

ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИ

**Лаврова А.А., Шалаева О.В.,
научный руководитель канд. техн. наук Вашко Т.А.
Сибирский федеральный университет
Торгово-экономический институт**

Для успешного функционирования каждый хозяйствующий субъект должен стремиться к повышению эффективности своей деятельности на основе рационального использования своего ресурсного потенциала. Целью данной работы является – изучение инновационного решений по поводу повышения эффективности использования ресурсного потенциала предприятия.

Ресурсный потенциал предприятия – это совокупность всех имеющихся в распоряжении предприятия ресурсов, возможностей, источников, резервов которые оно может использовать для эффективности своей деятельности. В свою очередь эффективность – это соизмерение затраченных усилий, ресурсов или энергии на достижение определенных результатов. Эффективность использования ресурсного потенциала предприятия - это рациональное использование предприятием имеющихся в его распоряжении ограниченных ресурсов таким образом, чтобы обеспечить оптимальный результат при минимизации затрат.

Основными факторами эффективности управления предприятием являются три группы факторов: фактор времени, целенаправленность усилий и использование ресурсов. Оценка эффективности может производиться по следующим направлениям: изменение в качестве рабочей силы; качество функционирования; достижение цели; экономичность; внешние и внутренние социально-экономические условия.

Комплексный анализ системы управления потенциалом предприятия позволит детально изучить все ее компоненты, и выявить «узкие» места, для того чтобы повысить эффективность использования ресурсного потенциала предприятия.

В качестве объекта исследования была выбрана фирма «Сибирские компьютеры». Предприятие занимается установкой, диагностикой, ремонтом и обновлением компьютерной техники и системного обеспечения.

Деятельность исследуемого предприятия за исследуемый период с позиции экономического анализа следует оценить положительно. По итогам анализа возможных стратегий, была определена наиболее оптимальная из них – стратегия горизонтальной диверсификации. Стратегия предполагает поиск возможностей роста на существующем рынке за счет новой продукции, это будет способствовать повышению сбыта продукции. Комплексный анализ системы управления выявил проблемы низкой квалификации кадров, отсутствия ясных стратегических направлений у отдельных филиалов и разрозненность отдельных финансовых операций. В связи с этим предлагается разработать проект повышения эффективности методов оценки системы управления предприятием ООО «СК», который позволит устранить выявленные недостатки и также усовершенствует аспекты, связанные с диагностикой проблем предприятия на разных уровнях системы. Основными направлениями проекта станет организации процесса внедрения на предприятии двух нововведений: формирование процессно-ориентированной модели управления потребительской лояльностью; формирование механизма экономической безопасности.

Предлагается создать и ввести в работу процессно-ориентированной модели управления потребительской лояльностью (рис. 1). Процессно-ориентированное управление позволяет значительно снизить соотношение цена/качество организации

работ компании по управлению отношениями с заказчиками. В рамках процессно-ориентированной модели для ООО «СК» предлагается выделить четыре основных этапа: определение целей управления потребительской лояльностью, анализ потребителей компьютерных товаров и услуг, определение проблем процесса управления потребительской лояльностью, решение проблем снижения лояльности клиентов. Предлагается сформировать профиль клиентской лояльности, перевести CRM на e-CRM, и на ее основе разработать систему мониторинга изменений, которая будет чутко реагировать на малейшие сдвиги и различия в потреблении, а также оценивать психологические мотивы этих сдвигов.

