

СОВРЕМЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕСОМ

И.В. Булдакова, студент группы 17180

*Научный руководитель: Трифонов В.А., доцент, кандидат экономических наук
Юргинский технологический институт (филиал) Национального исследовательского
Томского политехнического университета
652055, Кемеровская обл., г. Юрга, ул. Ленинградская, 26*

Сегодня открытие своего бизнеса подразумевает высокие требования, прежде всего к управлению им. Все чаще недостаточно иметь просто хорошую идею и трудолюбие, так как конкурентная среда диктует свои требования. Существенное влияние на ведение и развитие бизнеса оказывают такие факторы как формирование систем, которые помогают управлять бизнесом, глобализация, большая скорость появления новых технологий и многие другие факторы.

Потребители сегодня стали более требовательны, этому поспособствовал и сам бизнес, конкуренция позволила клиенту выбрать лучшее из предложенного. Сегодня даже самый простой бизнес требует фундаментального подхода и стратегического планирования.

В последние десятилетия XX в. в экономически развитых странах все время меняющаяся внешняя среда вызвала потребность к разработке новых подходов деловой стратегии, способных объединить продуктивную идею и конкретные действия, в результате чего привести к созданию конкурентного преимущества. Поэтому современный этап развития бизнеса связан с широким распространением в управлении фирмой междисциплинарных концепций, которые объединяют отдельные сферы деятельности: поставки продукции, производство товара и его сбыт. Важнейшими концепциями такого рода являются, организационное проектирование, методика всеобщего управления качеством (*total quality management, TQM*) и система управления по целям (*management by objectives, MBO*). В последние три-четыре года за рубежом зарождается новый механизм управления развитием предпринимательской фирмы - логистический менеджмент (*logistic management*), а также создаются новые - логистические правила игры. [1]

Системы предпринимательского бизнеса в целом обладают компенсаторными возможностями, достаточными для адаптации к изменениям и сохранения устойчивости, а составляющие должны быть пропорциональны между собой. Недостаточность этих резервов либо их отсутствие не позволит предпринимательской системе адекватно реагировать даже на незначительные изменения экономической ситуации и приведет к «эффекту домино».

Практика бизнеса показывает, что формирование рынка с течением времени приводит к сосредоточению бизнеса нескольких крупных фирм, которые занимаются схожими функциями предоставления услуг или товара. Это происходит потому, что небольшое количество доминирующих компаний являются более эффективной структурой рынка, чем свободная конкуренция, так как конкуренция между олигополистами заставляет их более эффективно использовать ресурсы. Численность олигополистов на рынке ограничивается объективными экономическими законами, когда дальнейший выигрыш в эффективности от эффекта масштаба уравнивается потерями в эффективности от роста транзакционных издержек. При этом более сильной компании чаще выгоднее купить более слабую, включая ее персонал, материальные и нематериальные активы, клиентов и долю рынка, так как включение стоимости активов конкурента в собственный бизнес повышает стоимость компании-покупателя значительно существенней, чем устранение конкурента с рынка. А более слабому конкуренту выгоднее продать собственный бизнес более сильному, чем ждать неминуемого сокращения части рынка, прибыли, доходов и денежного потока. [1]

XXI в. требует организационных структур, которые могли бы поддерживать гибкое производство продукции и успевать за их короткими жизненными циклами. Поэтому к структуре фирмы предъявляется принципиально новое требование: в ней должны сочетаться сложные задания, выполнение которых поручается квалифицированным работникам, и простые системы координации и контроля. Процессная структура компании означает наличие иерархии меж многофункциональных бизнес-процессов, возглавляемых руководителями или координаторами процессов и выполняемых процессными командами. Она как нельзя лучше отвечает требованиям экономики XXI в. Анализ бизнес-процессов и их стоимостные модели позволяют нацелить внутрикорпоративные отношения на главную цель бизнеса - создание стоимости. Достигается это за счет передачи ресурсов и ответственности владельцам бизнес-процессов и исполнителям, что способствует оперативности принятия решений. [2]

Административное управление бизнес-процессами сохраняется по линии «руководство компании - владелец процесса - исполнитель процесса» и используется для настройки основных бизнес-процессов с целью устранения сбоев и отклонений фактических результатов от ожидаемых.

Второй уровень бизнес-процессов относится к управлению межфирменным взаимодействием - одной из наиболее характерных особенностей современного экономического развития. Соглашения между фирмами охватывают разные виды и направления хозяйственной деятельности компаний - НИОКР, производство, ресурсное снабжение и сбыт.

В любом случае успех на рынке требует реализации наиболее эффективных управленческих технологий — формирования и развития оптимальных портфелей продуктов, клиентов и брендов, оптимизации внутренних бизнес-процессов и максимального объединения внутренних бизнес-процессов с бизнес-процессами корпоративных клиентов на основе наиболее современных и эффективных технологий ведения бизнеса.

Исследования выявили, что традиционная структура управления бизнесом, при которой группа компаний рассматривается и управляется как традиционная компания, составленная из многофункциональных подразделений (маркетинга, финансов, сбыта и т. д.), обладает целым рядом недостатков, которые не позволяют бизнесу успешно конкурировать с компаниями, перешедшими на процессную структуру управления. В традиционной компании иерархия подчинения важнее горизонтального сотрудничества в бизнес-процессе. В результате, каждый сотрудник компании работает не на клиента и общее дело, а на своего начальника и свое подразделение. Обычно подразделения, собирающиеся в небольшие коалиции, занимаются не столько достижениями целей компании, сколько защитой и продвижением собственных интересов. В результате каждое подразделение «разговаривает на своем языке» и согласование этих языков превращается в огромную проблему для линейных менеджеров. Сегодня управление бизнесом подразумевает снижение бюрократии, простые схемы контроля и координации, но вместе с тем высокий уровень исполнения.

