

# Принятие бизнес-решений с использованием анализа больших данных 1/27/24



Старший консультант в сфере услуг по налоговой отчетности и бухгалтерскому учёту, PwC Латвия

Artis Vizbelis



Старший специалист по проектам автоматизации, PwC Латвия  
Anta Ošiņa

Большой объем информации, генерируемый ежесекундно, уже изменил процесс принятия бизнес-решений в современном мире, основанном на данных. Профессионалам в сфере налогов и финансов важно разбираться в предлагаемых большими данными (*big data*) возможностях и решениях. Используя улучшенные процессы анализа данных с подходящими алгоритмами, посредством больших данных можно получить детальное представление о финансовых тенденциях, поведении клиентов и эффективности деятельности. В данной статье рассмотрим основы анализа больших данных и исследуем возможности использования доступных данных для принятия стратегических решений и содействия росту организации.

## Что такое большие данные?

Большие данные – это большое количество структурированных и неструктурированных данных, полученных из разных источников, например записей сделок, коммуникации с клиентом, мероприятий в социальных СМИ и машинно-генерируемых данных. Анализ больших данных включает в себя обобщение и проверку этих больших объемов данных, направленные на выявление тенденций, моделей, корреляций и полезных выводов.

## Роль больших данных в бизнесе

### *Сбор и хранение данных*

Создавая свою архитектуру данных, предприятия должны тщательно продумать, какие данные собирать, накапливать и поддерживать, чтобы с пользой применять их в анализе. Не все данные одинаково ценны, поэтому важно отобрать качественные и подходящие источники данных, разработать руководства по управлению данными, содержащие условия конфиденциальности, и выбрать подходящее хранилище данных. Обеспечив доступность данных в режиме реального времени и удобное управление данными, предприятия могут повысить точность и скорость принятия решений.

### *Аналитика о клиентах*

Одно из важнейших преимуществ больших данных – возможность для предприятий получить углубленное понимание потребностей своих клиентов. Анализ поведения и отзывов клиентов позволяет предприятиям разработать более персонализированные маркетинговые стратегии и повысить уровень удовлетворенности клиентов. Сегментация клиентов позволяет предприятиям выявлять определенные группы клиентов со схожими потребностями и желаниями, чтобы соответственно адаптировать предложения и коммуникацию. К тому же, анализируя данные в режиме реального времени, предприятия могут быстро реагировать на изменение поведения

клиентов, оптимизировать опыт клиентов и повышать их лояльность. Такой подход, основанный на данных, позволяет не только удержать имеющихся клиентов, но и привлечь новых, опираясь на сделанные из данных выводы.

### *Эффективность деятельности*

Анализ больших данных способен существенно повысить эффективность деятельности. Анализируя данные цепочки поставок, предприятия могут выявлять слабые места процессов, прогнозировать спрос и соответственно изменять уровень запасов. Логистические предприятия могут использовать данные в режиме реального времени, например из систем глобального позиционирования, для оптимизации маршрутов и графиков поставок, обеспечивая своевременную доставку и снижая расходы на топливо. Производственные предприятия, используя большие данные, могут следить за производительностью оборудования, выполнять профилактическое обслуживание и сокращать время простоя. Кроме того, анализ данных о продуктивности работников позволяет оптимизировать рабочие графики и распределение ресурсов.

### *Финансовая аналитика*

В финансовой аналитике большие данные играют решающую роль. Используя общедоступные списки санкций и налоговых должников, предприятия могут повысить точность оценки риска и свести к минимуму потенциальные финансовые убытки и репутационные риски. Финансовые учреждения посредством анализа больших данных распознают необычные действия и подозрительные транзакции, которые могут указывать на вероятность мошенничества. Анализ больших данных также дает возможность делать более точные финансовые прогнозы, что позволяет предприятиям эффективнее планировать бюджет и инвестиции, повышая рентабельность и способствуя устойчивому росту.

## **Выводы**

От более точных оценок риска до анализа поведения клиентов и повышения эффективности деятельности – анализ больших данных обеспечивает важные сведения, что дает возможность предприятиям быстрее реагировать на изменения рынка и оптимизировать свою деятельность. Возможности анализа больших данных не только улучшают финансовые прогнозы и управление ресурсами, но и позволяют разрабатывать более персонализированные маркетинговые стратегии, которые повышают лояльность клиентов. Таким образом анализ больших данных становится важным конкурентным преимуществом, укрепляя положение предприятия в глобальной бизнес-среде.