Усомнитесь в справедливости цены, озвученной поставщиком. Потребуйте разложить цену на составляющие. Получение у поставщика составляющих стоимости — само по себе сильный способ воздействия на него. Переговоры и обсуждение составляющих стоимости помогают получить от поставщика важную и полезную для снижения цен и улучшения условий.

1. Котлер Ф. Основы маркетинга. Пер с англ. М.: Вильямс, 2007. – 232 с
2. Портер, Майкл Юджин. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. Пер с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 53, с
3. Перцовский Н.И. Международный маркетинг. М.: Высшая школа, 2001.
4. Давлетов И.И. Стратегический менеджмент. М.: ФГБОУ ВО Пермская ГСХА, 2015. – 53 с
5. Воронов Д.С. Оценка и анализ конкурентоспособности предприятий / Библиотека управления // Менеджмент. – URL: https://www.cfin.ru/management/strategy/competit/analysis.shtml#_ftn3.
6. Мошнов В.А. Комплексная оценка конкурентоспособности предприятия/ Библиотека управления // Менеджмент. – URL: https://www.cfin.ru/management/strategy/estimate_competitiveness.shtml
7. Бенчмаркинг: сущность, этапы и инструменты [Электронный ресурс]. – URL: <http://umom.biz/benchmarking-sushhnost-etapy-instrumenty/>
8. Баранников А.Л. О применении технологий бенчмаркинга (Корпоративной разведки) в менеджменте организации. // Экономика. – 2014.
9. Как наладить работу с поставщиками : аналит. обзор, апр. [Электронный ресурс] /Практический онлайн журнал. — 2011. URL:https://delovoymir.biz/kak_naladit_rabotu_s_postavschikami.html

Шван Р.А.

Увеличение эффективности компании как фактор повышения конкурентоспособности

*ФГАОУВО «Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики»
(Россия, Санкт-Петербург)*

doi: 10.18411/lj-06-2019-113

idsp: ljjournal-06-2019-113

Аннотация

Управление эффективностью компании, для руководителей бизнеса становится главной задачей, что делает работу особенно актуальной.

В работе систематизированы зарубежные и отечественные способы повышения эффективности и возможность их применения отечественными компаниями. Предложенные способы должны помочь руководителям и менеджерам компаний, в реализации стратегических целей, направленных на долгосрочное развитие, достижение текущих целей и повышение прибыльности и эффективности компании.

Ключевые слова: эффективность, прибыль, рентабельность производства, рентабельность продукции, материалоемкость производства, фондоёмкость производства, трудоёмкость продукции, бизнес-процесс, планирование, XY-матрица.

Abstract

Performance management of a company, for business executives, becomes the main task, which makes the work particularly relevant.

In this work, foreign and domestic methods of improving efficiency and the possibility of their use by domestic companies are systematized. The proposed methods should help managers and managers of companies in the implementation of strategic goals aimed at long-term development, the achievement of current goals and improving the profitability and efficiency of the company.

Keywords: efficiency, profit, profitability of production, product profitability, material consumption of production, capital intensity of production, labor input of products, business process, planning, XY-matrix.

Проблема повышения конкурентоспособности для компании, набирает все большую популярность.

Для нормального функционирования и выживания в современных условиях, компании нужно уметь оценивать экономическое состояние не только своей компании, но конкурентов. Искать способы и пути повышения эффективности своей компании.

Эффективность компании в конечном счете — это прибыль.

Получение прибыли является обязательным условием ее функционирования.

Результат деятельности компании оценивают с помощью таких показателей как: объем выпущенной продукции, объем продаж, прибыль. Однако перечисленных значений явно недостаточно для того, чтобы получить четкую картину эффективна ее деятельность или нет.

Оценка эффективности может быть осуществлена во взаимосвязи с другими показателями, отражающими вложенные в компанию средства.

Эффективность можно увидеть, обратившись к системе показателей: рентабельность производства, рентабельность продукции, материалоемкость производства, фондоемкость производства и трудоёмкость продукции.

Как раз-таки показатели рентабельности являются важными элементами, отражающими формирование прибыли. К показателям рентабельности обращаются при анализе эффективности управления компанией, при определении ее долгосрочного благополучия.

Анализируя эффективность производства, применяют прямые или обратные показатели

К прямым относятся показатели:

- рентабельность;
- фондоотдача;
- производительность труда.

