Business Studio
проектирование организации

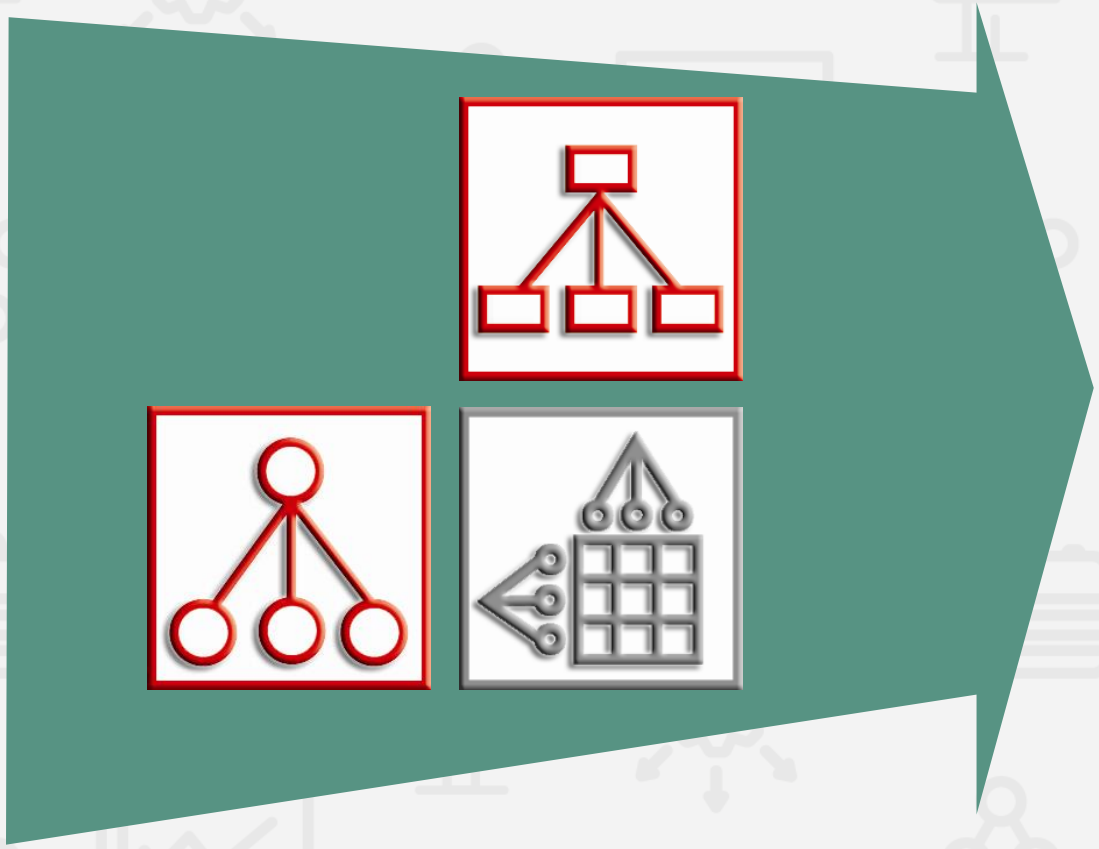
Business Studio
проектирование организации
2024 | ЛУЧШИЙ ПАРТНЁР

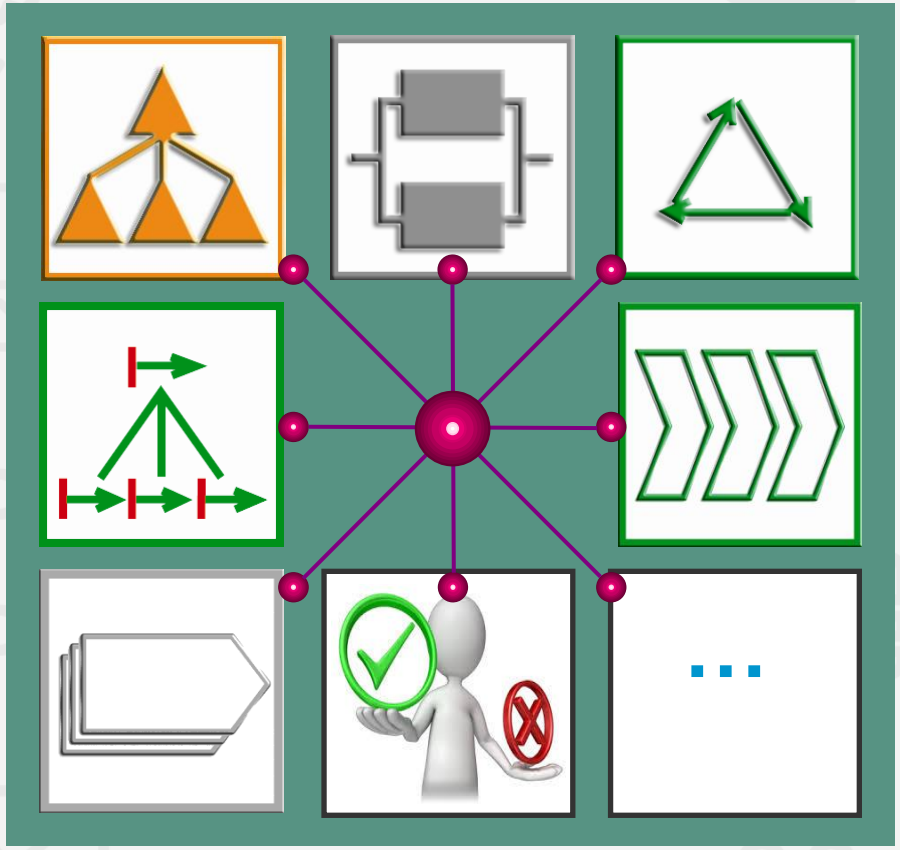
Lozovitskiy.ru

Корпоративная архитектура и ее частные проекции!

Вебинар из серии «Внедряем Business Studio»
10 сентября 2025г.
Лозовицкий И.Б., к.в.н., доцент

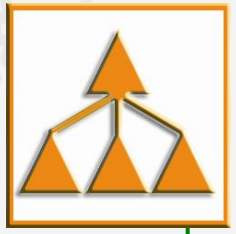
Как эволюционировали корпоративные архитектуры





По мере развития бизнес-инжиниринга комплексность описания корпоративных архитектур увеличивалась

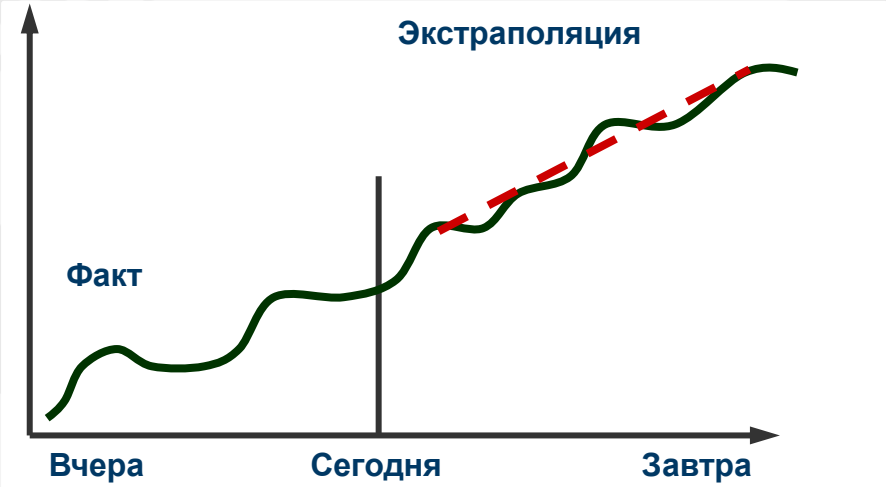
Модель стратегий

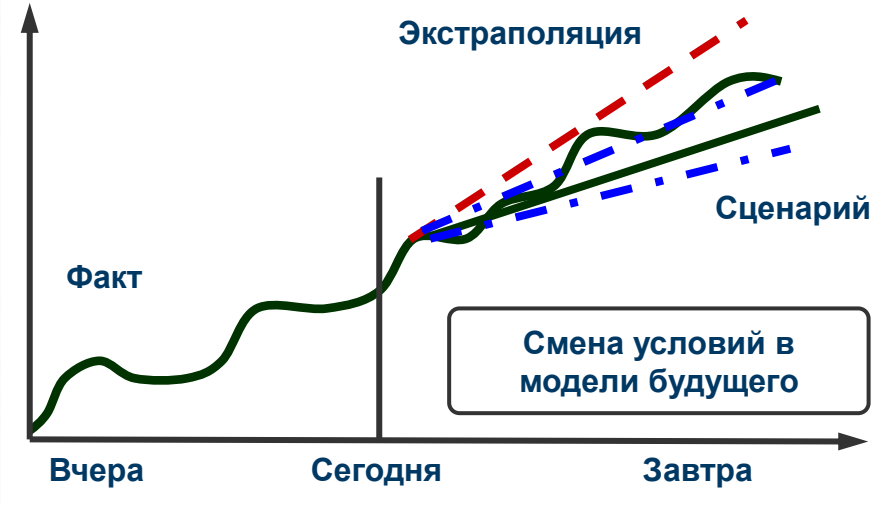


Стратегия – это:

- Учет прошлого
- Модель будущего
- Соответствии между существующими рыночными возможностями и способностями организации при заданном уровне рисков (К.Эндрюс)
- Деловой креатив
- Лидерство и взвешенный оптимизм
- Готовность изменяться
- Постоянное совершенствование

Экстраполяция и сценарное моделирование





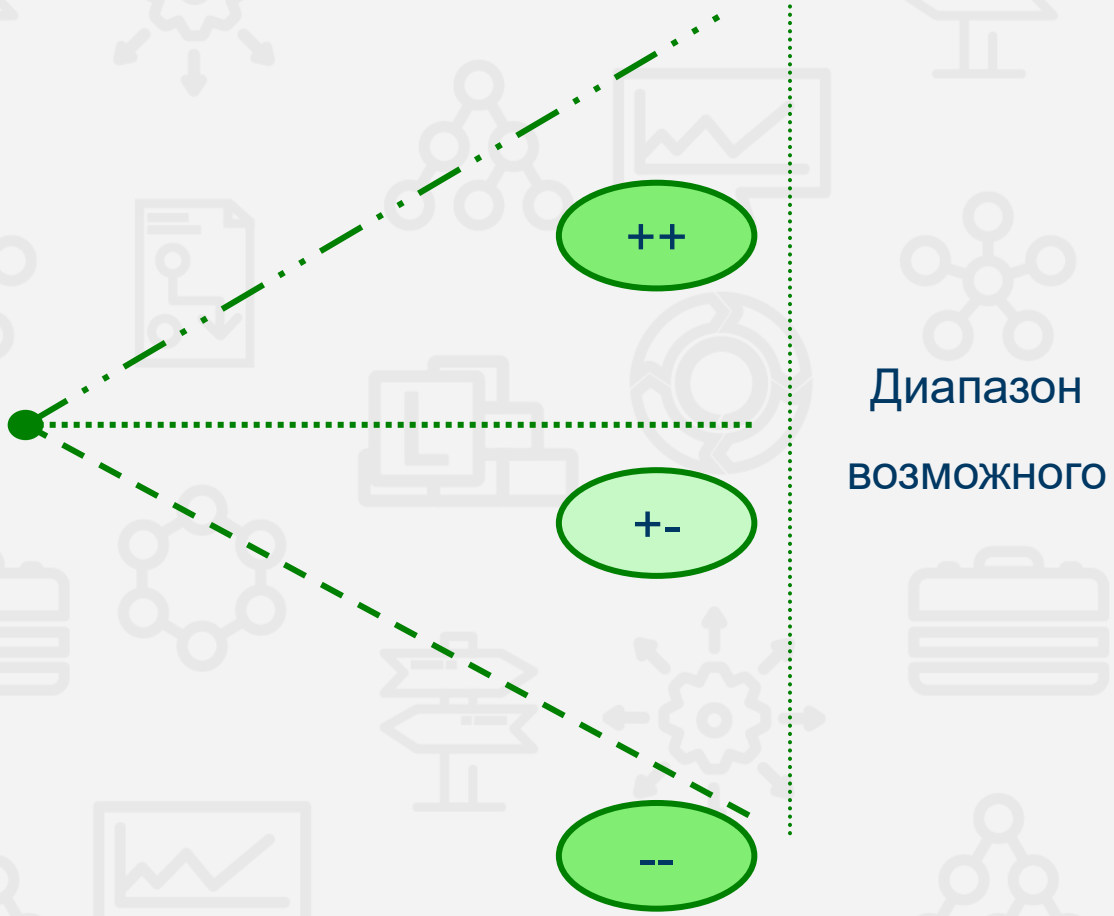
Экстраполяция и направление от достигнутого опирается на обработку информации о прошлом.

Разработка стратегии опирается на сценарные модели будущего.

Внимание: в части «факта» и экстраполяции верхний и нижний рисунки совпадают

Сценарное планирование

- Сценарий используется в качестве альтернативы прогнозу
- Сценарий позволяет на основе предположений, во-первых, наметить наиболее вероятное направление развития, во-вторых, наглядно рассмотреть альтернативные варианты
- Основой сценария часто служат выводы PEST- и SWOT-анализа

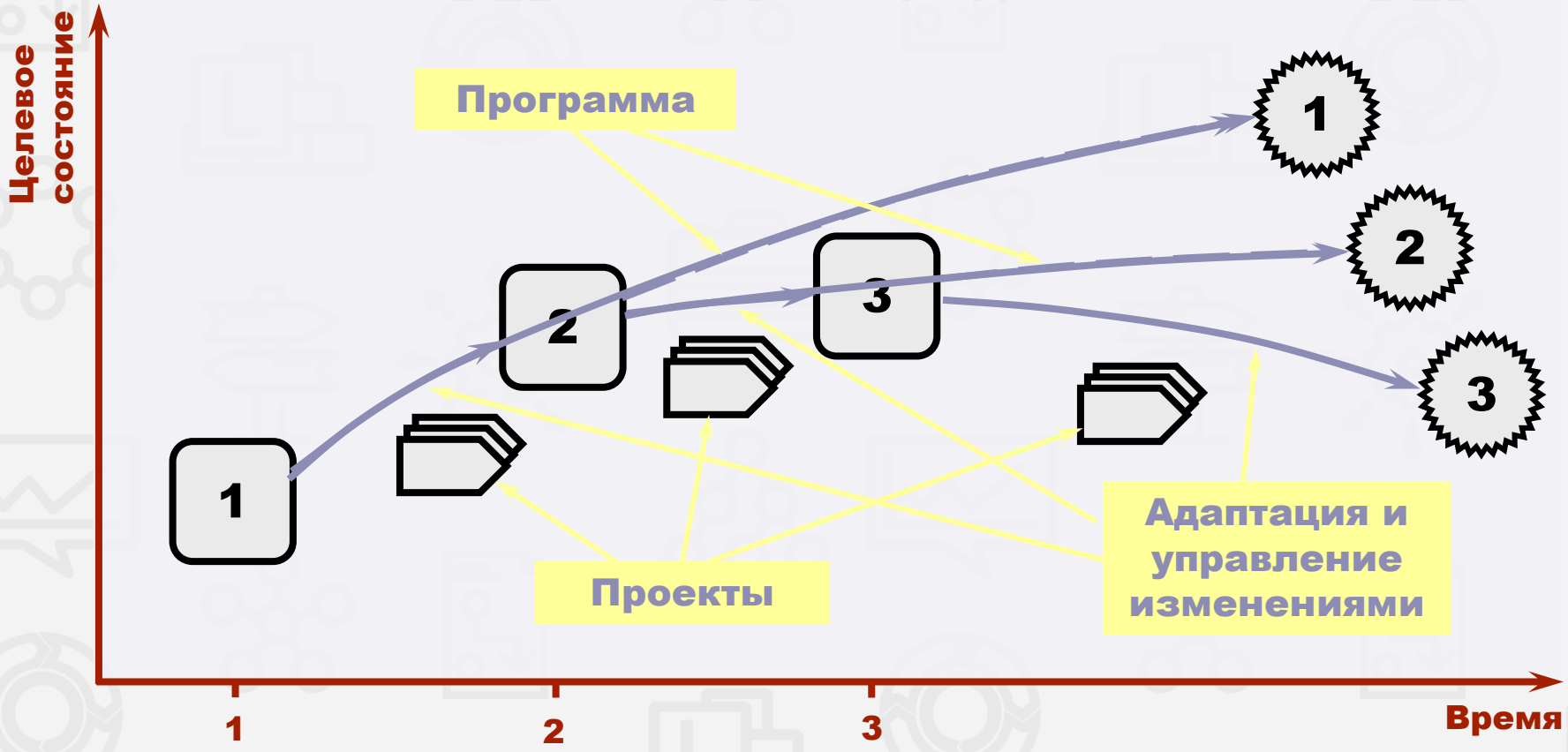


– Вы действительно все предусмотрели в своем плане проведения операции?

