

выполняться наилучшим образом. Цель реинжиниринга бизнес-процессов: существенно сократить издержки, создать базу для расширения бизнеса, перейти на новый, качественно лучший технологический уровень и обеспечить готовность к внедрению автоматизированных систем управления.

Процесс реинжиниринга базируется на двух основных понятиях: «будущий образ фирмы» и «модель бизнеса». Будущий образ фирмы – упрощенный образ оригинала, отражающий главные его черты и не учитывающий второстепенные детали. Модель бизнеса – это представление основных хозяйственных процессов фирмы, взятых в их взаимодействии с деловой средой фирмы. Модели составляются и просчитываются при помощи специальных компьютерных программ. Модели бизнеса позволяют определить характеристики основных процессов деловой единицы и необходимость их перестройки – реинжиниринга.

Практика проведения радикальных преобразований в России пока не внушает оптимизма. Более половины проектов заканчиваются провалом. Последствия неудачных попыток реинжиниринга – впустую потраченные деньги и время, упущенные возможности и разрушенная структура организации. Основные причины непоправимых сбоев при проведении радикальных изменений:

- плохая предварительная проработка проекта
- в качестве объектов преобразований выбираются те бизнес-процессы, которые в принципе не могут дать ощутимого экономического эффекта после их реинжиниринга.
- назначается такой «хозяин процесса», который не в состоянии последовательно и жестко выдерживать план-график работ.
- рабочая команда недостаточно мотивирована конечным результатом работы.
- Не согласованы реальные требования клиентов и возможности поставщиков процесса.
- ошибочно спроектирована технология нового бизнес-процесса.
- выделены недостаточные ресурсы для проведения изменений или, что еще хуже, бюджет урезан на полпути.
- нововведения просто непонятны рядовым сотрудникам.
- эффект реинжиниринга неправильно измеряется или недостаточно ярко презентуется руководству и персоналу компании.
- компания оказывается не в состоянии самостоятельно разработать необходимые методики и инструментальные средства на должном уровне.

Таким образом, для того чтобы российские предприятия более успешно могли реализовать реинжиниринг, им необходимо прибегнуть к системе методов его проведения, учитывая специфику бизнес-процессов самого предприятия.

К.В. Самоделкин

Пермский государственный университет, Березниковский филиал

ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ НАУКИ, ПРАКТИКИ И ИСКУССТВА СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

В современных условиях развития экономики в российском менеджменте по-прежнему существует множество проблем, основные из них:

- определение понятия «менеджмент» российскими менеджерами;
- подготовка менеджеров в соответствии с мировыми стандартами;
- частая смена управленческого состава в российских компаниях;
- отсутствие умения принимать решения российскими менеджерами;

- отсутствие благоприятствующей законодательной базы; запутанность ее и неопределенность;
- студенты, обучающиеся по данной профессии, лишены практики.

Эти проблемы являются серьезным препятствием для развития экономики. Ведь успешная работа и конкурентоспособность российских компаний зависят от того, как ими управляют.

Многие российские фирмы нашли путь решения данных проблем, они приглашают заграничных, чаще западных специалистов. Данный подход не совсем правильный, ведь в таком случае российские компании становятся в уязвимое положение, также стоит отметить, что бизнес-школы разных стран существенно отличаются тем, что они учат управлять в условиях определенных особенностей данной страны.

К сожалению, качественно решить данные проблемы нельзя в короткие сроки, но решать их конечно нужно. Причем для дальнейшего формирования российского менеджмента необходимо учитывать как мировой опыт, так и особенности менталитета и сознания русского человека.

К.В. Саяпина

Новосибирский государственный технический университет

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОПЦИОНОВ В ЭКОНОМИКЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

В рыночной экономике постоянно наблюдаются изменения в ценах товаров, курсов валют, процентных ставок. Поэтому, чтобы избежать риска потерь в случае неблагоприятного развития конъюнктуры необходимо, во-первых, прогнозировать будущую ситуацию, во-вторых, страховать свои действия.

В мировой практике применение опционных контрактов уже давно стало неотъемлемой частью хозяйственной деятельности крупнейших компаний. Использование опционов при управлении предприятием может помочь устранить некоторые отрицательные факторы, например, зависимость объема продаж от сезона. Под опционом понимается контракт, заключаемый между двумя инвесторами, один из которых продает (выписывает) опцион, а другой покупает его и приобретает тем самым право (но не обязанность) в течение оговоренного в условиях опциона срока либо купить, либо продать по фиксированной цене определенное количество или значение конкретного базисного актива.

При принятии управленческих решений на предприятии использование опционов дает возможность заключить договор на продажу еще не произведенной продукции по фиксированной цене определенному покупателю через определенный срок, по сути дела привлекая инвестора. Ситуация кажется простой, но на практике существует множество деталей.

Во-первых, возникает проблема определения цены опциона как для подписчика, так и для держателя. Если положить прибыли обеих сторон равными – одна ситуация, но возможны варианты, когда одна из сторон считает цену опциона завышенной или заниженной.

Во-вторых, существует множество методик и их модификаций. Самые основные – модель Блэка-Шоулза и биномиальная модель (модель Кокса-Росса-Рубинштейна). Так как опцион на предприятии можно рассматривать как внешние инвестиции в производство, для оценки его стоимости также возможен расчет базовых инвестиционных показателей, таких как чистая приведенная стоимость (NPV) и другие.