

Вестник Евразийской науки / The Eurasian Scientific Journal <https://esj.today>

2023, Том 15, № 3 / 2023, Vol. 15, Iss. 3 <https://esj.today/issue-3-2023.html>

URL статьи: <https://esj.today/PDF/03ECVN323.pdf>

Ссылка для цитирования этой статьи:

Тумаков, Е. А. Модель организационно-экономического механизма реинжиниринга бизнес-процессов торговых предприятий новых регионов Российской Федерации / Е. А. Тумаков, В. О. Бессарабов, В. Ю. Энглез / Вестник евразийской науки. — 2023. — Т. 15. — № 3. — URL: <https://esj.today/PDF/03ECVN323.pdf>

For citation:

Tumakov E.A., Bessarabov V.O., Ehnglezi V.Yu. The model of the organizational and economic mechanism of reengineering of business processes of trading enterprises of new regions of the Russian Federation. *The Eurasian Scientific Journal*. 2023; 15(3): 03ECVN323. Available at: <https://esj.today/PDF/03ECVN323.pdf>. (In Russ., abstract in Eng.)

УДК 339.33:330.33

Тумаков Евгений Александрович

ФГБОУ ВО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского»,
Донецк, Россия
Доцент кафедры «Экономики предприятия и управления персоналом»
Кандидат экономических наук
E-mail: 2makov@bk.ru
РИНЦ: https://elibrary.ru/author_profile.asp?id=959250

Бессарабов Владислав Олегович

ФГБОУ ВО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского»,
Донецк, Россия
Доцент кафедры «Бухгалтерского учета»
Кандидат экономических наук, доцент
E-mail: bessarabov93@gmail.ru
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3866-3240>
РИНЦ: https://elibrary.ru/author_profile.asp?id=836702
WoS: <https://www.webofscience.com/wos/author/rid/T-9079-2017>

Энглез Виктория Юрьевна

ФГБОУ ВО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского»,
Донецк, Россия
Ассистент кафедры «Бухгалтерского учета»
E-mail: viktoriya0745@mail.ru

Модель организационно-экономического механизма реинжиниринга бизнес-процессов торговых предприятий новых регионов Российской Федерации

Аннотация. Статья посвящена разработке модели организационно-экономического механизма реинжиниринга бизнес-процессов торговых предприятий новых регионов Российской Федерации. Для достижения цели статьи были реализованы следующие методы: анализа и синтеза, индукции и дедукции; моделирования; логического анализа; графического метода. Авторами акцентировано внимание на том, что в рамках современных интенсивных интеграционных процессов органы местного самоуправления должны способствовать развитию мотивации предприятий торговли к постоянному наращиванию объемов деятельности, в т. ч. при помощи реинжиниринга бизнес-процессов. Обосновано, что реинжиниринг наиболее актуальных для торговых предприятий новых регионов бизнес-процессов должен носить комплексный характер и включать реализацию ряда

мероприятий: общее руководство и управление персоналом; совершенствование финансовой деятельности; модернизацию маркетинговой, коммерческой и логистической деятельности. В свою очередь, для моделирования реинжиниринга бизнес-процессов оптовых торговых предприятий целесообразным является применение методологии функционального моделирования IDEF0. В рамках исследования обосновано, что в условиях финансовой нестабильности и низкого уровня платежеспособности физических и юридических лиц в новых регионах Российской Федерации малые торговые предприятия стремятся к объединению с предприятиями средних размеров с целью роста конкурентоспособности в определенном рыночном сегменте. Кроме этого, результаты исследования позволили: сформировать стратегические направления и принципы реформирования предприятий торговли новых регионов; предложить критерии выбора стратегий для проведения реинжиниринга бизнес-процессов предприятий торговли; обосновать логику реинжиниринга бизнес-процессов предприятий торговли, в т. ч. с применением аутсорсинговых и консалтинговых услуг; произвести декомпозицию бизнес-процессов коммерческой и логистической деятельности торговых предприятий.

Ключевые слова: реинжиниринг; бизнес-процессы; торговля; оптовая торговля; розничная торговля

Введение

В условиях переходного периода интеграции новых регионов в Российскую Федерацию происходит усиление и межрегиональной интеграции потребительских рынков. В этой связи актуальным становится проведение целевой и функциональной переориентации торговли, что может повлиять на изменение ориентиров государственной политики. В интеграционном формате определенную роль в управлении торговой деятельностью и ее регулировании должны играть республиканские (областные) власти совместно с профильными комитетами. Учитывая, что в текущих реалиях происходит процесс реформирования границ новых регионов, не все возможности регулирования развития торговли органами местного самоуправления используются в полной мере. Имеющаяся в настоящее время законодательная база развития внутренней торговли в целом обеспечивает определенный уровень эффективности управления ее развитием.

Очевидно, что в условиях переходного периода и интеграции ДНР в Российскую Федерацию требуется первоочередная разработка новой Концепции развития внутренней торговли, адаптированной к новым условиям, с определением приоритетов развития оптовой торговли, уточнения и дополнения целого ряда нормативных актов, регулирующих их деятельность.

Несмотря на значимость публикаций в исследуемой нами проблематике (речь идет о реинжиниринге бизнес-процессов предприятий), среди которых обращают на себя внимание работы Резвяковой И.В. и Лиленко А.Т. [1], Василевской А.А. и Совик Л.Е. [2], Маймина Э.В. [3], стоит отметить что полученные результаты только частично могут представлять интерес для сферы торговли (как розничной, так и оптовой, несмотря на обстоятельные публикации [4–6]). Кроме того, публикаций, направленных на формирование механизмов реинжиниринга бизнес-процессов предприятий торговли в новых регионах Российской Федерации, очевидно, недостаточно. Разработка таких механизмов должна предполагать: формирование стратегических направлений и принципов реформирования предприятий торговли новых регионов; разработку критериев выбора стратегий для проведения реинжиниринга бизнес-процессов предприятий торговли; декомпозицию бизнес-процессов коммерческой и логистической деятельности торговых предприятий.