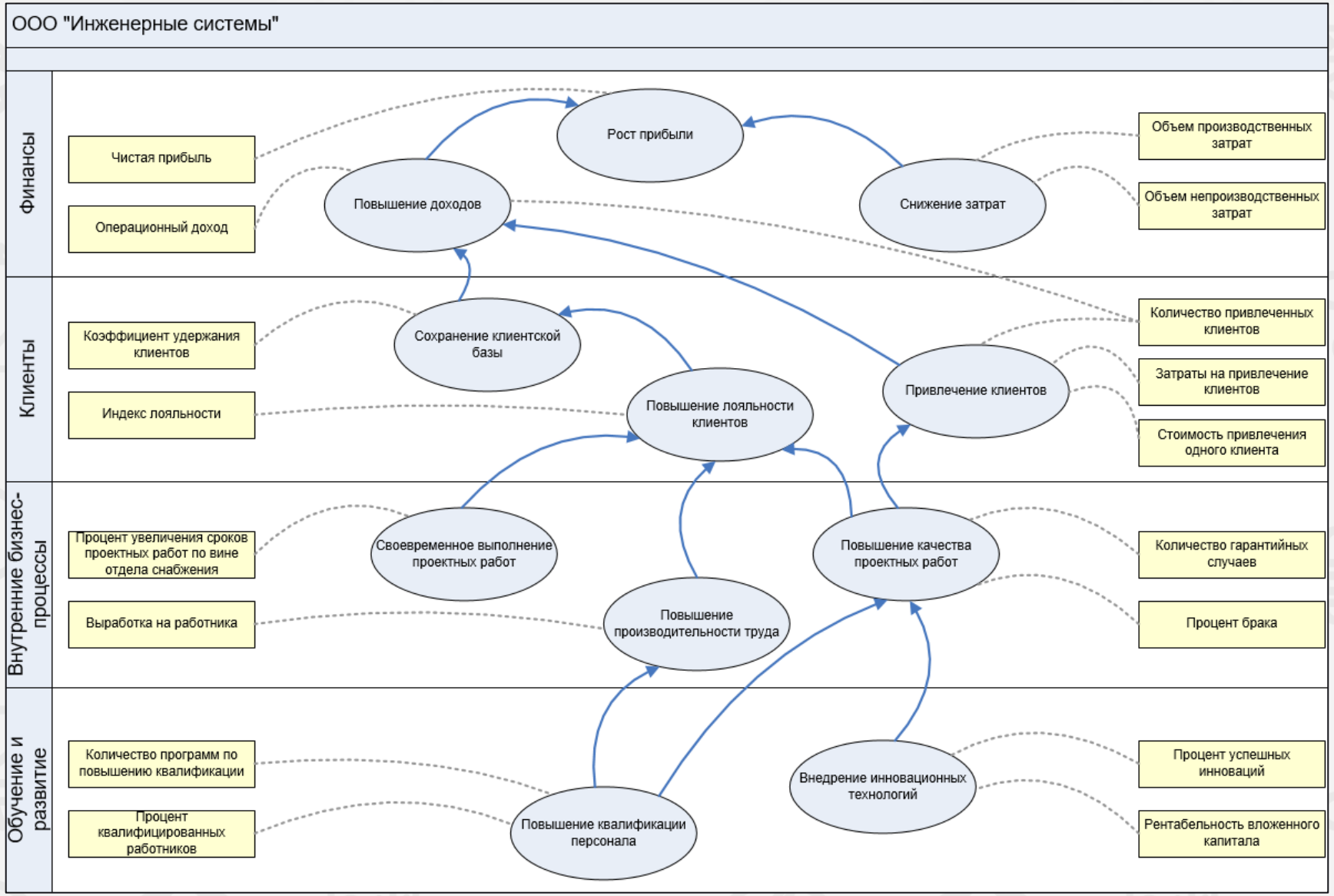
– Да. Вот у нас раздел «Непредвиденное».

Схема проведения реорганизации

Закон развивающийся системы:
Целевое состояние меняется в зависимости от изменения внешней среды, действия конкуренции и уровня развития организации



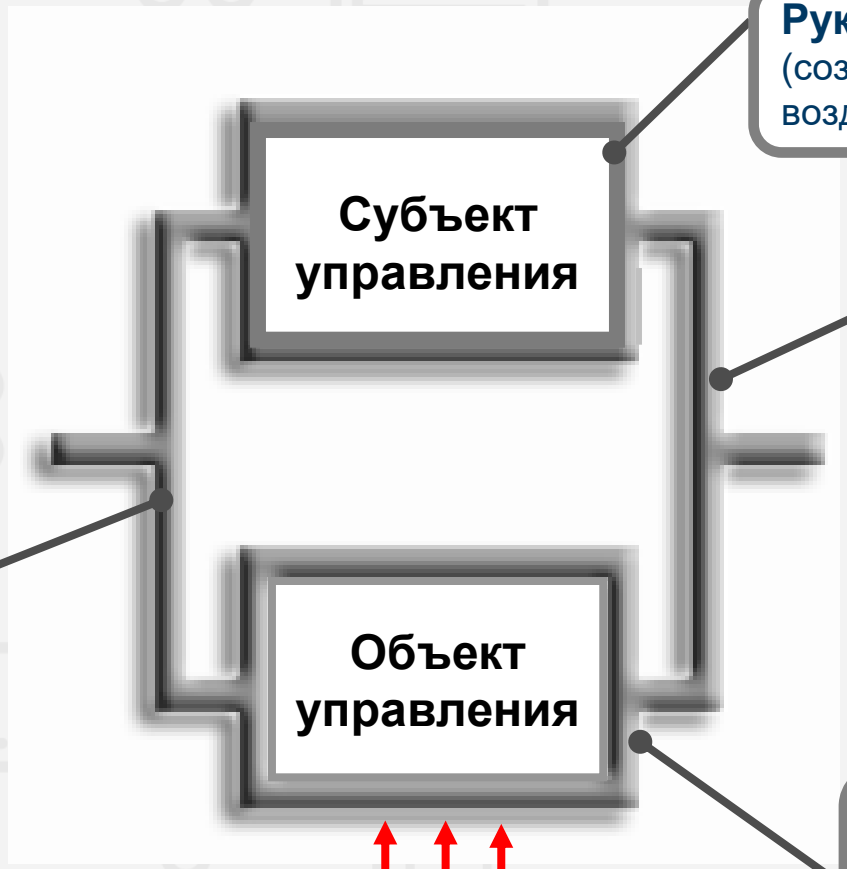
Стратегическая корпоративная карта



Подробнее о модели: Легкий старт. Моделирование целей и системы сбалансированных показателей в ПО Business Studio

Модель системы управления

Управление — прогнозирование, планирование, организация, мотивация, координация и контроль, направленные на формулировку и достижение целей деятельности организации



Руководитель (создает управляющее воздействие)

Обратная связь (контроль исполнения)

Прямая связь (управляющее воздействие)

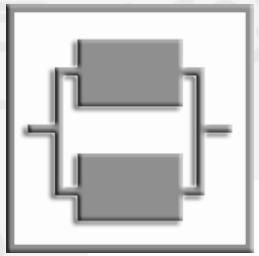
Подчиненный, подразделение, процесс, проект, механизм …

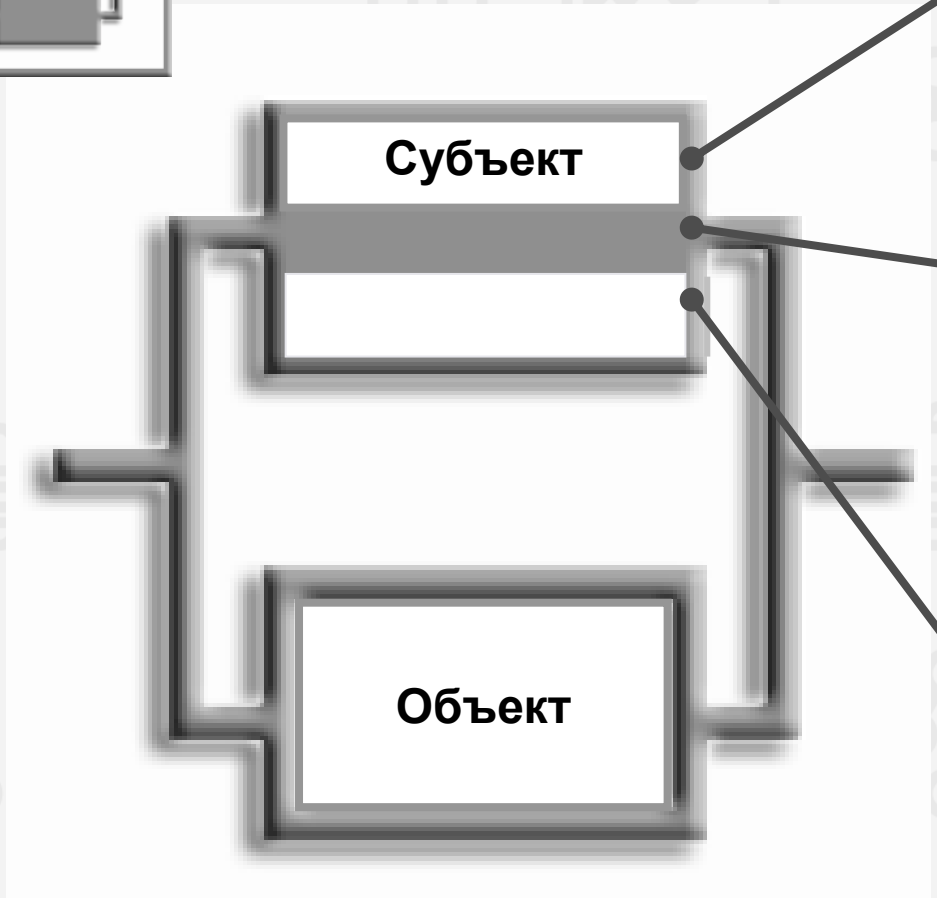
Воздействие внешней среды

- Для каждого уровня управления определяется объем полномочий и ответственности (стоимость закупок, заключения договоров, кадровые вопросы)
- Уровень полномочий и ответственности пересматриваются в зависимости от изменения внутренней и внешней среды Компании
- Руководитель каждого уровня должен постоянно задавать себе 2 вопроса:

  1. Не много власти ли я дал подчиненным?
  2. … ?

Уровни системы управления





Корпоративное управление

- процедуры, обеспечивающие баланс интересов акционеров, менеджмента и сотрудников

Стратегическое управление

- самоиденитификация и целеполагание компании в изменяющейся внешней среде (бизнес-стратегирование)
- проектирование и адаптация способов организации деятельности (бизнес-инжиниринг)

Операционное управление

- действия, обеспечивающие, при заданных моделях деятельности, достижение операционных и стратегических целей через управление ресурсами компании

Подробнее о модели: Легкий старт. Универсальная модель процессов верхнего уровня в ПО Business Studio

Модель взаимодействий

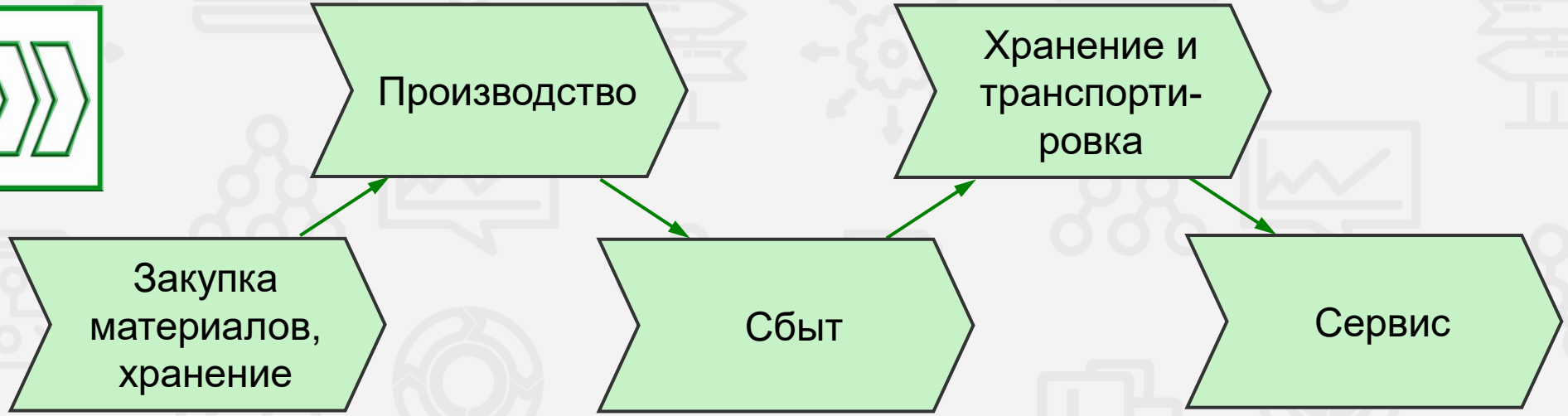
Организация взаимодействия по месту

Организация взаимодействия по времени

Организация взаимодействия по целям и задачам

Подробнее о модели: Легкий старт. Матрица RACI в ПО Business Studio

Модель бизнес-процессов



- Для минимизации издержек актуально не только управление «своими» издержками, но и «внешними» – у поставщиков, промоутеров, транспортников, торговцев
- Долговременное снижение издержек возможно как по причине базовых структурных факторов, так и управленческих – новых управленческих решений, эффективных НИР, мотивации и энтузиазма персонала

Структура цепи издержек по вспомогательным видам деятельности

НИР и ОКР, разработка новых товаров, технологий, в том числе информационных
Управление трудовыми ресурсами, в том числе наем, обучение персонала, социальные программы
Общее управление, улучшение бизнес-процессов, бухгалтерского и управленческого учетов

