Дисциплина: **Предметно-ориентированные и экономические**

**информационные системы**

специальность: **09.03.03 Прикладная информатика**

курс, группа: **3 к 1,2 г**

форма обучения: за**очная**

преподаватель: **Астахов В.К.**

электронная почта преподавателя: **vadast@mail.ru**

**Литература**

**Основная**

1. Балдин К.В. Информационные системы в экономике [Электронный ресурс]: учебник/ Балдин К.В., Уткин В.Б.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2015.— 395 c.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/24785.— ЭБС «IPRbooks», по паролю(Гриф УМО)
2. Вдовин В.М. Предметно-ориентированные экономические информационные системы [Электронный ресурс]: учебное пособие / В.М. Вдовин, Л.Е. Суркова, А.А. Шурупов. — Электрон. текстовые данные. — М.: Дашков и К, 2016. — 386 c. — 978-5-394-02262-3. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/60492.html (Гриф МО)
3. Полетайкин, А. Н. Социальные и экономические информационные системы. Законы функционирования и принципы построения: учебное пособие / А. Н. Полетайкин. — Новосибирск: Сибирский государственный университет телекоммуникаций и информатики, 2016. — 241 c. — ISBN 2227-8397. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/54800.html (дата обращения: 19.11.2019). — Режим доступа: для авторизир. пользователей (гриф УМО)

**Дополнительная:**

4. Информационные системы и технологии в экономике и управлении. Предметно-ориентированные экономические и информационные системы [Электронный ресурс]: учебное пособие / Е. В. Акимова, Д. А. Акимов, Е. В. Катунцов, А. Б. Маховиков. — Элек-трон. текстовые данные. — Саратов: Вузовское образование, 2016. — 178 c. — 2227-8397. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/47671.html

5. Исакова А.И. Предметно-ориентированные экономические информационные си-стемы [Электронный ресурс]: учебное пособие / А.И. Исакова. — Электрон. текстовые данные. — Томск: Томский государственный университет систем управления и радио-электроники, 2016. — 238 c. — 2227-8397. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/72164.html

6. Фадеева О.Ю. Информационные системы в экономике [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Фадеева О.Ю., Балашова Е.А.— Электрон. текстовые данные.— Омск: Омский государственный институт сервиса, 2015.— 100 c.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/32786.— ЭБС «IPRbooks»

**Задания по темам и датам**

| **дата**  **занятия** | **вид**  **занятия** | **кол-во часов** | **вопросы для изучения и обсуждения** | **контрольные**  **вопросы** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 20.03.2020 | Консультация | 2 | Раздел 6. Информационные системы управленческого консалтинга. Статистические и корпоративные информационные системы  Тема 16. Информационные системы управленческого консалтинга  Общая характеристика управленческого консалтинга в сфере информатизации. Принципы управленческого консалтинга формирования проекта и внедрения информационных систем. Системный подход к проектированию и разработке аппаратно-технологического обеспечения управленческого консалтинга. Особенности использования и эксплуатации информационных систем управленческого консалтинга.  Литература:  а) основная: 1-3;  б) дополнительная: 4-6.  Тема 17. Статистические информационные системы  Методы и средства обработки статистической информации, реализованные в пакетах прикладных программ. Интегрированные программные средства обработки данных статистики, характеристика возможностей их использования в решении экономических задач.  Основная и дополнительная литература по теме 6.2:  а) основная: 1-3;  б) дополнительная: 8,9,11,16,17. | 1. Принципы управленческого консалтинга формирования проекта и внедрения информационных систем. 2. Системный подход к проектированию и разработке аппаратно-технологического обеспечения управленческого консалтинга. 3. Методы и средства обработки статистической информации, реализованные в пакетах прикладных программ статистических ИС. 4. Интегрированные программные средства обработки данных статистики, характеристика возможностей их использования в решении экономических задач 5. Системы поддержки принятия управленческих решений 6. Перечень и особенности решения задач управления бизнесом. 7. Анализ классических подходов в управлении экономическими объектами. 8. Классификация программных средств управления малыми, средними и крупными бизнес-компаниями. |
| 20.03.2020 | Консультация | 2 | Тема 18. Корпоративные информационные системы  Перечень и особенности решения задач управления бизнесом. Анализ классических подходов в управлении экономическими объектами. Классификация программных средств управления малыми, средними и крупными бизнес-компаниями. Российский рынок зарубежных и отечественных программных средств. Перспективы разработки отечественного программного обеспечения и соответствие их международным стандартам.  Литература:  а) основная: 1-3;  б) дополнительная: 4-6. | 1. Корпоративные информационные системы. Состав функциональных подсистем корпоративных информационных систем 2. Российский рынок зарубежных и отечественных программных средств. 3. Перспективы разработки отечественного программного обеспечения и соответствие их международным стандартам. |

**Рекомендации и требования к выполнению указанных заданий**

Изучить материал лекций и подготовиться к ответам на контрольные вопросы, которые входят в перечень вопросов к экзамену по дисциплине. Для подготовки использовать рекомендованную литературу и краткий конспект лекций, представленный ниже. Полный перечень вопросов представлен на официальном сайте, на основе которого составлены билеты. Дополнительно отчитываться по контрольным вопросам не надо.

Краткий конспект лекций по дисциплине для консультаций:

**Предметно-ориентированные и экономические**

**информационные системы**

**Информационные системы управленческого**

**консалтинга**

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение

1. Характеристика управленческого консалтинга в сфере информатизации

2. Управленческий консалтинг формирования проекта и внедрения информационных систем

2.1 Цели и этапы разработки консалтинговых проектов

2.2 Проведение обследования деятельности предприятия

2.3 Построение моделей деятельности предприятия

2.4 Разработка системного проекта

2.5 Разработка технического проекта

2.6 Реализация ИС

3. Компании, занимающиеся IT-консалтингом

Заключение

**Введение**

Использование в организации информационных технологий является важным условием для обеспечения ее эффективной работы. Практически невозможно найти организацию, которая не использует IT в управлении. Система информационного обеспечения всех процессов, существующих на предприятии, необходима для сохранения, обработки, передачи информации о результатах выполнения этих процессов и своевременного принятия управленческих решений. Наличие и эффективность использования в компании информационной системы напрямую влияет на эффективность бизнеса, его управляемость и прозрачность. Многие компании стремятся к совершенствованию системы управления именно с помощью внедрения современных информационных систем. Высокая динамичность развития ИС, совершенствование и обновление различных программных приложений, появление новых аппаратных средств требует высокопрофессионального подхода к выбору программных средств и их встраиванию в существующую в организации систему информационного обеспечения. Многие компании сталкиваются с необходимостью не просто выбрать оптимальную информационную систему, которая будет отвечать потребностям их бизнеса сейчас, но и выстроить IT-стратегию на долгосрочный период. Высокие требования к компетенции ИТ специалистов приводят к тому, что использование услуг профессиональных консультантов становится наиболее эффективным для решения подобных задач.

Таким образом, целью современных информационных технологий, возрастание роли компьютера в процессе жизни общества обусловливают повышение значения систем управленческого консалтинга и значения качества предоставления консалтинговых услуг. У консультантов появилась возможность не просто дать разумный совет своим клиентам, но предложить новую, эффективную информационную систему управления предприятием.

**1. Характеристика управленческого консалтинга в сфере информатизации**

Консалтинг в области информационных технологий является наиболее молодой областью. Многие предприятия и внедренческие фирмы до сих пор считают, что к IT консалтингу относятся непосредственные работы по внедрению конкретной ИС. При этом из виду упускается то, что любая автоматизация системы управления невозможна без предварительного проведения целого ряда работ, непосредственно влияющих на требования к информационной системе. И именно эти работы относятся к IT консалтингу.

Управленческий консалтинг - это решение совокупности проблем, связанных с организацией управления сложными системами в различных сферах деятельности. Консалтинг можно определить как деятельность специалиста или целой фирмы, занимающихся стратегическим планированием проекта, анализом и формализацией требований к информационной системе, созданием системного проекта, иногда - проектированием приложений. Но все это до этапа собственно программирования или настройки каких-то уже имеющихся комплексных систем управления предприятием, выбор которых и осуществляется на основе системного проекта. Сюда не входит и системная интеграция. Консалтинг предшествует им и регламентирует названные этапы.