Исходя из вышесказанного **цель** заключается в разработке модели организационно-экономического механизма реинжиниринга бизнес-процессов торговых предприятий, который бы учитывал стратегические направления трансформации новых регионов Российской Федерации.

Методы и материалы

Для достижения цели были реализованы следующие **методы исследования**: анализа и синтеза, индукции и дедукции — для формирования стратегических направлений и принципов реформирования предприятий оптовой торговли новых регионов; моделирования — для разработки исследуемого механизма; логического анализа — для разработки критериев выбора стратегий для проведения реинжиниринга бизнес-процессов предприятий торговли; графического метода — для наглядного отражения отдельных результатов исследования.

Информационной базой исследования стали законодательные и нормативно-правовые акты, материалы министерств и ведомств ДНР, статистические материалы, научные труды отечественных и зарубежных ученых, Интернет-ресурсы.

Результаты исследования

В рамках интенсивных интеграционных процессов органы местного самоуправления должны формировать мотивацию для субъектов торговых процессов. В частности, в условиях финансовой нестабильности и низкого уровня платежеспособности малые и микропредприятия торговли будут стремиться к объединению с предприятиями среднего бизнеса с целью усиления конкурентоспособности на определенном рыночном сегменте.

Так, суть необходимых, по нашему мнению, изменений (табл. 1). заключается, во-первых, в создании таких видов объединений, как вертикальные и горизонтальные маркетинговые системы. При этом в вертикальные системы должны войти производственные, оптовые, розничные торговые предприятия и функционировать как единая система. Следовательно, целесообразно привлекать к объединению малые и микропредприятия на принципах франчайзинга. Проведенные исследования позволяют констатировать, что актуальным для отечественной оптовой торговли и сферы услуг является развитие горизонтальных маркетинговых систем [2].

Во-вторых, речь идет о создании крупных оптовых обслуживающих центров путем объединения малых и микропредприятий. Это позволит использовать эффекты масштаба в логистике, привлекать дополнительные финансовые ресурсы, увеличить объемы закупок и оптовых продаж, а также повысить рентабельность деятельности. По нашему мнению, процесс объединения позволит свести к минимуму степень коммерческого риска и устранить влияние других негативных факторов на развитие малого бизнеса.

В-третьих, необходимо создание встроенных обслуживающих комплексов оптовой торговли и сферы услуг, которые должны будут совместить рассредоточенные по территории региона предпринимательские структуры, а именно: предприятия оптовой торговли и сферы услуг разных размеров, типов и форматов; логистические предприятия; организации, осуществляющие сервисное обслуживание приобретенных технически сложных товаров. В частности, для малых городов и локальных рынков мегаполисов предлагается использовать упрощенную организационно-управленческую структуру, в которой все административные функции возлагаются на центр управления интегрированным сервисным комплексом. Для мегаполисов и региональных центров предлагаем использовать более сложную организационно-управленческую структуру. Эта структура сервисного комплекса оптовой

торговли должна объединять разнопрофильные специализированные предприятия с передачей административных бизнес-процессов локальным универсальным центрам [3].

Таблица 1

**Стратегические направления и принципы
переформатирования предприятий оптовой торговли новых регионов**

Направления	Принципы
Повышение роли предприятий	Увеличение объемов продажи потребительских товаров, производство которых характеризуется высоким уровнем концентрации и территориальной удаленностью от конечных потребителей
Сокращение количества микро- и малых оптовых посредников, не осуществляющих складские операции	Выполнение функций посредников, которые формируют бизнес-систему с ограниченным циклом обслуживания и необоснованно увеличивают расходы на товародвижение
Создание разнообразной структуры оптовых предприятий по функциональному назначению, размерам, специализации, зоне деятельности	Наличие крупных корпоративных предприятий с полным циклом обслуживания партнеров, для формирования более эффективной конкурентной среды в оптовой торговле и развитии потребительского рынка
Обеспечение развития оптовых предприятий	Обновление предприятий торговли с учетом перспективных направлений специализации розничной торговой сети
Ускорение развития оптовых продовольственных рынков, осуществляющих продажу, в частности, сельскохозяйственной продукции	Внедрение аукционной торговли, как одного из приоритетных направлений развития
Развитие сети мелкооптовых торговых посредников (магазинов-складов для обслуживания малых субъектов хозяйствования)	Применение метода продаж самообслуживания, реализуют товары по более низким ценам, осуществляют централизованное товароснабжение
Развитие оптовой продажи товаров через сеть Интернет	Осуществление производственной деятельности как товаропроизводителей, так и посредников
Создание разных видов объединений предприятий	Использование франчайзинга, как фундаментального вида объединения предприятий
Развитие современной сети складов, принадлежащих оптовым предприятиям	Складирование в формате общего пользования для предоставления складских услуг оптовым предприятиям, а также товаропроизводителям и розничным торговцам, заключившие прямые договоры поставки
Создание современной информационной системы	Государственное регулирование оптовой торговли и принятия обоснованных управленческих решений субъектами хозяйствования

Составлено авторами на основе [1–3]

Кардинальная перестройка оптового звена новых регионов (в частности, ДНР и ЛНР) объективно необходима, и она отразится на процессах внедрения реинжиниринга на предприятиях торговли. С учетом влияния внешних факторов разработаны стратегические направления и принципы переформатирования предприятий торговли. Приоритетными критериями выбора стратегии проведения реинжиниринга (табл. 2) бизнес-процессов должны стать данные о зоне деятельности торгового предприятия, размере складской площади, численности персонала, характере выполняемых функций, размере имущества, объеме годового оптового товарооборота, специфике торгового ассортимента, возможностях предоставления комплекса услуг, объеме целевого рынка, уровне цен.

