Что такое бизнес-анализ и для чего он нужен? В первую очередь бизнес-анализ нужен для владельцев и топ-менеджеров предприятий, чтобы понять как работает предприятие, какое текущее состояние дел с реализации бизнес-целей, чтобы оценить возможности компании для реализации её стратегических целей, как использовать имеющиеся возможности и мощности, что нужно изменить в организационной структуре, методологических подходах, техническом плане, какие продукты и услуги, которые будут пользоваться спросом, нужно внедрить в ближайшем будущем.

Бизнес-анализ может проводиться как для оценки текущего состояния дел в компании (организации, предприятии), так и для целей определения будущих потребностей. В большинстве случаев бизнес-анализ делается с целью обозначения путей решения бизнес-потребностей, бизнес-целей, или преодоления преград на пути к реализации этих целей. Комплекс решений - это набор необходимых изменений для обеспечения решения проблем, удовлетворения потребностей, получения конкурентных преимуществ или использования имеющихся возможностей.

Для обеспечения всесторонней оценки компании проводиться **SWOT – анализ**, что позволяет определить сильные и слабые стороны, оценить возможности и потенциальные угрозы. Целью бизнес-анализа является усиление и укрепление позиций, ослабление влияния и минимизация последствий от негативных факторов, при этом максимально эффективно использовать потенциал и возможности компании. Результаты бизнес-анализа являются неоценимыми для построения стратегии развития

компании на краткосрочную или долгосрочную перспективы.

Компания «Айтико» делает бизнес-анализ и бизнес-планирование по международным стандартам BABOK*, разработаным Международным институтом бизнес-анализа (Канада, США).

Бизнес-анализ включает обобщенно следующие разделы:

- История и состояние предприятия на сегодняшний день,

- Рынок и конкуренция,

- Ценовая политика,

- Реклама и продвижение товара,

- Прогноз продаж,

- Анализ баланса (Balance Sheet),

- Анализ управленческой отчетности (Profit&Loss Statement),

- Анализ денежных потоков (Cash Flow),

- Анализ уровня рентабельности,

- Финансовые риски,

- Контроль деятельности,

- Подготовка бизнес-плана.

Бизнес-анализ осуществляется следующими этапами:

1. Подготовка к проведению бизнес-анализа (определение подходов, проведение интервью с инвесторами, планирование проведение бизнес-анализа, выбор техник проведения бизнес-анализа, планирование построения коммуникаций, построение процесса управления требованиями, управление бизнес-анализом).

2. Проведение оценки (подготовка к проведению оценки, проведение оценки, документирование результатов оценки, подтверждение результатов оценки).

3. Управление требованиями и коммуникациями (управление решениями, подготовка пакета требований, построение принципов коммуникации).

4. Анализ предприятия (определение потребностей, оценка возможностей, определение подходов, определение сферы применения решений, определение бизнес-кейсов).

5. Бизнес-анализ (определение приоритетных сфер, организация, спецификация и моделирование требований, определение возможностей и ограничений, верификация требований, определение целей).

6. Оценка решений и определение компетенций (аналитический подход, бизнес-знания, коммуникативные навыки, интерактивные коммуникации, IT-решения).