Фактически консультантом выполняется два вида работ. Прежде всего, это элементарное наведение порядка в организации: бизнес-анализ и реструктуризация (реинжиниринг бизнес-процессов). Это направление получило название «бизнес-консалтинг». В конечном итоге речь идет об автоматизации, однако если мы будем автоматизировать существующий хаос, царящий на российских предприятиях, то в итоге получим не что иное как «автоматизированный хаос». Любая организация - это довольно сложный организм, функционирование которого одному человеку понять просто невозможно. Руководство в общих чертах представляет себе общий ход дел, но как организация функционирует в целом, не знает, как правило, никто. И именно деятельность, направленная на то, чтобы разобраться в функционировании таких организмов, построить соответствующие модели и на их основе выдвинуть некоторые предложения по поводу улучшения работы некоторых звеньев, а еще лучше - бизнес-процессов (деятельностей, имеющих ценность для клиента), считается бизнес-консалтингом.

Другой вид работ - собственно системный анализ и проектирование. Выявление и согласование требований заказчика приводит к пониманию того, что же в действительности необходимо сделать. За этим следует проектирование или выбор готовой системы так, чтобы она в итоге как можно в большей степени удовлетворяла требованиям заказчика.

Кроме того, важный элемент управленческого консалтинга - формирование и обучение рабочих групп. Здесь речь идет не только о традиционной учебе, любые проекты, модели должны в итоге кем-то сопровождаться. Поэтому сотрудники предприятия с самого начала участвуют в проекте, им частично передаются внутрифирменные технологии. И по окончании работ они способны анализировать и улучшать бизнес-процессы в рамках собственной отдельно взятой организации.

Таким образом, консалтинг в области информационных технологий направлен на выполнение следующих основных видов работ:

1) Диагностика существующей системы информационного обеспечения предприятия, ее соответствия целям компании и разработка ИТ стратегии.

2) Диагностика организационной структуры и бизнес-процессов ИТ службы, оценка степени их соответствия текущим и планируемым в будущем задачам обеспечения деятельности предприятия и разработка рекомендаций по их совершенствованию.

3) Анализ устойчивости, надежности и производительности информационной системы, выдача рекомендаций по ее совершенствованию.

4) Разработка и внедрение системы управления ИТ сервисами.

Управленческий консалтинг включает в себя:

консультирование по общим вопросам управления бизнесом;

перестройка бизнеса, осуществление изменений: от стратегического планирования до полной реорганизации предприятий;

организационное управление;

консалтинг в области восстановления бизнеса и решения проблем, связанных с неплатежеспособностью (кризис-консалтинг);

консультации по вопросам слияния компаний и приобретения собственности;

общая диагностика компании;

выявление сильных и слабых сторон организации (SWOT-анализ);

организация системы эффективного сбыта;

анализ и оптимизация организационной структуры компании;

разработка систем оплаты и стимулирования труда;

постановка управленческого учёта;

постановка финансового планирования;

постановка бюджетирования;

постановка финансовой отчётности;

консалтинг в области информационных технологий и информационные услуги, разработка информационных систем, системная интеграция.

**2. Управленческий консалтинг формирования проекта и внедрения информационных систем**

**2.1 Цели и этапы разработки консалтинговых проектов**

Основными целями разработки консалтинговых проектов являются:

представление деятельности предприятия и принятых в нем технологий в виде иерархии диаграмм, обеспечивающих наглядность и полноту их отображения;

формирование на основании анализа предложений по реорганизации организационно-управленческой структуры;

упорядочивание информационных потоков внутри предприятия;

выработка рекомендаций по построению рациональных технологий работы подразделений предприятия и его взаимодействию с внешним миром;

анализ требований и проектирование спецификаций корпоративных ИС;

рекомендации и предложения по применимости и внедрению существующих систем управления предприятиями (прежде всего классов MRP - manufacturing resource planning и ERP - enterprise resource planning).

Этапы разработки консалтинговых проектов:

1) Анализ первичных требований и планирование работ;

2) Проведение обследования деятельности предприятия;

3) Построение моделей деятельности предприятия;

4) Разработка системного проекта;

5) Разработка предложений по автоматизации предприятия;

6) Разработка технического проекта;

7) Последующие этапы.

Анализ первичных требований и планирование работ предваряет инициацию работ над проектом. Его основными задачами являются: анализ первичных бизнес-требований, предварительная экономическая оценка проекта, построение план-графика выполнения работ, создание и обучение совместной рабочей группы.

**2.2 Проведение обследования деятельности предприятия**

В рамках проведения обследования деятельности осуществляется:

предварительное выявление требований, предъявляемых к будущей ИС;

определение организационной, топологической структур предприятия;

определение перечня целевых задач (функций) предприятия;

анализ распределения функций по подразделениям и сотрудникам;

определение применяемых на предприятии средств автоматизации.

При этом выявляются функциональные деятельности каждого из подразделений предприятия и функциональные взаимодействия между ними, информационные потоки внутри подразделений и между ними, внешние по отношению к предприятию объекты и внешние информационные взаимодействия.

В качестве исходной информации при проведении обследования и выполнении дальнейших этапов служат: данные по организационно-штатной структуре предприятия; информация о принятых технологиях деятельности; стратегические цели и перспективы развития; результаты интервьюирования сотрудников; предложения сотрудников по усовершенствованию бизнес-процессов предприятия; нормативно-справочная документация; опыт системных аналитиков в части наличия типовых решений.

Длительность обследования составляет 1-2 недели. По окончании обследования строится и согласуется с заказчиком предварительный вариант функциональной модели предприятия, включающей идентификацию внешних объектов и информационных взаимодействий с ними, а также детализацию до уровня основных деятельностей предприятия и информационных связей между этими деятельностями.

**2.3 Построение моделей деятельности предприятия**

На данном этапе осуществляется обработка результатов обследования и построение моделей деятельности предприятия следующих двух видов:

1) Модели «как есть», представляющей собой «снимок» положения дел на предприятии (оргштатная структура, взаимодействия подразделений, принятые технологии, автоматизированные и неавтоматизированные бизнес-процессы и т.д.) на момент обследования и позволяющей понять, что делает и как функционирует данное предприятие с позиций системного анализа, а также на основе автоматической верификации выявить ряд ошибок и узких мест и сформулировать ряд предложений по улучшению ситуации;

2) Модели «как должно быть», интегрирующей перспективные предложения руководства и сотрудников предприятия, экспертов и системных аналитиков и позволяющей сформировать видение новых рациональных технологий работы предприятия.

Каждая из моделей включает в себя полную структурную функциональную модель деятельности (например, в виде иерархии диаграмм потоков данных с разработанными для всех процессов нижнего уровня подробными их спецификациями на структурированном естественном языке или в виде иерархии SADT-диаграмм), информационную модель (как правило, с использованием нотации «сущность-связь»), а также, в случае необходимости, событийную (описывающую поведение) модель (с использованием диаграмм переходов состояний).

Переход от модели «как есть» к модели «как должно быть» осуществляется следующими двумя способами:

1) Совершенствование технологий на основе оценки их эффективности. При этом критериями оценки являются стоимостные и временные затраты выполнения бизнес-процессов, дублирование и противоречивость выполнения отдельных задач бизнес-процесса, степень загруженности сотрудников («легкий» реинжиниринг).

2) Радикальное изменение технологий и переосмысление бизнес-процессов («жесткий» реинжиниринг). Например, вместо попыток улучшения бизнес-процесса проверки кредитоспособности клиента, может быть, следует задуматься, а нужна ли вообще такая проверка? Возможно затраты на такие проверки каждого из клиентов во много раз превышают убытки, которые может понести компания в отдельных случаях недобросовестности.

Построенные модели являются не просто реализацией начальных этапов разработки системы и техническим заданием на последующие этапы. Они представляют собой самостоятельный отделяемый результат, имеющий большое практическое значение. Модель «как есть» включает в себя существующие неавтоматизированные технологии, работающие на предприятии. Формальный анализ этой модели позволит выявить узкие места в технологиях и предложить рекомендации по ее улучшению (независимо от того, предполагается на данном этапе автоматизация предприятия или нет). Она позволяет осуществлять автоматизированное и быстрое обучение новых работников конкретному направлению деятельности предприятия (так как ее технология содержится в модели) с использованием диаграмм.

