

БИБЛИОТЕКА КНИГИКРАТКО

**КРАТКОЕ  
СОДЕРЖАНИЕ  
«РЕИНЖИНИРИНГ  
КОРПОРАЦИИ»**

# Библиотека КнигиКратко

## Краткое содержание

### «Реинжиниринг корпорации»

#### Серия «КнигиКратко»

[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=27359974](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=27359974)  
APP;

#### Аннотация

Этот текст – сокращенная версия книги **«Реинжиниринг корпорации»**. Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты.

Эта книга входит в список обязательной литературы по менеджменту во всех ведущих бизнес-школах мира. По данным Amazon.com, она цитируется в 424 других книгах. Джеймс Чампи, сооснователь консалтинговой фирмы CSC Index, и Майкл Хаммер, президент Hammer & Company, очень просто рассказали о том, как кардинально перестроить бизнес, чтобы добиться лучших результатов. Именно они впервые ввели в бизнес-лексикон понятие реинжиниринга.

В книге «Реинжиниринг корпорации» Майкл Хаммер и Джеймс Чампи описывают то, что они называли «манифестом революции в бизнесе». Суть реинжиниринга в том, чтобы начать все сначала. Это отказ от устоявшихся процедур, это поиск ответа

на вопрос: «Если бы я заново создавал эту компанию сегодня, учитывая мои нынешние знания и современные технологии, какой бы она стала?»

Начало реинжинирингу положила фраза, произнесенная одним из авторов книги в конце 1980-х: «Автоматизация беспорядка приводит к автоматизированному беспорядку». Если организация не переосмыслит свои бизнес-процессы, наложение на них новой технологии ни к чему не приведет. Авторы считают, что эффективность компаний падает не из-за лени сотрудников или нерадивости руководства, а потому, что они (компании) не могут больше приспособливаться к стремительно меняющемуся миру. Сегодня действуют три силы, не учитывать которые уже нельзя. Хаммер и Чампи называют эти силы «три К»: клиенты, конкуренция, коренные изменения. Уже нет такого понятия, как «клиенты в целом»; есть только этот клиент – именно тот, с которым продавец имеет дело в данный момент. Компаниям, у которых сформировался менталитет массового рынка, труднее всего примириться с тем, что сегодня важен каждый клиент. Потеряв одного клиента, вы можете не найти ему замену. Второе «К» – конкуренция. Когда-то все было просто: компания выводила на рынок приемлемый продукт или услугу по лучшей цене и продавала их. А теперь конкуренция не только возросла, но и стала разнообразнее: цена, выбор, качество, сервис до, во время и после продажи. Предлагать нечто просто приемлемое уже недостаточно. Новые компании не придерживаются устоявшихся правил, а пишут новые. Изменились не только клиенты и конкуренты – метаморфозу претерпел сам характер изменений (третье «К»). Они стали повсеместными и постоянными; теперь это норма. Три «К» создали новые условия, и становится

все очевиднее, что организации, построенные для работы в одних обстоятельствах, нельзя эффективно улучшить при других. Чтобы возродить способность компаний к конкуренции, нужно не заставлять сотрудников больше работать, а научить их работать по-другому. А для этого и компании, и сотрудники должны отучиться от многих принципов и приемов, которые так долго приносили успех. И начать все сначала. Авторы уверены, что реинжиниринг подобен шахматам. Ключ к успеху – в знаниях и способностях, а не в удаче. Если вы знаете правила и избегаете ошибок, вероятность успеха чрезвычайно высока. Правила и наиболее распространенные ошибки реинжиниринга авторы изложили в книге «Реинжиниринг корпорации». Не случайно она входит в качестве обязательной литературы в курсы по менеджменту всех ведущих бизнес-школ мира.

**Напоминаем, что этот текст – краткое изложение книги**

# «Реинжиниринг корпораций» Майкл Хаммер, Джеймс Чампи

**Революционеры в бизнесе**

*«Реинжиниринг эффективен. При надлежащем применении он обеспечивает обещанные результаты. Компании по всему миру уже достигают беспрецедентных улучшений показателей эффективности, следуя принципам реинжиниринга».*

*Майкл Хаммер, Джеймс Чампи*

*В книге «Реинжиниринг корпорации» Майкл Хаммер и Джеймс Чампи описывают то, что они назвали «манифестом революции в бизнесе». Суть реинжиниринга в том, чтобы начать все сначала. Это отказ от устоявшихся процедур, это поиск ответа на вопрос: «Если бы я заново создавал эту компанию сегодня, учитывая мои нынешние знания и современные технологии, какой бы она стала?»*

Начало реинжинирингу положила фраза, произнесенная

одним из авторов книги в конце 1980-х: «Автоматизация беспорядка приводит к автоматизированному беспорядку». Если организация не переосмыслит свои бизнес-процессы, наложение на них новой технологии ни к чему не приведет. Авторы считают, что эффективность компаний падает не из-за лени сотрудников или нерадивости руководства, а потому, что они (компании) не могут больше приспособливаться к стремительно меняющемуся миру. Сегодня действуют три силы, не учитывать которые уже нельзя. Хаммер и Чампи называют эти силы «три К»: клиенты, конкуренция, коренные изменения. Уже нет такого понятия, как «клиенты *в целом*»; есть только *этот* клиент – именно тот, с которым продавец имеет дело в данный момент. Компаниям, у которых сформировался менталитет массового рынка, труднее всего примириться с тем, что сегодня важен каждый клиент. Потеряв одного клиента, вы можете не найти ему замену.

Второе «К» – конкуренция. Когда-то все было просто: компания выводила на рынок приемлемый продукт или услугу по лучшей цене и продавала их. А теперь конкуренция не только возросла, но и стала разнообразнее: цена, выбор, качество, сервис до, во время и после продажи. Предлагать нечто просто приемлемое уже недостаточно. Новые компании не придерживаются устоявшихся правил, а пишут новые. Изменились не только клиенты и конкуренты – метаморфозу претерпел сам характер изменений (третье К). Они

стали повсеместными и постоянными; теперь это норма.

Три «К» создали новые условия, и становится все очевиднее, что организации, построенные для работы в одних обстоятельствах, нельзя эффективно улучшить при других. Чтобы возродить способность компаний к конкуренции, нужно не заставлять сотрудников больше работать, а научить их работать по-другому. А для этого и компании, и сотрудники должны отучиться от многих принципов и приемов, которые так долго приносили успех. И начать все сначала.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.