Таблица 2

Критерии выбора стратегии для проведения реинжиниринга бизнес-процессов предприятий торговли новых регионов РФ

Критерии	Виды предприятий оптовой торговли			
	малые специализированные	средние универсальные	большие специализированные	универсальные сервисные комплексы
Зона деятельности	административный район	административный район/Республика	регион/мезорайон ¹ , Республика	мезорайон, Республика
Складская площадь	до 500 м ²	до 2 000 м ²	от 2 000 до 5 000 м ²	больше 5 000 м ²
Численность персонала	до 50 чел.	до 250 чел.	больше 250 чел.	больше 250 чел.
Характер выполняемых функций	коммерческий	коммерческий	коммерческий	коммерческий, консалтинговый, выставочный
Стоимость основных средств	> 100 тыс. руб.	> 500 тыс. руб.	> 5 000 тыс. руб.	> 10 000 тыс. руб.
Объем коммерческого дохода	< 2 млн евро (ДНР)	< 5 млн евро (ДНР)	> 5 млн евро (ДНР)	> 5 млн евро (ДНР)
Специфика торгового ассортимента	узко специализированный	универсальный	специализированный	универсальный
Сопутствующие услуги	—	—	предоставляются	предоставляются
Комплекс услуг послепродажного обслуживания	—	—	предоставляются	предоставляются
Целевой рынок	представители малого бизнеса	представители малого и среднего бизнеса	представители малого и среднего бизнеса	все участники рынка
Уровень цен	средний	средний	низкий	средний и ниже среднего
Стратегии реинжиниринга бизнес-процессов	фокусировка на имеющихся масштабах деятельности	доминирование по расходам	доминирование по расходам	интеграция

Авторская разработка

Инновационный потенциал реинжиниринга целесообразно связывать не с технологической стороной рассматриваемой проблемы, а с группировкой функциональных элементов и изменением структурных единиц предприятия оптовой торговли. В первую очередь, это касается торговых предприятий, имеющих обособленные структурные подразделения, что предполагает реструктуризацию технологических структурных единиц в хозяйственные структуры, основанные на бизнес-процессах. В результате трансформации структурной единицы осуществляется переход от иерархической организации к горизонтальным структурам, сетям и другим структурам, содержащим концептуально новые принципы согласования и соединения элементов в комплексы.

Именно эти подходы определяют инновационный характер изменений форм и методов торговли, что способствует росту рентабельности оптового предприятия.

¹ Мезорайоны — районы среднего ранга на уровне краев, областей, республик. Входят в состав крупных экономических районов.

