



УДК 004.2

**AUTOMATION OF INFORMATION IN BUSINESS TECHNOLOGIES  
АВТОМАТИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИИ В БИЗНЕС ТЕХНОЛОГИЯХ****Arushanyan A.S. / Арушанян А.С.***student. / студент**Don state technical university, Russia, Rostov-on-Don, Gagarina 1**Донской государственный технический университет,**Россия, г. Ростов-на-Дону, Гагарина 1*

**Аннотация.** В работе рассматриваются устройства, оборудование и программное обеспечение, которые постоянно разрабатываются для улучшения интеграции бизнеса и повышения производительности. По мере того как компании становятся все более многомерными, такие функции, как планирование ресурсов предприятия, управление взаимоотношениями с клиентами, автоматизация отдела продаж и управление маркетингом, системы управления поставщиками, управление запасами и управление человеческими ресурсами, становятся все более зависимыми от ИТ.

**Ключевые слова:** автоматизация, информационные технологии, менеджер, бизнес – среда, эффективность.

**Вступление.**

Бизнес-менеджеры сталкиваются с рядом проблем при осуществлении деятельности компании. Среди них - создание систем обмена информацией. Как доставка получает заказ от службы поддержки клиентов? Как операционное управление использует модели прогнозирования для достижения поставленных целей?

**Основной текст.**

Одним из фундаментальных компонентов современной бизнес-среды являются информационные технологии (ИТ). Эта важная особенность управления бизнесом может включать в себя как компьютеризированные системы данных, так и коммуникационные функции. Ввод заказов, хранение и извлечение информации, межведомственная связь и особенности взаимоотношений с клиентами являются ключевыми требованиями этой бизнес-функции. Обмен данными между отдельными дисциплинами имеет фундаментальное значение для успеха; так же как и автоматизация трудоемкой или повторяющейся деятельности. Менеджеры должны контролировать и упорядочивать поток информации во всей организации.

Современных компаний являются многомерными. Заказы клиентов влияют на выполнение, учет, персонал, запасы, продажи и другие операционные функции. Поставки поставщикам требуют ввода данных от принимающих функций, и руководство предоставляет прогнозы и модели планирования для других отделов, которым следует следовать. Итак, как же современные компании управляют сбором и обменом информацией по всей компании? Путем создания и интеграции потока информации с помощью технологических средств. Главный информационный директор обычно отвечает за управление ИТ-функциями в крупных компаниях, в то время как малые предприятия обычно нанимают независимые фирмы для управления своими



компьютеризированными системами.

Это основы ИТ-функции компании построены на базе подключенных устройств, на каждом из которых запущены программные приложения, хранящие данные и передающие информацию. Устройства могут быть подключены через проводную передачу или через беспроводные широкополосные сети. С более мобильными коммуникациями, используемыми сегодня, беспроводная передача может улучшить взаимодействие сотрудников. Внутри фреймворка находится сеть подключенных терминалов, куда вводятся данные и программы отображают совместно используемую информацию.

Сеть может быть подключена одним из двух способов: одноранговая, которая связывает два или более компьютеров непосредственно друг с другом, или клиент/сервер, где компьютерные терминалы обмениваются информацией через терминал мэйнфрейма, который хранит данные в центральном расположении. База данных хранит информацию для поиска, сортировки и формирования отчетов. Каждый руководитель отдела может отслеживать текущие и исторические данные и сообщать о своей деятельности вышестоящему руководству. База данных распределяет информацию посредством действий, называемых запросами. Запрос - это запрос информации из базы данных. Центральная база данных обеспечивает единый источник информации, в то время как модульные программные программы выполняют функции поиска и совместного использования с уникальными запросами. Ключом к эффективной работе является интеграция этих программ, так что программное обеспечение от разных поставщиков может быть легко добавлено, и каждая функция компании может получить доступ к одной и той же информации в режиме реального времени. Существует три основных типа сетей, которые используют предприятия:

Локальная сеть: несколько терминалов на близком расстоянии, например одно здание, подключены через сервер. Одна сущность владеет данными, управляет ими и контролирует их. Обмен информацией ограничен локальной сетью.

Глобальная сеть: этот термин относится к неограниченным терминалам, подключенным на большом расстоянии, например, к интернету. Глобальная сеть соединяет несколько локальных сетей. Данные принадлежат, управляются и контролируются несколькими сущностями.

Беспроводная локальная сеть: устройства подключаются через беспроводной модем, который распределяет данные по локальной сети. Данные, как правило, принадлежат, управляются и контролируются одним субъектом; однако из-за его беспроводной конструкции информация может быть получена сторонами за пределами локальной сети.