С ее помощью можно осуществлять предварительное моделирование нового направления деятельности с целью выявления новых потоков данных, взаимодействующих подсистем и бизнес-процессов.

**2.4 Разработка системного проекта**

Данный этап является первой фазой разработки собственно системы автоматизации, на которой требования заказчика уточняются, формализуются и документируются. Фактически на этом этапе дается ответ на вопрос: «Что должна делать будущая система?». Именно здесь лежит ключ к успеху всего проекта автоматизации. В практике создания больших программных систем известно немало примеров неудачной реализации именно из-за неполноты и нечеткости определения системных требований.

На этом этапе определяются:

архитектура системы, ее функции, внешние условия функционирования, распределение функций между аппаратной и программной частями;

интерфейсы и распределение функций между человеком и системой;

требования к программным и информационным компонентам системы, необходимые аппаратные ресурсы, требования к базе данных, физические характеристики компонент системы, их интерфейсы;

состав людей и работ, имеющих отношение к системе;

ограничения в процессе разработки.

Системный проект строится на основе модели «как должно быть» и включает функциональную модель будущей системы в соответствии с одним из общеупотребительных стандартов (например, IDEF0 или IDEF3), информационную модель, например, в соответствии со стандартом IDEF1X, а также техническое задание на создание автоматизированной системы (например, в соответствии с ГОСТ 34.602-89).

По завершении данного этапа (после согласования системного проекта с заказчиком) изменяется роль консультанта. Отныне он как бы становится на сторону заказчика, и одной из его основных функций на всех последующих этапах работ будет являться контроль на соответствие требованиям, зафиксированным в системном проекте.

Необходимо отметить следующее достоинство системного проекта. Для традиционной разработки характерно осуществление начальных этапов кустарными неформализованными способами. В результате заказчики и пользователи впервые могут увидеть систему после того, как она уже в большей степени реализована. Естественно, эта система отличается от того, что они ожидали увидеть. Поэтому далее следует еще несколько итераций ее разработки или модификации, что требует дополнительных (и значительных) затрат денег и времени. Ключ к решению этой проблемы и дает системный проект, позволяющий: описать и скорректировать будущую систему до того, как она будет реализована физически; уменьшить затраты на разработку и внедрение системы; оценить разработку по времени и результатам; достичь взаимопонимания между всеми участниками работы (заказчиками, пользователями, разработчиками, программистами и т.д.); улучшить качество разрабатываемой системы (создать оптимальную структуру интегрированной базы данных, выполнить функциональную декомпозицию типовых модулей).

Системный проект полностью независим и отделяем от конкретных разработчиков, не требует сопровождения его создателями и может быть безболезненно передан другим лицам. Более того, если по каким-либо причинам предприятие не готово к реализации на основе проекта, он может быть положен «на полку» до тех пор, пока в нем не возникнет необходимость. Кроме того, его можно использовать для самостоятельной разработки или корректировки уже реализованных на его основе программных средств силами программистов отдела автоматизации предприятия

На основании системного проекта осуществляется:

составление перечня автоматизированных рабочих мест предприятия и способов взаимодействия между ними;

анализ применимости существующих систем управления предприятиями для решения требуемых задач и формирование рекомендаций по выбору такой системы;

совместное с заказчиком принятие решения о выборе конкретной системы управления предприятием или разработке собственной системы;

разработка требований к техническим средствам;

разработка требований к программным средствам;

разработка предложений по этапам и срокам автоматизации.

**2.5 Разработка технического проекта**

На данном этапе на основе системного проекта и принятых решений по автоматизации осуществляется проектирование системы. Этот этап разделяется на два подэтапа:

1) Проектирование архитектуры системы, включающее разработку структуры и интерфейсов ее компонент (автоматизированных рабочих мест), согласование функций и технических требований к компонентам, определение информационных потоков между основными компонентами, связей между ними и внешними объектами.

2) Детальное проектирование, включающее разработку спецификаций каждой компоненты, разработку требований к тестам и плана интеграции компонент, а также построение моделей иерархии программных модулей и межмодульных взаимодействий и проектирование внутренней структуры модулей.

При этом происходит расширение системного проекта:

за счет его уточнения;

за счет построения моделей АРМ, включающих подсхемы информационной модели и функциональные модели, ориентированные на эти подсхемы вплоть до идентификации конкретных сущностей модели;

за счет построения моделей межмодульных и внутримодульных взаимодействий с использованием техники структурных карт.

**2.6 Реализация ИС**

В случае разработки собственной системы последующие этапы являются традиционными: по спецификациям технического проекта осуществляется программирование модулей, их тестирование и отладка и последующая комплексация в автоматизированные рабочие места и в систему в целом. При этом схема интегрированной базы данных, как правило, генерируется автоматически на основании информационной модели.

Настройка существующей системы MRP или ERP осуществляется по следующим этапам:

1) Наполнение системы фактическими данными.

2) Построение процедур их обработки.

3) Интеграция процедур внутри автоматизированных рабочих мест.

4) Интеграция автоматизированных рабочих мест в систему.

Рассмотрим подробнее процедуру выполнения этапа управленческого консалтинга внедрения ИС. На рисунке 1 представлена общая процедура проведения работ по управленческому консалтингу компании, а пунктиром выделены работы, относящиеся к этапу управленческого консалтинга внедрения ИС. Из самой процедуры видно, что на вход внедрения ИС должны быть переданы исходные данные, а именно, стратегия компании. Если стратегия в компании не сформулирована или проработана недостаточно подробно, внедрение ИС не приведет к результату, удовлетворяющему руководство заказчика, так как будет основано на представлениях самих внедренцев и частных мнениях отдельных сотрудников компании-заказчика. Впрочем, отсутствие стратегии может привести компанию к еще более печальным последствиям, чем неудачное внедрение ИС[3].

Процедура этапа управленческого консалтинга внедрения ИС начинается с диагностики системы управления, которая проводится в следующей последовательности:

1) Ознакомление с материалами компании.

2) Совещание с руководителем компании, на котором уточняются: направления деятельности компании (продукты, рынки сбыта), состояние системы управления, список ведущих сотрудников, зоны ответственности, существующие проблемы, график интервью с сотрудниками компании.

3) Интервью с ведущими сотрудниками.

4) Согласование результатов интервью.

5) Анализ существующих документов системы управления.

6) Подготовка предложений по развитию системы управления.

7) Подготовка предложений по плану работы.

После согласования плана работы с заказчиком разрабатывается проект ИС, в который входят следующие документы: условия использования ИС; требования к функционалу, преемственности с действующим информационным обеспечением, информационной безопасности; описание финансово-юридической структуры; иерархия целей, система показателей; форматы отчетов; форматы печатных форм; структуры данных; описание ролей пользователей; графическое отображение бизнес-процессов, подлежащих внедрению в КИС; регламенты исполнения бизнес-процессов; сценарии обучения пользователей.

В процессе настроек ИС и доработок типового функционала консультант взаимодействует с внедренцами по вопросам формирования постановок задач и технических заданий, а в процессе обучения пользователей и запуска ИС в опытную эксплуатацию консультирует пользователей по вопросам, находящимся в его компетенции. Таким образом, работа консультанта начинается на самом раннем этапе внедрения ИС и заканчивается только после перевода ИС в режим производственной эксплуатации.

**3. Компании, занимающиеся IT-консалтингом**

Компании, предоставляющие услуги ИТ-консалтинга в России и за рубежом: Aссenture; Ernst&Young; Deloitte&Touche; PricewaterhouseCoopers; KPMG. Российские компании, предоставляющие услуги ИТ-консалтинга:

1) АйТи (www.it.ru) - консалтинг в области управления и автоматизации бизнеса клиентов, разработка информационных систем, включая весь диапазон работ (формирование требований к ИС, проектирование, разработка, тестирование, интеграция, внедрение, сопровождение).

2) Галактика (www.galaktika.ru) - управленческий консалтинг, реинжиниринг бизнес-процессов, разработка проектов автоматизации.

3) Диасофт (www.diasoft.ru) - автоматизация деятельности финансовых, бюджетных, производственных и торговых организаций, оказание консалтинговых услуг.

4) Про-инвест консалтинг (www.pro-invest.ru) - консалтинг по вопросам использования информационных технологий в управлении.