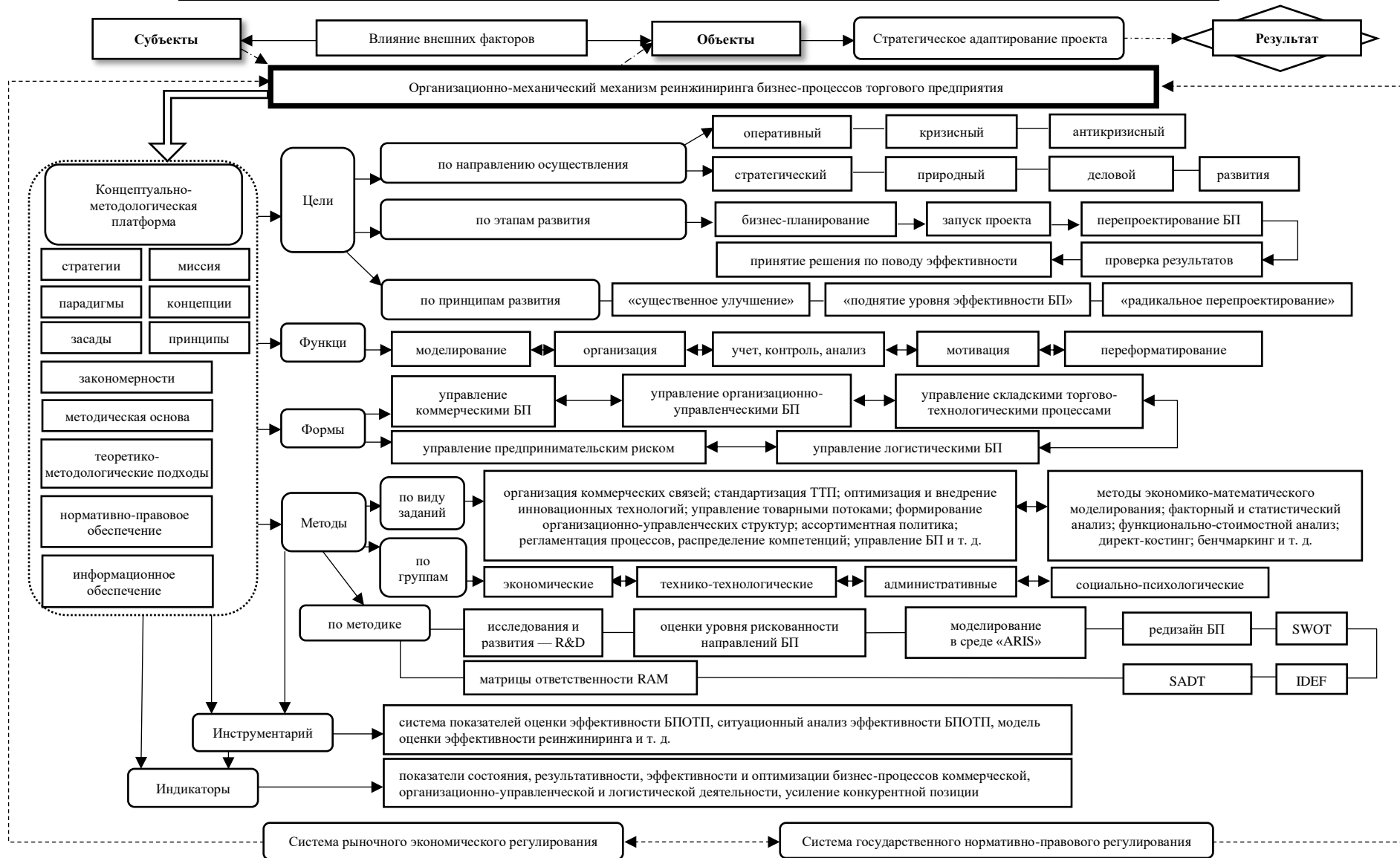


Рисунок 1. Организационно-экономический механизм реинжиниринга бизнес-процессов торговых предприятий новых регионов (авторская разработка)

Если организационная структура предприятия, по существу, выступает как отражение распределения функций, ответственности и взаимоотношений, то эта структура с позиции бизнес-процессов представляет собой совокупность динамических подходов к управлению торгово-технологическими операциями.

Проведенные исследования стали основой для формирования принципиальной модели организационно-экономического механизма внедрения реинжиниринга бизнес-процессов оптового предприятия, позволяющего определить субъекты и объекты для реализации реинжиниринга, цели, функции, формы, методы, инструментарию выбора способов кардинального перепроектирования бизнес-процессов, а также индикаторы оценки эффективности имплементации выбранного направления реинжиниринга бизнес-процессов (рис. 1).

Предлагаемый организационно-экономический механизм реализации реинжиниринга бизнес-процессов рекомендуется для оптовых предприятий, находящихся на стадии жизненного цикла: «спад», то есть осуществляют торговую деятельность убыточно; «зрелость» — деятельность бесприбыльная; «возрождение» — цель максимизировать прибыль.

В научных исследованиях отечественных и зарубежных ученых [4; 5] преимущественно выделены три основных этапа реинжиниринга бизнес-процессов: (1) анализ существующих бизнес-процессов и их моделирование; (2) переосмысление и разработка принципиально новых; (3) внедрение новых бизнес-процессов.

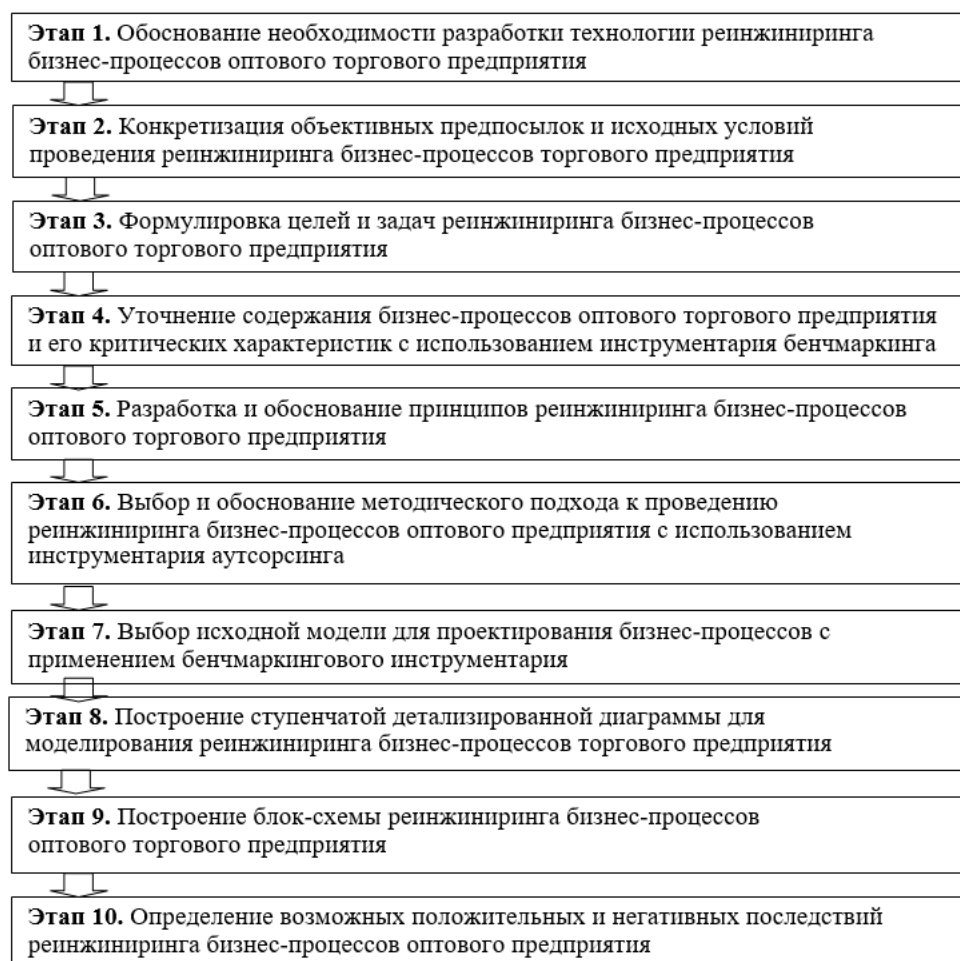


Рисунок 2. Последовательность этапов реинжиниринга бизнес-процессов оптового торгового предприятия и предприятия сферы услуг с применением инструментария аутсорсинга и бенчмаркинга (авторская разработка)

В противовес этому подходу следует предложить усовершенствованный вариант технологии реинжиниринга бизнес-процессов предприятия оптовой торговли с использованием аутсорсинговых и консалтинговых услуг (рис. 2). Поэтому реинжиниринг должен быть ориентирован на реализацию принципов сквозного управления организационными, управленческими, коммерческими и логистическими операциями, выполняемыми взаимосвязанными структурными подразделениями с целью максимального удовлетворения клиентов.