Их увеличение свидетельствует о росте эффективности производства.

К обратным показателям относятся:

- показатели материальности;
- фондоемкость;
- трудоёмкость производства.

Повышение эффективности производства находит отражение в снижении этих показателей.

Проблема эффективности — это прежде всего проблема выбора.

Перед компанией стоит выбор, какой вид продукции производить, какой объем, какими способами, какие ресурсы использовать, какой сделать складской запас.

По итогу если результат деятельности превысил затраты, можно сказать о положительном эффекте (прибыль), в противном случае убытки.

Вот некоторые из видов событий, каждое из которых способно послужить стартом запуска программы повышения эффективности. В их число входят неэффективные действия персонала и проблемы с достижением стратегических целей, изменение бизнес-ситуации, появление новых технологий, новых конкурентов, смена потребительских предпочтений.

Хорошо спланированная программа повышения эффективности может дать положительный результат. Компания сможет понять, насколько хорошо выпускаемый продукт удовлетворяет потребности клиентов.

Программа покажет какие пункты стратегии нужно пересмотреть и откорректировать, поможет привлечь новых компетентных сотрудников, покажет какие знания и навыки необходимы вашим сотрудникам и кому нужна переквалификация. Поможет вашей компании сэкономить время и деньги, за счет улучшения и внедрения новых бизнес-процессов, которые помогут выводить на рынок новые востребованные продукты, оказывать максимально качественные услуги клиентам, в то же время снизив издержки, увеличить прибыль.

Качественный менеджмент бизнес-процессов способен обеспечить значительные преимущества и увеличить эффективность любой компании.

Чтобы добиться результатов в этом, специалисты советуют применять системный подход к совершенствованию бизнес-процессов используя 6-ступенчатую схему:

Планирование. Прежде чем начать совершенствовать нужно выбрать, что усовершенствовать, определить задачи и цели, масштаб изменений, понять какие специалисты нужны.

Анализ. Изучить, что требуется усовершенствовать.

Редизайн. Определить, какие именно изменения нужно внести.

Привлечение ресурсов. Обеспечить ответственных за изменения необходимыми инвестициями и вспомогательным персоналом. Инвестиции, оборудование и другие ресурсы, необходимы для осуществления намеченных изменений.

Внедрение. Внесите необходимые изменения.

Совершенствование. Регулярно оценивать эффективность и при необходимости корректировать.

Для составления плана о внедрении или изменении, потребуется предпринять следующие шаги:

- Обнаружить проблемы;
- Выбрать бизнес-процесс, для улучшения;
- Определить масштабы, цели и сроки;
- Собрать команду;
- Постановка задач.

Можно не сразу заметить, что нуждаются в улучшении, но это легко понять сразу, наблюдаете ряд характерных симптомов, включая следующие:

- жалобы на качество товаров/услуг;
- трудоемкие процессы;
- неоправданные времязатраты на выполнения задач;
- упадок качество работы;
- дезорганизация сотрудников.

Скорее всего существует целый ряд проблем, и это позволяет предположить, что компании будет лучше заняться совершенствованием целого ряда бизнес-процессов.

Специалисты советуют начать с наиболее значимых бизнес-процессов. Как решить, каким из них следует заняться в первую очередь?

Воспользоваться ХУ-матрицей выбора процессов, с помощью которой можно оценить каждый из них в соответствии с выбранными критериями, — например, насколько легко будет изменить тот или иной бизнес-процесс и много ли проблем создает для клиентов его неурегулированность. Каждый проблемный процесс стоит оценить.

Оценив каждый процесс. Процесс с высоким рейтингом означает, что именно этот процесс необходимо улучшить в первую очередь.

Решить, какой из процессов является наиболее значимым для компании. Для правильного выбора метода урегулирования проблемы необходимо просчитать эффективность, принимаемого решения.

Подобрать для совершенствования процесса, способ, который принесет минимум затрат и максимум пользы.

Отдать приоритет процессам, которые сильнее всего влияют на клиентов.

Усовершенствовать процессы, оказывающие негативное влияние на ситуацию в коллективе, это процессы, которые ведут к конфликтам между его коллегами. Это делается для того, чтобы они сосредоточились на удовлетворении нужд клиентов.