5) Результат - (www.result.ru) консалтинговое Интернет-агентство, специализирующееся на анализе рынка Интернет-компаний, Интернет-проектов и стратегическом планировании в Интернете.

6) Стерлинг групп (www.sterling.ru) - бизнес-консалтинг на основе всестороннего обследования предприятий и выработка оптимальной стратегии управления проектами.

7) IT union (www.itunion.ru) - предоставление информационных и консультационных услуг специалистам, работающим в сфере информационных технологий.

Комплексный ИТ-консалтинг еще только набирает обороты. Многие клиенты не готовы платить за него деньги. Компании спокойно тратят огромные средства на ремонт, новые серверы, автомобили, но только не на систему управления. Люди не могут представить, что за установку диска с ПО надо отдать 80 тыс. евро. А консалтинг еще менее материальная вещь. Хотя ситуация уже начала меняться, и немалую роль в этом играет бизнес-образование. Сегодня у многих крупных холдингов отсутствуют системы управления, адекватные размерам их бизнеса. Этот существенный разрыв неизбежно придется преодолевать. Когда это произойдет, рынок ИТ-консалтинга резко увеличится.

По данным Европейской федерации ассоциаций управленческого консалтинга (FEACO), информационные технологии наиболее востребованы сейчас западным рынком. В Европе на IT приходится более 40% выручки, заработанной консультантами. В мировом рейтинге консалтинговых компаний в прошлом году на первую позицию вышла компания IBM, для которой информационные технологии являются приоритетным направлением деятельности.

По итогам 2009 года Россия очень близко подошла к европейскому уровню по доле на рынке услуг в области IT. Информационные технологии принесли нашим консультантам 30% дохода. Из них 20% были получены от системной интеграции и других программных разработок, а 10% - от управленческого консультирования в области IT.

Такое доминирование в консалтинге информационных технологий объясняется просто. Большинство управленческих решений должно быть закреплено на длительный срок после ухода консультантов с предприятия. Способом закрепления становится программный продукт, либо обеспечивающий какой-то бизнес-процесс, либо увязывающий в единое целое многие бизнес-процессы компании-клиента. Перспективы развития этого сектора консалтингового рынка очень велики. Отставание российских предприятий от своих западных коллег по информатизации очевидно.

Кроме возросшего спроса на установку капиталоемких MRP- и ERP-систем, увеличение доли IT в выручке консультантов объясняется также тем, что на 2009 год пришелся пик спроса на консалтинг в области интернет-технологий на российском рынке[6].

АИС в консалтинге позволяют структурировать информацию по разделам, интегрируя при этом её в единую систему, которая помогает пользователю решить ряд важных задач.

Лидирующие позиции на рынке технологий, предлагаемых для данного сегмента занимают:

1) АИС «Консалтинг. Стандарт» - это сборник актуальных юридических, налоговых и бухгалтерских материалов, представленных в форме полезных практических инструментов.

2) Собственная разработка компании «ФИСТЕХ-Консалтинг» - информационно-аналитическая система «ФИНИСТ», предназначенная для решения задач по автоматизации финансового учета предприятия. АИС «ФИНИСТ» успешно внедрена и используется более чем на 20 предприятиях.

3) Консультант Плюс - крупнейший правовой информационный ресурс с быстрым и удобным поиском информации, основанный на высочайших стандартах сервиса. Система включает свыше 320 000 документов федерального и регионального законодательства, а так же судебных решений, финансовых консультаций, комментариев к законодательству и другой полезной полезной информации.

4) Программный комплекс «Консалтинг.Эмитент» используется юристами, специалистами по ценным бумагам, сотрудниками корпоративного отдела акционерного общества. Упрощает проведение и оформление корпоративных процедур, автоматизирует подготовку документов, обеспечивает правовой и практической информацией.

5) Справочная правовая система ГАРАНТ. Информационный банк системы построен по модульному принципу и включает в себя 25 специализированных блоков по всем разделам российского законодательства и 135 блоков по законодательству субъектов РФ и др. В настоящее время она является основным инструментом принятия решения по правовым вопросам для многих бухгалтеров, юристов, руководителей и других специалистов в России и за рубежом.

**Заключение**

Сегодня на первый план выходит индустрия современных информационных технологий. Поэтому консалтинг в области информационных технологий и информационные услуги, разработка и внедрение информационных систем приобретают для предприятия в современных условиях максимальную актуальность. Немаловажным моментом в деятельности предприятия является решение вопросов, связанных с разработкой маркетинговой политики, создания и поддержания имиджа предприятия. Актуальным становится расчет перспективности той или иной продукции или вида деятельности.

Поскольку основным предметом управленческого консалтинга является процесс изменений, то этот процесс должен осуществляться с применением определенного метода, который позволял бы произвести требуемые изменения с максимальной эффективностью. Из всех существующих на сегодняшний день методов в этой сфере наиболее прогрессивным, радикальным и универсальным является реинжиниринг бизнес-процессов на основе применения новой ИТ.

Компьютерные технологии, а, главное, их правильный выбор помогают решать многофункциональные задачи в организациях любых организационно-правовых форм. В частности, они позволяют увеличить темпы работ и уменьшить число ошибок в деятельности организации. При выборе из предлагаемых информационных продуктов наиболее приемлемого для конкретной фирмы последнее слово принадлежит специалисту. Следовательно, возникает реальная необходимость в его консультационной услуге.

Используя возможности современных информационных технологий, консультант помогает менеджеру предприятия мгновенно подключаться к любым электронным массивам данных и использовать их для успешного ведения дел, активного обучения и повышения квалификации персонала, эффективного управления бизнес-процессами.

**Корпоративные информационные системы**

**Корпоративная информационная система (КИС)** — управленческая идеология, объединяющая бизнес-стратегию и информационные технологии. Следует помнить, что КИС, в первую очередь, это система, и только в частном случае - информационная технология.

**Корпоративная информационная система** — это масштабируемая система, предназначенная для комплексной автоматизации всех видов хозяйственной деятельности больших и средних предприятий, в том числе корпораций, состоящих из группы компаний, требующих единого управления.

**Корпоративная информационная система** — это система управления персоналом, материальными, финансовыми и другими ресурсами компании, используемая для поддержки планирования и управления компанией, для поддержки принятия управленческих решений ее руководителями.

**Корпоративной Информационной Системой** может считаться система, автоматизирующая более 80 % подразделений предприятия.

**Корпоративные информационные системы** являются развитием систем для [рабочих групп](http://ru.wikipedia.org/wiki/Groupware), они ориентированы на крупные компании и могут поддерживать территориально разнесенные узлы или сети. В основном они имеют иерархическую структуру из нескольких уровней. Для таких систем характерна архитектура [клиент-сервер](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BB%D0%B8%D0%B5%D0%BD%D1%82-%D1%81%D0%B5%D1%80%D0%B2%D0%B5%D1%80) со специализацией серверов или же [многоуровневая архитектура](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%BE%D1%83%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%BD%D0%B5%D0%B2%D0%B0%D1%8F_%D0%B0%D1%80%D1%85%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%83%D1%80%D0%B0). При разработке таких систем могут использоваться те же серверы баз данных, что и при разработке групповых информационных систем. Однако в крупных информационных системах наибольшее распространение получили серверы [Oracle](http://ru.wikipedia.org/wiki/Oracle_%28%D0%A1%D0%A3%D0%91%D0%94%29), [DB2](http://ru.wikipedia.org/wiki/DB2) и [Microsoft SQL Server](http://ru.wikipedia.org/wiki/Microsoft_SQL_Server).

Для групповых и корпоративных систем существенно повышаются требования к надежности функционирования и сохранности данных. Эти свойства обеспечиваются поддержкой [целостности данных](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A6%D0%B5%D0%BB%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C_%D0%B1%D0%B0%D0%B7%D1%8B_%D0%B4%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D1%85), ссылок и [транзакций](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D1%80%D0%B0%D0%BD%D0%B7%D0%B0%D0%BA%D1%86%D0%B8%D1%8F) в серверах баз.

Наиболее существенной чертой комплексной информационной системы должно стать расширение контура автоматизации для получения замкнутой, саморегулирующейся системы, способной гибко и оперативно перестраивать принципы своего функционирования.

