

УДК 338.2
РЕГЛАМЕНТАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОГО
ЦЕНТРА С ПОЗИЦИИ ЛОГИСТИКИ

О. Д. МАКАРЕВИЧ

Научный руководитель Р. Б. ИВУТЬ, д-р экон. наук, проф.
Государственное учреждение высшего профессионального образования
«БЕЛОРУССКО-РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Могилев, Беларусь

Создавая и описывая бизнес-процесс, можно сделать работу отдела и предприятия в целом более стандартизированной, что, безусловно, позитивно скажется на его продуктивности в дальнейшем. В случае отсутствия четкого плана для каждого работника поставленные задачи выполняются в меру желаний или возможностей, и, чаще всего, рабочий процесс оказывается малоэффективным. Понимание сотрудниками компании того, каким образом ведет свою деятельность предприятие и какие конкретные задачи они должны выполнять, напрямую влияет на продуктивность труда – она существенно возрастает. Также, в случае необходимости, есть возможность в любой момент заменить работника, не опасаясь потери выполняемых прежним сотрудником функций и невозможности перераспределения. Опытные бизнесмены уверены, что качественное описание работы предприятия повышает уровень прибыли.

Автором была изучена работа торговой компании, реализующей продукцию белорусских производителей на российском рынке, которая показала, что основная управленческая проблема состоит в отсутствии регламентации процесса поиска новых клиентов с целью роста объемов продаж в сторону реализации продукции конечным потребителям. На основе классификации бизнес-процессов по назначению была построена четырехуровневая процессная модель организации деятельности организации, в рамках которой выделены следующие уровни: бизнес-процессы развития, управления, основные (функциональные) бизнес-процессы и вспомогательные (обеспечивающие) бизнес-процессы.

Для торговой компании актуальным является более четкая проработка основного бизнес-процесса «Реализация товаров», одним из подпроцессов которого является процесс поиска новых клиентов. Процедура бизнес-процесса «Поиск новых клиентов» описана в следующей последовательности процессов: поиск клиентов; отправка коммерческих предложений; обработка заказов; выставление счета-фактуры клиенту; выполнение обязательств по договору. Рассмотренная регламентация бизнес-процесса по реализации товаров для организации может способствовать повышению эффективности процесса реализации и деятельности всего предприятия в целом.