Необходимость разработки технологии реинжиниринга бизнес-процессов торгового предприятия (первый этап технологии) обусловлена рядом причин.

Во-первых, большое значение для реформирования развития внутренней торговли государства имеет осуществление реинжиниринга бизнес-процессов предприятия оптовой торговли. Все продавцы должны осознавать, что бизнес-процессы — явление переменное, то есть модифицируются в соответствии с изменениями стратегии оптовика в соответствии с его положением в конкурентной среде. Поэтому их можно реконструировать. Этот процесс будет сопровождаться повышенной ответственностью за наиболее значимые характеристики бизнес-процессов: стоимость, производительность и скорость выполнения. Осведомленность сотрудников в области реинжиниринга бизнес-процессов позволит снизить внутриорганизационное сопротивление внедрению кардинальных инноваций.

Во-вторых, реинжиниринг позволяет повысить эффективность стратегического планирования предприятия торговли. Ведь в этом случае все бизнес-процессы будут детализированы и распределены по структурным подразделениям (бизнес-единицам), ответственными лицам и конкретным исполнителям [4].

В-третьих, реинжиниринг способствует повышению деловой активности собственников предприятий оптовой торговли, руководителей структурных подразделений, поскольку позволяет выявить отдельные бизнес-процессы, управление которыми повысит доход и конкурентоспособность предприятия. В основном это происходит при разработке альтернативных вариантов стратегического развития оптового предприятия в соответствии с краткосрочными и долгосрочными целями реинжиниринга.

В данном случае реинжиниринг выступает как инструмент управления, определяющий возможность оптимизации всей бизнес-системы оптового предприятия. Поэтому требует отказа от рассмотрения бизнес-процессов как набора функций, расположенных вертикально по организационной структуре. Изложенный подход к трактовке реинжиниринга предполагает указание объективных предпосылок и исходных условий его осуществления. Эти подходы рекомендуется охватить на втором этапе предлагаемой технологии.

Рассмотренная последовательность этапов технологии реинжиниринга бизнес-процессов дает основания для выделения трех приоритетных основ развития реинжиниринга:

1. «Радикальное перепроектирование» (цель: восстановление прибыльности торговой деятельности и оборачиваемости капитала).
2. «Существенное улучшение» (цель: сохранение или улучшение ликвидности и платежеспособности).
3. «Повышение уровня эффективности» (цель: стратегическое развитие потенциала оптового предприятия).

Определенные целевые составляющие реинжиниринга позволяют осуществить ранжирование целей по значимости при внедрении в бизнес-процесс оптового предприятия.

При этом особое значение реинжиниринг бизнес-процессов имеет для предприятий оптовой торговли. Каждое из приведенных на рисунке 3 направлений основывается на применении определенных составляющих: анализ факторов, определяющих кризисное состояние оптового предприятия (внутренний и внешний анализ); разработка концепции реинжиниринга: разработка альтернатив, оценка альтернатив, выбор, разработка плана действий, бюджетирование; реализация (составление программы действий: мероприятия, исполнители, ответственные, сроки, цели, приоритеты, ограничения и т. д.); реализация (создание программы действий: мероприятия, исполнители, ответственные, сроки, цели, приоритеты, ограничения и т. п., непосредственное исполнение, контроль за исполнением, анализ промежуточных результатов, корректировка программы).

В рамках исследования сформулированы основы разработки ориентировочных проектов реинжиниринга бизнес-процессов, в рамках которых предусматривается, что предприятие должно активизировать работу по оказанию логистических услуг и участию в модернизации складских помещений своих филиалов, а также в обязательном внедрении складской формы товародвижения для своей сети [3].

Предлагаемые проекты реинжиниринга были направлены на решение ряда проблем в области управления материальными потоками. Разница между проектами заключается в скорости получения результата и его глубине, объеме работы и характере изменений. Каждый проект предусматривает определенный уровень затрат времени и средств на подготовительном этапе, а также реструктуризацию на этапе реализации реинжиниринга.

Однако не стоит забывать о применении теории управления логистикой. В современных условиях возникает потребность в функциях экономического воздействия на грузопотоки через систему договорных отношений между посредниками и грузоотправителями, транспортными компаниями и грузополучателями. Оптовикам следует активно предлагать свои услуги для организации движения товаров и привлечения глобальных цепочек поставок.

