

ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Новак Н.Г.

Одесский национальный политехнический университет

Современная рыночная экономика характеризуется динамичностью, переменчивостью и высокой конкуренцией. Для того, чтобы быть успешным игроком на рынке, предприятию необходимо использовать определенные механизмы бизнес-процессов, которые смогут обеспечить высокую конкурентоспособность, а так же повысить скорость реакции на изменения внешней и внутренней рыночной среды, политических и социальных явлений.

Механизм бизнес-процессов позволяет описывать, создавать и управлять выполнением бизнес-процессов в прикладных решениях. Целью этого механизма является автоматизация цепочек связанных операций, направленных на достижение общей цели, обычно в контексте организационной структуры, определяющей функциональные роли и связи [1].

В современном мире информационных технологий следует уделить внимание такому немаловажному механизму бизнес-процесса, как Интернет. А точнее создание веб-сайта, блога и так далее. Многие предприятия игнорируют данный инструмент, или же относятся к нему не особо внимательно. Однако, это необходимый элемент для создания системного продвижения бизнеса. Сайт, как и блог – являются системообразующими частями в создании личного бренда и являются достойными инструментами для каждого предпринимателя в общей системе продвижения и раскрутки собственного бизнеса.

Следующим необходимым механизмом является собственная рассылка. Именно она дает возможность информировать посетителя сайта, который однажды на нее подписался, о своих новостях, предложениях и услугах. Качественная рассылка, с регулярно публикуемой в ней полезной информацией, позволяет превращать многих посетителей сайта в надежных партнеров или клиентов [2].

Необычная реклама, креативный подход к маркетинговой стороне – так же играют важную роль в успешности предприятия.

Бизнес-процессы можно рассматривать как ресурсы предприятия, которые непрерывно адаптируются к постоянным изменениям, это некий поток работы, переходящий от одного человека к другому, а для больших процессов – от отдела к отделу. Процессы можно описать на разных уровнях, но они всегда имеют начало, определенное количество шагов посередине и конец.

Для того чтобы добиться улучшений показателей деятельности предприятия, большей эффективности, или же вывести предприятие из кризисного положения высшему руководству предприятия следует применить такой инструмент, как реинжиниринг бизнес-процессов. Данное понятие было выявлено в 90х годах 20 века, и взято на вооружение многими крупнейшими компаниями мира.

Реинжиниринг предполагает фундаментальные изменения в характере и сущности работ, которые должны поддерживаться такими подходами, как повышение квалификации и обучение персонала, изменению структуры управления, организационными инновациями и так далее. Приведем несколько примеров реализации возможностей реинжиниринга на практике, в которых отражены основные особенности процесса реинжиниринга, а также выделена роль информационных технологий. Так, например, компания IBM Credit могла бы

на основе внедрения компьютерной сети в существовавшую организационно-управленческую систему ускорить прохождение заявок на кредиты всего лишь на 10%. В то же время компьютеризация подвергшихся прошедших реинжинирингу бизнес-процессов обеспечила более чем 90%-ный рост производительности [3].

Компания Ford в случае компьютеризации существовавшего процесса платежей своим поставщикам могла бы отказаться от 100 из 500 сотрудников отдела по работе со счетами поставщиков, а путем реинжиниринга этого процесса с последующей его компьютеризацией она сократила численность сотрудников этого отдела на 400 человек. Компания Kodak могла бы за счет использования современных рабочих станций автоматизированного проектирования всего на несколько суток сократить существовавший процесс разработки новой продукции и необходимого технологического оборудования. Однако на основе компьютеризации прошедшего реинжиниринг процесса было достигнуто 50%-ное сокращение сроков разработки [3]. Завод Сатурн компании “General Motors” открыл свою базу данных поставщикам. Это позволило исключить фазу отправки официальных заказов на детали – теперь поставщики сами подвозят необходимые компоненты в запланированные сроки, поскольку им уже известны потребности производства и график работ завода. В результате удалось избавиться от трудоемкой переписки и сократить втрое число сотрудников в отделе закупки деталей [3].

Последствия реинжиниринга бизнес-процессов [3-5].

1. Переход от функциональных подразделений к командам процессов.
2. Работа исполнителя изменяется от простой к многоплановой.
3. Требования к работникам изменяются: от контролируемого исполнителя предписанных заданий к принятию самостоятельных решений.
4. Изменяются требования к подготовке сотрудников: от курсов обучения к образованию.
5. Изменяется оценка эффективности работы и оплаты труда: от оценки деятельности к оценке результата.
6. Критерий продвижения в должности изменяется: от эффективности выполнения работы к способности выполнять работу.
7. Изменяется цель исполнителя: от удовлетворения потребностей начальника к удовлетворению потребностей клиентов.
8. Функции менеджеров изменяются от контролирующих к тренерским.
9. Организационная структура меняется от иерархической к более «плоской».
10. Административные функции изменяются от секретарских к лидирующим.

Литература

1. http://1s.net.ua/content/1c_8_1/overview/BusinessProc.php [Электронный ресурс].
2. <http://www.vladinvest.ru/biz-meh/> [Электронный ресурс].
3. <http://www.mark5.ru/46/14193/index1.7.html> [Электронный ресурс].
4. Концепція та еволюція процесно-структурованого менеджменту [Електронний ресурс] / О.Є. Кузьмін // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2012. – № 2 (3). – С. 7-16. – Режим доступу до журн.: <http://www.economics.opu.ua/n3.html>
5. Філіппова С.В. Аналітичні інструменти управління інноваційним розвитком промислового підприємства: [моногр.] / Л.О. Волощук, В.В. Кірсанова, С.В. Філіппова. – Одеса: ФОП Бондаренко М.О., 2014. – 180 с.