В состав КИС должны войти средства для документационного обеспечения управления, информационной поддержки предметных областей, коммуникационное программное обеспечение, средства организации коллективной работы сотрудников и другие вспомогательные (технологические) продукты. Из этого, в частности, следует, что обязательным требованием к КИС является интеграция большого числа программных продуктов.

Под КИС следует понимать в первую очередь систему, и затем только ПО. Но часто этот термин используется IT-специалистами в качестве объединяющего названия программных систем семейства [CASE](http://ru.wikipedia.org/wiki/CASE), [ERP](http://ru.wikipedia.org/wiki/ERP), [CRM](http://ru.wikipedia.org/wiki/CRM), [MRP](http://ru.wikipedia.org/wiki/MRP) и др.

Класс программных средств, реализующих КИС, называется CASE-системы. Среди CASE-систем условно можно выделить 2 подкласса:

* CASE-программные системы (Computer Aided *Software* Engineering)
* CASE-системы (Computer Aided *System* Engineering).

Первый подкласс узкоспециализированный и не имеет семейств, т.к. сюда входит ПО, предназначенное, в первую очередь, для автоматизированной разработки другого ПО. Эти средства разработаны с целью создания программ не зная языка программирования, хотя в действительности без знаний тонкостей программирования не обойтись при разработке нормальной программы.

Второй подкласс - CASE-системы (Computer Aided System Engineering) - подразделяется на несколько семейств:

* [MRP](http://ru.wikipedia.org/wiki/MRP)
* [MRP II](http://ru.wikipedia.org/wiki/MRP_II)
* [MRP III](http://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=MRP_III&action=edit&redlink=1) (комбинация MRP II и KANBAN)
* [CRM](http://ru.wikipedia.org/wiki/CRM)
* [ERP](http://ru.wikipedia.org/wiki/ERP)
* [TQM](http://ru.wikipedia.org/wiki/TQM)
* [CSRP](http://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=CSRP&action=edit&redlink=1)
* ...

В связи с совершенствованием ПО все семейства в той или иной степени способны выполнять функции Computer Aided Software Engineering. Поэтому надо четко знать какое предназначение у данного ПО было изначально, чтобы определить к какому подклассу оно относится, и самое главное - для каких задач лучше всего подходит.

В связи с тем, что названия семейств CASE-систем и название самого класса на данном этапе развития нигде не стандартизированы по назначению и набору функций, то бывает очень сложно разобраться в том, к какому семейству нужно в действительности относить тот, или иной программный продукт.

Поэтому в качестве классификации ПО данного класса можно использовать стандарты моделирования процессов, которые поддерживаются или не поддерживаются конкретным программным продуктом:

* [BPR](http://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=BPR&action=edit&redlink=1)
* [CSRP](http://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=CSRP&action=edit&redlink=1)
* [IDEF0](http://ru.wikipedia.org/wiki/IDEF0)
* [IDEF1](http://ru.wikipedia.org/wiki/IDEF1)
* [IDEF1X](http://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=IDEF1X&action=edit&redlink=1)
* [IDEF3](http://ru.wikipedia.org/wiki/IDEF3)
* [IDEF5](http://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=IDEF5&action=edit&redlink=1)
* [MRP](http://ru.wikipedia.org/wiki/MRP)
* [MRP II](http://ru.wikipedia.org/wiki/MRP_II)
* [MRP III](http://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=MRP_III&action=edit&redlink=1) (комбинация MRP II и KANBAN)
* [UML](http://ru.wikipedia.org/wiki/UML)
* ...

Материал из Википедии — свободной энциклопедии

**Корпоративная информационная система (КИС)** — управленческая идеология, объединяющая бизнес-стратегию и информационные технологии. Следует помнить, что КИС, в первую очередь, это система, и только в частном случае - информационная технология.

**Корпоративная информационная система** — это масштабируемая система, предназначенная для комплексной автоматизации всех видов хозяйственной деятельности больших и средних предприятий, в том числе корпораций, состоящих из группы компаний, требующих единого управления.

**Корпоративная информационная система** — это система управления персоналом, материальными, финансовыми и другими ресурсами компании, используемая для поддержки планирования и управления компанией, для поддержки принятия управленческих решений ее руководителями.

**Корпоративной Информационной Системой** может считаться система, автоматизирующая более 80 % подразделений предприятия.

**Корпоративные информационные системы** являются развитием систем для [рабочих групп](http://ru.wikipedia.org/wiki/Groupware), они ориентированы на крупные компании и могут поддерживать территориально разнесенные узлы или сети. В основном они имеют иерархическую структуру из нескольких уровней. Для таких систем характерна архитектура [клиент-сервер](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BB%D0%B8%D0%B5%D0%BD%D1%82-%D1%81%D0%B5%D1%80%D0%B2%D0%B5%D1%80) со специализацией серверов или же [многоуровневая архитектура](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%BE%D1%83%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%BD%D0%B5%D0%B2%D0%B0%D1%8F_%D0%B0%D1%80%D1%85%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%83%D1%80%D0%B0). При разработке таких систем могут использоваться те же серверы баз данных, что и при разработке групповых информационных систем. Однако в крупных информационных системах наибольшее распространение получили серверы [Oracle](http://ru.wikipedia.org/wiki/Oracle_%28%D0%A1%D0%A3%D0%91%D0%94%29), [DB2](http://ru.wikipedia.org/wiki/DB2) и [Microsoft SQL Server](http://ru.wikipedia.org/wiki/Microsoft_SQL_Server).

Для групповых и корпоративных систем существенно повышаются требования к надежности функционирования и сохранности данных. Эти свойства обеспечиваются поддержкой [целостности данных](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A6%D0%B5%D0%BB%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C_%D0%B1%D0%B0%D0%B7%D1%8B_%D0%B4%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D1%85), ссылок и [транзакций](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D1%80%D0%B0%D0%BD%D0%B7%D0%B0%D0%BA%D1%86%D0%B8%D1%8F) в серверах баз.

Наиболее существенной чертой комплексной информационной системы должно стать расширение контура автоматизации для получения замкнутой, саморегулирующейся системы, способной гибко и оперативно перестраивать принципы своего функционирования.

В состав КИС должны войти средства для документационного обеспечения управления, информационной поддержки предметных областей, коммуникационное программное обеспечение, средства организации коллективной работы сотрудников и другие вспомогательные (технологические) продукты. Из этого, в частности, следует, что обязательным требованием к КИС является интеграция большого числа программных продуктов.

Под КИС следует понимать в первую очередь систему, и затем только ПО. Но часто этот термин используется IT-специалистами в качестве объединяющего названия программных систем семейства [CASE](http://ru.wikipedia.org/wiki/CASE), [ERP](http://ru.wikipedia.org/wiki/ERP), [CRM](http://ru.wikipedia.org/wiki/CRM), [MRP](http://ru.wikipedia.org/wiki/MRP) и др.

Класс программных средств, реализующих КИС, называется CASE-системы. Среди CASE-систем условно можно выделить 2 подкласса:

* CASE-системы (Computer Aided *Software* Engineering)
* CASE-системы (Computer Aided *System* Engineering).

Первый подкласс узкоспециализированный и не имеет семейств, т.к. сюда входит ПО, предназначенное, в первую очередь, для автоматизированной разработки другого ПО. Эти средства разработаны с целью создания программ не зная языка программирования, хотя в действительности без знаний тонкостей программирования не обойтись при разработке нормальной программы.

Второй подкласс - CASE-системы(Computer Aided System Engineering) - подразделяется на несколько семейств:

* [MRP](http://ru.wikipedia.org/wiki/MRP)
* [MRP II](http://ru.wikipedia.org/wiki/MRP_II)
* [MRP III](http://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=MRP_III&action=edit&redlink=1) (комбинация MRP II и KANBAN)
* [CRM](http://ru.wikipedia.org/wiki/CRM)
* [ERP](http://ru.wikipedia.org/wiki/ERP)
* [TQM](http://ru.wikipedia.org/wiki/TQM)
* [CSRP](http://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=CSRP&action=edit&redlink=1)
* ...

В связи с совершенствованием ПО все семейства в той или иной степени способны выполнять функции Computer Aided Software Engineering. Поэтому надо четко знать какое предназначение у данного ПО было изначально, чтобы определить к какому подклассу оно относится, и самое главное - для каких задач лучше всего подходит.