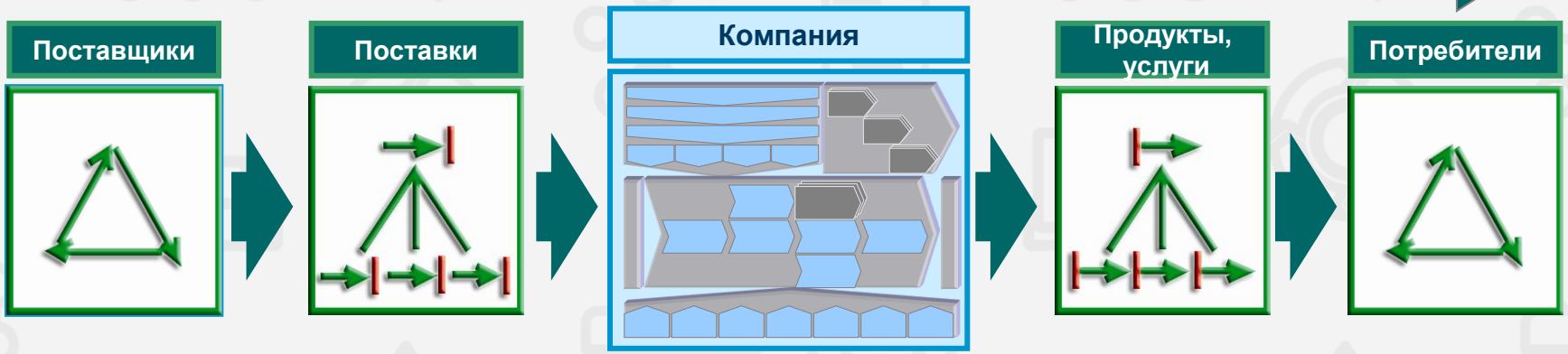
Подробнее о модели: Легкий старт. Модель процессов верхнего уровня производственной компании в ПО Business Studio

Элементы модели управления процессом

Моделирование деятельности организации

Компания, реализуя процессы и проекты, предоставляет продукты и услуги, потребляя и перерабатывая ресурсы

Поток продуктов и услуг

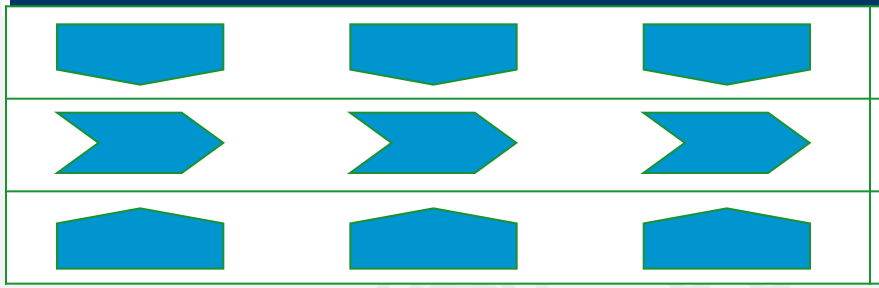


Финансовый поток

Для организации своей деятельности компания использует бизнес-модели (процессы, проекты, функции, цикл управления, оргструктура, финструктура)

Пошаговое построение модели бизнес-процессов верхнего уровня

1. Систематизировать процессы компании



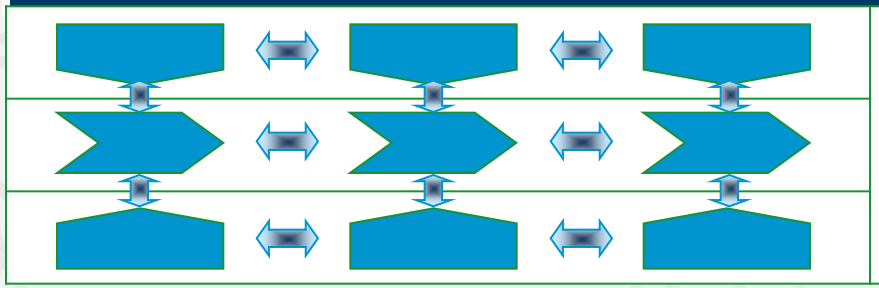
Управление и развитие

Основная деятельность

Обеспечивающая деятельность

2. Назначить владельцев и исполнителей процессов

3. Уточнить сферы взаимодействия процессов



Классификация бизнес-процессов

Основные бизнес-процессы

- Создание добавленной стоимости продукта
- Создание продукта, представляющего ценность для внешнего клиента
- Формирование результата, за который внешний клиент готов платить деньги
- Нацеленность на получение прибыли

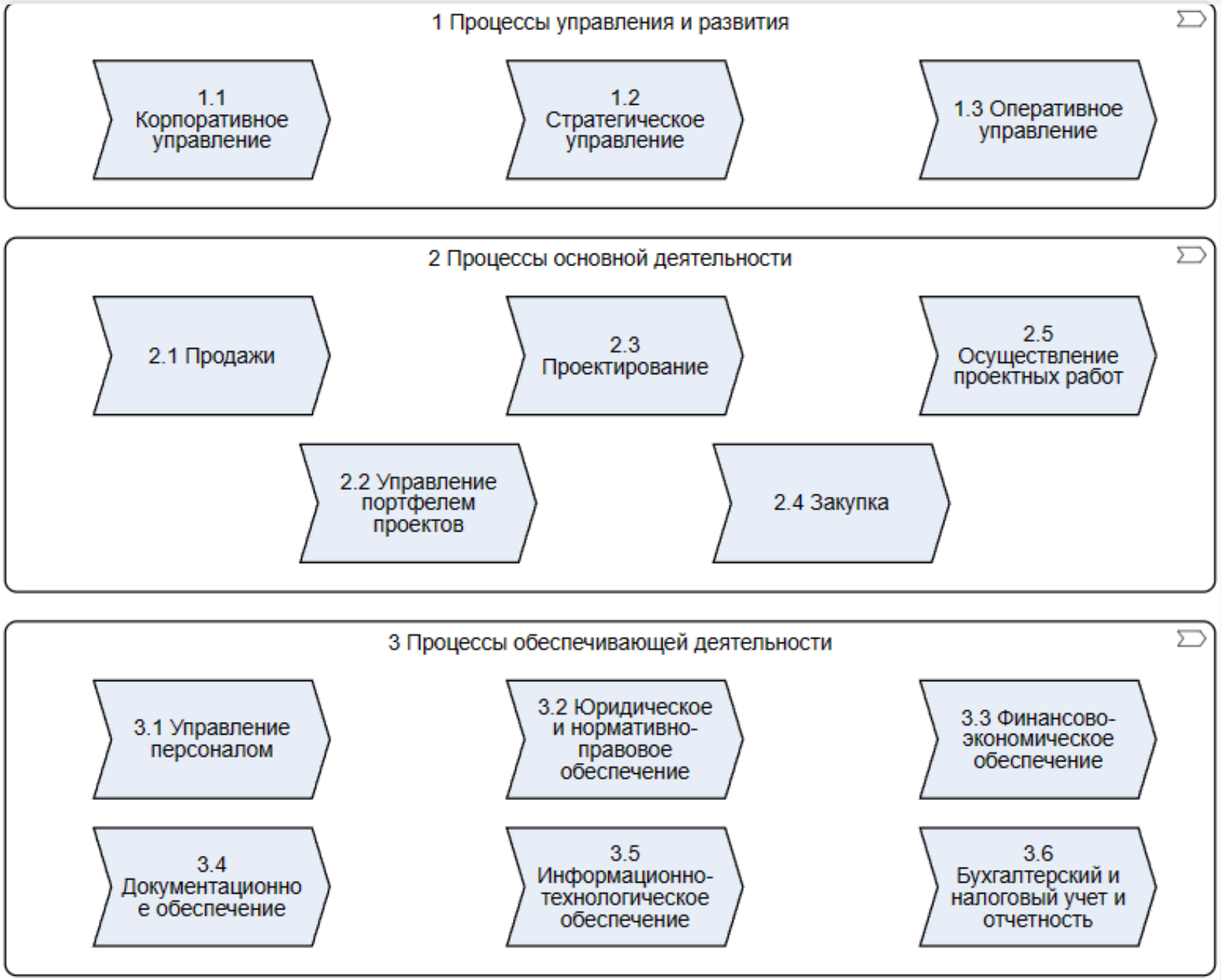
Обеспечивающие бизнес-процессы

- Клиентами являются основные бизнес-процессы
- Создание инфраструктуры компании
- Поддержка работоспособности других бизнес-процессов

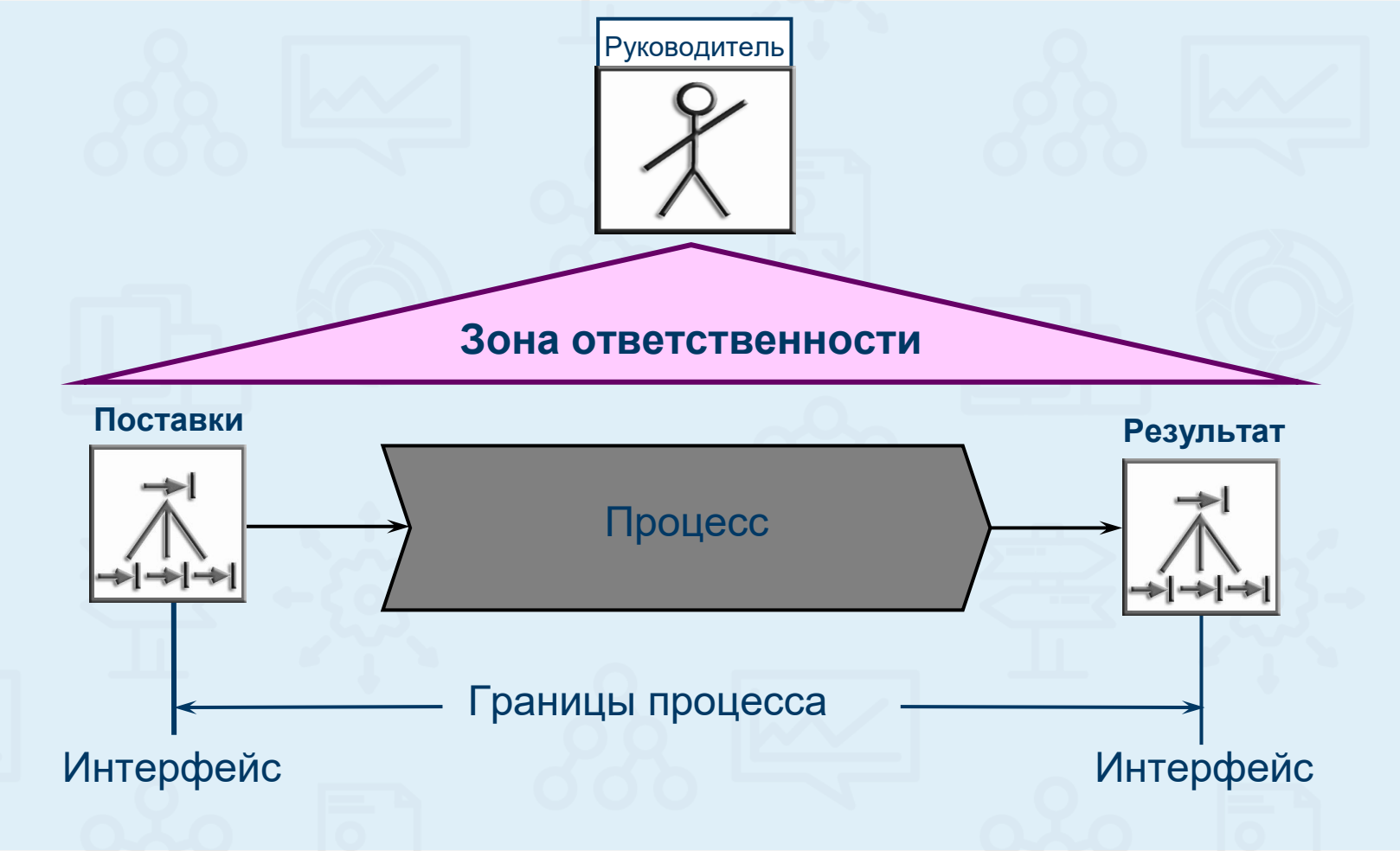
Бизнес - процессы управления и развития

- Планирование, постановка задачи, анализ и контроль, регулирование
- Формирование централизованной системы управления
- Определение приоритетов и распределение ресурсов
- Организация взаимодействия всех бизнес-процессов
- Обеспечение совершенствования деятельности компании
- Создание новых продуктов и услуг

Модель процессов верхнего уровня VAD



Владелец бизнес-процесса

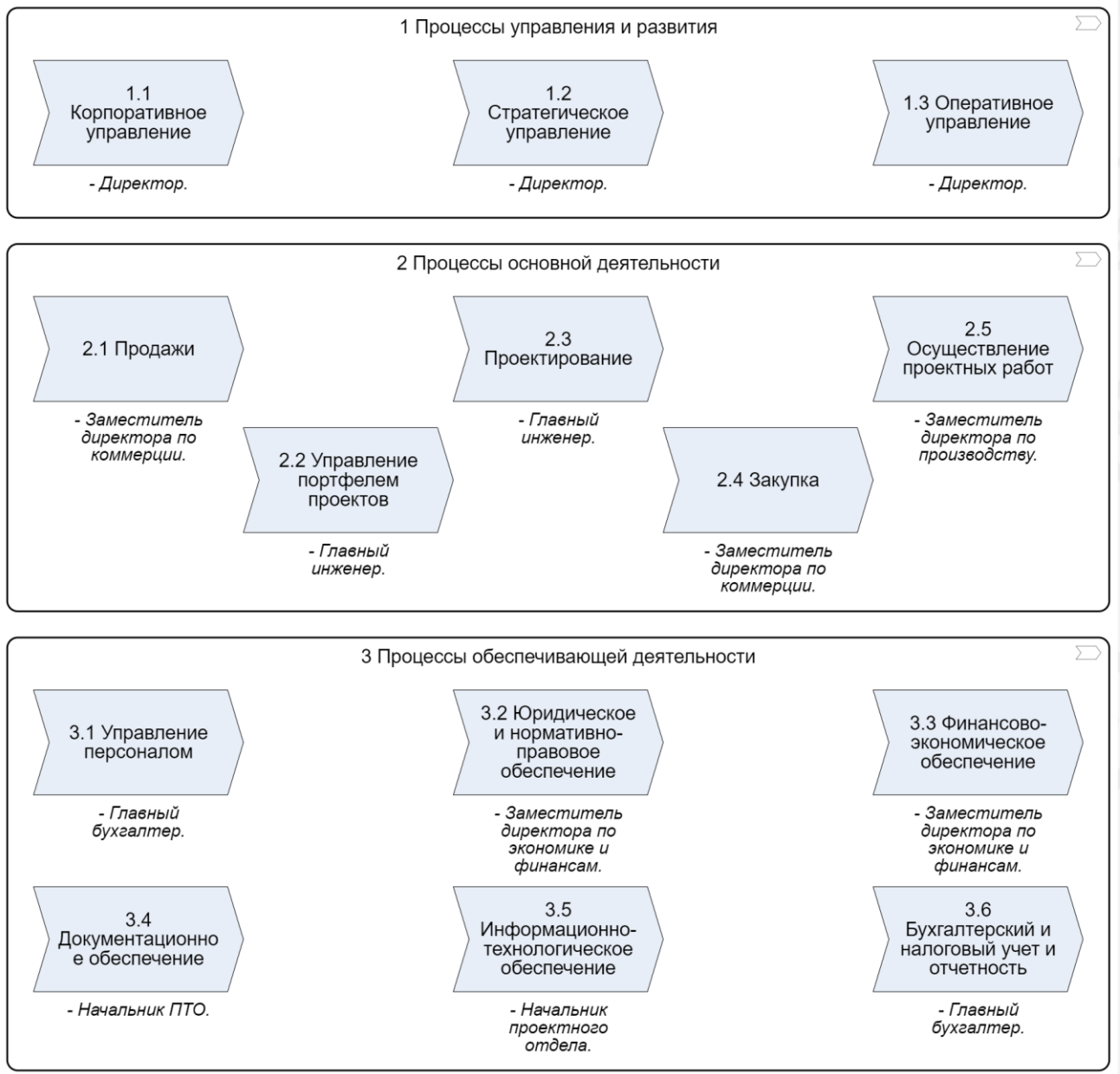


Модель закрепления ответственности за бизнес-процессы

Процессы верхнего уровня	Ответственные руководители	Головные подразделения
2. Сфера основной деятельности		
Продажи	Заместитель директора по коммерции	Отдел продаж
Управление портфелем проектов	Главный инженер	Проектный отдел
Проектирование	Главный инженер	Производственно-технический отдел
Закупка	Заместитель директора по коммерции	Отдел снабжения Материальный склад
Осуществление проектных работ	Заместитель директора по производству	Монтажный участок №1 Монтажный участок №2