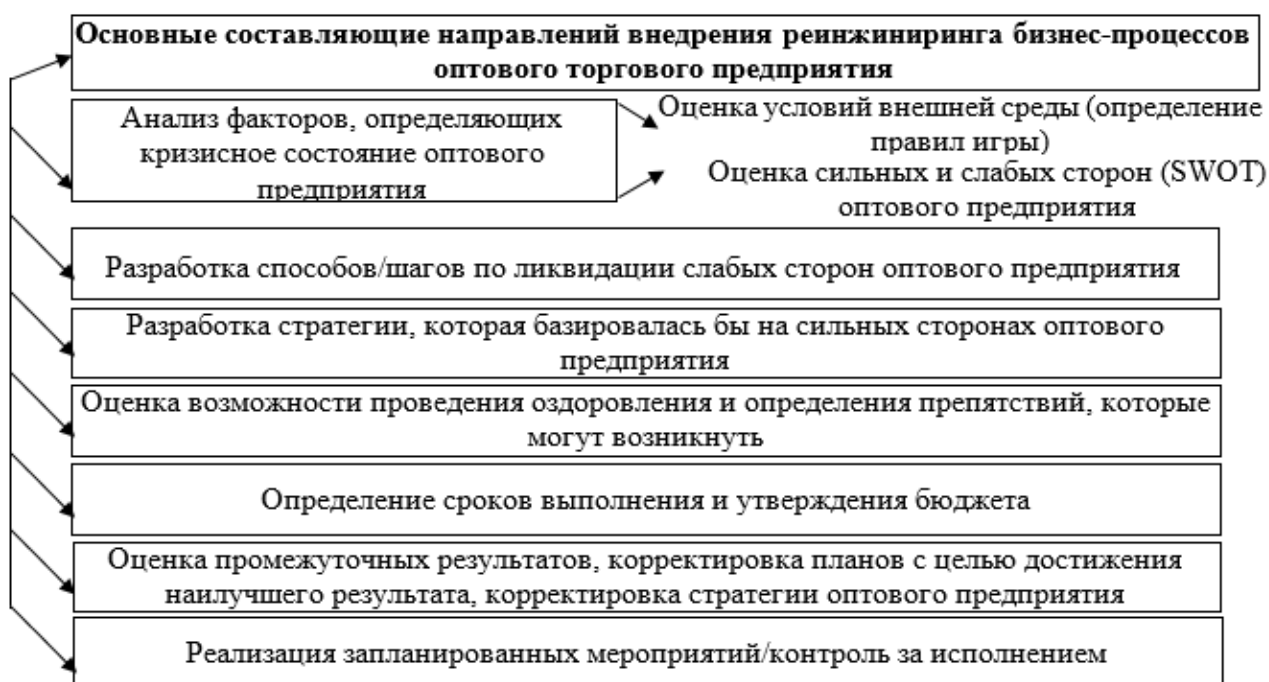


Рисунок 3. Составляющие направлений внедрения реинжиниринга бизнес-процессов оптового торгового предприятия (авторская разработка)

Большинство отечественных ученых отмечают, что наиболее распространенными методологиями моделирования бизнес-процессов являются [4; 6; 7]: IDEF0 (Integration Definition for Function Modeling) — отражает процессный подход к формированию и идентификации бизнес-процессов предприятия; IDEF3 — демонстрирует последовательность процессов предприятия; DFD (Data Flow Diagramming) — отображает информационные потоки бизнес-процессов.

Для моделирования реинжиниринга бизнес-процессов оптовых торговых предприятий и сферы услуг применяется методология функционального моделирования IDEF0, которая «является производной методологии структурного системного анализа SADT и позволяет четко проследить логику и взаимодействие процессов в пределах предприятия, получить полную информацию о каждом процессе благодаря регламентированной структуре выявить недостатки процесса, средств его реализации: дублирование функций, отсутствие механизмов, регламентирующих данный процесс».

В исследованиях [7; 8] методологию IDEF0 также рассматривают как неотъемлемую составляющую внедрения информационных технологий в системе усовершенствования существующих бизнес-процессов. Использование методологии IDEF0 предполагает эффективное решение небольших локальных задач без применения сложных информационных систем (рис. 4).

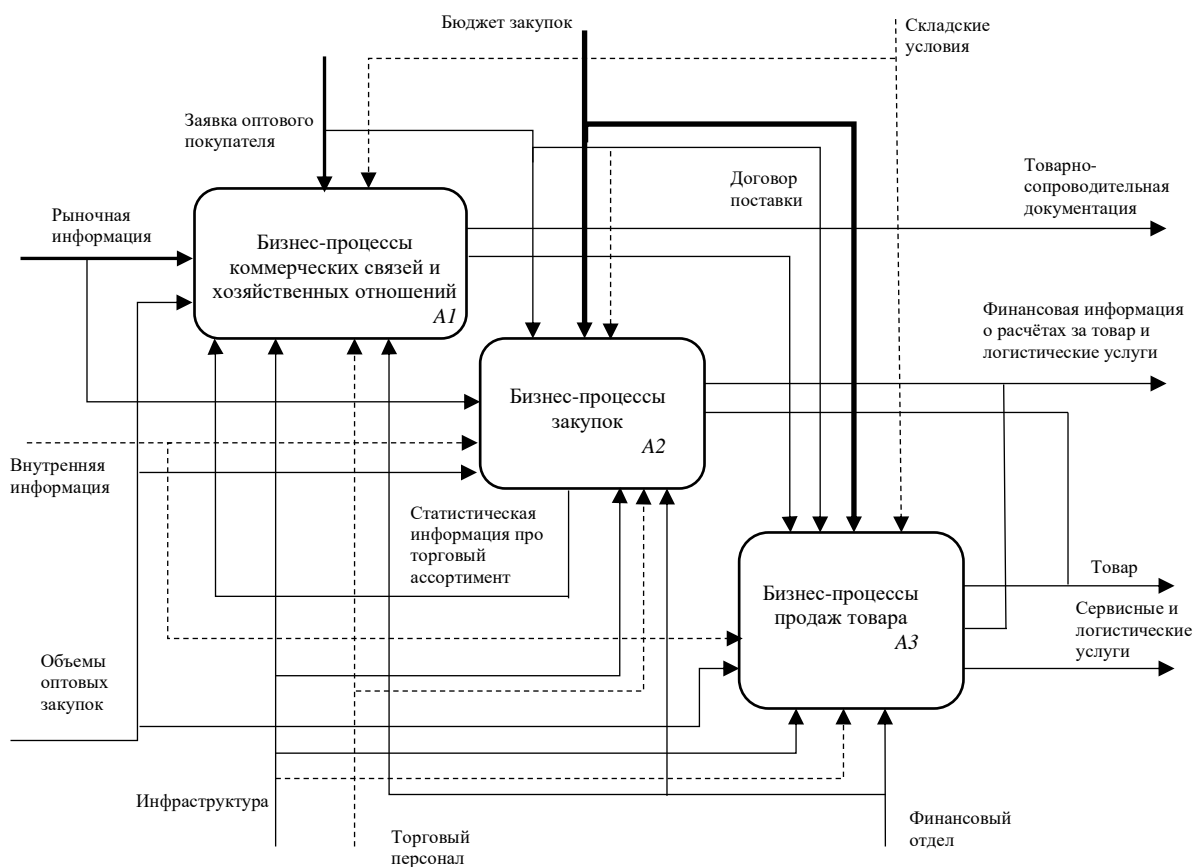


Рисунок 4. Принципиальная декомпозиция бизнес-процессов коммерческой и логистической деятельности предприятий торговли новых регионов (авторская разработка)