В связи с тем, что названия семейств CASE-систем и название самого класса на данном этапе развития нигде не стандартизированы по назначению и набору функций, то бывает очень сложно разобраться в том, к какому семейству нужно в действительности относить тот, или иной программный продукт.

Поэтому в качестве классификации ПО данного класса можно использовать стандарты моделирования процессов, которые поддерживаются или не поддерживаются конкретным программным продуктом:

* [BPR](http://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=BPR&action=edit&redlink=1)
* [CSRP](http://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=CSRP&action=edit&redlink=1)
* [IDEF0](http://ru.wikipedia.org/wiki/IDEF0)
* [IDEF1](http://ru.wikipedia.org/wiki/IDEF1)
* [IDEF1X](http://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=IDEF1X&action=edit&redlink=1)
* [IDEF3](http://ru.wikipedia.org/wiki/IDEF3)
* [IDEF5](http://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=IDEF5&action=edit&redlink=1)
* [MRP](http://ru.wikipedia.org/wiki/MRP)
* [MRP II](http://ru.wikipedia.org/wiki/MRP_II)
* [MRP III](http://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=MRP_III&action=edit&redlink=1) (комбинация MRP II и KANBAN)
* [UML](http://ru.wikipedia.org/wiki/UML)
* ...

2.**Определение корпоративной информационной системы (КИС)**

**и ее цель**

Невозможно дать общее определение корпоративной информационной системе как набору функциональных признаков исходя из каких-либо общих требований, стандартов. Дать такое определение корпоративной информационной системе можно только применительно к конкретной компании, которая использует или собирается строить корпоративную информационную систему.

В общем виде, можно дать только некоторые основные признаки корпоративной информационной системы:

1. Соответствие потребностям компании, бизнесу компании, согласованность с организацинно-финансовой структурой компании, культурой компании.
2. Интегрированность.
3. Открытость и масштабируемость.

1. В первом признаке и скрыты все функциональные признаки конкретной корпоративной информационной системы конкретной компании, они строго индивидуальны для каждой компании. Например, для одной компании корпоративная информационная система должна иметь класс не ниже ERP, а для другой –система такого класса совершенно не оптимальна, и только увеличит издержки. А если копнуть глубже, то и в понятие ERP (а уж тем более ERPII) разные компании, исходя из своих потребностей, могут вкладывать разный смысл, разные функции, разные реализации. Общими для всех компаний могут быть только функции бухгалтерского учета и заработной платы, регламентируемые внешним законодательством, все остальные –строго индивидуальны.

Второй и третий признаки общие, но совершенно конкретные.

2. Корпоративная информационная система это не совокупность программ автоматизации бизнес-процессов компании (управления производством, ресурсами и компанией), это сквозная интегрированная автоматизированная система, в которой каждому отдельному модулю системы (отвечающему за свой бизнес-процесс) в реальном времени (или близком к реальному) доступна вся необходимая информация, вырабатываемая другими модулями (без дополнительного и, уж тем более, двойного ввода информации).

3. Корпоративная информационная система должна быть открытой для включения дополнительных модулей и расширения системы как по масштабам и функциям, так и по охватываемым территориям.

Исходя из сказанного, корпоративной информационной системе можно дать только следующее определение:

**«Корпоративная информационная система компании это открытая интегрированная автоматизированная система реального времени по автоматизации бизнес-процессов компании всех уровней, в том числе, и бизнес-процессов принятия управленческих решений. При этом степень автоматизации бизнес-процессов определяется исходя из обеспечения максимальной прибыли компании».**

Многие привязывают понятие корпоративной информационной системы (КИС) только к крупномасштабным компаниям. Мы считаем, что систему автоматизации управления компании можно называть КИС если система охватывает **все** **необходимые** сферы управления компанией, будь то небольшая компания с достаточно простой системой автоматизации, или крупномасштабная компания с очень сложной системой автоматизации.

 Здесь мы выделили два слова «все» и «необходимые», и именно они, на наш взгляд определяют, является система автоматизации компании корпоративной информационной системой. Значение слова "**все**" понятно, надо стремиться к максимальноу охвату, но слово "**необходимые**" говорит о том, например, что нельзя автоматизировать какую то конкретную область, если стоимость этой автоматизации будет составлять, например, $250000, а экономический эффект - $10000 в год. И то, что система автоматизации компании не будет содержать данной подсистемы, никак не скажется на отнесении ее к КИС.

 То есть, каие бизнес-процессы подлежат автоматизации, и как, этот вопрос может решаться только строго индивидуально для каждой компании. **В силу этого не может существовать коробочных решений корпоративных информационных систем.**

 Можно дать еще одно определение КИС, вытекающее из ее предназначения: "**КИС это система, предназначенная для обеспечения эффективного функционирования компании путем автоматизированного выполнения функций управления**". Сравните: "**АСУ предназначена для обеспечения эффективного функционирования объекта управления путем автоматизированного выполнения функций управления**" (ГОСТ 24.103-84 на автоматизированные системы управления - АСУ).

За отправную точку проекта создания корпоративной информационной системы компании необходимо брать не какой-либо готовый интегрированный продукт (как бы он не рекламировался), а результаты анализа деятельности компании, ее миссии, целей и задач, бизнес-процессов, организационно-финансовой структуры, корпоративной культуры, на основании которых строится информационная модель управления компании и определяются требуемые программные средства. Причем автоматизация должна вводиться не ради самой автоматизации. Должен постоянно оцениваться эффект от введения в проект каждой подсистемы, определяться как приоритетные первоочередные направления, так и направления, автоматизация которых убыточна.

**Процесс внедрения, основанный на поэтапном, взвешенном  подходе  гораздо эффективнее «plug-n-play» решений.**

**Основная цель корпоративной информационной системы** (как в общем то уже и отмечалось) - **повышение прибыли компании за счет наиболее эффективного использования всех ресурсов компании и повышения качества принимаемых управленческих решений**.

**3.Когда нужны Корпоративные Информационные Системы**

**ERP Systems?**

***Корпоративная информационная система (КИС)*** — управленческая идеология, объединяющая бизнес-стратегию и информационные технологии. Следует помнить, что КИС, в первую очередь, это система, и только в частном случае - информационная технология.

Рано или поздно руководство любой компании сталкивается с проблемой систематизации информации и автоматизации процессов, работающих с информацией. Если на начальном этапе развития небольшой фирмы возможна ситуация, когда сотрудники компании используют стандартные офисные приложения, такие как, например, MS Office, для ведения складского, бухгалтерского, управленческого и других учетов, а руководству компании для принятия решения, подкрепленного достоверными данными, достаточно позвонить нужному сотруднику и попросить подготовить отчет в произвольной форме. То со временем рост объемов данных (по данным исследования объем информации, аккумулируемой компаниями, удваивается каждые 18 месяцев) ставит перед компанией задачу создания современной Корпоративной информационной системы, охватывающий все аспекты хозяйственной деятельности предприятия. То есть приобретение Корпоративной информационной системы не является самоцелью. Корпоративная информационная система, это лишь инструмент, который позволяет эффективно функционировать организации. Это касается работы, как рядовых исполнителей, так и менеджеров любого звена. Напрашивается аналогия с лопатой и комбайном. Имея пять соток земли, фермер в состоянии обрабатывать его, использую в качестве инструментов лопату и грабли. Увеличив свое хозяйство до пяти гектаров, ему уже не обойтись без комбайна. Комбайн в этом случае по-прежнему инструмент (не с точки зрения бухгалтерского учета), более совершенный, требующий знаний и навыков обращения с ним, но все же инструмент.