Подробнее о модели: Легкий старт. Матрица RACI в ПО Business Studio

Модель процессов верхнего уровня VAD



Подробнее о модели: Легкий старт. Стили диаграмм в ПО Business Studio

Развитие модели бизнес-процессов

Шаг 1

Модель процессов верхнего уровня → Разработка методики процессного описания → Обучение руководителей и ключевых специалистов методики процессного описания

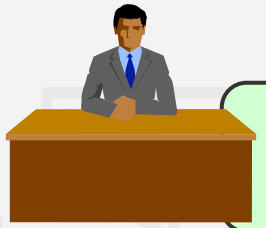
Результат: разработка модели бизнес-процессов верхнего уровня и матрицы распределения ответственности, Правил описания бизнес-процессов, обучение и мотивация персонала на структуризацию деятельности

Шаг 2

Разработка классификатора бизнес-процессов → Разработка диаграмм, уточнение классификатора → Разработка регламентов бизнес-процессов

Результат: совершенствование деятельности организации (выход на новый качественный уровень), создание условий для внедрения системы ERP

Цели моделирования бизнес-процессов

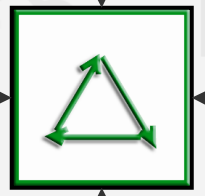


Генеральный директор

Понять

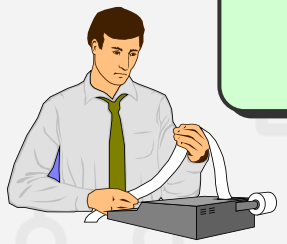
Совет директоров

Управлять



Регламентировать

Исполнители бизнес-процессов



ГД - 1, - 2, - 3

Автоматизировать

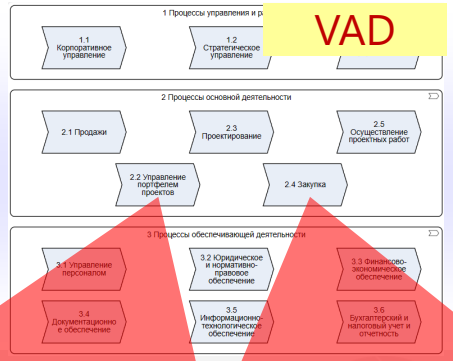
Команда проекта автоматизации

Модель – представление бизнес-процесса на специализированном языке (с помощью специализированной нотации – текстовой, табличной, графической), используемое при организации деятельности компании

Подробнее: Типовое соглашение о моделировании процессов

Логическая структура моделей (VAD, BPMN и EPC)

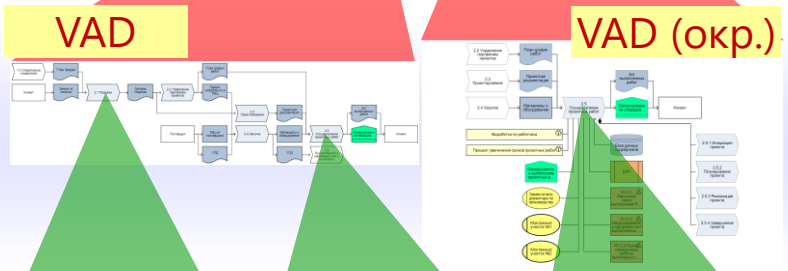
Генеральный директор



Модель процессов верхнего уровня нотация VAD

Стратегия деятельности, глобальный взгляд на бизнес, коммуникации с заинтересованными сторонами, мониторинг общих показателей деятельности

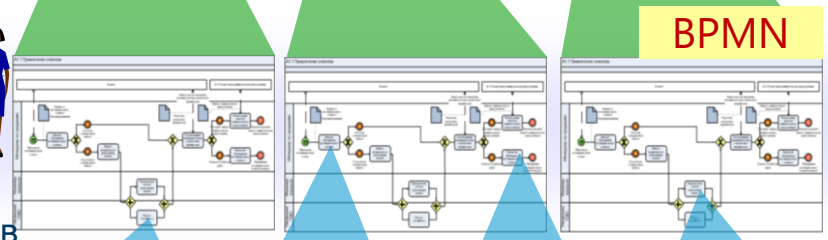
ГД -1, -2, 3



Первый уровень детализации нотация VAD

Управление процессом, определение информационных, материальных и финансовых потоков, обратных связей по информации и управлению, взаимодействие владельцев бизнес-процессов

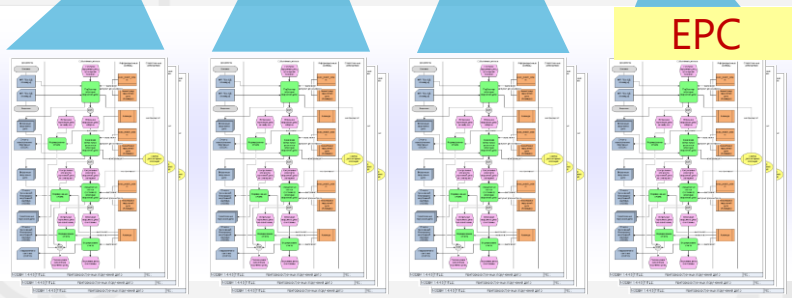
Исполнители бизнес-процессов



Второй уровень детализации нотация BPMN

Логика исполнения процесса, взаимодействие подразделений, должностных лиц и ролей, отображение информационных потоков, использования информационных систем, баз данных

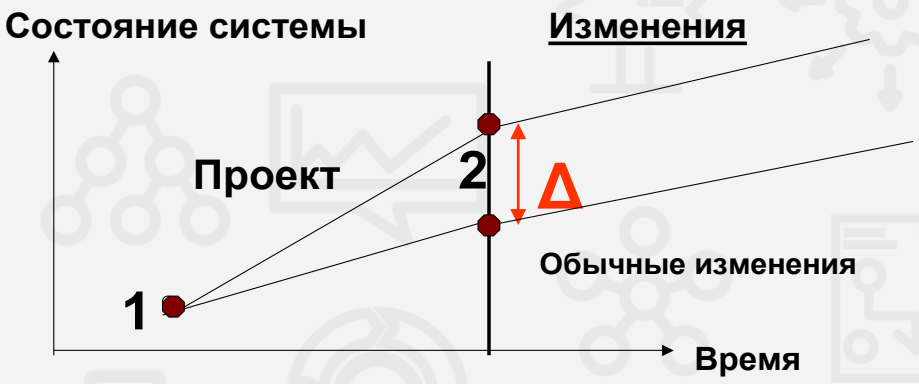
Команда проекта автоматизации



Третий уровень детализации нотация EPC

Работа исполнителей, логика работы информационной системы, автоматизация операций, событийная цепочка, взаимодействие информационных систем, использование баз данных

Модель управления проектом



«**Проект** – это комплекс взаимосвязанных мероприятий, предназначенных для достижения в течение заданного периода времени и при установленном бюджете, поставленных задач с четко определёнными целями…»
«Оперативное руководство» Всемирного банка №.2.20

Управление проектом – это управление целенаправленными изменениями для УСПЕШНОГО выполнения запланированных работ в соответствии с изначально установленными целями и требованиями по:

- срокам
- стоимости
- характеристикам ожидаемых результатов (качеству)

Методология управления проектом

Цели

Достижение идеального конечного результата (ИКР)

Критерии и ограничения

Соответствие требованиям к продукту	Соблюдение сроков	Соблюдение лимита затрат

Области и стадии управления проектом

Управление содержанием	Управление временем	Управление стоимостью	Управление качеством	Управление стекхолдерами
Управление персоналом	Управление коммуникациями	Управление рисками	Управление изменениями	Управление контрактами

Стадии управления проектом:
инициация, планирование, организация выполнения и контроль, анализ и регулирование, завершение

Организационные и технические решения

Стандарт управления проектами: политика, операционный стандарт, методики, шаблоны

Автоматизированный комплекс управления проектами: пакеты прикладных программ календарно-ресурсного планирования, управления документами, управления персоналом и т.д.

Процессы или проекты?

Для многих производственных задач, решаемых современными компаниями, **невозможно заранее утверждать, какая форма решения** этих **задач окажется более эффективной** – процессная или проектная

Операционная деятельность

- решение повторяющихся задач в рамках стационарных технологических или деловых процессов

Проекты

- решение уникальных задач в заданные сроки в рамках специально выделенного бюджета

Критерий выбора формы управления

- экономическая эффективность («ручная работа» всегда обходится дороже чем конвейер)

Проектно-ориентированное управление (Management by Projects)

- управленческий подход, при котором отдельно взятые заказы и задачи, решаемые в рамках деятельности организации или предприятия, рассматриваются как отдельные проекты, к которым применяются принципы и методы управления проектами.

Характеристика руководителей двух типов

Владелец процесса	Руководитель проекта
• в основе **работы последовательность, системность, стандартизация**, скрупулёзность; • способен трезво оценить **варианты решений** и выбрать верное **на основе детальной информации** (фактов); • **решения принимает самостоятельно**, но предварительно **обсуждает со специалистами**, рациональность и здравость суждений; •**доверие к людям** при умении доминировать; • **признает и поощряет таланты и качества людей**, способствующие достижению целей; • **высокая социальная ориентация**, любознательность; • умеет задавать **продуманные вопросы**; • **гасит конфликты,** выстраивает субординацию, медленно сходится с людьми; • **иммунитет против энтузиазма**; • **несклонность к эмоциям** и предубеждениям; • **бывает недостаточно гибким**, не успевая за изменяющимися обстоятельствами.	• **энтузиаст-экстраверт**, способный воодушевлять и мотивировать окружающих; • **творец**, вносит новые и оригинальные идеи; • **ведет за собой команду** по непроторенной дороге; • высокий интеллектуальный уровень, **креативность, мышления**; • **эмоционален, непокладист**, свободен от застенчивости и робости; • бросает вызов команде, спорит, не соглашается, **агрессивен, обожают всякие баталии**; • **нацелен на выигрыш и не разборчив в средствах**; •умеет создавать личные контакты, **хороший переговорщик**; • **чрезмерно реагирует на поражения и застой**, но при этом бесстрашен и непреклонен; • решения принимает самостоятельно, **авторитарен**; • подозрителен к людям, **склонен к высокой самооценке;** • **не терпит рутину и бюрократию**.

Бизнес-модель Александра Остервальдера и Ив Пинье, или Business Model Canvas

Ключевые партнеры

Поставщики комплектующих

Ключевые виды деятельности

Производство
Дизайн

Ключевые ресурсы

Автозаводы
Интеллектуальная собственность
Бренды

Ценностные предложения

Легковые автомобили, грузовики, автобусы, финансовые услуги (бренд Mercedes)

Взаимоотношения с клиентами

В основном дорогие бренды

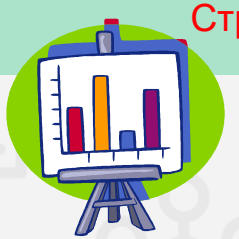
Каналы сбыта

Дилеры
Торговые агенты

Потребительские сегменты

Массовый рынок

Структура издержек



Маркетинг и продажи
Производство
НИОКР

Потоки поступления доходов

Продажи автомобилей
Автокредитование

Бизнес-модель на концептуальном уровне показывает, как бизнес собирается «зарабатывать деньги»

Основные вопросы бизнес-модели А.Остервальдера и Ив Пинье

Ключевые партнеры

- Кто наши поставщики?
- Какие ключевые ресурсы мы получаем от партнеров и поставщиков?
- Кто наши потенциальные партнеры и поставщики?
- Как выстроить долгосрочные взаимовыгодные отношения с партнерами и поставщиками?

Ключевые виды деятельности

- Каких видов деятельности требуют наши ценностные предложения?
- При помощи каких видов деятельности сможем наладить каналы сбыта?
- С помощью каких видов деятельности мы сможем увеличить поток доходов?

Ключевые ресурсы

- Какие интеллектуальные, человеческие, финансовые и административные ресурсы требуются?
- При помощи каких ресурсов сможем наладить каналы сбыта?
- С помощью каких ресурсов сможем увеличить поток доходов?

Ценностные предложения

- Почему покупатели идут к нам, а не к конкурентам?
- Какую ценность мы несем покупателям?
- Какое ценностное предложение интересно каждому потребительскому сегменту?

Взаимоотношения с клиентами

- Какие отношения с потребителями установлены сейчас?
- Каких отношений ждет каждый сегмент потребителей?
- Какие расходы это за собой влечет?
- Как это вписывается в общую схему бизнес-модели?

Каналы сбыта

- Какие каналы взаимодействия наиболее эффективны для каждого из наших целевых сегментов?
- Какие каналы сбыта наиболее выгодны?
- Кому выгодно сотрудничать и на каких условиях?
- Как мы сейчас взаимодействуем с целевыми сегментами?

Потребительские сегменты

- Какие ваши потребительские сегменты?
- Каких клиентов вы хотите привлекать и обслуживать?
- Какие клиенты станут основным источником дохода?
- Какой основной потребительский сегмент?
- Какое основное предложение для каждого сегмента?

Структура издержек

- Стоимость создания, воплощения, тестирования и производства продукта
- Стоимость поддержания взаимоотношений с клиентами
- Какие из ключевых ресурсов наиболее дороги и критичны?
- Какие ключевые виды деятельности требуют больше затрат?

Потоки поступления доходов

- За что платят клиенты сейчас?
- За что они готовы платить?
- Как осуществляется оплата?
- Предпочли бы клиенты изменить способ оплаты?
- Какую часть общей прибыли приносит каждый из потоков дохода?