Специальными средствами, которые используются для моделирования процессов и основываются на компьютерной поддержке своих функций, являются методология SADT, ARIS, ориентированные графы, сети Петри, IDEF — моделирование как идеологическая процедура и т. д.

Процессная модель построена для оптовых предприятий с полным циклом обслуживания, находящихся на стадии жизненного цикла «возрождение».

Для построения процессной модели применен стандарт IDEF0, основой которого является графическое представление (графический язык описания) реинжиниринга бизнес-модели и совокупность иерархически взаимосвязанных диаграмм, каждая из которых представляет собой структурную единицу представленной модели.

Бизнес-модель состоит из трех основных бизнес-процессов: установление коммерческих связей и хозяйственных отношений, организация оптовых закупок и оптовых продаж. Каждый бизнес-процесс имеет вход, выход, управление и механизм. Блоки связаны между собой другими иерархическими уровнями с помощью так называемых интерфейсных дуг, позволяющих определять процессы, происходящие в системе и требующие реинжиниринга [9–11].

Произведена декомпозиция бизнес-процесса оптовой закупки и реализации товаров, в соответствии с которой сформулированы основные принципы реинжиниринга бизнес-процессов закупки товаров для предприятия торговли (табл. 3).

Таблица 3

**Основные принципы реинжиниринга
бизнес-процесса по закупке товаров для оптового торгового предприятия**

Принципы	Характеристика
Определение потребности в оптовых закупках	Это фундаментальный процесс оптового бизнеса, на котором основана стратегия реинжиниринга. Осуществляется с помощью службы аналитики на основе определения рыночного спроса на оптовые закупки товаров. Без этого невозможно качественно завершить этот процесс и перейти к следующему
Поиск и подбор поставщиков-производителей товаров	Процесс охватывает анализ конкурентных возможностей производственных предприятий региона, соответствующих специализации оптового предприятия и его ассортиментной политике. Этот процесс может осуществляться с помощью аналитиков оптовика и менеджера по закупкам
Подписание договоров поставки товаров	Происходит на паритетных началах и по взаимовыгодным соглашениям. Процесс занимает особое место в формировании рентабельности оптового предприятия. Процесс связан с качественным мониторингом рыночного спроса на товарные позиции, так как учитывает прогноз спроса, то есть объем закупок и закупочный бюджет оптовика
Поставка товаров	Происходит после урегулирования юридических и финансовых аспектов договоров и получения первого и последующих заказов, с учетом условий хранения товара и согласно условиям поставки
Приёмка товара	По сопроводительным документам товар проверяется на количество/качество и помещается на склад. Этот процесс напрямую контролируется заведующим складом
Оплата за товар	В соответствии с условиями договора поставки, оплата товара возможна как до, так и после получения. В этот период деятельности финансовая служба оптового предприятия принимает финансовые и сопроводительные документы от поставщика и на их основании производит оплату товара

Составлено на основе [2; 4–6]

При моделировании бизнес-процессов предприятий торговли с целью выявления структурных блоков, требующих реинжиниринга, целесообразно приведенную выше схему бизнес-модели перевести в модель — To be в методологии IDEF3, поскольку она описывает будущее состояние процессов, с учётом пожеланий заказчика, а также анализа и оптимизации существующих процессов.

Основным преимуществом идеи мониторинга бизнес-процессов предприятий торговли путем построения модели является ее универсальность, что позволяет использовать предложенную модель при реинжиниринге без ориентации на формат, вид и специализацию оптовой торговли на первых этапах реинжиниринга, особенно в условиях цифровизации экономики (на что уже было обращено внимание ранее [12]).

Выводы

В ходе исследования разработана модель организационно-экономического механизма реинжиниринга бизнес-процессов торговых предприятий новых регионов Российской Федерации. Результаты позволили: сформировать стратегические направления и принципы реформирования предприятий торговли новых регионов; предложить критерии выбора стратегий для проведения реинжиниринга бизнес-процессов предприятий торговли; произвести декомпозицию бизнес-процессов коммерческой и логистической деятельности торговых предприятий.

Перспективные направления дальнейших исследований связаны с апробацией предложенных разработок на торговых предприятиях Донецкой и Луганской Народных Республик.