**Зачем нужна Корпоративная Информационная Система (КИС), ERP System? Задачи, решаемые Корпоративной Информационной Системой (КИС), ERP System**

Таким образом, приобретение **Корпоративной Информационной Системы (КИС), ERP System**, это лишь приобретение инструмента, позволяющего сохранить управление над компанией либо повысить эффективность этого управления. "Автоматического управления", к сожалению, не бывает. Поэтому если после внедрения **Корпоративной Информационной Системы (КИС), ERP System** не ускоряется процесс сбора и обработки информации, не повышается достоверность и полнота данных, а руководство организации не получает новых данных, или не может правильно их использовать, то информация остается невостребованной, а это не приводит к повышению эффективности решений. **Корпоративная Информационная Система (КИС), ERP System** сама по себе не повышает прибыльность предприятия. Она может повысить эффективность и ускорить процесс обработки данных, может предоставить информацию для принятия решений. Увеличивают прибыльность эффективные решения на основе этой информации. Поэтому необходимо не только правильно выбрать и внедрить **Корпоративную Информационную Систему (КИС), ERP System**, но и научиться ее использовать с максимальной отдачей. Причем понимание возможностей и способов использования **Корпоративной Информационной Системы (КИС), ERP System** должно предшествовать, а точнее определять выбор, поставщика и процесс внедрения **Корпоративной Информационной Системы (КИС), ERP System**. Главное, что позволяет сделать **Корпоративную Информационную Систему (КИС), ERP System** - объединить информацию о деятельности предприятия. Для промышленного предприятия это - данные о производстве, финансах, закупках, сбыте. На основе полученной информации руководитель может оперативно корректировать и планировать деятельность предприятия. Он получает возможность увидеть все предприятие изнутри, посмотреть, как функционируют основные системы, где и за счет чего можно минимизировать издержки, что мешает увеличить прибыль. Также возрастает потребность и в аналитических свойствах **Корпоративной Информационной Системы (КИС), ERP System**. Руководство холдингов заинтересовано в консолидации информации, поступающей из филиалов и центральных офисов их предприятий, а также в возможности проведения дистанционного мониторинга состояния всех подразделений.

**Типовые цели внедрения Корпоративной Информационной Системы (КИС), ERP System**

1. Оперативный доступ к достоверной, исчерпывающей информации, представленной в удобном виде, руководителей всех уровней управления предприятием; 2. Создание единого информационного пространства для всех уровней управления; 3. Упрощение регистрации данных и их обработку; 4. Избавление от двойной регистрации одних и тех же данных; 5. Регистрация информации там, где она действительно появляется, а не там где она стала необходимой, т.е. регистрация информации в режиме реального времени; 6. Снижение трудозатрат и распределение их равномерно на всех участников системы учета, планирования и управления; 7. Автоматизация консолидации данных для распределенной организационной структуры (холдингов).

**Внедрение Корпоративной Информационной Системы (КИС), ERP System**

Нередко Заказчик ожидает, что **Корпоративная Информационная Система (КИС), ERP System** сама внедрится и заработает на предприятии, но основной "особенностью" проектов является то, что ими нужно управлять.

**Выбор поставщика Корпоративной Информационной Системы (КИС), ERP System**

Выбор поставщика **Корпоративной Информационной Системы (КИС), ERP System** целесообразно производить в режиме коммерческого тендера, что позволяет максимально объективно анализировать предложения и вести предметный диалог с потенциальными поставщиками.

**Выбор Корпоративной Информационной Системы (КИС), ERP System**

При выборе **Корпоративной Информационной Системы (КИС), ERP System** нужно всегда руководствоваться исходной постановкой задачи. Не стоит пытаться отвечать на возникающие вопросы самому, исходя из прочитанных маркетинговых брошюр. На конкретные вопросы, касающиеся применимости **Корпоративной Информационной Системы (КИС), ERP System** в каждом случае, должны отвечать специалисты поставщика, подтверждая каждый свой ответ соответствующей демонстрацией (показом действующей системы у других клиентов, настройкой контрольного примера и т. д.).

**Сопровождение Корпоративной Информационной Системы (КИС), ERP System**

Условия сопровождения **Корпоративной Информационной Системы (КИС), ERP System** необходимо оговаривать и фиксировать в договоре на покупку и внедрение **Корпоративной Информационной Системы (КИС)**, либо одновременно подписывать отдельный договор на сопровождение, для того, чтобы заложить в смету затраты на сопровождение и зафиксировать стоимость этих услуг.

**Оценка эффективности Корпоративной Информационной Системы (КИС), ERP System**

В настоящий момент существуют 3 использующихся подхода к оценке эффективности инвестиций в реализацию **Корпоративной Информационной Системы (КИС), ERP System**: бенчмаркинг (постфактум анализ результатов похожих проектов), экспертная оценка и применение метода сбалансированной оценочной ведомости (The Balanced Scorecard). Последний был разработан в 1990 году Дэвидом Нортоном и Питером Капланом и представляет собой современную методику анализа состояния компании, базирующуюся на нефинансовых показателях. Эта методика позволяет рассматривать **Корпоративную Информационную Систему (КИС), ERP System** как элемент компании, представляющий собой одно из главных стратегических преимуществ с точки зрения технологичности бизнеса, и оценивать итоговые экономические показатели в результате экспертного анализа качественных улучшений бизнес-процессов на всех уровнях управленческой иерархии. Однако очевидно, что точного преобразования из качества в количество добиться невозможно, поэтому и этот подход страдает определенным субъективизмом. Тем не менее, его применение, особенно с привлечением нескольких экспертов, является целесообразным. Дополнительно необходимо осознавать тот факт, что любая **Корпоративная Информационная Система (КИС), ERP System** может оцениваться только применительно к конкретной задаче и никоим образом не сам по себе.

**Получить дополнительную информацию или совет по вопросам касающимся выбору, внедрению и использованию Корпоративной Информационной Системы (КИС), ERP System можно по e-mail:** [**CorpIS@mail.ru**](mailto:CorpIS@mail.ru)

4. **CRM. КИС для управления предприятием**

**LD MoNETa - корпоративная информационная система управления предприятием (CRM, ERP), программа для удалённого управления предприятием и персоналом.**

**Управление предприятием (CRM, EPR). Что собой представляет программа LD MoNETa.**

Программа LD MoNETa подходит для управления предприятием (CRM, EPR). Позволяет удаленно руководить предприятием и персоналом.

Для решения поставленных бизнес-задач и поддержания на должном уровне всех текущих в компании процессов, как нельзя лучше подойдет отрегулированный программный комплекс инструментов – LD MoNETa. Это действительно комплекс инструментов, несущих различные функции и выполняющих отдельные поставленные задачи. Задачи и процессы в компании можно регулировать различными способами. Например, можно делать все действия отдельно друг от друга: считать прибыль, составлять иерархию работников, объединять в отделы работников, контролировать выполнение задач по телефону, или по электронной почте. Все это не так эффективно и требует много времени. Нужно помнить, что вся прибыль и поставленные задачи напрямую связанны с проектом и клиентом. Для эффективной работы надо выполнять задачи и вести контроль над деятельностью внутри компании комплексно, не разбивая все действия на отдельные графики. LD MoNETa – CRM система, программа для удаленного управления предприятием и персоналом, с удобными инструментами и отработанным методом управления.

**LD MoNETa – корпоративная информационная система управления предприятием (CRM, EPR)**

Не стоит воспринимать LD MoNETa, как программу тотального контроля – это не так. На самом деле это очень удобная CRM, ERP система для плодотворной коллективной работы. Благодаря этой программе каждый подчиненный точно знает поставленные задачи, а начальство может следить за процессом работы своих сотрудников. Сотрудникам становится легче и проще осуществлять сделки, рекламировать услуги или товар и заносить все это в базу данных. При таком виде работы начальство может быстро и успешно принять правильное решение в сложной ситуации. Обычные сотрудники легко могут получать задания и приступать к их выполнению. Руководитель получает возможность планировать и создавать проекты, смотреть подробные отчеты о проделанной работе, а также оценивать её эффективность.

Теперь нет смысла пользоваться разными программами для выполнения определенных задач – это очень неудобно, ведь каждая программа требует специального обучения и занимает какое-то пространство на компьютере. LD MoNETa – CRM, ERP программа для удаленного управления предприятием и персоналом, эффективно совмещает все функции разрозненных программ в единый комплекс, что сильно облегчает возможность ее эксплуатации.

**Как работает CRM, ERP система LD MoNETa**

Не трудно представить, что вы руководитель достаточно большой компании или государственного учреждения. В компании есть определенный штат сотрудников, которые выполняют поставленные задачи. Все задачи по определению должны удовлетворять потребности клиентов, а клиенты, в свою очередь, должны оплачивать товар или услуги, принося прибыль компании. Невозможно приблизительно рассчитать, как будет работать весь этот сложный организационный механизм. Нужна мощная корпоративная информационная система управления предприятием для того, что бы привести к общему знаменателю все действия. Вся простая система координат от сотрудника к прибыли должна быть четко выверенной и контролироваться руководством. А руководство должно сделать для себя метод контроля всего процесса более простым и быстрым, ведь от этого зависит успех всего предприятия.