Бизнес-модель Остервальдера позволит найти узкие места, выявить новые точки роста, проанализировать деятельность конкурентов, заимствуя лучшие практики

«Риск», «Цель (задача)»

РИСК	– это потенциально возможное событие, оказывающее негативное влияние на способность достижения целей, задач деятельности
ЦЕЛЬ (ЗАДАЧА)	– это результат, который должен быть достигнут при выполнении бизнес-процесса или функции

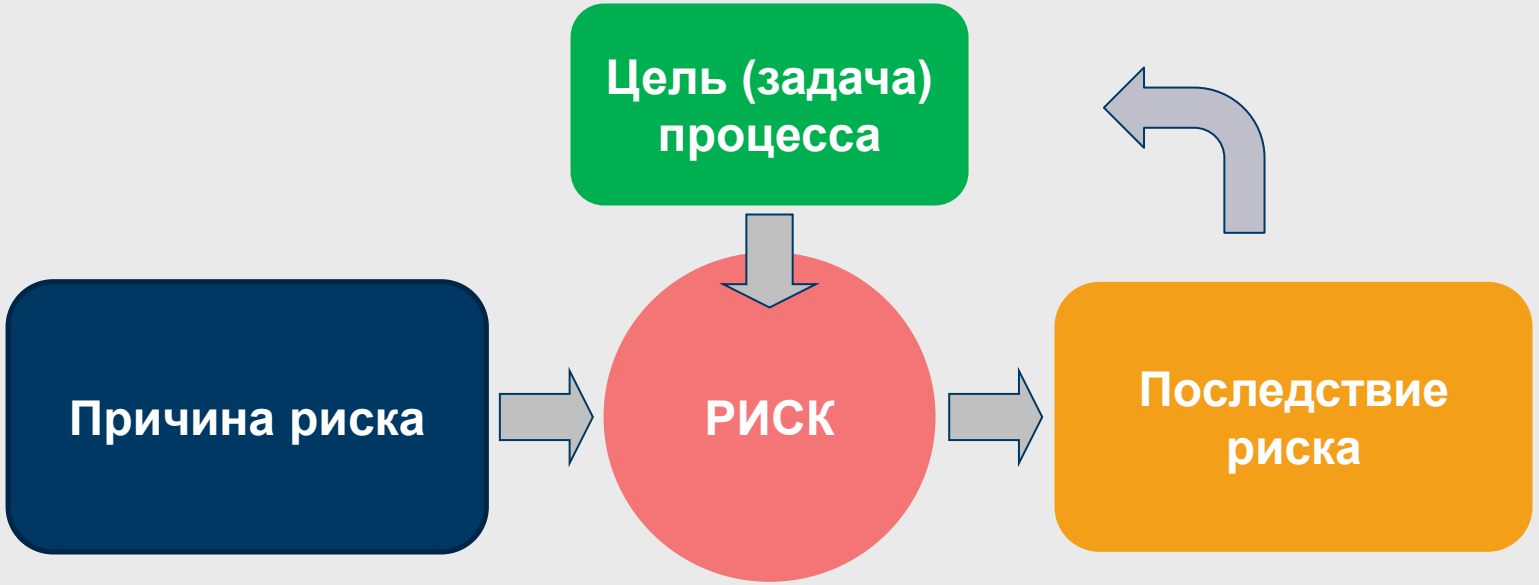
Риск характеризуется:

Вероятность риска	Существенность последствий
- мера (степень) ожидания наступления события, оказывающего негативное влияние на способность достижения целей	- величина возможного ущерба (потерь), который может понести Общество в результате рискового события

«Причина риска», «Последствие риска»

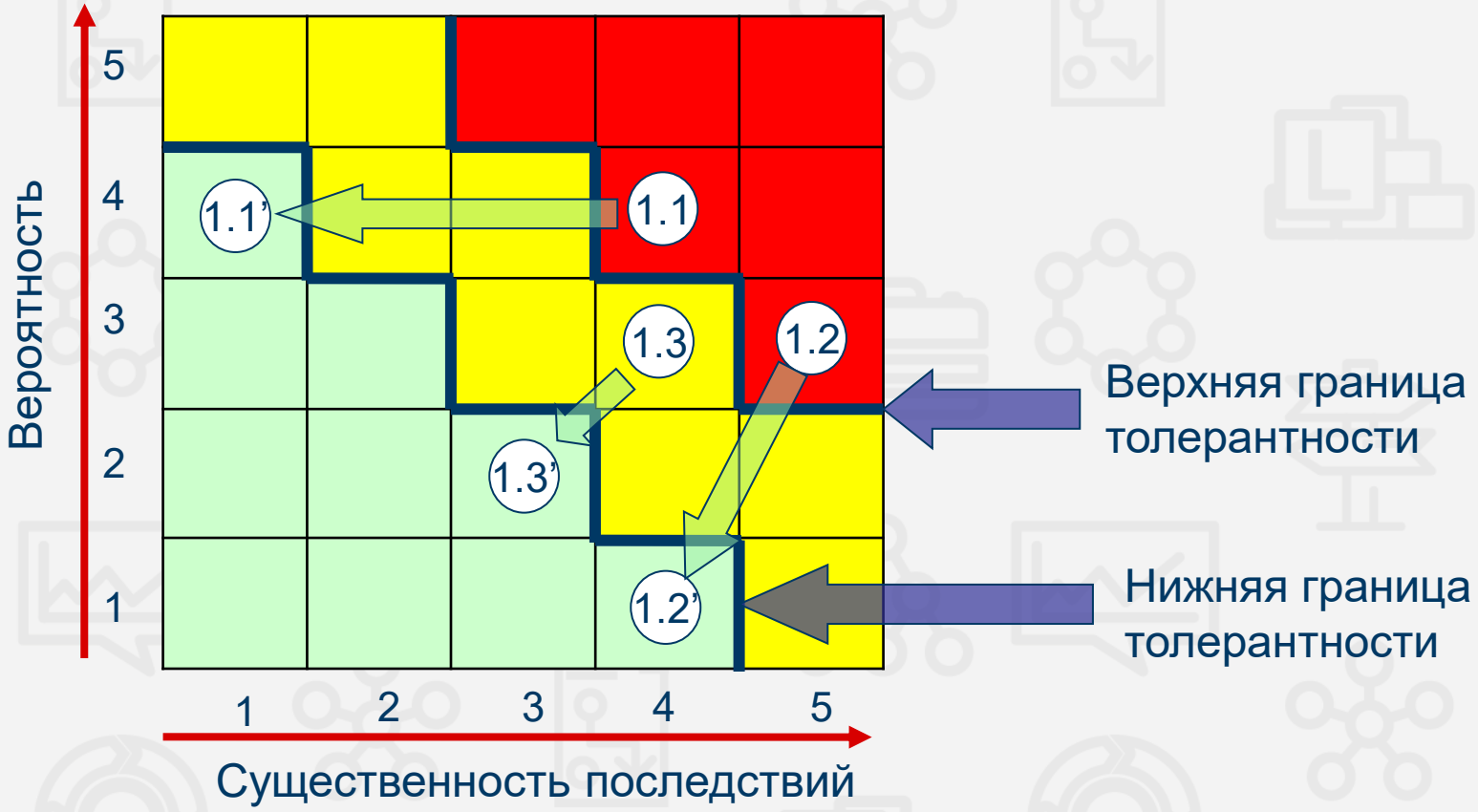
Причина риска	– явление или действие, которое может вызвать наступление (реализацию) риска
Последствие риска	– событие, действие или состояние, которое может возникнуть в результате реализации риска

Причинно-следственная связь

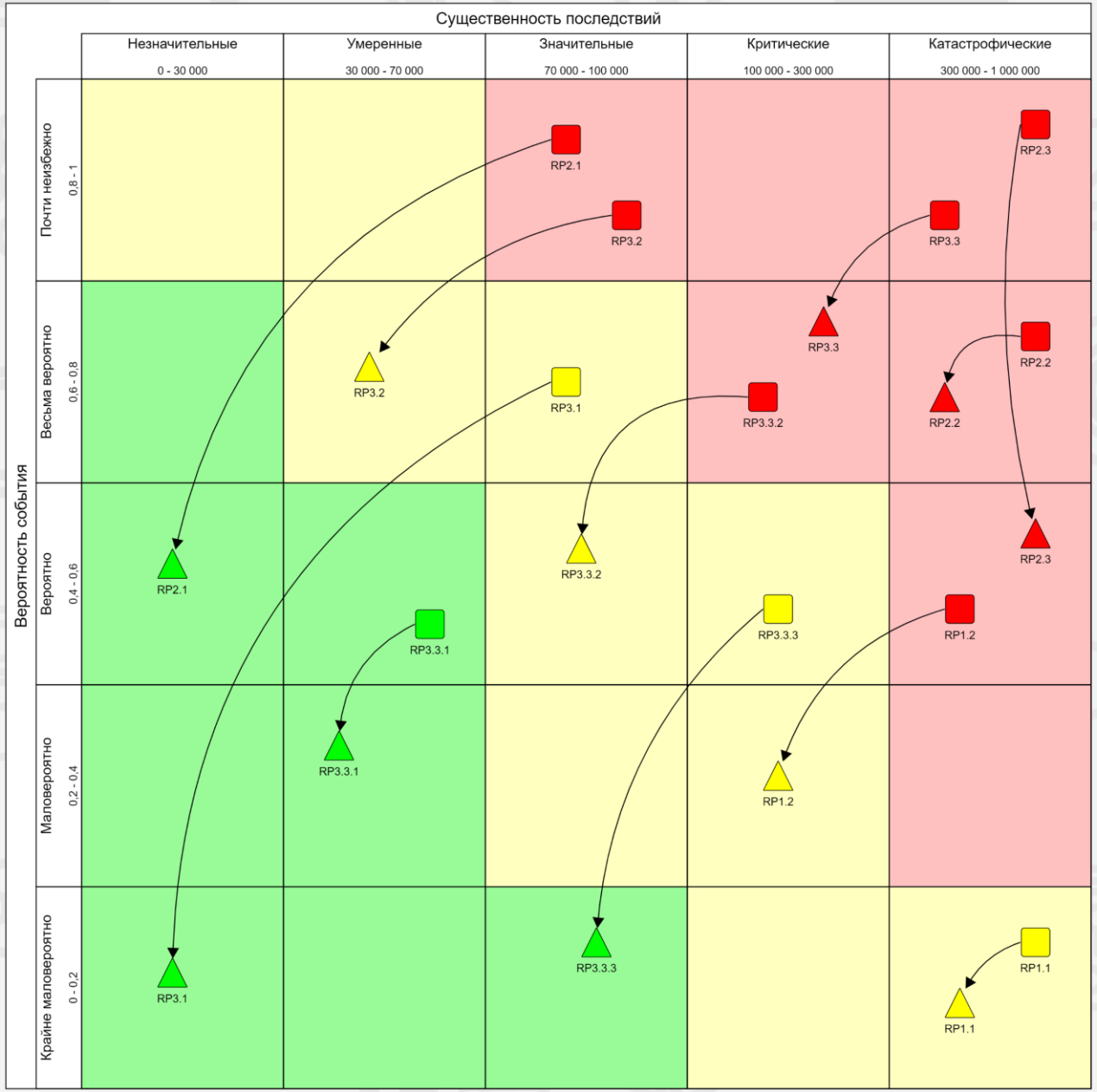


Матрица рисков

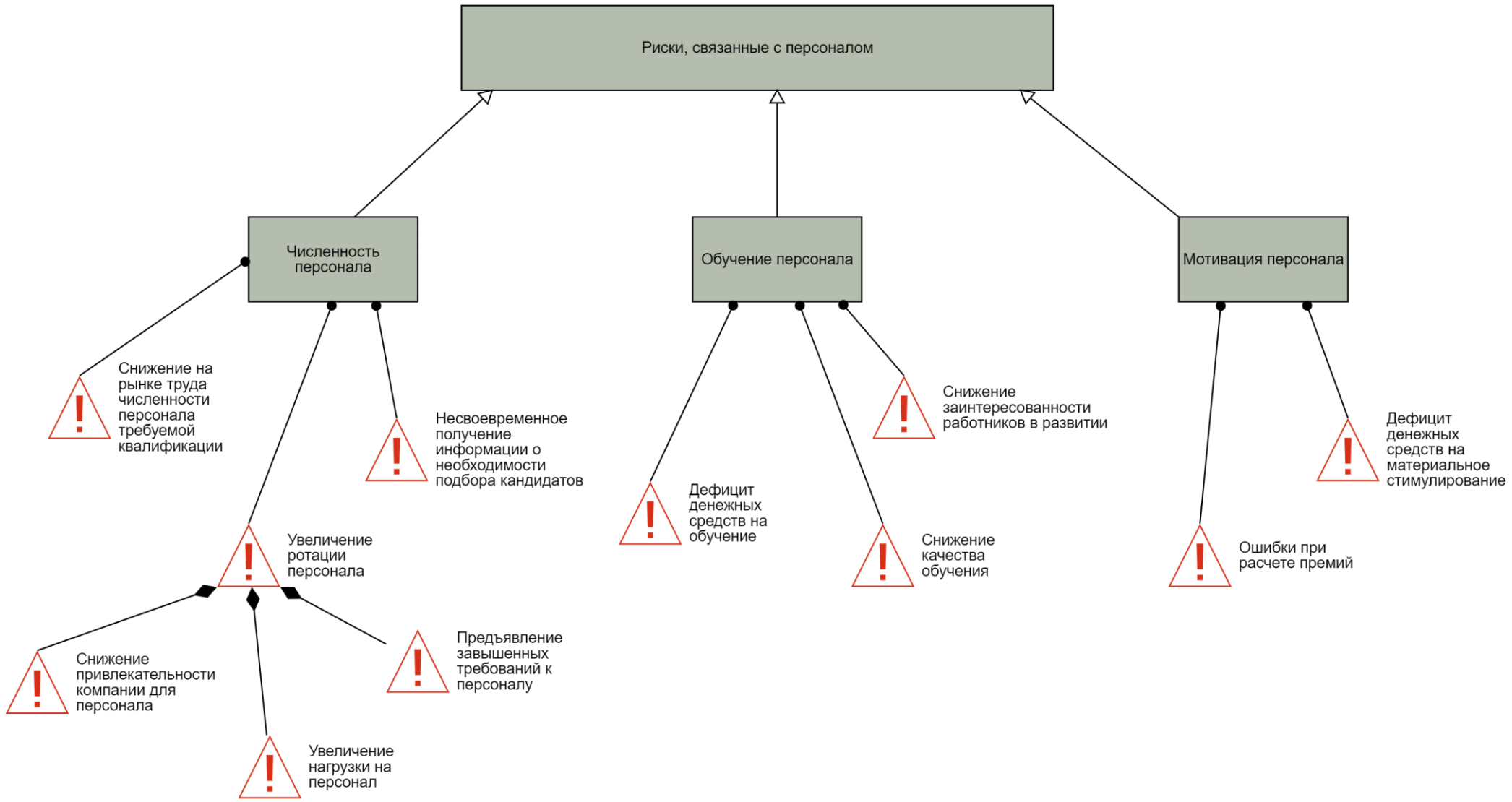
ТОЛЕРАНТНОСТЬ К РИСКУ – это приемлемый для Общества уровень отклонения в отношении достижения конкретных целей



Матрица рисков (пример)



Структурная диаграмма рисков (пример)



Подробнее о модели: Легкий старт. Модель управления рисками в ПО Business Studio

Модель Оплаты труда

- Общее вознаграждение
  - Материальное
    - Прямое
      - Фиксированная часть
        - Тарифная ставка (оклад)
        - Дополнительные гарантированные доплаты
      - Переменная часть
        - Краткосрочные премии
        - Квартальные премии
        - Долгосрочные премии
        - Негарантированные доплаты
    - Непрямое
      - Обязательное
        - Федеральное
        - Региональное
      - Корпоративное
        - Общедоступное
        - По категориям персонала
  - Нематериальное

