

4. Luckin, R. Machine Learning and Human Intelligence: The Future of Education for the 21st Century [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <https://www.worldcat.org/title/machine-learning-and-human-intelligence-the-future-of-education-for-the-21st-century/oclc/1035517043>. – (дата обращения: 15.04.2025).
5. Carnegie Learning [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.carnegielearning.com/>. – (дата обращения: 15.04.2025).
6. Squirrel AI [Электронный ресурс]. – URL: <https://squirrelai.com/>. – (дата обращения: 15.04.2025).

УДК 658.5

ПЛАНИРОВАНИЕ РЕИНЖИНИРИНГА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Тараскина Ю. В., к.э.н., доц., Лунева Т. В., к.э.н., доц.

*Астраханский государственный технический университет,
г. Астрахань, Российская Федерация*

Реферат. В статье рассмотрены вопросы постановки целей реинжиниринга бизнес-процессов на современных промышленных предприятиях. Любой проект реинжиниринга сопряжен с высокими рисками неудач, нивелировать которые, возможно качественно реализовав этап планирования, в рамках которого необходимо учесть тренды изменения факторов внешнего окружения, появление глобальных инновационных промышленных технологий, поведение и запросы потребителя.

Ключевые слова: реинжиниринг, бизнес-процесс, планирование, целеполагание.

В настоящее время бизнес-реинжиниринг является эффективным инструментом, позволяющим обеспечить существенный рост показателей производственной системы в краткосрочной перспективе. Конкретные цели реинжиниринга формулируются исходя из стратегических целей промышленного предприятия. Для качественного целеполагания проекта бизнес-реинжиниринга целесообразно провести предпроектное обследование для получения, систематизации и анализа актуальной информации по следующим направлениям: исследование потребителей и их предпочтений, конкурентов и достигнутых ими показателей, поставщиков и их роли в реализации действующих бизнес-процессов, выявление «узких мест» бизнес-процессов и причин их возникновения, анализ системы управления персоналом в зависимости от стадии жизненного цикла. На основании полученных данных сформировать план реинжиниринга, который в обязательном порядке должен содержать сроки проведения, факторы риска и точки принятия решений.

Исследование потребителей. Популярность процессного подхода в управлении промышленными системами, в первую очередь, обусловлено ориентацией на конечного потребителя. В этой связи предпроектное обследование целесообразно начинать с исследования потребителей продукции промышленного предприятия. В рамках данной процедуры потребители предприятия делятся на две группы: действующих и потенциальных. Потенциальные потребители, в свою очередь подразделяются на входящих в бизнес-орбиту конкурентов и не входящих в бизнес-орбиту конкурентов. Далее необходимо классифицировать обе группы по ключевым для данного вида производства признакам (целесообразно выделить не менее 2-х и не более 5-ти). После этого составляется перечень потребностей, которые в настоящее время удовлетворяет бизнес-процесс и определяются возможности расширения этого перечня в проекте бизнес-реинжиниринга. Для того, чтобы оценить эффективность действующего процесса, на данном этапе обследования требуется определить размер временных, моральных, материальных и иных видов потерь, возникающих в результате взаимодействия потребителя и предприятия в рамках исследуемого бизнес-процесса. Завершающим шагом является проектирование эталонного бизнес-процесса, способного полностью учесть ожидания как действующих, так и постоянных клиентов, т.е. обеспечить идеальную схему и результат взаимодействия с точки зрения потребителя [1].

Исследование конкурентов. На данном этапе определяется потенциал конкурентов предприятия. В отличие от классического маркетингового исследования предпроектное,

наряду с оценкой доли рынка, объемов продаж и степени удовлетворенности потребителя, должно включать сравнительное исследование метрик обследуемого бизнес-процесса, перечень которых может включать в себя цену продукции, полноту удовлетворения запросов потребителя, сроки службы и прочее. На основе полученной информации формируются индикаторы ограничений по метрике бизнес-процесса с учетом метрик конкурентов. После этого целесообразно проанализировать лучшие показатели аналогичных бизнес-процессов, достигнутые на сегодняшний день мировыми лидерами и определить эталонные (объективно достижимые) метрики с учетом особенностей функционирования конкретного предприятия.

Исследование поставщиков. В рамках данного этапа необходимо оценить эффективность взаимодействия с действующими поставщиками бизнес-процессов и сформировать профиль эталонного поставщика. Анализ проводится по классической методике, где наряду со сроками, своевременностью и ценой поставок необходимо определить размер потерь поставщика в результате сбоев действующего бизнес-процесса и учесть при реинжиниринге его требования.

Определение «узких мест» бизнес-процесса. Наличие «узких мест» в бизнес-процессе может быть обусловлено двумя видами причин: внешними и внутренними. В рамках данного этапа эти причины выявляются и ранжируются. Причем в случае с внешними причинами требуется определить источники их возникновения и ранжировать их по степени важности уже на стадии предпроектного обследования, в отношении внутренних ранжирование можно отложить на проектную стадию [2].

