

03 мая 2002

Развитие управленческих информационных систем (По материалам книги Билла Гейтса «Бизнес со скоростью мысли»).

"...Ведущий производитель КИС, компания Comshare из Анн-Арбора, штат Мичиган, начинает работу с клиентом с таких базовых вопросов, как «Что вы хотите от системы?» и «Какие характеристики своей деятельности вы хотите контролировать?»..."

(По материалам книги Билла Гейтса «Бизнес со скоростью мысли»).

Одной из первых попыток наладить информационные потоки, по крайней мере, для высшего руководства, были управленческие информационные системы (УИС). Появившиеся в конце 80-х, такие системы предоставляли руководству компании возможность получать информацию о продажах и другие данные быстро, без многомесячного ожидания специальных отчетов. Идея, лежащая в основе УИС, была правильной, но круг их пользователей ограничивался высшим руководством, и они не были связаны с другими информационными системами компаний. УИС имели тенденцию становиться просто еще одной частной узкоспециализированной системой внутри другой частной системы. Одна из крупных сталелитейных компаний США обнаружила при внедрении УИС неожиданный эффект: высшие



руководители, получающие информацию с помощью новой системы, стали задавать больше вопросов своим подчиненным, а у тех-то как раз и не было информации, чтобы отвечать на эти вопросы!

С использованием персональных компьютеров, инструментов ускоренной разработки приложений и развитых графических пользовательских интерфейсов управленческие информационные системы развились в «корпоративные информационные системы» - КИС, - которые также называют «системами контроля эффективности». Новые КИС предусматривают предоставление информации более широкому по сравнению с УИС кругу сотрудников компаний.

По мере того как поставщики КИС переходили на стандартные платформы и инструменты, менялась их роль в бизнесе. Главная ценность того, что они сегодня предлагают, - это уже не само приложение, а помощь компаниям в осознании решаемых им задач. Клиенты часто обращаются к производителям КИС настолько заикленными на мысли о невероятной трудности получения информации, что просто не представляют себе, чего они реально могут ожидать от своих информационных систем. Ведущий производитель КИС, компания Comshare из Анн-Арбора, штат Мичиган, начинает работу с клиентом с таких базовых вопросов, как «Чего вы хотите от системы?» и «Какие характеристики своей деятельности вы хотите контролировать?». Comshare выпускает свою программу анализа продаж в комплекте с набором из девяноста конкретизирующих вопросов, уточняющих виды показателей, которые могут понадобиться компании, - эффективность, неэффективность, эффективность по регионам и т. д.



Comshare, предлагающая целый набор систем, в которых в качестве клиентского интерфейса используются стандартные офисные приложения или браузеры, оказывает содействие клиентам в анализе и формировании оптимального подхода к решению проблем, а также – при необходимости – предоставляет консультантов, помогающих в реинжиниринге бизнес-процессов. Только после того, как анализ и, возможно, реинжиниринг процессов будут проведены, Comshare поставляет собственно технологические компоненты.

По материалам книги Билла Гейтса «Бизнес со скоростью мысли». Издание второе, исправленное – М.: ЭКСМО-Пресс, 2001. – 37 с.