Эффективная система общего вознаграждения включает весь спектр элементов, которые оказывают различное мотивирующее воздействие

Взаимосвязь группировки должностей в рамках категорий должностей и целевого дизайна системы вознаграждений

В рамках одного грейда сочетаются типовые рабочие места с разной структурой дохода	Заместители ГД	Директора Департаментов	Начальники отделов	Ключевые специалисты	Специалисты
Категория 9					
Категория 8					
Категория 7					
Категория 6					
Категория 5					
Категория 4					
Категория 3					
Категория 2					
Категория 1					
Соотношение долей: постоянная – переменная часть в доходе в %	40/60	50/50	60/40	70/30	80/20

Балансировки модели оплаты труда

Субъективная Комплексная	Оценка вышестоящим руководителем	Оценка по показателям деятельности	Механистическая Объективная
Разрушает коллектив Вклад каждого	Индивидуальные показатели	Групповые (командные) показатели	Эффект соц-го лодыря Управляемость
Не интересна работодателю Защита работника	Постоянная часть ЗП	Переменная часть ЗП	Сложность начисления Стимулирование
Смешивается с постоянной Быстрая отдача	«Короткие» премии	«Длинные» премии	Не для всех Долгосрочные цели
Сложная Долгосрочная	Мотивация (нематериальная)	Материальное стимулирование	Циничное Прагматичное
Застой Комфорт	Интересы работника	Интересы работодателя	Текучка Устойчивость бизнеса
Расслабляет Положительные эмоции	Поощрение работника	Наказание работника	Напряженность Рефлексия

Элементы системы материального стимулирования

Использование всех элементов системы мотивации обеспечивает комплексный подход

Постоянная часть оплаты труда	Привлечение и закрепление специалистов
Переменная часть	Стимулирование достижения конкретных результатов деятельности
Программы социальной поддержки и корпоративных гарантий	Стимулирование стабильной результативности деятельности и целевого поведения в долгосрочном периоде
Нематериальное вознаграждение	Освоение и применение корпоративных норм и ценностей Компании

Модель Оплаты труда в Business Studio

Lozovitskiy.ru

Business Studio
проектирование организации

- Каталог «Позиции» (вкладка Методы управления)
- Свойства должности, закладка материальное стимулирование
- Свойства физического лица, закладка материальное стимулирование
- Справочник «Грейды» (вкладка Методы управления)
- Справочник «Виды премий» (вкладка Методы управления)
- Справочник «Соотношение переменной и постоянной частей з/п»

Подробнее о модели: Модель Оплаты труда в Business Studio

Модель компетенций

1. Оценивается фактический уровень развития каждой компетенции у работника
2. Фактический уровень развития компетенции сравнивается с требуемым уровнем

Компетенции	Уровень					Интерпретация
	Поним.	Знание	Опыт	Мастер	Эксперт	
Системное мышление						Недостаточный уровень развития
Готовность к изменениям						Соответствует профилю
Подбор персонала						Чрезмерный уровень развития
Оценка персонала						Чрезмерный уровень развития

Требуемый уровень Фактический уровень

Модель компетенций в Business Studio

Lozovitskiy.ru

Business Studio
проектирование организации

- Каталог компетенций (вкладка Методы управления)
- Свойства должности, закладка Компетенции должности
- Свойства физического лица, закладка Компетенции физ. лица
- Каталог обучающих программ (вкладка Методы управления)
- Справочник «Уровни компетенций» (вкладка Методы управления)
- Справочник «Грейды» (вкладка Методы управления)

Наиболее сложная задача - разработка каталога профессиональных компетенций. Business Studio значительно упрощает эту задачу за счет выделения трудовых функций каждой должности и позволяет подстраивать модель компетенций под изменения бизнес-процессов организации.

Подробнее о модели: Модель компетенций в Business Studio

Модель делегирования полномочий

Делегирование полномочий подчиненным позволяет

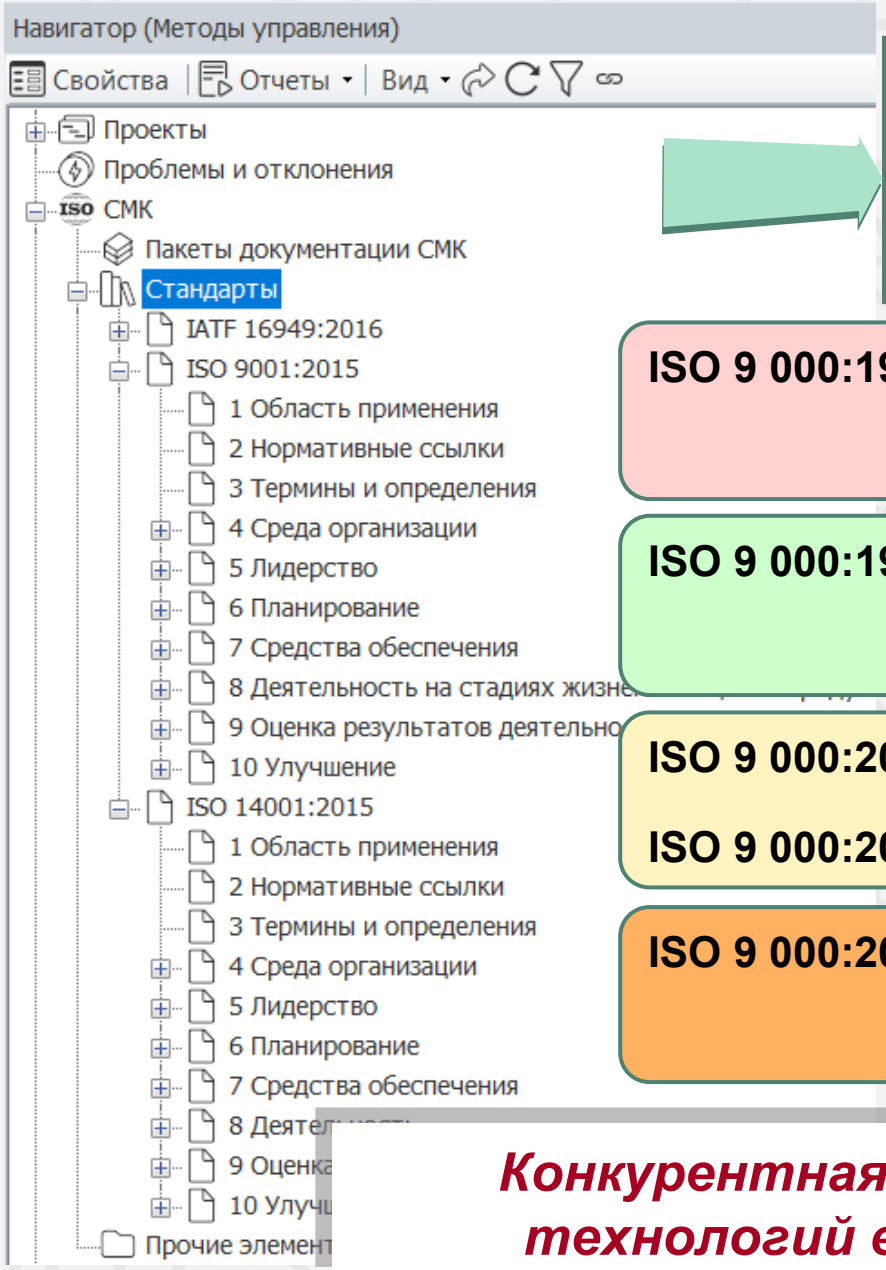
- ✓Проявить работникам самостоятельность и инициативу;
- ✓Развивать себя как личность;
- ✓Максимально эффективно применять имеющиеся знания и опыт;
- ✓Показать другим работникам свои возможности;
- ✓Получить максимальную удовлетворенность от трудового процесса.

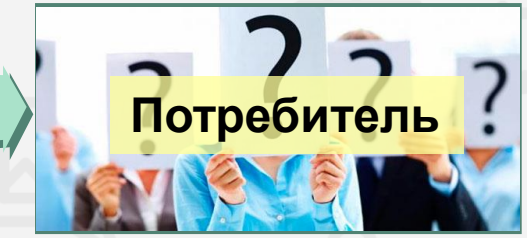
Уровни делегирования полномочий

Уровни делегирования				
Низкий		Средний		Высокий
Исследуй вопрос и доложи	Исследуй вопрос и порекомендуй решение	Исследуй вопрос и проконсультируйся по запланированному решению	Исследуй вопрос и внедри решение, сообщи о принятом решении	Исследуй вопрос и внедри решение

«Искусство управления – это достижение результата усилиями других людей». **Брайан Трейси** дает гениальный совет тем, кто все еще находится в плену страхов перед делегированием – поставьте перед сотрудником задачу и…оставьте его в покое. Чрезмерный контроль не только демотивирует подчиненных, но и создает благодатную почву для взваливания всего груза ответственности на начальника, приводит к застою и сознательному отказу от карьерного и личностного роста.

Пошаговое расширение модели деятельности в стандартах ISO





ISO 9 000:1987

1. Функциональное описание и ответственность

ISO 9 000:1994

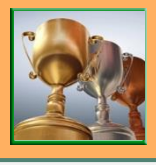
2. Процессное и проектное описания деятельности

ISO 9 000:2000

ISO 9 000:2008

3. Функциональная стратегия в области качества и КПР

ISO 9 000:2015



4. Риски, контекст, интеграция

Конкурентная борьба смещается от продуктов, услуг и даже технологий в область проектирования бизнес-архитектур

Принципы системы менеджмента качества

Идеология Lean

XX век

Идеология обычной компании → «Продавай то, что производишь»

ЦЕНА ПРОДАЖИ = ПРИБЫЛЬ + ЗАТРАТЫ

XX век

Идеология Lean → «Производи то, что продается»

ПРИБЫЛЬ = ЦЕНА ПРОДАЖИ - ЗАТРАТЫ

Увеличение прибыли

↕

Гарантия процветания фирмы

Цена продажи определяется рынком

Сокращение потерь

↕

Возможность влиять на прибыль

8 видов потерь

Учитесь видеть эти потери и избавляться от них:

Травмы – причинение вреда здоровью людей

Транспортировки – перемещения вещей

Склады – вещи, ожидающие своего часа

Перемещения – излишние перемещения людей

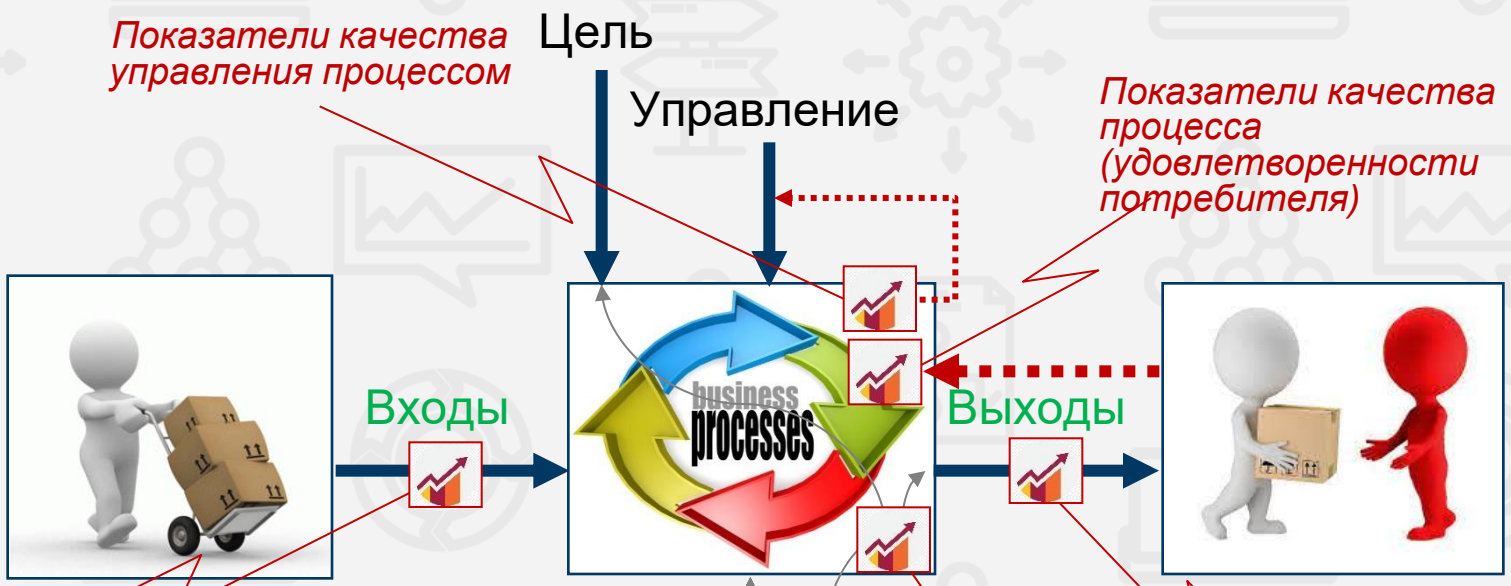
Время ожидания – ожидание чего-либо

Перепроизводство – слишком много продукции/ресурсов

Излишняя обработка – делание того, что не добавляет ценности

Брак – «неправильные» вещи, требующие доработки

Разработка показателей деятельности



2.1.2 Обработка заявок от клиента (Процесс BPMN)

Отчеты | Действия | Сохранить | Закрыть

Основные | Жизненный цикл

Код:	2.1.2
Название:	Обработка заявок от клиента
Содержание деятельности:	Согласование с клиентом условий сотрудничества, выгодных для обеих сторон.
Начало:	
Результат:	Зарегистрирован запрос коммерческого предложения.
Требования к срокам:	Не более 3 рабочих дней.
Описание:	

Параметры BPMN

Риски | Операции с данными | Программные продукты | Бинарные связи | Диаграммы
Все предки | Участники деятельности | Нормативно-справочная документация | Показатели | Отклонения

*Показатель
Количество привлеченных клиентов

Количество привлеченных клиентов (Показатель)

Отчеты | Действия | Сохранить | Закрыть

Диаграмма | Детализация | Очистить значения показателя

Основные | Ответственные | Значения | Жизненный цикл

Единица измерения:	Человек		
Точность:	2		
Целевое значение:	40	Целевая дата:	31.12.2025
Периодичность:	Месяц		
Желаемый тренд:	Удержание в границах		

Формула расчета

Минимальное значение:	0	Максимальное значение:	100

Шаблон настройки индикаторной линейки

Нижнее допустимое отклонение:	15	Верхнее допустимое отклонение:	15
Нижнее критическое значение:	15	Верхнее критическое значение:	85

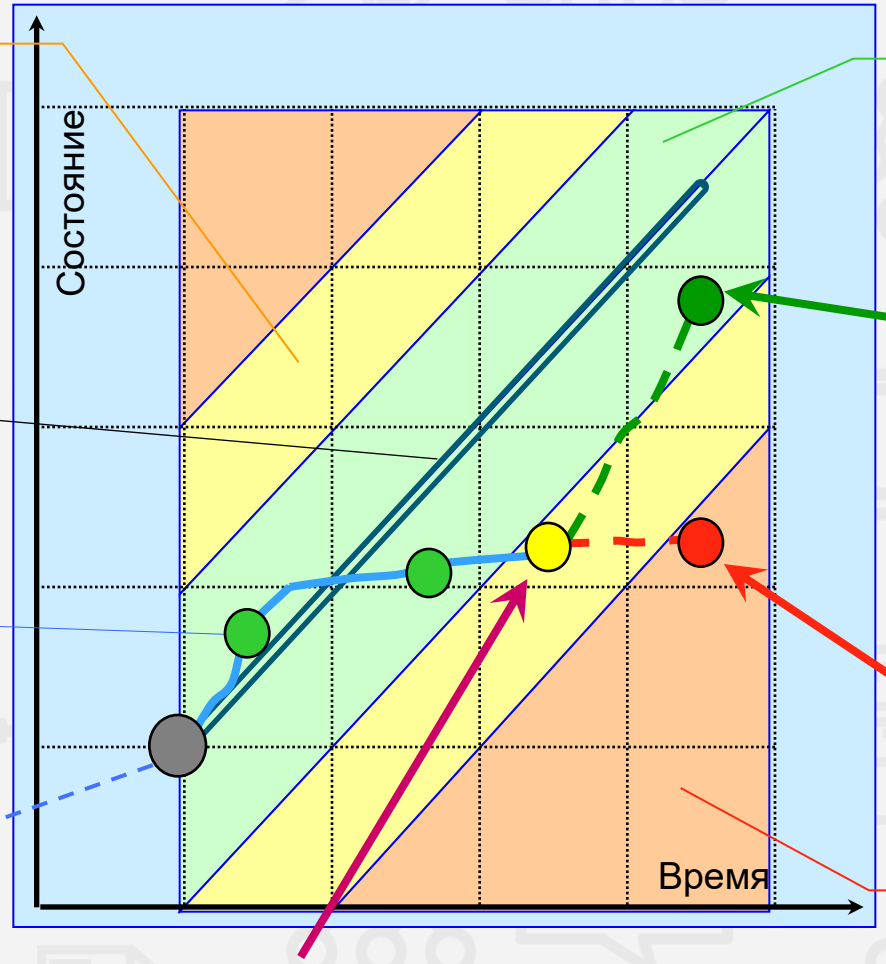
Параметры диаграммы значений: ...