Программа LD MoNETa позволяет осуществлять с помощью базы наработанных и удобных инструментов, контроль над предприятием, компанией. Особенно важно то, что можно контролировать компании удаленно, даже если они находятся в различных частях света. Это очень удобная функция для контроля большой компании с различными небольшими филиалами в разных городах.

**Создание CRM, ERP программ для комплексного управления предприятиями**

Разработкой CRM, ERP программ с удобными механизмами для управления предприятиями занимается закрытое акционерное общество «Программное агентство «Люди Дела». Если нужно исследовать проект, провести бизнес-консалтинг, или полностью внедрить систему в эксплуатацию, то ЗАО «Программное агентство «Люди Дела» в этом поможет.

ЗАО «Программное агентство «Люди Дела» предлагает ряд новейших технологий для больших компаний, предприятий, государственных учреждений. Для построения корпоративной информационной системы необходим ряд внедренных новейших технологий и новых решений в виде удобного программного обеспечения. Программное обеспечение от ЗАО «Программное агентство» Люди Дела» очень удобно и не требует других программ для установки, а так же работает с разными операционными системами.

**Подход и методология при построении корпоративных информационных систем**

ЗАО «Программное агентство «Люди дела» полностью изучает тип управления на предприятии или государственном учреждении.

Для создания действующей корпоративной информативной системы существует ряд технологий: сбор информации, обработка информации, анализ решений управления, информирование всего персонала о результатах деятельности. Многолетний опыт специалистов ЗАО «Программное агентство «Люди Дела» поможет с организацией предприятия.

Сгруппировать и распланировать все работы для создания Кис предприятия поможет программное обеспечение ЗАО «Программное агентство «Люди Дела». Отличное понимание всех механизмов управления и возможность объединения их в одно целое, позволяет предлагать клиентам верный выход в любой ситуации и искать оптимальное решение по управлению любой организацией. Так сбор и обработка информации будут делаться с помошью такой программы значительно быстрее. Руководство удаленно сможет анализировать деятельность сотрудников. Весь персонал можно будет проинформировать о результатах и процессе продвижения компании, разослав письма всем работникам, что программа делает автоматически.

Благодаря работе специалистов в разных областях, ЗАО «Программное агентство «Люди Дела» разрабатывают и внедряют новейшие технологии в области программного обеспечения для управления предприятиями.

Все программы, созданные ЗАО « Программное агентство « Люди Дела» отличаются глубокой проработкой самого метода управления и действуют при помощи рычагов, таких как потребительская ориентация, сбалансированная система всех данных, адаптация системного управления, возможность комплексного удаленного управления. Хорошая управляемость предприятием – это способ добиться хорошего результата и сделать работу эффективней.

**LD MoNETa – универсальная CRM, ERP программа для удаленного управления предприятием и персоналом, управляющая всеми продажами**

Сегодня слишком много компаний предоставляют одни и те же услуги и необходимо так организовать свою работу, чтобы клиент пришел именно к вам. Для того чтобы понимать клиента и повысить спрос на предлагаемые услуги, нужно правильно и четко руководить процессом деятельности на предприятии. Для этого нужно анализировать ситуации, происходящие с клиентами.

Удобной системой для внедрения новейших методик и контролем стандартов является программное обеспечение CRM. Прежде чем ввести в эксплуатацию CRM систему, нужно четко понимать, как она работает, и как будет помогать осуществлять поставленные задачи.

**Причины снижения качества работы в компании**

Основной причиной являются потери контактных данных клиентов. Если положиться только на людей, то будет играть человеческий фактор. Все сотрудники, бесспорно, могут уставать, иногда лениться, теряя нужные контакты и не делая положенную работу, потому что она требует массы усилий. Несвоевременно оповещение клиентов о проектах и нововведениях, снижают уровень получаемой прибыли. Менеджеры часто не могут сделать большое количество продаж, потому что не в состоянии вводить 100-150 контактов одновременно. Все это превращается в замкнутую цепочку: неправильная подача информации, слабая база, нет условий для быстрой работы специалистам, некачественный товар.

Всех этих трудностей легко избежать, пользуясь программой LD MoNETa CRM. Программа в первую очередь должна сделать работу персонала более быстрой и удобной. Залог успеха – сплоченный и бодрый коллектив, справляющийся со своей работой и поставленными задачами. Но не нужно забывать о руководстве, ведь самые важные решения и крупные сделки принимаются руководителями компаний и предприятий.Эта программа поможет контролировать каждого менеджера при помощи присвоенного ему индификатора в компании. Проводя контроль своих работников хотя бы раз в неделю – результат будет удовлетворительным, и многие проблемы исчерпают себя. Но, конечно, LD MoNETa – это всего лишь программа для эффективного управления, но никто не отменял человеческий фактор, и осуществлять грамотное общение, а также правильно представлять товар или услуги, должны вы сами.

**Что дает CRM, ERP программа LD MoNETa?**

LD MoNETa CRM – это универсальная платформа с большой базой удобных инструментов для эффективного контроля за осуществлением продаж на предприятии. Такой продукт создается специальными разработчиками в сфере интернет-ориентировочного ПО. Такая программа больше всего подходит для небольших предприятий, малого и среднего бизнеса.

Как показывает практика, при использовании такой программы, как LD MoNEta CRM продажи вырастают в несколько раз. Программа позволяет качественно следить за продажами на фирме. Такая система позволяет развить филиальную сеть, строит единую клиентскую базу для офисов, находящихся даже в разных городах.

Программа проста в управлении и доступна любому пользователю и не требует специальной подготовки и обучения. Интерфейс настолько прост, что каждый, работающий за компьютером человек, сразу привыкает и быстро осваивается в работе с этой программой.

**Чем хороша система управления продажами LD MoNETa CRM?**

Все базовые инструменты эффективно влияют на продажу и работу с клиентами. Все контактные данные и история заказов клиента хранятся в специальном справочнике. С помощью удобного поиска вся информация находится очень быстро. Благодаря различным классификаторам очень легко выделить и найти в разделе нужного клиента. Все папки автоматически делятся по заданной специфике, что ускоряет поиск.

Не надо тратить массу времени на рассылку писем и делать это вручную, отсылая по одному письму каждому клиенту. При помощи этой программы можно легко оповестить всех клиентов о новых проектах, акциях и т.п., отослав одно письмо всем положенным получателям.

Очень удобно следить за работой всех сотрудников с помощью LD MoNETa. Все самые важные показатели деятельности, начиная от количества звонков, заканчивая общей прибылью, можно отследить и сделать вывод о проделанной работе. Таким образом, можно сразу скоординировать все действия и избежать многих проблем и упущений.

**Возможности CRM системы LD MoNETa**

Система автоматизирует прямые продажи. Заметно облегчается работа с клиентами, а сами работники будут вынуждены более детально подходить к составлениям отчетов. Простая работа с данными, благодаря удобному интерфейсу, позволяет легко осуществлять сделки от заявки до отгрузки, что непременно фиксируется в базе данных клиента и очень быстро находится при необходимости.

Приобретая CRM систему, вы сможете полностью автоматизировать процесс продаж, внося свои коррективы. Программа удобна тем, что у нее отсутствуют скрытые лицензии – оплачивается только сама стоимость системы. Можно работать как в Windows, так и Linux, что дает уникальную возможность сократить траты на рабочие места и их правильную организацию. Обладает web-интерфейсом и позволяет легко и быстро ориентироваться в работе программы и легко устанавливается на любые компьютеры. Использует минимальный трафик, работая удаленно.

**LD MoNETa:** с нашей системой Вам будет доступна [автоматизация бизнес-процессов на предприятии](http://ldmoneta.ru/), простая [организация бюджетирования](http://ldmoneta.ru/capabilities/556574/), [электронный документооборот](http://ldmoneta.ru/capabilities/556576/). А система [удалённого управления персоналом и предприятием](http://ldmoneta.ru/capabilities/556575/) позволит Вам контролировать бизнес.