

Об искусственном интеллекте последнее время вспоминают всё чаще. Если раньше искусственным интеллектом занимались исключительно исследовательские институты и крупные компании, то теперь в этой области появляется всё больше небольших проектов. Правда, их зачастую очень быстро покупают те же самые компании-гиганты. Среди заметных событий последнего года, важных для развития отрасли, — и покупка Google проекта DeepMind за баснословные \$500 млн, и инвестирование компанией facebook \$40 млн в компанию Vicarious, научившую компьютер понимать CAPTCHA, открытие специального подразделения в штате для работы с ИИ-приложениями в IBM.

Вывод: Электронный бизнес в общем случае подразделяется на 3 вида (взаимоотношения между коммерческими организациями, между организациями и покупателями). При этом не смотря на то, что на долю business to customer продаж приходится около 20 процентов всех продаж, крупные компании вкладывают большие деньги в развитие и внедрение технологий искусственного интеллекта для увеличения своей прибыли именно в этом сегменте. Основной целью применения технологий искусственного интеллекта в электронном бизнесе является максимальное приближение поведения разрабатываемых систем поведению человека. Примером этого могут служить системы по рекомендации товаров покупателям. Технологии искусственного интеллекта должны повлиять на производительность и качество систем поиска и подбора товаров реализуя быстрые и элегантные решения и потребляя при этом меньше системных ресурсов.

Список использованных источников:

- [1] Prasad, B., "Artificial Intelligence in E-Commerce", Keynote speech, Proceedings of the International Symposium on Artificial Intelligence, India, 2001.
- [2] Pradeep, C., "A Hybrid Negotiation System for Business to Customer Electronic Commerce", Masters Thesis, School of Computer and Information Sciences, Georgia Southwestern State University, Americus GA, May 2003.
- [3] Tecuci, G., "Building Intelligent Agents", Academic Press, New York, 1998.
- [4]] Zeng, D. and K. Sycara, "Bayesian Learning in Negotiation", International Journal of Human-Computer Studies, 48, 1998.
- [5] Wilke, W. et al., "Negotiation During Intelligent Sales Support With Case-Based Reasoning", Proceedings of the 6th German Workshop on Case-Based Reasoning, 1998.
- [6] Tran, T. and R. Cohen, "Hybrid Recommender Systems for Electronic Commerce", Proceedings of the AAAI-00 Workshop on Knowledge-Based Electronic Markets, USA, 1999.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИТ-ПРОЕКТОВ

*Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники
г. Минск, Республика Беларусь*

Урбанович П.К., Кротик Г.И.

Ермакова Е.В. – канд.экон.наук, доцент

Преимущества информационных технологий (ИТ) у руководящего состава предприятий не вызывают сомнений. Однако, единой формулы подсчета эффективности ИТ на настоящий момент не существует.

Любой бизнес-проект создается на базе понимания его эффективности с точки зрения востребованности и прибыльности.

Как ни парадоксально это звучит, но для многих руководителей компаний возврат на инвестицию в ИТ не является главным критерием для принятия решения о реализации такого рода проектов. Оценивают чаще всего эффективность систем с точки зрения повышения производительности труда. Однако в международной практике сложилось несколько различных методологических подходов к оценке эффективности от эксплуатации информационных систем.

ИТ являются структурным элементом системы корпоративного управления, обеспечивая потоки внешней и внутренней информации для менеджмента компании, а также всех лиц так или иначе заинтересованных в содержании управленческой информации компании. ИТ являются основным источником такой информации и решают задачи по её формированию, сохранению и воспроизведению, обеспечивая конкурентоспособность и непрерывность и развитие бизнеса.

Таким образом, наличие информационной системы (ИС) уровня ERP в настоящее время является одним из обязательных элементов организационной структуры и воздействует на величину рыночной оценки бизнеса.

Инвестиции в ИТ дают отдачу в виде роста рыночной капитализации компании за счет её большей управляемости, прозрачности, новых компетенций, производственной культуры, привлекательности для клиентов и сотрудников, уменьшения бизнес-рисков. В долгосрочной перспективе инвестиции в ИТ снижают дисконт на поток наличности от операционной деятельности компании, повышая её биржевую стоимость, а также снижают ставку банковского процента за счет уменьшения рискованности отдельных бизнес-процессов и бизнеса в целом.