Значения показателя | Плановые значения | Фактические значения

Детализация значения | Список измерений

Статус	Период	План	Миним...	Ни...	Ве...	Нижнее...	Верхнее к...	Факт	Тренд	Индикаторная линейка
	Июль 2025	50	0	15	15	15	85	86		
	Август 2025	45	0	15	15	15	85	66		
	Сентябрь 2025	40	0	15	15	15	85	40		

Подход к управлению по показателям



Желтая зона: принятие управленческих решений

Зеленая зона: допустимые отклонения

Состояние показателя в случае ПРИНЯТИЯ управленческого решения

Плановые показатели

Фактические данные

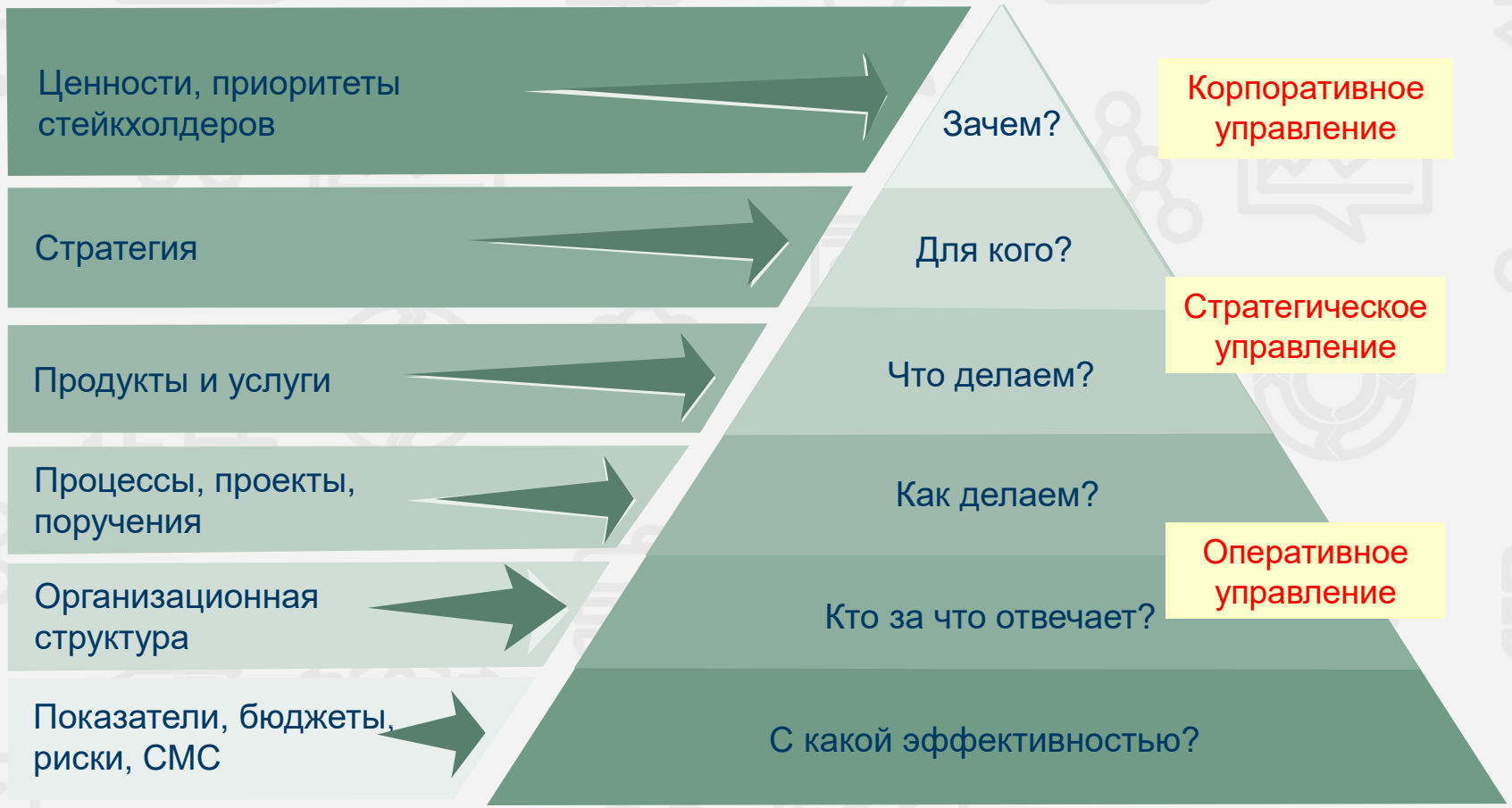
Состояние показателя в случае НЕ ПРИНЯТИЯ управленческого решения

Исходное состояние

Красная зона: АВАРИЙНЫЕ отклонения

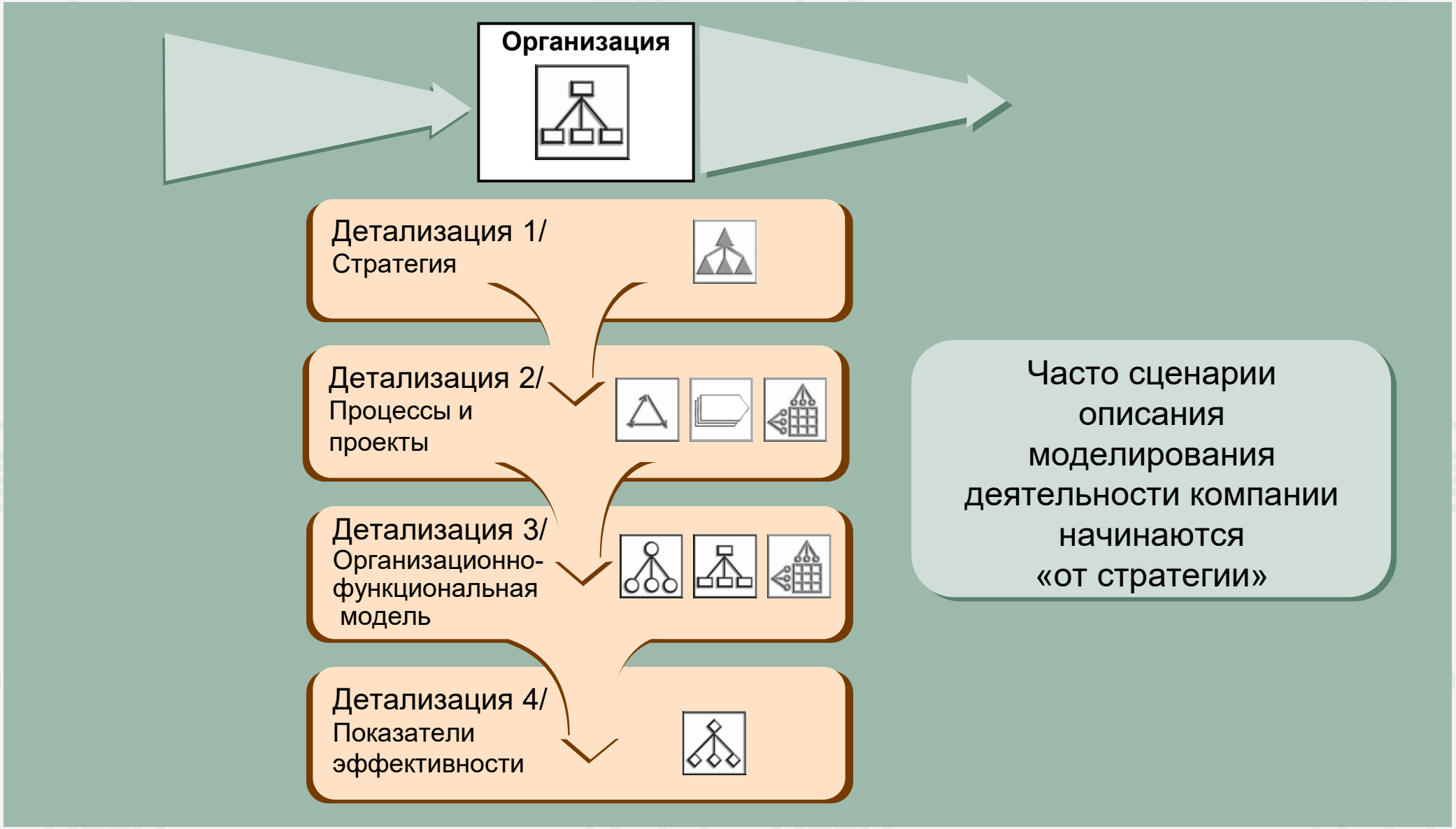
Сигнал руководителю:
Точка принятия управленческого решения

Разработка бизнес-архитектуры

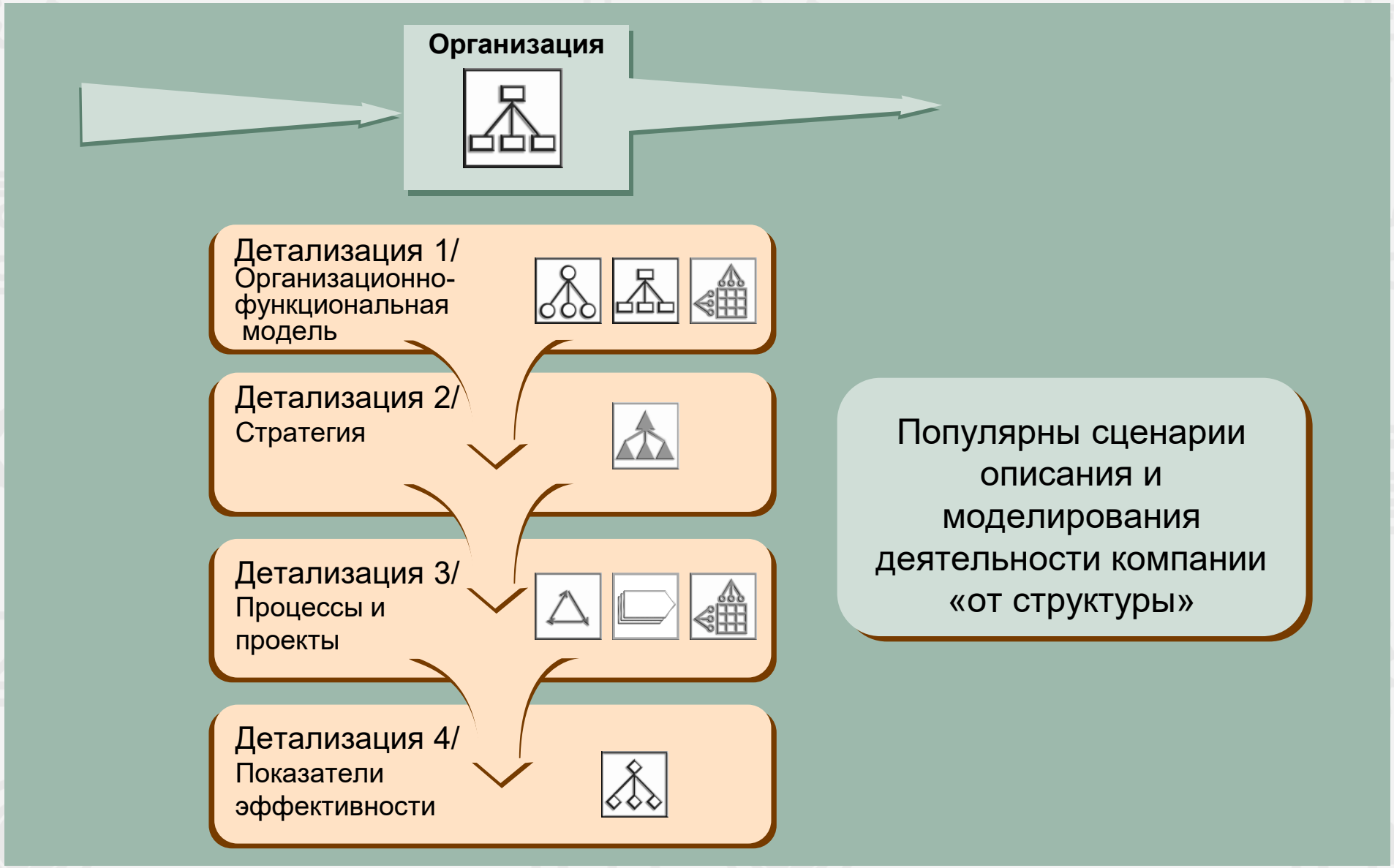


Компания с управляемой бизнес-архитектурой, позволяет оперативно подстраивать деятельность (внутреннюю среду) под новые вызовы внешней среды

Сценарий пошагового расширения модели корпоративной и бизнес-модели «от стратегии»



Сценарий пошагового расширения модели корпоративной и бизнес-модели «от структуры»



