

Если в компании есть инструмент, позволяющий понимать руководителю, директору всю картину самостоятельно и не зависеть от чьих-то слов – значит, **бизнес прозрачен**. А что происходит в компании, если такого инструмента нет или он не «работает».

Происходит приблизительно следующее. *Например*, для формирования договора юридическому отделу необходимо предоставить реквизиты клиента. Счет формируем, дай бог без ошибок, на основании еще одного экземпляра данных этого же клиента. Оформляем платеж - снова бежим с реквизитами, но уже в бухгалтерию. А если данные проходят через коммерческий отдел, финансовый, логистику и т.д.?! К тому же вся цепочка этих документов - не связана друг с другом. Договор в одном месте, счета в другом, коммерческие предложения были на компьютере менеджера, который уволился, а платежи вообще в клиент-банке. Вот это и называется туман. То есть, в принципе, всё видно, понятно, но очень плохо.

Именно туман в бизнес-процессах компании доводит руководителей до истерики, когда нужно выяснить какой-то мелкий вопрос, но сотрудник, отвечающий за этот вопрос в отпуске, либо уволился, либо данные коммерческого отдела и данные бухгалтерии отличаются.

Спросите любого руководителя, директора, владельца бизнеса, хочет ли он, полностью контролировать свой бизнес? Я думаю, ответ очевиден.

Бизнес прозрачен, когда всем сотрудникам компании все понятно. И это понимание не на словах и на интуитивном уровне, а посредством построения четкой оргструктуры компании, которая дает четкое представление о выполняемой функции каждого сотрудника и функциях, которые еще не выполняются или дублируются. Оргструктура позволяет оптимизировать количество персонала, подразделений, упростить взаимодействие подразделений, равномерно распределять нагрузку на персонал, повысить производительность труда.

Для того чтобы бизнес был понятен и прозрачен, он должен быть автоматизирован.

Сегодня большинство директоров, руководителей, владельцев бизнеса хотят [автоматизировать бизнес](#)

. Точнее, не то, чтобы хотят, а скорее чувствуют, что надо, но что конкретно это им даст, не очень представляют.

[Автоматизация бизнеса](#) дает возможность просто и быстро получать ответы на интересующие руководство компании вопросы. И соответственно выше производительность труда на предприятии, потому что персонал не тратит время на поиск «сомнительных» ответов для руководителей. И как следствие, ваш бизнес работает эффективнее.

Прежде чем автоматизировать бизнес необходимо разработать **информационную систему управления**

Такая система – ваш помощник. Она не позволит сотрудникам делать то, что им не положено. Пользуясь таким инструментом, вы в состоянии управлять бизнесом, полагаясь не на интуицию, а на точные данные. И эффективность работы сотрудников оценивать не на основе того, что одни пьют с вами кофе/чай, а другие нет, а на основе цифр и фактов.

Никто не спорит, что можно организовать учет и на бумаге. Только что с этой бумагой делать, когда ее будет вагон? Как искать нужную информацию? Можно, например, нанять на работу архивариуса...

Система управления предприятием – это не только инструмент управления, но и средство для принятия решений, для хранения корпоративных документов и истории бизнес-процессов, а также средство для поиска ответов на различные бизнес вопросы. А таких вопросов не мало.

Даже если компания состоит из одного человека - он является директором, руководителем, собственником, предпринимателем - на его плечи ложатся все обязанности по управлению компанией и полная ответственность за результаты работы. Но компаниям свойственно расти, укрупняться, расширяться. Руководители, собственники, предприниматели, которые считают, что в управленческой отчетности и системе управления нет смысла и необходимости, когда в компании работает 2-3 человека - заблуждаются. Но гораздо проще начинать работать прозрачно и целенаправленно именно в таких масштабах - обучаясь в процессе работы и выстраивая здоровую и сильную компанию изначально. Тем более, если целью компании является получение прибыли на протяжении длительного периода, а не сиюминутная выгода от одной сделки, то руководителю такой компании необходимо развивать бизнес, предупреждать наступление негативных ситуаций. А это возможно, если есть [инструмент](#) позволяющий понимать всю картину.

На практике, решение вышеописанных задач в относительно небольших организациях не требует существенных затрат времени и средств. Но результат проявляется практически сразу - и на качестве работы и на показателях результативности компании.

Данные вопросы организация может решать собственными силами либо обратиться к сторонним консультантам (консалтинговую компанию). Привлечение сторонних консультантов позволяет организации задействовать в работе квалифицированных сотрудников в нужной области, к тому же это позволит сэкономить значительные средства, так как не потребуется привлечение работника в штат на постоянной основе.