Благодаря использованию технологии обмена данными рабочие процессы могут стать более упорядоченными, а планирование может осуществляться с помощью автоматизированных механизмов отчетности практически в любое время.

ИТ-менеджеры несут ответственность за способность своей компании



планировать и выполнять свою миссию. С помощью технологий данные могут быть отсортированы, классифицированы и сгруппированы таким образом, чтобы отразить исторический и прогнозируемый объем производства. Сегодня более крупные, многодепартаментские организации полагаются на ИТ для разработки планирования общеорганизационных ресурсов. Этот многогранный подход к распространению информации начался в начале 1960-х годов как планирование материальных потребностей производителями, стремящимися координировать данные планирования, производства и поставки. Разработчики компьютерных программ создавали базы данных и программные модули, или однофункциональные программы, которые отображали потоки входных данных, используемых для различных целей, начиная от моделей прогнозирования и заканчивая планированием заказов на материалы и отгрузкой готовой продукции.

Планирование ресурсов предприятия координирует функции, связанные как с передовыми, так и с внутренними операциями. Он может помочь предприятию в профессиональном развитии, управлении производительностью и обучении персонала. По мере того как менеджеры изучают данные из различных частей предприятия, они могут анализировать сильные или слабые области эффективности, модели оценки активов, преимущества и недостатки поставщиков и поставщиков, а также другие ключевые данные, которые помогают направлять операции и обеспечивать качественный опыт клиентов.

Одним из преимуществ успешной ИТ-интеграции является создание удовлетворенности клиентов. Основной акцент дисциплины управления взаимоотношениями с клиентами заключается в создании двустороннего канала для общения с потенциальными клиентами и клиентами, как внутренними, так и внешними.

Внутренние клиенты - это те, кто получает данные, товары или услуги из организации. Товары обычно перетекают от агента по закупкам в другие отделы, но данные и услуги могут перетекать из любого отдела в другие области, такие как обслуживание клиентов в бухгалтерию и обратно.

Внешние клиенты - это те, кто взаимодействует с компанией. Это могут быть клиенты, покупающие продукцию компании, поставщики, поставляющие продукцию компании, или партнеры, разделяющие ее состояние.

Основной целью интеграции управления взаимоотношениями с клиентами с внутренними функциями является обмен информацией о клиентах, чтобы спрос мог быть последовательно удовлетворен, а отделы могли понимать потребности и прогнозировать цели. При подключении функции управления взаимоотношениями с клиентами к другим отделам недопонимание по поводу заказов и запросов сводится к минимуму. Внедряя управление взаимоотношениями с клиентами - программу, компания может затем взглянуть на управление продажами и маркетинговыми усилиями, чтобы повлиять на поведение клиентов

#### **Заключение и выводы.**

Ведение бизнеса через Интернет предоставляет предприятиям еще один вариант получения дохода. Веб-сайты могут быть построены таким образом,



чтобы включать в себя онлайн-базы данных, интерактивные меню и механизмы корзины покупок. Клиенты могут узнать о предложении, заказать и оплатить его всего за несколько кликов. Затем сайт обрабатывает заказ через сервер, отправляет заказ на доставку в место выполнения заказа и возвращает подтверждение заказа покупателю либо через печатный экран счета-фактуры, либо по электронной почте на сетевой адрес покупателя. ИТ-менеджеры могут связать локальную или глобальную сеть компании с веб-сайтом, чтобы о его деятельности немедленно сообщалось в сеть.

Литература:

1. Файнова Н. А. Диагностика банкротства и антикризисное управление на предприятии // Молодой ученый. — 2013. — № 11 (58). — С. 488-490.
2. Бардовский, В.П. Экономика / В.П. Бардовский. - М.: Изд-во Форум. - Инфра-М. - 2016. - 672 с.
3. Басовский, Л.Е. Экономическая теория: учебник/ Л.Е. Басовский. - М.: ИНФРА-М. - 2016. - 224 с.
4. Бойко, И.П. Экономика для юристов / И.П. Бойко, Ф.Ф. Рыбаков - М.: Проспект. -2016. - 272 с.

***Abstract.** This paper discusses devices, hardware, and software that are constantly being developed to improve business integration and productivity. As companies become more multidimensional, functions such as enterprise resource planning, customer relationship management, sales Department automation and marketing management, supplier management systems, inventory management, and human resource management are becoming more dependent on it.*

***Key words:** automation, information technology, manager, business environment, efficiency.*

Статья отправлена: 01.07.2020 г.

© Арушанян А.С.