

Система поддержки принятия решений (Decision support system)

Синонимы: СППР, DSS

Разделы: [Бизнес-задачи](#)

Системы поддержки принятия решений (СППР) — это класс информационных систем, которые обеспечивают руководителей различных уровней знаниями и информацией, позволяющими принимать более обоснованные и правильные управленческие решения в различных сферах деятельности.

СППР направлены главным образом на поддержку среднего и высшего звена управления и планирования и позволяют повысить вероятность принятия обоснованного решения даже в условиях неопределенности и быстро меняющейся обстановки.

В настоящее время СППР рассматриваются не только как инструмент принятия решений, но и, прежде всего, как средство повышения эффективности управления [бизнес-процессами](#) в целом.

В данном контексте СППР можно рассматривать как интерактивную программную систему, предназначенную для того, чтобы помочь лицам, принимающим решения (ЛПР), собирать полезную информацию из комбинации необработанных данных, документов, личных знаний и бизнес-моделей для выявления проблем и принятия решений.

Выделяют следующие классы СППР:

- **пассивные** — поддерживают процесс принятия решений, но сами эти решения не формулируют и не предлагают, а только предоставляют информацию и отчеты: решения ЛПР принимает сам;
- **активные** — не только предоставляют информацию, но и сами могут предлагать решения и альтернативы;
- **комбинированные** — обеспечивают итеративный процесс взаимодействия между ЛПР и СППР для достижения консолидированного решения: ЛПР (или его консультант) может изменять, дополнить или уточнить предложения СППР и отправлять их обратно в систему для проверки. Данный процесс продолжается до тех пор, пока не будет получено оптимальное решение.

По способу функционирования СППР бывают:

- **коммуникативные** — обеспечивают совместную деятельность нескольких специалистов, работающих над одной задачей;

- **СППР, ориентированные на данные** — в основе работы таких систем лежит обработка данных компании (СУБД, хранилищ и витрин данных), особенно временных рядов;
- **СППР, ориентированные на документы** — такие системы преимущественно работают со структурированными и неструктурированными данными, которые содержатся в документах различных типов и форматов;
- **СППР, ориентированные на знания** — используют в процессе синтеза решений знания, аккумулирующие опыт решения аналогичных задач, представленных в виде правил, зависимостей и закономерностей;
- **СППР, ориентированные на моделирование** — предполагает разработку различного вида моделей бизнес-процессов (финансовых, статистических, аналитических, имитационных и т.д.) и их использование для генерации решений.

Структурно СППР состоит из трех базовых элементов:

- база данных (или знаний);
- концептуальная модель предметной области;
- интерфейс пользователя.

Процесс генерации решения СППР можно разбить на четыре этапа:

- **интеллектуальный** — определение условий, в которых требуется принятие решения;
- **проектный** — разработка и анализ решения, а также возможных альтернатив;
- **селективный** — выбор решения из множества альтернатив;
- **реализационный** — адаптация параметров выбранного решения к конкретным условиям.

Входами СППР являются атрибуты, факторы и признаки, описывающие состояние бизнес-объектов и бизнес-процессов, по которым требуется принятие решений, а также знания работников компании и экспертов предметной области.

Выходами СППР являются результаты анализа данных, на основе которых генерируются решения, а также сами решения.

СППР, которые реализуют когнитивные функции и основаны на технологиях искусственного интеллекта и применения интеллектуальных агентов, называются интеллектуальными СППР.

Концепция СППР возникла в основном в результате теоретических исследований проблем принятия организационных решений, проводимых в Технологическом институте Карнеги в конце 1950-х — начале 1960-х годов. В середине 1970-х годов СППР стали отдельным направлением исследований.

С помощью решения Loginom Decision Maker есть возможность полностью автоматизировать процедуру построения кредитного конвейера, проверки контрагентов, анализа единого профиля клиентов и других процессов. В статье «Кредитный конвейер. Кейс микрофинансовой организации МигКредит» описан практический кейс, основанный на разработанном решении.

Посмотреть, как микрофинансовая компания оптимизировала выдачу онлайн-займов благодаря системе поддержки принятия решений, можно в статье [«Как завести движок принятия решений за 2 месяца. Кейс GreenMoney»](#).