеральный директор Data Integration Software, регионального представительства хорошо известной в мире ИТ-компании Informatica в России и странах СНГ. Темой его выступления стал эффективный комплексный подход к интеграции любых типов данных, а также обеспечение качества информации в задачах отчетности и бизнес-аналитики. Для работы с отечественными заказчиками с начала 2009 г. в Украине открывается региональный офис, в котором в первый год будет работать 2–3 человека, а до 2010 г. его штат увеличится до 10–12 сотрудников.

После первого перерыва слово взяла специальный гость семинара госпожа Шаку Атре, президент собственной компании «Атре груп», работающей в области бизнес-аналитики и хранения данных, со штаб-квартирой в Санта-Круз (Калифор-



Елена Семеновская: «Сегодня речь идет уже не только об автоматизации операционной деятельности предприятия, но и об эффективном управлении ее тактикой и стратегией»

ния). Сама госпожа Атре – всемирно известный эксперт, регулярно выступающий с лекциями по вопросам BI, хранилищ данных, интеллектуального анализа, CRM-систем и сопутствующих технологий в США, Европе, Южной Америке и Австралии. Она автор шести книг, включая фундаментальный труд по базам данных, а также сотен статей в периодических изданиях.

На нынешнем мероприятии она говорила о CPM (Corporate Performance Management), BI и окупаемости капиталовложений в эти технологии. Сегодня наблюдается эволюция в направлении «всеохватывающей» бизнес-аналитики (Pervasive BI – PBI). Основная идея PBI – своевременная поставка требуемых данных в нужных разрезах людям, которые их используют, по всей компании, сопровождение их необходимой аналитикой и механизм обратной связи. В результате PBI может стать эффективным инструментом для измерения показателей работы компании и контроля достижения ее стратегических целей.

Следующий докладчик, Юрий Пешков, занимается в Oracle консультированием и вопросами построения систем корпоративной аналитической отчетности и поддержки принятия управленческих решений и управления предприятием на основе целевых показателей эффективности. Он говорил преимущественно о проблемах достижения управленческого мастерства. Его презентация демон-

стрировала, как возможно и нужно в современных условиях руководить и оптимизировать производительность системы в масштабах всего предприятия. В качестве основного инструмента для этого предлагается Oracle EPM, включающая мощные прикладные системы BI и DWH/BI-технологии.

Далее выступил Филипп Домитеев, директор по развитию бизнеса компании Columbus IT. Одной из его важнейших частей является направление информационно-аналитических систем, которое в настоящий момент относится к ведущим практикам на рынке России и СНГ. В активе компании – более 50 проектов по внедрению информационных систем управления в



различных сегментах бизнеса, а сейчас г-н Домитеев занимается продвижением комплексных специализированных проектов автоматизи-

Марин Безич: «В общении с компаниями вопрос “зачем нужна бизнес-аналитика?” уже не является актуальным. Главная задача, над решением которой работает Microsoft, – как облегчить восприятие, упростить и сделать более удобным использование бизнес-аналитики для большого количества клиентов»



зации бизнес-процессов, имеющих при использовании наиболее современных подходов ярко выраженную отраслевую специфику.

Презентацию «Новые возможности бизнес-аналитики: переход от традиционного OLAP-анализа к глубокой аналитике» готовил Сергей Шестаков, руководитель Пекинского представительства компании «Прогноз». К сожалению, он не смог присутствовать на мероприятии, и компанию с ее аппаратно-программными решениями, пожалуй, впервые в Украине на таком уровне, представлял руководитель отдела маркетинга и рекламы Денис Милоков. В презентации говорилось о современных тенденциях развития рынка бизнес-аналитики, а также об одном из сравнительно молодых его сегментов – инструментах расширенной аналитики. Как пример интегрированной BI-

CITIA

7-річний досвід у створенні сховищ даних та систем аналітичної звітності

ІНТЕЛЕКТ ВАШОГО БІЗНЕСУ

www.citia.co.uk



Филипп Дмитриев: «Несмотря на предложения в области BI от ведущих мировых компаний, потенциальным заказчикам не стоит сбрасывать со счетов и решения класса best-of-breed, которые зачастую не хуже подходят для решения стоящих перед клиентами задач и могут для каждого конкретного случая иметь ряд преимуществ»

платформы был рассмотрен аналитический комплекс «ПРОГНОЗ», разработанный одноименной компанией. Он включает как традиционные инструменты бизнес-анализа, так и широкий спектр инструментов аналитики. Данную платформу разработчик считает уникальным инструментом для работы с различными классами задач. На основе комплекса «ПРОГНОЗ» сегодня реализуются проекты для федеральных и региональных органов власти, предприятий и холдингов, банков и других финансовых учреждений. В настоящее время компания ведет работы по созданию систем поддержки принятия решений для ряда украинских заказчиков.

