

тов.

Для успешного реинжиниринга необходимы уверенность руководства компании в его необходимости; твердое и умелое управление реинжинирингом бизнес-процесса; понимание коллективом компании, почему проект приведен в действие и как будут достигнуты его стратегические цели; собственный бюджет на проведение реинжиниринга бизнес-процессов; концентрация сил и средств на достижение наиболее приоритетных, но реальных целей; получение конкретных положительных результатов; технологическая поддержка проекта реинжиниринга бизнес-процессов; отсутствие внешнего управляющего воздействия на ход реинжиниринга бизнес-процессов; готовность компаний пойти на риск.

Реинжиниринг в мире раньше других начал применяться в таких областях бизнеса, как страхование, телекоммуникации и энергетика, химия, электроника, вычислительная техника, производство товаров широкого потребления. С 1994 года началось широкое внедрение реинжиниринга в банки и правительственные учреждения.

Комплексное моделирование деятельности компании на основе использования новых информационных технологий является одним из условий успешного проведения реинжиниринга бизнес-процессов.

Существует множество факторов, определяющих мотивацию внедрения реинжиниринга бизнес-процессов. Но самый наглядный – успехи, достигнутые конкурентами с его помощью. Таким образом, реинжиниринг бизнес – процессов - это не просто модная тенденция, а следствие жесточайшей конкурентной борьбы, которая требует внедрения наукоемких инновационных технологий, как средств повышения производительности и эффективности деятельности предприятия.

Список использованных источников

Белик Е.В. Реинжиниринг в банковском бизнесе России. Бухгалтерия и банки.2001г.

Быкова А. Реинжиниринг корпораций: Манифест революции в бизнесе. Экономические стратегии.2000г.

Робсон М.и Уллах Ф. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов.

ПРОЕКТИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ ЭКСПОРТА-ИМПОРТА ТОВАРОВ

В.И. Колеснев, кандидат экономических наук, доцент

Белорусская государственная сельхозакадемия

В условиях перехода экономики Республики Беларусь к новой системе хозяйствования среди множества прочих проблем появилась следующая: отсутствие организационных структур для продвижения отечественных товаров на экспортные рынки. Задача каждого товаропроизводителя в пер-

вую очередь направлена на совершенствование качества продукции, на обновление материально-технической базы, на проведение политики диверсификации производства с расширением ассортиментного набора и освоением выпуска новых видов товаров. Продажа продукции на рынки (особенно внешние) в большей степени обязана принадлежать отдельным посредническим организациям, которые должны специализироваться на продвижении товаров с учетом специфики каждой страны. На наш взгляд, формирующиеся отделы маркетинга и сбыта любого белорусского предприятия пока не в состоянии выполнить такую активную маркетинговую политику с выходом на новые рынки сбыта.

Исходя из этих предпосылок, роль внешнеторговых предприятий, организаций или консалтинговых структур в оптимизации экспортной политики неизбежно возрастает на современном этапе, так как в их функции входит целенаправленная и динамичная работа по налаживанию контактов, активному поиску покупателей и ведению переговоров с ними, созданию сбалансированных программ по оптимизации товарной и региональной структуры внешней торговли.

Теория и практика рыночных отношений доказывает, что для достижения наивысшей экономической эффективности требуется постоянное совершенствование методов экономического анализа и планирования деятельности каждого объекта. Важное место здесь отводится разработке экономико-математических моделей, в том числе рассматриваемой нами экономико-математической задаче товарной оптимизации внешнеторгового предприятия, имеющего установившиеся связи с производственными предприятиями, выпускающими однородную группу товаров. Естественно, поставленная модель предназначена для изучения целесообразных потоков тех товарных групп, между которыми существуют особенно тесные взаимозависимости.

Такой подход базируется на балансировке производства и потребления внутри страны по номенклатуре отдельных товаров (с учетом вывоза и ввоза из-за границы). Здесь же важно учитывать объемы производственных мощностей предприятий, что позволяет сформулировать весьма подробную оптимальную структуру внешней торговли.

При постановке экономико-математической задачи учитываются предварительные обязательства по минимальному (гарантированному) объему поставок товаров в зарубежные страны, что вытекает из намечаемых контрактов, договоров, соглашений и т.д. Минимально необходимые объемы реализации предусматриваются и с внутренними потребителями на основе заключенных коммерческих сделок. Кроме того, не могут быть превышены лимиты максимальных возможностей сбыта по отдельным изделиям или товарным группам, установленные путем изучения конкретных рынков (как внутри, так и вне страны).

Моделирование импортных операций предполагает соблюдение мини-

мальных потребностей по закупкам, а также максимальное использование возможностей приобретения некоторых товаров в конкретных странах. Разработка оптимальной программы должна нацеливаться на обеспечение соответствующего размера сальдо торгового оборота для выравнивания платежного баланса с отдельными зарубежными странами.

К конечному итоге целью данной экономико-математической задачи является формирование оптимальной номенклатуры товаров, производимых различными предприятиями народного хозяйства (входящих в единый концерн, союз, финансово-промышленную группу, холдинг и др.), но экспортируемых одной и той же внешнеторговой структурой.

Реализация модели проводилась на примере взаимодействия соответствующих предприятий в системе сельскохозяйственного машиностроения АПК. Условия экономико-математической задачи следующие: 1) по выполнению общего объема реализуемой сельскохозяйственной техники разных модификаций, предполагающее выполнение прогнозного товарооборота; 2) по объему сбываемых сельхозмашин на внутреннем рынке, учитывающее выполнение всех республиканских заявок в стоимостном выражении; 3) по обеспечению внешнеторгового сальдо с отдельными странами; 4) по экспортным поставкам на внешние рынки; 5) по максимальному количеству производимых товаров (в физическом измерении); 6) по минимальным и максимальным возможностям сбыта сельхозоборудования.

Критерий оптимальности этой задачи направлен на разработку рациональных предложений по реализации различных типов, марок и модификаций сельскохозяйственной техники на внутренних и внешних рынках. Поэтому целевой функцией будет максимизация прибыли, включающая суммарную валютную выручку от экспорта и от реализации продукции на внутренних рынках за вычетом затрат по экспорту и затрат (себестоимости продукции), понесенных при сбыте товаров внутри республики. Для упрощения такой записи можно абстрагироваться от возможных издержек обращения во внешней торговле, а также от учета финансовых затрат для стимулирования экспортной деятельности.

Разработанная структурная модель может быть применена при оптимальном проектировании новых организационных структур в составе формирующихся союзов и объединений.

СТРУКТУРНАЯ РЕОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ ГОРОДСКОГО ЖИЛОГО ФОНДА

В.В. Колодкин

Бобруйский филиал БГЭУ

Система обслуживания городского жилого фонда унаследована Минжилкомхозом РБ от Советского Союза и до настоящего времени не претерпела значительных изменений. Она (система) представляет собой гро-