

*Колесникова В.А.,  
студент 4 курса  
факультет «Экономика, сервис и предпринимательство»  
кафедра «Экономика и менеджмент»  
Институт сферы обслуживания и предпринимательства  
Донской государственной технической университет  
Россия, г. Шахты  
Научный руководитель: Орлова Е.П.,  
кандидат экономических наук,  
доцент кафедры «Экономика и менеджмент»*

## **МОДЕЛИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

*Аннотация:* В статье освещены вопросы моделирования бизнес-процессов, а также их влияние на итоговую деятельность предприятия.

*Ключевые слова:* эффективность работы предприятия, бизнес-моделирование, бизнес-процессы.

## **MODELING BUSINESS PROCESSES AS A TOOL FOR IMPROVING THE EFFECTIVENESS OF THE ORGANIZATION**

*Annotation:* The article highlights the issues of modeling business processes, as well as their impact on the final activity of the enterprise.

*Key words:* enterprise efficiency, business modeling, business processes.

В современных экономических условиях перед менеджментом предприятия стоит множество проблем. Наиболее существенной из них является построение и функционирование системы эффективного управления

организацией на различных этапах ее жизненного цикла, а также в условиях нестабильной внешней среды.

Решение вышепоставленных проблем возможно с помощью множества методов, одним из них является разработка бизнес-моделей (иначе моделирование бизнес-процессов), которые используются для управления как отдельными сферами деятельности, так и организацией в целом.

Бизнес-моделирование – процесс разработки и внедрения бизнес-моделей организации (стратегии, бизнес-процессов, организационной структуры, качества и др.) с целью формализации и оптимизации ее деятельности. При помощи данного инструмента появляется возможность логически объяснить и описать суть всех элементов конкретного процесса на протяжении его функционирования в данной организации. Сам процесс моделирования состоит из трех последовательных стадий:

1. формализация – на данном этапе происходит подготовка и уточнение значений модели, то есть ее настройка;
2. собственно моделирование – задачи, стоящие перед организацией, переносятся на ее модель, далее следует их решение;
3. объяснение и анализ результатов моделирования, перенос их на реальную систему.

Деятельность любого хозяйствующего субъекта можно представить, как периодически сменяющие друг друга бизнес-процессы, отличающиеся своим характером: производственные и непроизводственные, то есть финансовые. Очевидно, что производственные бизнес-процессы включают в себя такие стадии деятельности предприятия как производство, транспортировка, реализация продукции, а также оказание услуг. Финансовые бизнес-процессы связаны с денежными потоками.

Бизнес-моделирование необходимо для того, чтобы изучить деятельность предприятия с разных позиций, проанализировать слабые и сильные стороны, найти резервы для улучшения показателей эффективности. Но следует учесть, что при более точном и сложном процессе моделирования, данный процесс

может затронуть системы, не относящиеся конкретно к данной организации. Полнота и детальность исследования во многом зависит от размеров организации и ее внутренней структуры, то есть связей и соподчиненностью между отделами субъекта.

Моделирование системы управления организации при помощи бизнес-процессов проходит ряд стадий, этапов и циклов. Количество и содержание данных элементов бизнес-моделирования, а также их очередность и объективность зависят от следующих факторов:

1. выбора и обоснованности теоретической базы, применяемой к созданию модели управления организацией;
2. целей, которые руководство и высший менеджмент организации поставили перед исполнителями, а также вытекающих из них задач;
3. отрасли, к которой относится данная организация, а также специфики ее деятельности;
4. размеров организации.

Бизнес-модель строится из разнообразных компонентов бизнеса, которые включают предпринимательство, стратегию, экономику, финансы, операции, конкурентные стратегии, маркетинг и стратегии устойчивого роста. Можно сказать, что бизнес-модель описывает, как бизнес позиционирует себя в цепочки создания ценности в рамках своей отрасли и как он собирается себя обеспечивать, т. е. создавать прибыль.

Исходя из вышеизложенного, можно ввести следующее определение: бизнес-модель – это потенциал предприятия, его коммерческие партнёры, необходимые для того, чтобы создать, продвинуть и доставить продукт целевой аудитории; взаимоотношения с потребителями и вложения, необходимые для формирования устойчивого потока дохода. Чтобы понять насколько будет эффективна бизнес-модель, нужно соотнести ее с внешними и внутренними ресурсами организации, стратегическим целым развития, а также согласованности в работе ее основных компонентов. Выделим следующие этапы разработки бизнес-модели:

1. Анализ бизнес-модели отрасли.
2. Анализ существующей бизнес-модели организации.
3. Ориентир стратегии развития организации.
4. Определение новой бизнес-модели.
5. Конкретизация новой бизнес-модели.

