

Reguły biznesowe – czym są?

2010-11-22 08:32:27 By Jarosław Żeliński



Wiele się mówi o regułach biznesowych jednak definicja tego pojęcia nie jest taka oczywista. Czym są te reguły? Po przejrzaniu Internetu i literatury uznałem swego czasu, że podejmę próbę stworzenia takiej definicji a raczej usystematyzowania tego co można przeczytać, bo faktycznie nowej definicji nie wymyśle i nie mam takich ambicji. Po drugie uporządkowania nazewnictwa w tej sferze wymaga formalizowanie modeli biznesowych: reguła biznesowa jako pojęcie musi, na użytek modeli, być dobrze zdefiniowana w tych modelach.

Na początek warto przypomnieć czym jest model biznesowy: jest to opis tego w jaki sposób firma generuje wartość rynkową i wynikający z tego zysk. Jednak model biznesowy to opis „czarnej skrzynki”. Możemy powiedzieć, że lodziarnia zarabia sprzedając lody, wartość rynkowa dziennej sprzedaży lodów w danym punkcie pokrywa z zapasem koszty ich wytworzenia (pozyskania od producenta) i dostarczenia nabywcom.

Reguła biznesowa jako ograniczenie

Co łatwiej opisać listę tego co można (możliwe, że nieskończona) czy krótka listę tego czego nie wolno (lub nie ma sensu)? To zależy od kontekstu.

Pokuszę się o następującą definicję: „Reguła biznesowa w procesie to pewne ograniczenie swobody realizacji zadania lub całego procesu biznesowego.”

Ograniczenia możemy jednak podzielić na:

1. wynikające z logiki i specyfiki dziedziny np. nie wolno sprzedawać więcej niż jest w magazynie (to wcale nie jest śmieszne...widywałem), nie wolno sprzedawać alkoholu nieletniemu, ...
2. wynikające ze specyfiki danej organizacji i jej wewnętrznych ustaleń np. klient przy pierwszym zakupie nie ma możliwości odroczonej płatności, wielkość kredytu kupieckiego nie może przekroczyć 20% wartości rocznych obrotów itp.
3. wynikające z wymaganych kompetencji np. opinie prawne może sporządzać wyłącznie prawnik z uprawnieniami Radcy Prawnego albo np. pojazdem może kierować wyłącznie osoba posiadająca stosowne prawo jazdy.

W efekcie poprawne pragmatycznie modele procesów biznesowych składają się z takich obiektów jak: czynności, role, produkty i właśnie reguły biznesowe. Tych ostatnich nie modelujemy a specyfikujemy, dzięki czemu modele (mapy) procesów biznesowych są stosunkowo nieskomplikowanymi diagramami zawierającymi wyraźnie rozdzielone warstwy logiki biznesowej i łańcucha wartości.

Na temat reguł biznesowych mówiłem także w [referacie na konferencji BPM GigaCon](#). Definicja reguły biznesowej, która zdaje się być dobrym kandydatem na standardową to:

Regułą biznesową jest ograniczenie specyficzne dla danej organizacji, zdefiniowane dla całego jej obszaru funkcjonowania.

Klasycznym przykładem takiej reguły, poprawnie sformułowanej jest: *wszelkie decyzje niosące za sobą poniesienie kosztów przekraczających ustaloną kwotę, muszą być konsultowane z Zarządem.*

Pojawia się potrzeba zdefiniowania kryterium decyzji: *Ustala, że kwota ustalona to 10 tys. zł.* W efekcie konsultacje takie będą wymagane zarówno przy zawieraniu umowy mającej jako składnik angażowanie kosztownych (przekraczających 10 tys. zł) zasobów, zakupie środka trwałego droższego niż ta kwota czy wysłanie kilku pracowników na szkolenie droższe niż owe 10. tys. zł. Każdy z tych procesów (uzyskanie zgody itp.) będzie ograniczany (jego przebieg będzie sterowany) tą regułą. Rozdzielenie treści reguły od kryterium podejmowania decyzji pozwala, zarządzać tym kryteriami niezależnie, czyli bez ingerencji w podstawowy model biznesowy, w którym dana reguła została ustanowiona.

Reguła biznesowa nie powinna zawierać w sobie jej własnego kryterium decyzyjnego.

Ciekawe podejście do reguł biznesowych:

<http://www.brcommunity.com/b470.php>

oraz: <http://www.businessrulesgroup.org/home-brg.shtml>

i manifest: <http://www.businessrulesgroup.org/brmanifesto/BRManifestoPL.pdf>