

Все методы оптимизации бизнес-процессов делятся на три большие группы: формализованные универсально-принципиальные (ФУП-методы): бенчмаркинг; методы групповой работы.

Наиболее практически реализуемыми и эффективными при оптимизации бизнес-процессов являются ФУП-методы. К ним относят методы пяти вопросов, параллельного выполнения работ, устранения временных разрывов; разработку нескольких вариантов бизнес-процесса; уменьшение количества входов и выходов бизнес-процесса; согласование результатов с требованиями; интеграцию с клиентами и поставщиками бизнес-процессов; минимизацию устной информации; стандартизацию форм сбора и передачи информации; организацию точек контроля; метод причинно-следственных связей или бездефектности работы [1].

Таким образом, отметим, что оптимизация бизнес-процессов — это действенный способ изменения процессов организации, целью которых является повышение эффективности деятельности и, как следствие, увеличение прибыли. Для того чтобы оптимизация принесла необходимый результат, важно четко определить возникшую в организации проблему и правильно применить наиболее подходящий метод оптимизации бизнес-процессов.

Источник

1. Ковалев, С. М. Методы анализа и оптимизации бизнес-процессов / С. М. Ковалев, В. М. Ковалев // Консультант директора. — 2015. — № 7 (234). — С. 5–6.

И. И. Поддубский
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — **Н. Е. Свирейко**, канд. экон. наук, доцент

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ РАБОТЫ ПО ЗАКУПКАМ ТОВАРОВ ЧТУП «ТАДЭБУРГ»

Работа по закупкам товаров является основой коммерческой деятельности. Правильно организованная закупочная деятельность дает возможность сформировать оптимальный ассортимент в соответствии с требованиями покупательского спроса, а также обеспечить эффективную работу торговой организации. Для исследования возможных проблем, связанных с закупками товаров, было рассмотрено ЧТУП «Тадэбург». Организация владеет одним магазином «Алладин» и осуществляет торговую деятельность в агрогородке Бацевичи. Положение на рынке характеризуется как стабильное, что подтверждается организационно-экономической характеристикой, но руководство

не принимает решения по улучшению деятельности организации, поэтому роста не наблюдается.

В данный момент учет в организации выглядит следующим образом: несколько тетрадей, где записываются поставляемые товары, а также фиксируются остатки при проведении инвентаризации. Такой способ учета не позволяет оперативно отслеживать количество товаров в магазине, их оборачиваемость и сроки хранения, что препятствует формированию рациональных заявок. Это приводит для одних товаров к недостаточному количеству, не способному полноценно удовлетворить спрос, а для других к переизбытку, который ведет к порче и замораживанию средств и, соответственно, убыткам. Поэтому внедрение программы учета товаров является рациональным шагом для решения данной проблемы и совершенствования закупочной деятельности организации. При анализе рынка программного обеспечения была выбрана программа «1С: Розница 8 для Беларуси». Затем был составлен перечень необходимого оборудования и прописаны действия для внедрения системы.

Следующая проблема, которой поделились продавцы, — недовольство покупателей из-за высоких цен на фрукты и овощи. В конкурирующем магазине некоторые позиции, а именно огурцы и томаты, заметно дешевле. Так как у нынешнего поставщика цены на большинство фруктов и овощей наименьшие в стране, то решение проблемы лежит в выборе дополнительного поставщика огурцов и томатов без прекращения сотрудничества с нынешним.

И последняя трудность — недостаточные объемы поставок популярных марок сигарет: «Минска» и «Премьера». Если говорить о сигаретах, то выяснилось, что к концу практически каждой недели, а именно по субботам и особенно воскресеньям, наблюдается дефицит многих марок сигарет, в особенности «Минска» и «Премьера», что обусловлено ограниченной отгрузкой от основного поставщика. Решение данной проблемы заключается в поиске нового поставщика, который в зависимости от возможных объемов отгрузки и цен или заменит нынешнего, или же будет его дополнять.

Таким образом, основные направления совершенствования коммерческой деятельности по закупкам товаров ЧТУП «Гадэбург» следующие: внедрение программы учета товаров; поиск нового поставщика огурцов и томатов; поиск нового поставщика табачных изделий.