Вторая часть семинара началась выступлением заместителя генерального директора по развитию бизнеса компании Sybase CIS Алены Еникеевой. Она напомнила, что офис Sybase в Москве организован в 1997 г., а в Киеве – с 2000 г. Тем не менее первые клиенты появились еще раньше, когда компания работала еще через партнеров. Среди них – Госкомстат Украины, несколько крупнейших банков, производственные предприятия. В частности, целью открытия офиса в Украине было оказание поддержки этим компаниям напрямую. Сегодня украинские клиенты получают все то, что и клиенты во всем мире – техническую поддержку, обучение, консалтинг и проектные работы. В области BI, отметила г-жа Еникеева, это – весь комплекс, от нижнего платформенного слоя до средств визуализации для конечного пользователя. Один из важ-

нейших вопросов для клиентов – стоимость получения информации с помощью BI. Каковы сегодня ожидания от корпоративной BI-платформы? Она должна обеспечивать поступление информации тогда, когда это требуется, в том числе в режиме реального времени, а при необходимости быть способна выполнить те задачи, которые появятся завтра и сегодня еще не определены. Она должна быть готова принять на себя дополнительное количество пользователей, которое по мере освоения методов BI будет увеличиваться.

Очередной докладчик – Максим Бодаев, директор по развитию бизнеса Citia BTC. Он имеет семидесятилетний опыт ведения проектов по созданию информационно-аналитических систем для управления эффективностью бизнеса. В круг его обязанностей входят разработка и реализация стратегии развития бизнеса компании, построение партнерских отношений с заказчиками, а также контроль успешного выполнения проектов для них. По мнению выступающего, самое ценное в любом бизнесе – это его кли-

Владимир Поздняков и Шаку Атре: «Мы уверены, что призывы от "Атре групп" достигнуты тем, кто их заслуживает больше всего»



енты. В том числе – в розничном банке, являющемся лидером на рынке потребительского кредитования. А самое ценное в клиентах для банка – это точная, полная и своевременная информация о них, которая, как правило, распределена по нескольким банковским системам – операционный день банка, кредитные карты, система сбора заявок на получение кредитов, call-

центр как средство обработки обращений клиентов, а также управление проблемной задолженностью. Максим Бодаев описал проект, в рамках которого в одном из банков было реализовано первое звено хранилища данных и корпоративной информационно-аналитической системы, предназначенной для сбора, очистки, накопления и анализа информации о существующих и потенциальных клиентах. Докладчик рассказал, с чего начался проект, какие трудности были преодолены в ходе его выполнения и какие результаты достигнуты.

Выступавший последним Александр Довженко, ведущий эксперт компании ISD Polska, говорил о достаточно специфической практической задаче: анализе и оптимизации программы производства сталепрокатного предприятия – с точки зрения использования скрытых резервов.

Во время составления плана на сталепрокатном производстве приходится оперировать большим количеством вариантов последовательности обработки заготовок, проходящих через прокатный комплекс. Задача усложняется необходимостью делать выбор между загрузкой своих плавильных мощностей и использованием приобретенного сырья. При этом нужно достичь оптимальности промежуточных переделов и не допустить переполнения склада готовой продукции и технологических площадок. Количество вариантов решения при этом очень велико, необходимо комбинировать множество параметров (здесь счет идет на тысячи). Для такой сложной, многокритериальной оптимизации использовались технологии генетических алгоритмов, реализованных в пакете динамического моделирования Powersim Studio 2005. Разработанное решение позволяет проводить предварительную обработку портфеля заказов, вводить критерии в разных режимах, контролировать процесс и в конце концов получать реальные графики производства.

Завершился семинар, занявший, по сути, полный рабочий день, уже традиционной панельной дискуссией с участием всех компаний, представители которых выступали на мероприятии.