Исследование системы управления персоналом бизнес-процесса. Любой проект реинжиниринга сопряжен с внесением значительных изменений в должностные обязанности сотрудников-исполнителей бизнес-процесса, что с большой долей вероятности повлечет за собой сопротивление изменениям и, как следствие, саботирование процесса реинжиниринга. В этой связи необходимо иметь четкие представления о преимуществах и недостатках управленческой вертикали бизнес-процесса. Предпроектное обследование на данном этапе должно определить тип управления промышленным предприятием, наличие/отсутствие принципа единоначалия, степень формализации процесса принятия управленческих решений в рамках анализируемого бизнес-процесса, уровень структурированности организационной структуры промышленного предприятия, наличие должностных инструкций и эффективность документооборота. Также необходимо оценить степень вовлеченности сотрудников, определить реальные сформированные корпоративные установки и ценности, как в отношении предприятия, так и в отношении потребителей, проанализировать действующую на предприятии систему мотивации персонала и степень ее прозрачности.

Исходя из вышесказанного, планирование реинжиниринга бизнес-процессов на промышленном предприятии можно представить в виде схемы (рис. 1).

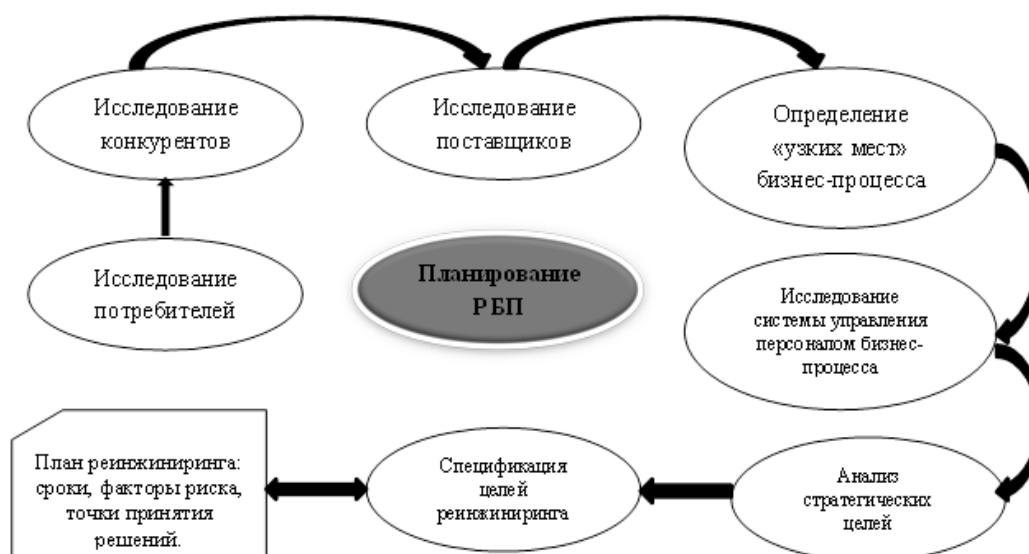


Рисунок 1 – Схема планирования РБП на промышленном предприятии

Из рисунка 1 видно, что после стадии предпроектного обследования разрабатывается спецификация целей проекта реинжиниринга бизнес-процессов промышленного предприятия. В рамках одного бизнес-процесса формулируется не более 3-х целей. Каждой их поставленных целей должна соответствовать планируемая метрика бизнес-процесса по конкретному показателю: длительность, себестоимость, качество.

На основании поставленных целей формируются задачи, реализация которых будет способствовать их достижению и разрабатывается план мероприятий проекта реинжиниринга бизнес-процессов промышленного предприятия с указанием сроков, факторов риска и точек принятия управленческих решений.

Список использованных источников

1. Куприянов, Ю. В. Модели и методы диагностики состояния бизнес-систем : учебное пособие для вузов / Ю. В. Куприянов, Е. А. Кутлунин. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2023. – 128 с.
2. Хорольская, Т. Е. Реинжиниринг бизнес-процессов производственных систем: концептуальный аспект / Т. Е. Хорольская, С. Ш. Довтаев., А. А. Шалыгин // ЕГИ. – 2024. – № 3 (53). – С. 602–605.

2.3 Финансы и маркетинг

УДК 336.648

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Домбровская Е. Н., ст. преп., Правада Е. В., студ., Коротина С. Р., студ.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Реферат. В современных экономических условиях коммерческие организации сталкиваются с необходимостью поиска альтернативных источников финансирования инвестиционных проектов. Традиционные методы привлечения капитала не всегда доступны или оптимальны. В статье рассматриваются альтернативные способы финансирования: эмиссия корпоративных облигаций, краудфандинг, франчайзинг и Initial Coin Offering (ICO). Проведен анализ преимуществ и недостатков каждого из способов, а также их применимости в зависимости от масштаба и вида деятельности компании.

Ключевые слова: альтернативные инструменты финансирования, эмиссия корпоративных облигаций, краудфандинг, франчайзинг, ICO.

Развитие высокотехнологичных производств и инновационной инфраструктуры, улучшение условий для бизнеса – ключевые факторы повышения экономического потенциала страны. Создание условий для притока долгосрочных финансовых ресурсов для финансирования инноваций – одна из приоритетных задач. Одним из вариантов ее решения является развитие альтернативных механизмов финансирования инвестиционных проектов в следующих формах: эмиссия корпоративных облигаций, краудфандинг, франчайзинг, Initial Coin Offering (ICO). Цель данного исследования – провести анализ основных преимуществ и недостатков разных форм альтернативного финансирования инвестиционных проектов.

Из данных таблицы 1 следует, что в структуре источников финансирования инвестиций в основной капитал организаций в течение анализируемого периода (2010–2023 гг.) наибольший удельный вес занимали собственные средства, однако хозяйствующие субъекты также активно привлекали прочие источники финансирования своей деятельности, в то время как доля банковских кредитов значительно снизилась.