

Harmoningi verslo valdymo ir analitikos sprendimai - kelias į sėkmę

MARIUS RIMKEVIČIUS

Nemažai Lietuvos įmonių turi įsidedę ir naudoja vienokias ar kitokias verslo valdymo sistemas, kurios dažnai neatneša laukiamos naudos rezultatų. Taip atsitinka todėl, kad dažnai įdiegiama sistema, kurioje atliekami visiškai tie patys arba labai panašūs verslo procesai kaip ir iki sistemos diegimo, o ją diegiant per mažai skiriama dėmesio verslo procesų analizei ir tobulinimui.

Įmonės, perkeldamos verslo valdymą į informacines sistemas, ten pat perkelia ir egzistuojančias organizacines verslo plėtros, produktyvumo ar efektyvumo didinimo kliūtis.

„Daugelis mūsų potencialių klientų jau naudoja verslo valdymo sistemas savo įmonėse. Tačiau paklausus jų, kokią turi finansinę pamatuojamą naudą iš turimų sistemų, klientai iš viso nesugeba atsakyti į šį klausimą arba teigia, kad tai neduoda jokios naudos“, - patirtimi dalijasi „Baltic Amadeus“ verslo valdymo sistemų centro direktorius Dalius Butrimas. Pasak jo, išanalizavus situaciją paaiškėjo, jog šitaip dažniausiai atsitinka todėl, kad IT įmonės tiesiog įdiegia verslo valdymo sistemas, t.y. pritaiko tam tikrą programinę įrangą įmonių verslo funkcijoms vykdymui, bet nesugeba pamatuoti klientų gaunamos finansinės ar kitokios naudos. Be to, dažnai atsitinka ir taip, jog IT įmonės nesuteikia priemonių, kuriomis tokią naudą būtų galima apskaičiuoti ir įvertinti.

UAB „Baltic Amadeus“ bando kitaip pažvelgti į įmonių verslo valdymo sistemų diegimą. Anot D. Butrimo, sėkmingo verslo valdymo sprendimo formulė susideda iš trijų esminių komponentų: verslo procesų ir jų patobulinimo studijos, verslo valdymo sistemos bei verslo analitikos sistemos. „Tikime, kad verslo valdymo sistemos yra efektyvios ir klientams bei duoda naudą klientams tik tada, kai jos yra sudedamoji verslo valdymo sprendimo, skirto įgyvendinti tam tikras įmonių verslo užduotis, dalis“, - teigia D. Butrimas.

Esamos verslo padėties analizė - svarbiausia

Didžioji dalis IT įmonių, diegdamos verslo valdymo sistemas, imasi ir verslo konsultantų vaidmens. „IT įmonės, diegiančios verslo valdymo sistemas, yra geros IT srities specialistės, tačiau dažnai imasi atlikti verslo konsultantų darbą. Dažbiausiai tokie projektai apsiriboja senos verslo valdymo sistemos pakeitimu nauja visiškai nekeičiant senų darbo taisyklių ir principų“, - įsitikinęs „TOC sprendimai“



D. Butrimas įsitikinęs, kad įmonės vadovas turi akivaizdžiai matyti, kokią naudą duoda verslo valdymo sistemos

partneris Šarūnas Broga. Jo nuomone, IT įmonių tikslas - parduoti verslo valdymo sistemas, todėl nenuostabu, jog jų rengiamos verslo procesų ir jų optimizavimo studijos gana dažnai pasibaigia programinės įrangos sprendimo pritaikymu prie esamų kliento darbo taisyklių arba aklu kliento procesu pertvarkymu pagal unifikuotus verslo valdymo sprendimus, nesigilinant į esamos problematikos gilumines priežastis.

Dėl šios priežasties į vykdomus projektus „Baltic Amadeus“ dažnai pasitelkia ir nepriklausomus verslo konsultantus. „Siekdami dar didesnės naudos klientams, nutarėme verslo rinkai taip pat pasiūlyti kokybiškai naują esamos verslo padėties analizės metodą - verslo procesų analizę ir pertvarkymą remiantis Apribojimų teorijos (angl. „The Theory of Constraints“) principais“, - sako D. Butrimas. Šios teorijos taikymo pagrindinis uždavinys - surasti ir valdyti apribojimus, kurie neleidžia įmonėms uždirbti daugiau pinigų bei padidinti bei padidinti produktyvumo, pelningumo bei kitų efektyvumo rodiklių. Teorijos taikymas praktikoje leidžia gana tiksliai nustatyti, kokią naudą klientui duos bendras verslo valdymo sprendimas - verslo procesų pertvarkymas ir naudojamos bendros verslo valdymo bei analitikos sis-

temos.

„Galime pasidžiaugti, kad kartu su konsultacine bendrove „TOC sprendimai“ daugeliui vidutinio dydžio Lietuvos įmonių už patrauklią kainą galime pasiūlyti kokybišką verslo valdymo sprendimą, įskaitant profesionalias verslo konsultacijas“, - atvirai dėsto D. Butrimas.

Svarbios ir naudojamos technologijos

„Apjungdami verslo konsultantų paslaugas, siūlomas verslo valdymo ir analitikos sistemas, galime klientui pasiūlyti ne tik verslo valdymo įrankius, bet ir priemones, leidžiančias nustatyti, kaip atskiri įmonės elementai tarpusavyje koreliuoja skirtinguose veiklos baruose ir veikia bendrą veiklos rezultatą“, - teigia D. Butrimas.

Įmonė „Baltic Amadeus“ klientams siūlo „Microsoft Dynamics™ AX“ verslo valdymo sistemas, kurios turi daugelį funkcijų, leidžiančių automatizuoti ir supaprastinti finansinius, ryšių su klientais, verslo paslaugų, personalo valdymo bei tiekimo grandinės procesus. Šios funkcijos padeda sutelkti žmonių darbą, procesus ir technologijas, kad ir kaip toli vienas nuo kito jie būtų. „Microsoft Dynamics™ AX“ dažniausiai pritaikomos analizės ir strateginio valdymo, gamybos valdymo, prekybos ir logistikos (tiekimo), finansų valdymo, projektų valdymo ir CRM (ryšių su klientais) srityse. Šiuo metu „Baltic Amadeus“ vienintelė rinkoje turi sukūrusi „Microsoft Dynamics™ AX“ skirtą atsargų valdymo algoritmą, parengtą pagal Apribojimų teorijos distribucijos valdymo sprendimą.

Efektyviai skirtingas verslo valdymo bei apskaitos sistemas vienijančiai verslo analizei „Baltic Amadeus“ siūlo „Cognos“ verslo analitikos sistemas. Jos padeda nesudėtingai ir greitai analizuoti didelės apimties ir kompleksinius duomenis bei pateikti įvairaus detalumo ataskaitas verslo žmonems suprantamu formatu ir vaizdumu. „Cognos“ įrankiai leidžia ne tik analizuoti pasiektus rezultatus, bet ir vykdyti verslo planavimo bei finansines funkcijas. ■

JUDITOS GRIGELYTĖS NUOŪR.