Революция ИТ

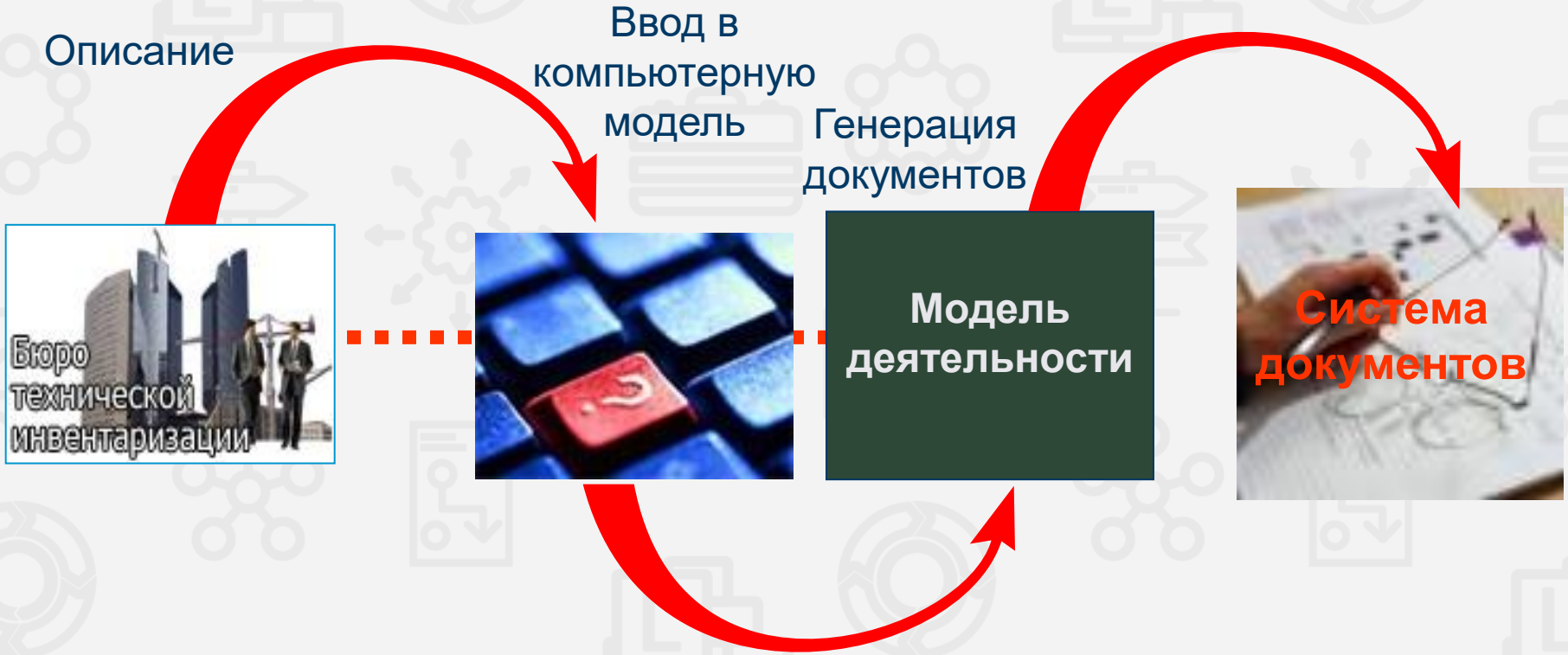
Компоненты электронных моделей и регламентов

Подробнее о модели: Легкий старт. Автоматизация отчетов в ПО Business Studio

Технология реализации задачи

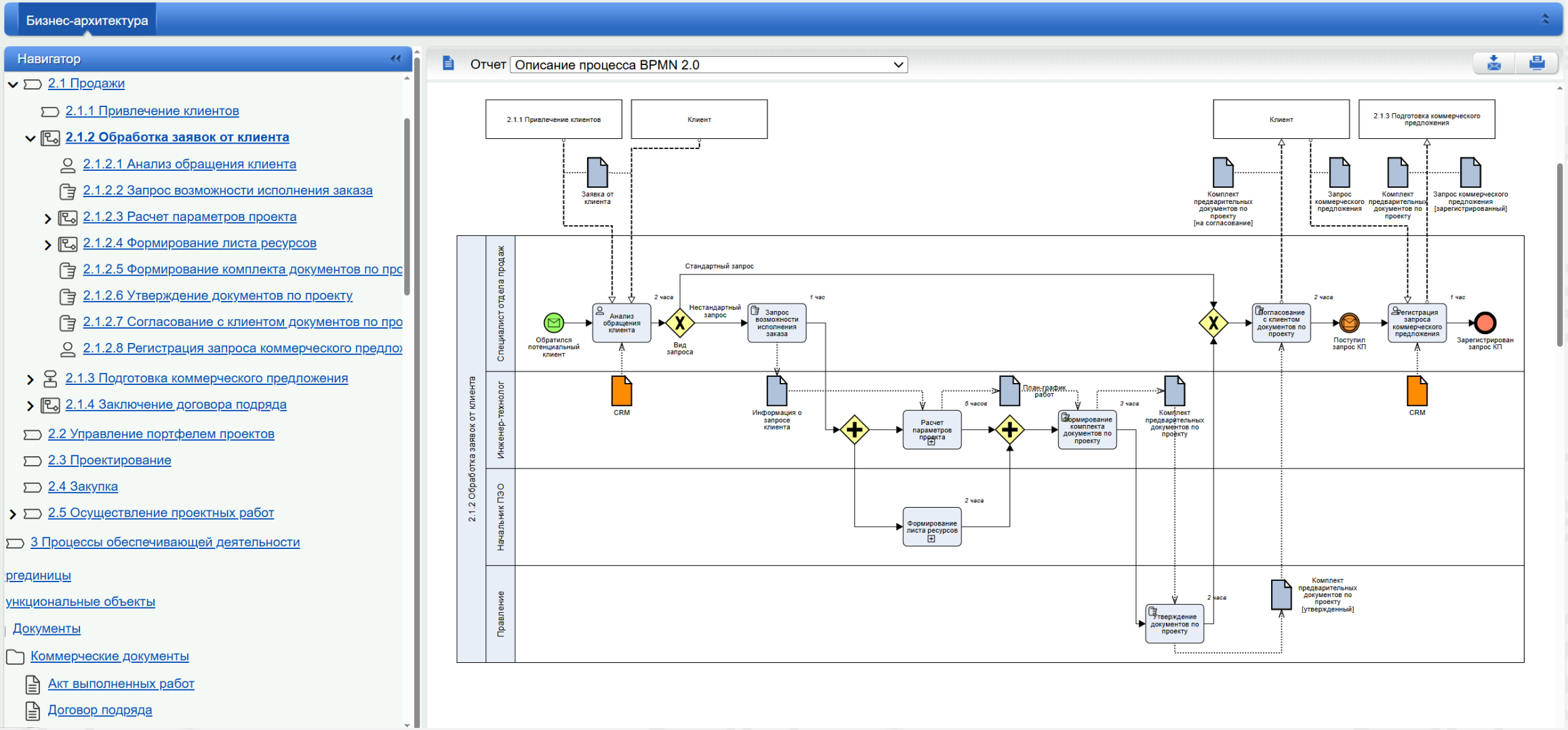
Технологии бизнес-моделирования являются новым способом решения задачи формирования и поддержания в актуальном состоянии организационных регламентов.

Описав в электронной модели деятельность компании (на функциональном и процессном уровнях) и распределение ответственности за ее реализацию между подразделениями и сотрудниками, можно получать описание корпоративной архитектуры и регламенты как отчеты из модели.



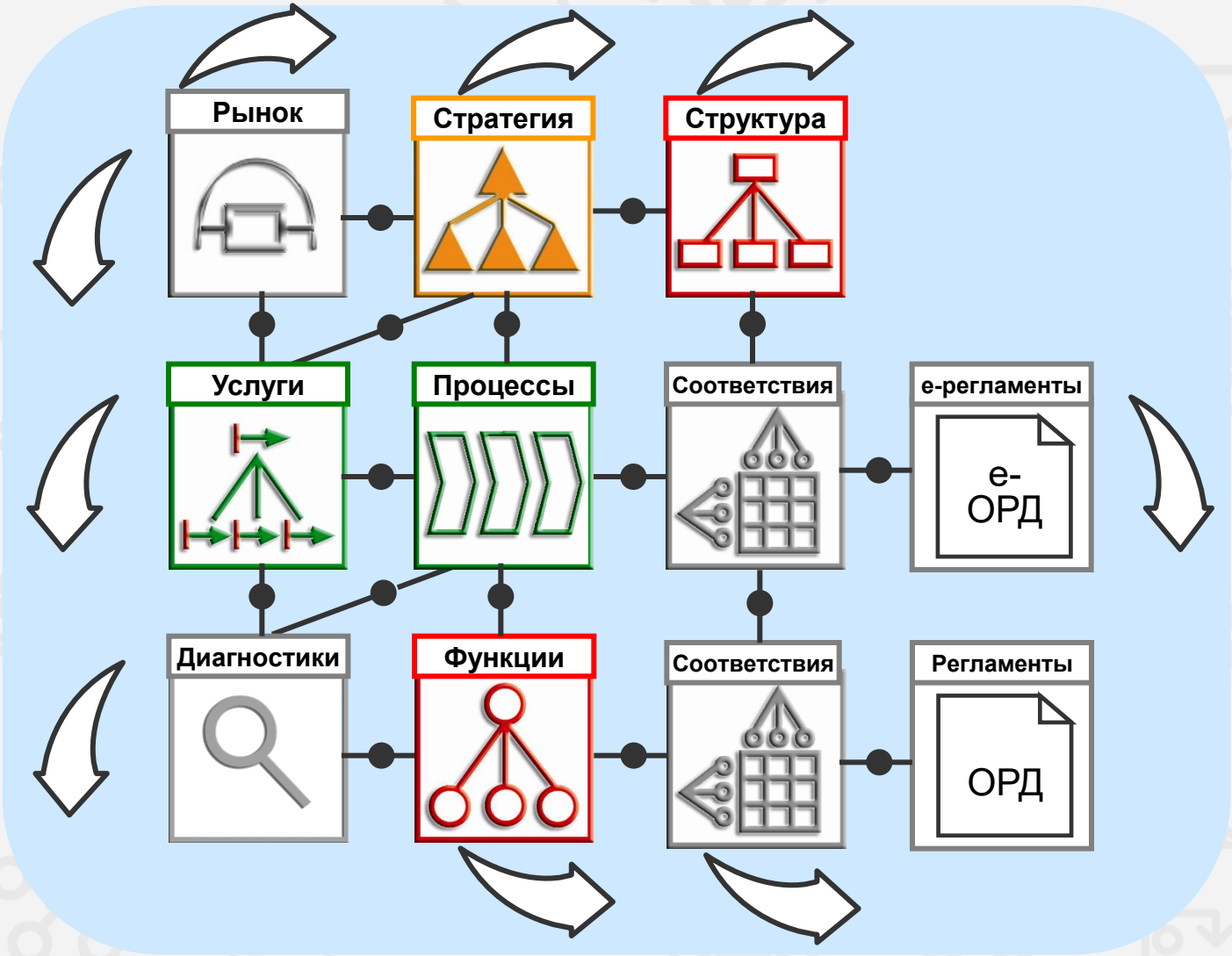
Доведение информации до исполнителей (HTML-публикация)

Генерация HTML-публикации происходит из базы моделей, созданной в Business Studio. При изменении (дополнении, уточнении) базы моделей генерируется новая HTML-публикация, которая обновляется на портале.
Таким образом нормативно-технологическая документация поддерживается в актуальном состоянии.

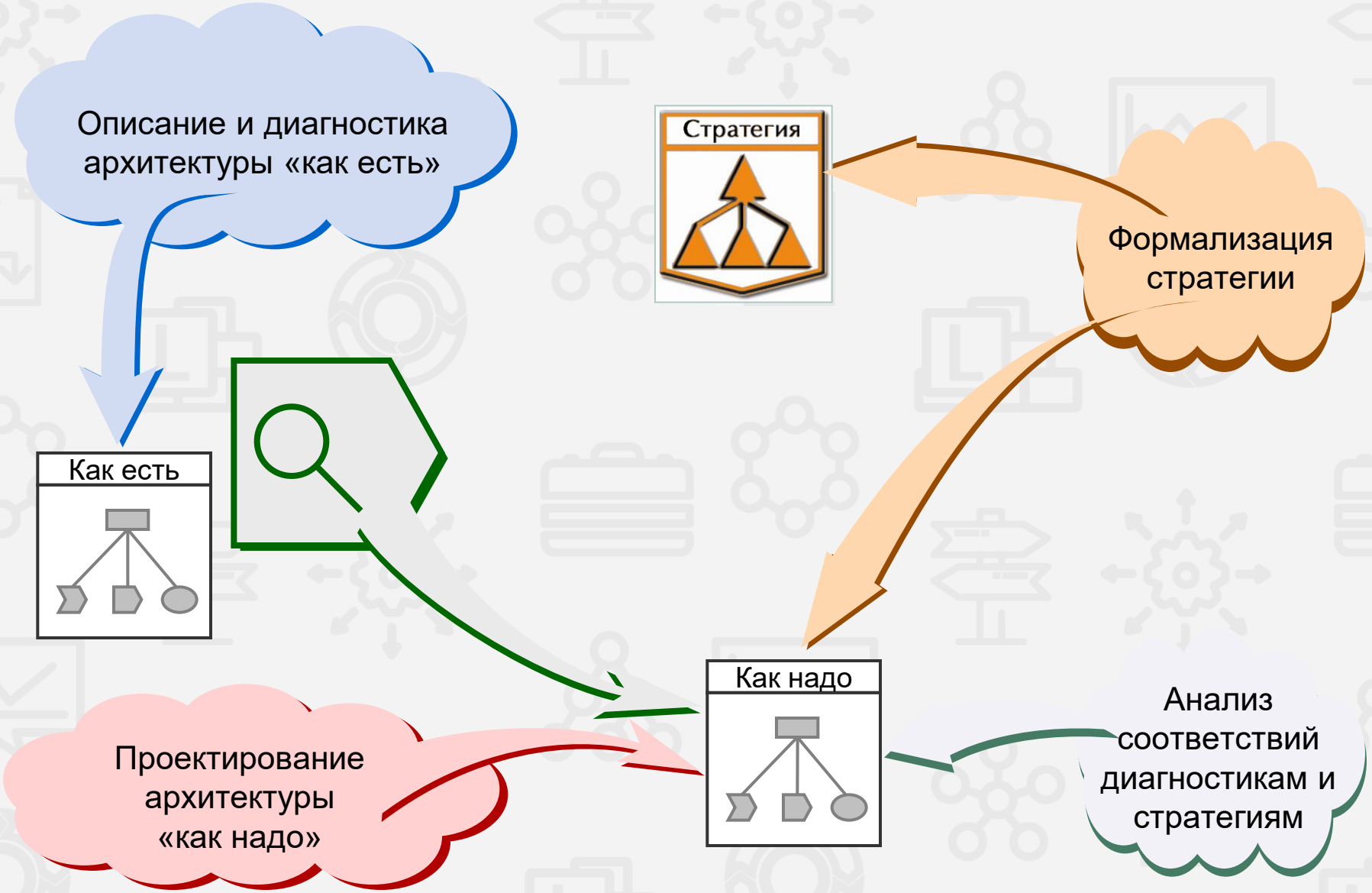


Система взаимосвязанных информационных моделей деятельности предприятия

Общая схема начального структурирования компании



Разработка корпоративной архитектуры «как надо»



Лицензии ПО Business Studio - бесплатно

Временные лицензии на 3 месяца

Версия Business Studio Ultimate

Срок выдачи лицензий до 20 сентября 2025 года

Контакты для запроса: lzvmail@gmail.com

Business Studio
проектирование организации

Lozovitskiy.ru

- **Lozovitskiy.ru | Консалтинговый и учебный центр**
- Ведущий эксперт по внедрению процессного управления и практики организационного развития
- Более 10 лет успешной практики
- Техническая и методическая поддержка по электронной почте и мессенджерам
- Обучение и сопровождение Клиента в каждом проекте
- Передача всех знаний проектной команде Клиента

Lozovitskiy.ru – лучший партнер **Business Studio**