

РОЛЬ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ У ФОРМУВАННІ ЛАНЦЮГА ПОСТАВОК

Остащенко О.О.

*Науковий керівник: Бочарова Н.А., к.е.н., доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Бізнес-процес – це регулярно повторювана дія (операція, процедура) за допомогою ресурсів і механізмів, для досягнення певного результату, який представляє цінність для споживача. Чим ефективніше бізнес-процеси, тим більш конкурентоздатним стає підприємство, тим вище його прибуток.

На першому етапі важливо знати кінцевого споживача бізнес-процесу, тому що саме від нього залежать вимоги до процесів, і може чинити на нього вплив. У процесу може бути зовнішній і внутрішній споживач. Зовнішній споживач, не входить до складу підприємства, внутрішній – це той який знаходиться на даному підприємстві (організації). Якщо розглядати виробниче підприємство, то виробництво товару – це основний процес на даному підприємстві. Однак даний процес включає в себе безліч підпроцесів, взаємопов'язаних операцій, які споживають різні ресурси (матеріальні, енергетичні, трудові) і видають кінцевий результат – готовий товар. Споживачем даного продукту буде будь-якої покупець, який використовує в своїй діяльності дані товари.

Результат бізнес-процесу – важливе для підприємства і бізнесу в цілому, тому що діяльності без результату не може бути. Без досягнення певного результату (необхідного зовнішнім споживачем) діяльність втрачає сенс. А від правильно організованого процесу залежать і витрати даного процесу (виробництва). Тому необхідно у процесів виділити: власника процесу; виконавців процесу (команда процесу); учасників процесу.

Власник процесу – посадова особа, яка відповідає за хід і виконання процесу. Дана особа має права розпорядження ресурсами процесу, необхідними для його виконання. Власник бізнес-процесу несе відповідальність за результат. Виконавці процесу (команда процесу) – фахівці різних областей, що виконує певні дії в процесі. Команда орієнтована на результат, тому що при процесному підході працює система бонусів серед членів команди при досягненні певного результату. Учасники бізнес процесу – це всі особи, які допомагають команді виконавців досягти результату (можуть бути як зовнішніми, так і внутрішніми, наприклад постачальники і обслуговуючий персонал підприємства).

Основними бізнес-процесами є процеси, орієнтовані на виробництво товарів або надання послуг, які є основною метою діяльності і отримання доходу (прибутку). Наприклад, для туристичної компанії – продаж туру; а для м'ясокомбінату – м'ясна продукція придатна до споживання.

Супутні бізнес-процеси – процеси повністю орієнтовані на виробництво товарів або послуг, які протікають паралельно основним процесам і так само є отриманням прибутку.

Допоміжні бізнес-процеси – процеси, призначені для нормального протікання основного процесу. Наприклад, у туристичній компанії це буде забезпечення високошвидкісного інтернет з'єднання для бронювання квитків. Для виробничого підприємства – процес своєчасного ремонту обладнання.

Забезпечувальні бізнес-процеси – процес забезпечення основних бізнес-процесів, тобто підтримання життєдіяльності процесів. Для всіх підприємств і організацій – це фінанси, кадри, інженерно-технічне забезпечення.

Керуючі бізнес-процеси – функція управління на підприємстві в цілому і на рівні окремого бізнес-процесу. Як правило, процеси стратегічного, поточного і оперативного планування, а також формування управлінських дій.

Бізнес-процеси розвитку – процеси вдосконалення товарів і послуг, технологій, впровадження науково-технічних розробок.

Таким чином, основні процеси – результат цінний для споживача. Допоміжні процеси виділяються по ресурсам, які постачають підприємство (організацію). Керуючі процеси виділяються по об'єкту, над яким здійснюється керуючі вплив. Найголовніше не виділяти процеси за принципом діяльності конкретного підрозділу. На підприємстві бізнес-процеси наскрізні, охоплюють не один, а декілька підрозділів відразу. На підприємствах підрозділи постійно взаємодіють, а їх взаємодія і є бізнес-процес. Універсальних бізнес-процесів практично не існує, тому у кожного підприємства свої процеси, своя продукція і своя специфіка. Для опису бізнес-процесів на підприємствах не верхньому рівні використовують карту бізнес-процесів, на якій як правило відображаються процеси верхнього рівня з основними зв'язками.

Блок бізнес-процесів, що забезпечує логістику, входить в основний ланцюжок цінностей будь-якої компанії, що здійснює операції з товаром. Даний блок процесів вступає в дію після сформованої маркетингової і збутової стратегій, а також затвердженого плану продажів. Можна виділити укрупнено основні розділи, на які дробитися логістика – закупівля, доставка, зберігання і відвантаження товару. Для того, щоб забезпечити точну і якісну логістику, необхідно декомпонувати і розбити кожен із загальних блоків на під процеси.

Для того, щоб забезпечити управління логістикою, цього недостатньо. Крім персоналу, відповідального за ланцюжок «товар – гроші – товар», необхідно побудувати систему. Тому кожен з процесів верхнього рівня слід розкласти і декомпонувати до того рівня, поки вони не перетворяться в ланцюжок простих однозначних послідовних процесів. Кожному з таких процесів необхідно поставити чітку і вимірну мету. Також за кожним з бізнес-процесів повинен бути закріплений співробітник, який буде нести відповідальність за результат – власник бізнес-процесу.

Література:

1. Гаджинский А.М. Логистика. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков і Ко», 2007. 472 с.
2. Зиннуров Н.Р. Стратегическое маркетинговое планирование и управление на предприятии. М.: Изд-во МАИ, 2009. 229 с.