Инвестиции в ИТ формируют развитие следующих конкурентоспособных качеств компании:

- сокращение сроков поставок продуктов заказчикам;
- сокращение сроков ввода в производство новых продуктов;

- гибкость в планировании производства продукции за счет автоматизации управления материальными потоками;
- возможность управления себестоимостью продукции;
- автоматизация отношений с клиентами (CRM).

На уровне функциональных подразделений внедрение ИС способно разрешить проблемные места в сложившейся «фактической» системе отношений. Каждое подразделение имеет свой собственный набор параметров эффективности работы системы. Так, например, функциональное подразделение технологической подготовки производства увеличивает производительность труда технологов, маркетинг получает контроль над исполнением заказов, снабжение получает операционное планирование закупок, ориентированное на материальное обеспечение производства и т.п.

ИТ-портфелем организации называем полный набор ИТ-проектов организации, т.е. ИТ-портфель – это набор всех проектов организации, в которых использование ИТ критически влияет на результаты проекта, и где основной объем технических работ выполняют ИТ-специалисты.

Бюджетный подход применяется на основе предпосылок о гарантированной эффективности ИТ при правильно построенных процедурах бюджетирования ИТ, мотивации персонала и контроля за расходованием средств.

Для получения более наглядного обоснования в отношении эффективности внедрения ИС, как правило, применяют проектный подход с расчетом ROI, привлекая для исполнения таких работ консультантов, специализирующихся в таких оценках.

Реализуемый эффект от ИТ представляет собой сложную взаимосвязь экономии капитала, роста производительности труда и создания новой добавленной стоимости. Современная экономическая наука измеряет эффект от ИТ на трех уровнях:

1. Макроэкономическом – в первую очередь, как рост производительности труда в экономике в целом (аргумент политиков). Такая оценка проводится двойко – ИТ, как отрасль вносит свой вклад в совокупный валовой продукт, и воздействует на повышение эффективности экономики в целом.

2. На уровне компании – рост производительности капитала в виде таких параметров, как возврат на инвестированный капитал или его производные (ROIC, ROE, ROA, RCE). Рост производительности труда используется, скорее, как вспомогательный наглядный инструмент в виде количества единиц продукции на работника.

3. На уровне исполнителя – операционный менеджмент, как правило, измеряет эффективность внедрения информационной системы, путем оценки роста производительности труда. Оценка эффективности системы за счет роста производительности труда имеет одно редко используемое направление – операционный менеджмент компании иногда оценивает сэкономленное время работника, как время, в течение которого работник не создавал добавленную стоимость для компании.

Таким образом оценка эффективности внедрения информационных систем может быть проведена с различной глубиной для различных задач. Как правило, для политически ангажированных инвесторов готовят обоснование, исходя из оценки роста производительности труда. Такое обоснование бывает подготовить сложно, исходя из естественного сопротивления персонала первичному внедрению информационных систем уровня ERP. На этапе обоснования получить оценку от групп работников различных функциональных подразделений в отношении системы, о полном функционале которой они не имеют представления, не представляется реальным. Расчет ROI в совокупности с оценкой рисков проекта является наглядным обоснованием для собственников и инвесторов. Подготовка такого обоснования представляется возможным в допустимые сроки (от двух до четырех недель) с привлечением внешних экспертов, имеющих опыт подготовки таких оценок. Подготовка портфельной оценки проекта, как правило, осуществляется руководителями ИТ-подразделений, как подготовка к тендерным процедурам или процедуре выбора поставщика ИТ-решения. Адресатом такой оценки является руководитель предприятия, принимающий решение о внедрении информационной системы. Такая оценка дает представление руководителю о стоимости проекта в разрезе всех (основных) ИТ-решений представленных на рынке.

Список использованных источников:

1. Финансовый менеджмент: Теория и практика: Учебник / Под ред. Е.С. Стояновой. - 6-е изд. - М.: Изд-во «Перспектива», 2008. - 656 с.
2. Тихомиров Е.Ф. Финансовый менеджмент: Управление финансами предприятия: учебник для студ.вузов / Е.Ф.Тихомиров. - М.: Издательский центр «Академия», 2006. - 384с.
3. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент / В.В. Ковалев, Вит. В. Ковалев. - М.: ТК Велби: Изд-во Проспект, 2004. - 659 с.
4. Хендриксен Е.С., Ван Бреда М.Ф. Теория управленческого учета: Пер. с англ. / Под ред. Я. В. Соколова. - М.: Финансы и статистика, 2002. - 141с.