

23 июня 2016

## Интеграторы о бизнес-аналитике

Системные интеграторы, внедряющие BI-проекты, постепенно расширяют список BI-вендоров. Появлению в этом списке российских разработчиков бизнес-аналитики способствовал курс правительства на импортозамещение.

**Программную продукцию каких BI-вендоров вы внедряете в своих проектах?**

**Сергей ГРОМОВ, генеральный директор «Би Ай Консалт» (BI Consult): QlikView и Qlik Sense.**

**Татьяна РАКИТИНА, директор по развитию бизнеса «Атринити» (ГК «Астерос»):**

В своих проектах чаще всего мы используем программную продукцию SAP, QlikTech, «Барс Групп».

**Алексей СВЕРДЛОВ, директор департамента BI ГК «КОРУС Консалтинг»:**

У нас достаточно широкая линейка BI-продуктов, которую мы предлагаем нашим клиентам – от решений таких международных компаний, как QlikTech, Microsoft, SAP, Oracle, до решений российских вендоров – «Прогноз», «Барс Групп» и Deductor. Такой широкий охват продиктован требованиями заказчиков.

**Антон СЕЛЕЗНЕВ, бизнес-директор по QlikView, компания MAYKOR-GMCS:**

Наша компания реализует проекты на базе BI-платформ QlikView и Qlik Sense. Также мы занимается созданием комплексных информационно-аналитических систем с использованием программных продуктов IBM, Microsoft и SAP.



## Для каких секторов экономики лучше подходит продукция каждого из этих вендоров?

### **Сергей ГРОМОВ («Би Ай Консалт»):**

BI-решения наиболее существенную пользу могут принести высокотранзакционным видам бизнеса – ретейлу, дистрибуции, производству, телекоммуникациям, банковскому и страховому бизнесу.

Причина в том, что в процессе ведения каждого из этих бизнесов аккумулируются большие объемы данных, которые при должном подходе к ним могут оказать положительное влияние на эффективность и прибыльность компании. Чаще всего предприятия начинают применять аналитику в доходной части – это анализ продаж. Если бизнес работает с каким-либо товаром, то необходим анализ товародвижения, а уже затем переходят к анализу расходной части – зарплат, рекламы и т. д. После этого можно построить аналитику маржинальности товара или услуг – здесь необходим анализ финансов. Таким образом, компания получает всеобъемлющую картину, что и как влияет на чистую прибыль – EBITDA. В меньшей степени BI востребована в проектном бизнесе, хотя и здесь может применяться – например, для отслеживания издержек или затрат на проектах или план-фактного анализа. Ведь проект всегда начинается с планов, а потом необходимо следить за отклонениями фактического выполнения от планов.

### **Антон СЕЛЕЗНЕВ (MAYKOR-GMCS):**

Наша компания ведет разработку собственных отраслевых BI-решений. В нашем портфеле есть специализированные предложения для розничной торговли, энергетики, транспорта и предприятий других отраслей. Например, основной составляющей BI-решения для энергетических компаний является панель ключевых показателей для мониторинга и контроля дебиторской задолженности, динамики цен конкурентного сектора, исполнения годовой программы закупок, мероприятий ТОиР и т. д. Мы также предлагаем решения под определенные функциональные задачи. Например, для задач кадровой аналитики разработали отдельное решение на базе QlikView. Кроме того, у нас есть опыт реализации нестандартных проектов, связанных с созданием системы бизнес-аналитики для задач

стратегического управления компанией по модели Balanced Scorecard.

**Алексей СВЕРДЛОВ («КОРУС Консалтинг»):**

Я не считаю, что существует прямая корреляция между отраслью и программными продуктами, которые в ней используются. Исключением может считаться только государственный сектор, где выбор сейчас зачастую продиктован политикой импортозамещения. В остальных индустриях выбор продукта обусловлен прежде всего функциональностью системы и целями, которые функциональный заказчик ставит перед создаваемым решением.