ЛИТЕРАТУРА

1. Резвякова, И.В. Особенности внедрения системы управления бизнес-процессами на предприятии / И.В. Резвякова, А.Т. Лиленко // Вестник ЧелГУ. — 2021. — № 3(449). — С. 224–232. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-vnedreniya-sistemy-upravleniya-biznes-protsessami-na-predpriyatii> (дата обращения: 23.04.2023).
2. Василевска А.А., Совик Л.Е. Инструментарий реинжиниринга / А.А. Василевска, Л.Е. Совик // Экономика и банки. — 2021. — № 1. — С. 56–64. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/instrumentariy-reinzhiniringa> (дата обращения: 23.04.2023).
3. Маймина, Э.В. Развитие реинжиниринга бизнес-процессов торговой организации как направление реструктуризации ее деятельности / Э.В. Маймина // Экономический анализ: теория и практика. — 2009. — № 20(149). — С. 61–72. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-reinzhiniringa-biznes-protsessov-torgovoy-organizatsii-kak-napravlenie-restrukturizatsii-ee-deyatelnosti> (дата обращения: 23.04.2023).
4. Олексин, С.М. Основные аспекты реинжиниринга бизнес-процессов предприятий оптовой торговли / С.М. Олексин // Современные технологии управления. — 2016. — № 6(66). — С. 53–61. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-aspekty-reinzhiniringa-biznes-protsessov-predpriyatij-optovoy-torgovli> (дата обращения: 23.04.2023).
5. Петрова, А.В. Моделирование бизнес-процессов на предприятиях розничной торговли / А.В. Петрова // Вестник ЧелГУ. — 2009. — № 9. — С. 108–112. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/modelirovanie-biznes-protsessov-na-predpriyatiyah-rozничnoy-torgovli> (дата обращения: 23.04.2023).

6. Захарова, В.В. Управление бизнес-процессами в организациях торговли / В.В. Захарова, Р.Р. Гизатова // Форум молодых ученых. — 2019. — № 1-1(29). — С. 1335–1338. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-biznes-protsessami-v-organizatsiyah-torgovli> (дата обращения: 23.04.2023).
7. Трачук А.В. Влияние информационно-коммуникационных технологий на бизнес-модели современных компаний / А.В. Трачук, Н.В. Линдер, Д.А. Антонов // Эффективное Антикризисное Управление. — 2014. — № 5. — С. 60–69— URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-informatsionno-kommunikatsionnyh-tehnologiy-na-biznes-modeli-sovremennyh-kompaniy> (дата обращения: 23.04.2023).
8. Мухопад В.И. О современной роли цифровых технологий в управлении экономикой и промышленностью / В.И. Мухопад, Л.Н. Устинова // Экономика и менеджмент в условиях цифровизации: состояние, проблемы, форсайт. Труды научно-практической конференции с международным участием / Под ред. А.В. Бабкина. — СПб.: Изд-во Политехн. ун-та., 2017. — С. 99–119 — URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=32510269> (дата обращения: 23.04.2023).
9. Бессарабов, В.О. Композиционная модель аутсорсинговых услуг / В.О. Бессарабов, Л.И. Тымчина // Управленческий учет. — 2023. — № 3. — С. 93–98. — URL: <https://uprav-uchet.ru/index.php/journal/article/view/3210> (дата обращения: 23.04.2023).
10. Бессарабов, В.О. О некоторых особенностях и результатах реализации концепции развития рынка консалтинговых услуг в сфере экономической безопасности предпринимательской деятельности / В.О. Бессарабов // Бюллетень транспортной информации. — 2022. — № 7(325). — С. 19–32. — URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=49357788> (дата обращения: 23.04.2023).
11. Тымчина, Л.И. Механизм развития рынка аутсорсинговых услуг в условиях цифровизации экономики / Л.И. Тымчина // Вестник Евразийской науки. — 2023. — Т. 15. — № 1. — URL: <https://esj.today/PDF/31ECVN123.pdf>. (дата обращения 28.03.2023).
12. Бессарабов, В.О. К вопросу о цифровом паспорте предприятий сервиса и торговли / В.О. Бессарабов, В.Ю. Энглези // Первый экономический журнал. — 2022. — № 11(329). — С. 19–24. — URL: <https://uprav-uchet.ru/index.php/journal/article/view/3314> (дата обращения: 15.05.2023).

Tumakov Evgeny Alexandrovich

Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail Tugan-Baranovskiy, Donetsk, Russia
E-mail: 2makov@bk.ru
RSCI: https://elibrary.ru/author_profile.asp?id=959250

Bessarabov Vladislav Olegovich

Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail Tugan-Baranovskiy, Donetsk, Russia
E-mail: bessarabov93@gmail.ru
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3866-3240>
RSCI: https://elibrary.ru/author_profile.asp?id=836702
WoS: <https://www.webofscience.com/wos/author/rid/T-9079-2017>

Ehnglezi Viktoriya Yur'evna

Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail Tugan-Baranovskiy, Donetsk, Russia
E-mail: viktoriya0745@mail.ru

The model of the organizational and economic mechanism of reengineering of business processes of trading enterprises of new regions of the Russian Federation

Abstract. The article is devoted to the development of a model of organizational and economic mechanism for reengineering business processes of trading enterprises of new regions of the Russian Federation. To achieve the purpose of the article, the following methods were implemented: analysis and synthesis, induction and deduction; modeling; logical analysis; graphical method. The authors focus on the fact that within the framework of modern intensive integration processes, local governments should contribute to the development of motivation of trade enterprises to constantly increase the volume of activities, including by reengineering business processes. It is proved that the reengineering of the most relevant business processes for trading enterprises in new regions should be complex and include the implementation of a number of measures: general management and personnel management; improvement of financial activities; modernization of marketing, commercial and logistics activities. In turn, for modeling the reengineering of business processes of wholesale trade enterprises, it is advisable to use the methodology of functional modeling IDEF0. Within the framework of the study, it is proved that in conditions of financial instability and low solvency of individuals and legal entities in the new regions of the Russian Federation, small trading enterprises tend to merge with medium-sized enterprises in order to increase competitiveness in a certain market segment. In addition, the results of the study allowed: to form strategic directions and principles of reformatting trade enterprises of new regions; to propose criteria for choosing strategies for reengineering business processes of trade enterprises; to substantiate the stages of reengineering of business processes of trading enterprises, including with the use of outsourcing and consulting services; to decompose business processes of commercial and logistics activities of trading enterprises.

Keywords: reengineering; business processes; trade; wholesale trade; retail trade