Поскольку бизнес-процесс представляет собой последовательность действий, в конечном итоге приводящих к получению прибыли, то логично предположить, что чем скорее предприятие достигнет желаемой цели, тем более выгодной можно считать его работу. Таким образом, деятельность любого предприятия должна быть направлена на ускорение бизнес-процессов. Ускоренное развитие бизнес-процессов предполагает сокращение сроков оборачиваемости активов предприятия и ускорение получения прибыли, сопровождающиеся интенсификацией работы всех звеньев предприятия.

В целях получения стабильного дохода, обеспечивающего предприятию долгосрочные перспективы функционирования в современных рыночных условиях, необходима реорганизация всей системы управления путем создания на предприятии единого механизма, включающего десять рычагов управления. Следовательно, бизнес-процесс любого промышленного предприятия должен базироваться на внедрении передовых достижений науки и техники. Ускоренное развитие бизнес-процессов должно являться следствием прогрессивности внедряемых инноваций, результатом чего будет стабильный доход и дальнейшее развитие предприятия.

Отметим, что бизнес-процессы делят на 4 группы. Далее рассмотрим каждую из них (таблица 1).

Таблица 1

Бизнес-процессы в организации

Бизнес-процессы	Характеристика	Относят
Основные бизнес-процессы	Генерируют доходы организации	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Процессы, создающие добавленную стоимость продукту, который производит организация;</li> <li>2. Процессы, создающие продукт, представляющий ценность для внешнего клиента;</li> <li>3. Цель данных процессов – получение доходов;</li> <li>4. Процессы, за которые внешний клиент готов платить за них.</li> </ol>
Обеспечивающие бизнес-процессы	Поддерживают доходы организации	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Процессы, клиентами которых являются основные процессы, структурные подразделения и сотрудники организации;</li> <li>2. Процессы, которые поддерживают инфраструктуру организации.</li> </ol>
Бизнес-процессы управления	Управляют организацией	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Процессы, которые обеспечивают выживание, конкурентоспособность и развитие организации и регулируют ее текущую деятельность;</li> <li>2. Процессы, цель которых, - управление деятельностью организации.</li> </ol>
Бизнес-процессы развития	Развивают организацию	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Процессы, цель которых является получение прибыли в долгосрочной перспективе;</li> <li>2. Процессы совершенствования и развития деятельности организации.</li> </ol>

Изменение числа и состава процессов может быть вызвано:

- изменением и развитием информационного обеспечения бизнеса;
- изменением внешней среды организации;
- изменением стратегических целей;
- изменением организационной структуры организации.

На основе проведенного исследования можно сделать вывод о том, что на рост и успех деятельности организации влияет качество и обоснованность моделируемых бизнес-процессов. В современных условиях зачастую инновации сфокусированы не на создание технологий или продуктов, а на создание самой бизнес-модели. Такая бизнес-модель превращает инновации в экономическую ценность для бизнеса. Она подробно описывает, как предприятие зарабатывает деньги путем четкого определения его места в цепочке создания ценности.

## ИСПОЛЬЗОВАННЫЕ ИСТОЧНИКИ

1. Инновационный бизнес: формирование моделей коммерциализации перспективных разработок: учебное пособие / В.А. Антонец, Н.В. Нечаева, К.А. Хомкин, В.В. Шведова; Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. - Москва: Издательский дом «Дело», 2011. - 319 с.: ил. - (Образовательные инновации). - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-7749-0531-7 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=443186> (01.05.2019).
2. Бабич, В.Н. Инновационная модель бизнес-процесса: учебное пособие / В.Н. Бабич, А.Г. Кремлёв; Министерство образования и науки Российской Федерации, Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б. Н. Ельцина. - Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2014. - 185 с.: табл., ил. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-7996-1220-7 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=275629> (01.05.2019)
3. Мамонова, В.Г. Моделирование бизнес-процессов: учебное пособие / В.Г. Мамонова, Н.Д. Ганелина, Н.В. Мамонова; Министерство образования и науки Российской Федерации, Новосибирский государственный технический университет. - Новосибирск: НГТУ, 2012. - 43 с. - ISBN 978-5-7782-2016-4; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=228975> (01.05.2019)