**Татьяна РАКИТИНА («Атринити»):**

Решения вендоров, с которыми мы работаем, в основном применяются для электроэнергетических, нефтегазовых компаний, а также для госсектора в части мониторинга и анализа исполнения государственных программ, выполнения целевых индикаторов и бюджетирования регионов. На мой взгляд, программные решения SAP в большей степени подходят для сегмента ТЭК. Продукция QlikView и «Барс Групп» в полной мере способна удовлетворить нужды госсектора. Системы QlikView также ориентированы на финансовую отрасль.

**С какими основными проблемами приходится сталкиваться при реализации BI-проектов?**

**Сергей ГРОМОВ («Би Ай Консалт»):**

Чаще всего нам приходится сталкиваться с тем, что клиенты медленно принимают решение о старте проекта. Примечательно, что причины такой нерешительности кроются не в экономической плоскости (возврат инвестиций фиксируется уже через два-три месяца после получения результатов), а в психологической и организационной. Именно организационные моменты являются сдерживающим фактором: сотрудники не хотят участвовать в написании ТЗ, нет хороших менеджеров проекта или лидеров среди топ-менеджмента. Все это, кстати, может привести и к негативным результатам проекта

в целом: иногда BI-систему внедряют, однако не пользуются ее возможностями. Влияет на ход проекта и текучка кадров у клиентов. Если в числе покинувших компанию есть идеолог внедрения, это может оказаться летальным для всей инициативы. Также мы часто сталкиваемся с тем, что в компаниях наблюдается хаос в данных, нет методологий.

#### **Антон СЕЛЕЗНЕВ (МАУКОР-GMCS):**

Зачастую заказчик не понимает, где находится источник правды – несколько отчетов могут противоречить друг другу. Основная проблема в рамках реализации BI-проекта – это совместно с заказчиком определить, из каких систем, таблиц и каким образом будут собираться данные, что учитывать, чтобы отчетность в конечном счете давала правильные результаты. Проблемы с источниками данных являются одними из наиболее распространенных. Зачастую нормативно-справочная информация (НСИ) не выверена. Бывает, что даже в одной информационной системе НСИ ведется некорректно или дублируется. Поэтому требуется приводить все к единому знаменателю, что занимает много времени и усилий и напрямую влияет на сроки проекта. По нашему опыту могу сказать, что выделение экспертов от заказчика со стороны бизнеса и технологического блока значительно повышает эффективность реализации BI-проекта. Ведь никто лучше заказчика не может сказать, каких показателей ему не хватает для понимания развития своего бизнеса. Если процесс разработки аналитики и методик расчета показателей идет параллельно, от этого выигрывают все – и заказчик, и исполнитель. Ну а технологический эксперт должен участвовать в решении инфраструктурных проблем. С несоответствием текущей IT-инфраструктуры заказчика требованиям BI-инструмента приходится сталкиваться достаточно часто.

#### **Алексей СВЕРДЛОВ («КОРУС Консалтинг»):**

Мне кажется, что все проблемы, которые могут возникнуть при реализации IT-проектов вообще, характерны и для проектов по внедрению систем бизнес-аналитики. Основные риски связаны с четким и единым с заказчиком пониманием целей и задач проекта, квалификацией проектной команды (как со

стороны интегратора, так и со стороны клиента), доступностью специалистов заказчика. Кроме того, для проектов в BI-области часто встречается проблема, связанная с отсутствием нормативно-справочной информации.

**Татьяна РАКИТИНА («Атринити»):**

На сотрудников заказчика, вовлеченных в проект, возложена огромная ответственность за принимаемые решения по функционированию BI-системы. Именно они определяют ее вид и логику работы. Цена ошибки слишком высока, ведь систему будут использовать руководители и акционеры.