В качестве механизма стратегического развития малого предпринимательства, повышения его конкурентоспособности и функционального вовлечения в процесс модернизации предлагается рассмотреть усиление интеграционного взаимодействия малого и крупного бизнеса на принципах аутсорсинга.

Аутсорсинг - передача организацией, на основании договора, определенных бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области. В отличие от услуг сервиса и поддержки, имеющих разовый, эпизодический, случайный характер и ограниченных началом и концом, на аутсорсинг передаются обычно функции по профессиональной поддержке бесперебойной работоспособности отдельных систем и инфраструктуры на основе длительного контракта (не менее 1 года). Наличие бизнес-процесса является отличительной чертой аутсорсинга от различных других форм оказания услуг и абонентского обслуживания. [2]

Несмотря на то, что еще не так давно аутсорсинг нам был совсем не знаком, то уже сегодня, большинство владельцев бизнеса, особенно малого, сумели дать оценку преимуществу таких услуг, как аутсорсинг бизнес процессов. Это не просто перспективный вид бизнеса, он достаточно устойчив даже во время экономических спадов. В период кризиса, большинство компаний проводит сокращение персонала, среди которых и квалифицированные специалисты, что ставит под угрозу бизнес процессы многих организаций. В этом случае, на помощь организации приходят аутсорсинговые компании. Специалисты этих компаний берут на себя все важные задачи по восстановлению бизнес процессов.[3]

Иначе говоря, аутсорсинговая компания, представляет собой приходящих специалистов, которые выполняют те или другие необходимые функции. Многие предприниматели прибегают к услугам аутсорсинговых компаний, и за установленную плату передают выполнение рутинной работы другим специалистам. Сотрудники аутсорсинговых компаний могут выполнять работу по юридическому сопровождению заключения сделок, подписанию договоров, ведению бухгалтерии, составлению и заполнению финансовых отчетов. Предприятие, в зависимости от своей деятельности, которое в своей работе пользуется услугами аутсорсинговой компании, экономит около 50%. Наибольший спрос услуг в области аутсорсинга - это юриспруденция, бухгалтерия, маркетинг.

Давайте рассмотрим преимущества и недостатки модели интеграции малых и крупных предприятий на основе аутсорсинга.

Таблица 1

Преимущества и недостатки модели интеграции малых
и крупных предприятий на основе аутсорсинга. [4]

Сильные стороны	Слабые стороны
Способность гибко реагировать на изменения внешней и внутренней среды организации	Затраты на поиск и отбор надежных партнеров, а также на их контроль
Снижение финансовых, трудовых и временных затрат предприятия	Утечка конфиденциальной информации
Сокращение сроков выполнения работ и возможность предприятию сконцентрироваться на ключевых задачах	Риск формализации условий в рамках договорных отношений между крупным и малым предприятием
Повышение конкурентоспособности предприятия	Риск снижения качества обслуживания
Доступ предприятия к новым технологиям и оборудованию	Повышение финансовых и коммерческих рисков предприятия
Уменьшение необходимости инвестиций в основные фонды	Ослабление или разрыв коммуникаций

Таким образом, внедрение в практику предприятия аутсорсинговых отношений позволяет снизить постоянные расходы, повысить конкурентоспособность предприятия и эффективность его производства. Одним из наиболее важных препятствий развитию аутсорсинговых отношений между предприятиями является отсутствие единой эффективной системы менеджмента качества, которое осложняет совместное развитие конкурентных преимуществ.

Подводя итог, можно сказать о том, что для успешного выживания на рынке и реализации стратегии развития, фирма должна быть гибкой и динамичной, поскольку ключевой фактор конкуренции сегодня – это время. Кроме того, внешняя среда бизнеса становится все более комплексной и неопределенной, что требует умения быстро адаптироваться к устойчивости организации бизнеса. А сотрудничество с аутсорсинговыми компаниями будет не только выгодным решением, но и довольно удобным.

Литература.

1. Масленников В. В., Крылов В. Г. // Процессно стоимостное управление бизнесом // ИНФРА-М – 2011г.– С. 285.
2. Википедия [Электронный ресурс] - <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D1%83%D1%82%D1%81%D0%BE%D1%80%D1%81%D0%B8%D0%BD%D0%B3>
3. Аутсорсинг в России [Электронный ресурс] - <http://www.financialguide.ru/article/outsourcing/outsourcing-v-rossii>
4. Акулич Е.И., Сапунова Е.С., Момот М.В., Чернега С.Г. // Методическое пособие для начинающих предпринимателей – 2010г. – с.52.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ГОРОДОВ НА ПРИМЕРЕ Г. ЮРГИ

М.С. Вайчук, студент группы 17Б00

Научный руководитель: Борисова Н.М.

*Юргинский технологический институт (филиал) Национального исследовательского
Томского политехнического университета
652055, Кемеровская обл., г. Юрга, ул. Ленинградская, 26*

Сегодняшние дни в России ознаменовались как период развития и поддержки предпринимательства. Начинающим предпринимателям оказывается всесторонняя поддержка, начиная от предоставления субсидий, заканчивая предоставлением помещения. Из бюджета страны инвестируются миллиарды рублей на поддержку бизнес проектов предприимчивого населения. Однако вопрос выбора города открытия бизнеса мало где обсуждается. Между тем, все субъекты РФ, а уж тем более города, обладают разным уровнем инвестиционной привлекательности, поэтому степень их развития различна. Достаточно привести в пример наши наименее успешные регионы, чтобы понять, что они