Когда решено, какой именно бизнес-процесс необходимо внедрить или изменить, стоит определить масштабы, наметить задачи, цели и сроки. Масштабы характеризуют под собой, что именно будет затронуто. Обозначить, как данный процесс связан с другими и как он влияет на основных заинтересованных лиц, это клиенты и поставщики компании.

Собрать команду, которая будет заниматься совершенствованием бизнес-процесса.

Обсудить со руководителем, в какие сроки и в какой форме члены команды должны отчитываться о ходе работы.

Просчитать какой экономический эффект можно получить от внедрения и улучшения бизнес-процессов.

Прибыль для компании— это ее четкая цель и мотив.

Повышение уровня прибыли и рентабельности может быть достигнуто в результате ряда следующих мероприятий.

- 1) Снижение себестоимости продукции
- 2) Повышение качества продукции;
- 3) Повышение оптовых цен вследствие повышения качества продукции;
- 4) Диверсификация. Ассортимент выпускаемой продукции оказывает непосредственное влияние на прибыль. При изменении структуры ассортимента в сторону увеличения доли продукции с более высоким уровнем рентабельности и продукции повышенного спроса можно достичь значительного прироста прибыли;
- 5) Захват новых рынков сбыта;
- 6) Увеличение объема в следствии захвата новых рынков сбыта;
- 7) Загрузка мощностей. Улучшение использования основных производственных фондов и оборотных средств.

Большое значение имеет уровень использования парка оборудования, т. е. увеличение коэффициентов загрузки (сокращение внутрисменных потерь) и сменности работы оборудования (сокращение простоев). Эти факторы влияют на объем производства, текущие издержки производства, качество продукции и т. п.

В свою очередь в результате улучшения использования основных производственных фондов, особенно ее активной части, образуется экономия материальных и энергетических ресурсов, снижаются амортизационные отчисления.

На уровень рентабельности определенное влияние оказывает реализация излишнего оборудования:

во-первых, сокращается среднегодовая стоимость основных производственных фондов;

во-вторых, уменьшаются амортизационные отчисления на единицу продукции и абсолютная величина налога на имущество. [7]

Улучшение использования оборотных средств также способствует росту уровня рентабельности за счет сокращения длительности одного оборота, уменьшение материалоемкости и энергоемкости и т. п.

- 1) Поддержка и развитие интеллектуального капитала сотрудников;

- 2) Сотрудничество с Венчурными фондами;
- 3) Внедрение систем для управления производством компании, трудовыми ресурсами, финансами и активами, ориентированных на оптимизацию ресурсов предприятия (1С ERP).
- 4) Аудит качества.

1. Сущность экономической эффективности производства: аналит. обзор, сен. 2016, Ин-т Гос. Технич. Уни-т. — М.: ИЖГТУ, 2016. — 13 с.
2. Бондина И. Н., Бондин И. А. Финансовая устойчивость предприятия – основа повышения эффективности производства. Журнал Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. № 9, 2014. – с. 18
3. Агеева И. А. Разработка мероприятий по повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия: дис. канд. полит. наук. — М., 2015. — С.52—55.
4. Коллектив авторов Harvard Business School Press. План улучшения бизнес-процессов: Руководство по улучшению бизнес-процессов. – М.: Альпина Паблишер, 2018.
5. SixSigma [Электронный ресурс]. – М.: База Знаний. [и др.], 2009. – Режим доступа: <http://sixsigmaonline.ru/baza-znaniy/22-1-0-87?8xPcxAh>.
6. Электронная Библиотека [Электронный ресурс]. – М.: База Знаний. [и др.], 2005. – Режим доступа: <http://www.universalinternetlibrary.ru/book/74713>.
7. Штефанова Л.Н. Анализ рентабельности: Автореф. дис. канд. техн. наук. — Нижний-Новгород, 2009. — 6-17 с.
8. Данилов Г.В. Моделирование влияние ассортимента продукции на основные показатели предприятия: Автореф. дис. канд. техн. наук. — Магнитогорск, 2012. — 1-7 с.
9. Лузин Н.А. Управление интеллектуальным капиталом предприятия: Автореф. дис. канд. техн. наук. — Челябинск, 2013. — 1-6 с.
10. Шамиль Ю. Специфика работы с венчурными инвесторами // Менеджмент. – 2018.
11. Повышение эффективности ведения бизнеса с помощью ERP-системы [Электронный ресурс]. – М.: 1С Проекты, решения и сопровождение 2019.