**В каких направлениях у вашей компании были реализованы проекты? Какие из них наиболее востребованы в России?**

**Сергей ГРОМОВ («Би Ай Консалт»):**

Мы очень много работаем с ретейлерами (40% нашего бизнеса), а также с банковским сектором, нефтегазовой отраслью. Госклиентов у нас нет, мы работаем только с коммерческими компаниями. Сейчас мы реализуем проекты для банка «Санкт-Петербург», компаний Oodji, «ТВОЕ», «Максидом», «ГЕРОФАРМ», НИКАМЕД, «Новгороднефтепродукт». Мы разработали типовые решения для финансовой и нефтегазовой отрасли. Совсем недавно в нашей линейке появилось решение для сетей АЗС. Если говорить об интересе к аналитике по отдельным процессам, то большинство клиентов начинают с создания приложения для анализа продаж, потому что всем интересно узнать, откуда они получают деньги и как можно заработать еще больше. Производственные компании уделяют много внимания таким направлениям, как анализ качества продукции или анализ закупок сырья.

**Антон СЕЛЕЗНЕВ (MAYKOR-GMCS):**

У нашей компании накоплен опыт реализации проектов в самых разных направлениях: аналитика в рознице, в ТЭК, управление рисками, клиентская аналитика и dashboard руководителя, аналитика в

госсекторе. На нескольких проектах, реализованных нами за последнее время, в качестве источника данных выступают данные, получаемые с помощью мобильных устройств.

**Алексей СВЕРДЛОВ («КОРУС Консалтинг»):**

Большая часть наших проектов в области BI связана с аналитикой в рознице. В частности, мы недавно осуществили внедрение системы SAP Business Objects в российском подразделении сети «Леруа Мерлен». На базе нашей экспертизы в ретейле и BI мы создали методологию KORUS Retail Intelligence, которая закрывает потребности в аналитике розничной компании. Проекты в других отраслях прежде всего реализуются там, где в России существует особенный спрос на [оперативную аналитику данных](#) – в дистрибуции, логистике и производстве.

**Татьяна РАКИТИНА («Атринити»):**

Наша компания работает в основном по направлениям «Аналитика в госсекторе», «Аналитика ТЭК», «Управление рисками», «Бенчмаркинг» – все они востребованы в нашей стране. В качестве примера могу привести масштабный проект, реализованный командой «Атринити» (ранее – «Астерос Консалтинг») по созданию автоматизации учета основных средств и отчетности по методике RAB в «Межрегиональной распределительной сетевой компании Урала». Решение «Астерос», разработанное на базе платформы SAP ERP, внедрено во всех региональных филиалах и головной компании «МРСК Урала». Проект позволил повысить прозрачность учета активов, оптимизировать расходы, а также сократить время на подготовку и согласование отчетности для Региональной энергетической комиссии.

**Как на вашем бизнесе в России, связанном с бизнес-аналитикой, сказались санкции и падение курса рубля?**

**Сергей ГРОМОВ («Би Ай Консалт»):**

Мы мало работаем с предприятиями с госрегулированием, поэтому нас санкции практически не коснулись. Да, мы заметили оживление российских вендоров BI, но они все равно технологически пока неконкурентны, хотя в госсекторе их позиции сильны. Что касается зависимости от курса рубля, то Qlik перевел все цены в рубли уже давно и взял все валютные риски на себя – в отличие от вендоров, которые до сих пор продают в долларах.

**Алексей СВЕРДЛОВ («КОРУС Консалтинг»):**

В связи с появившимся полтора года назад явным вектором на импортозамещение, который прежде всего заметен в государственном секторе, нам было важно расширить линейку предлагаемых BI-продуктов системами отечественного производства («Прогноз», «Барс Групп», Deductor). Они становятся все более востребованными и, наверное, это единственное последствие экономических и политических событий последних 18 месяцев.

**Татьяна РАКИТИНА («Атринити»):**

Под влиянием нынешней экономической ситуации производители ослабили контроль над ценовой политикой своих торговых партнеров, что существенно снизило маржинальность проектов, а также значительно усилило конкуренцию. Сложная ситуация с ценообразованием напрямую влияет и на прибыльность игроков рынка, заставляя брать на себя валютные риски.

*Материал опубликован на портале IT News июнь 2016 г*