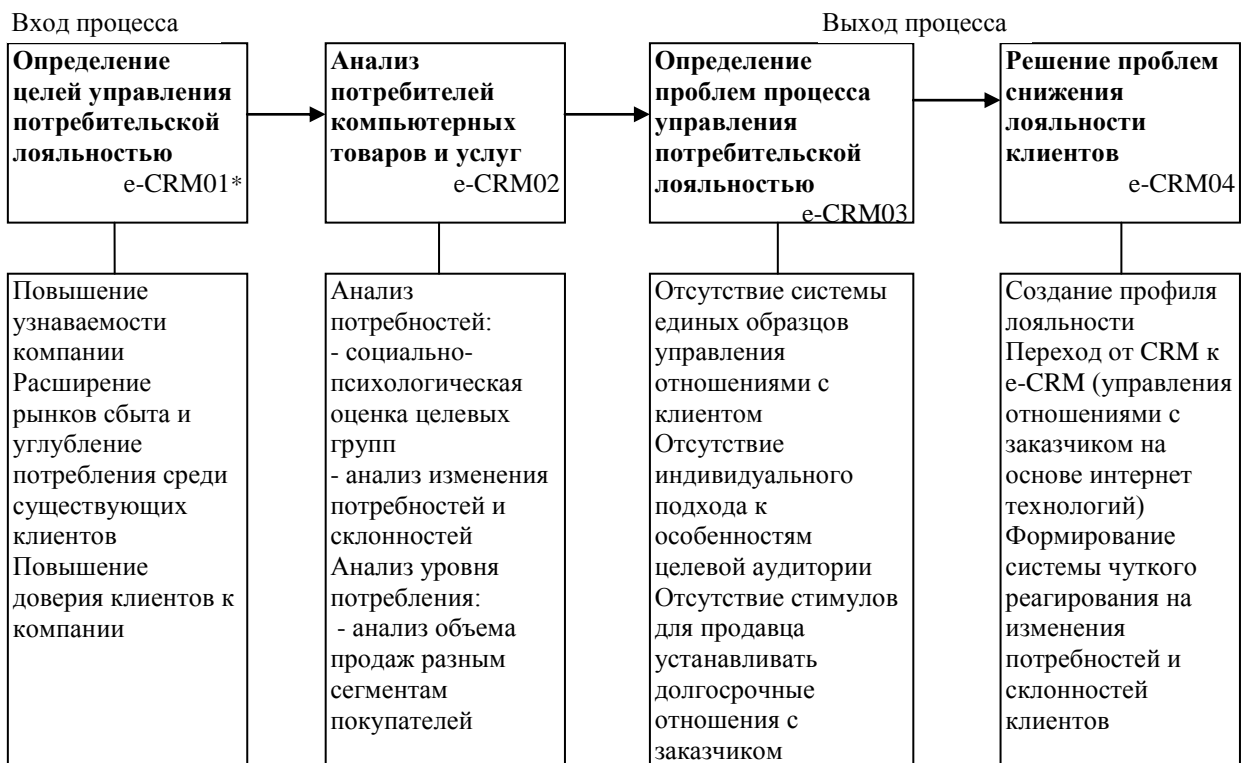


Рисунок 1 - Общая процессно-ориентированная модель управления потребительской лояльностью (e-CRM означает код процесса Управление Отношениями с Заказчиком, «01»-«04» это порядковый номер этапов процесса e-CRM)

Также предлагается сформировать механизм экономической безопасности предприятия. Это отразится позитивным образом на деятельности всего механизма управления компанией, что повысит эффективность системы менеджмента. Основное назначение механизма безопасности заключается в создании и реализации условий, обеспечивающих экономическую безопасность предприятия. Его структура включает: минимизацию затрат предприятия, адаптацию к нововведениям, расширение сферы использования услуг инфраструктуры рынка. В настоящее время наблюдается такое явление как рейдерство - захват рынка с целью уничтожения конкурентов. Как отдельный элемент безопасности выделяется механизм защиты от рейдерства, который основан на развитии нормативно-правовой базы работы компании.

В результате работы механизма обеспечения экономической безопасности ООО «СК» должны быть также выявлены несоответствия ресурсов предприятия и объема его продаж. Действие разработанного механизма призвано не просто обеспечить экономическую безопасность, а безопасность определенного уровня, который зависит от особенностей продажи компьютерных товаров и услуг, и взаимодействующих с ним субъектов внешней среды (рис. 2).

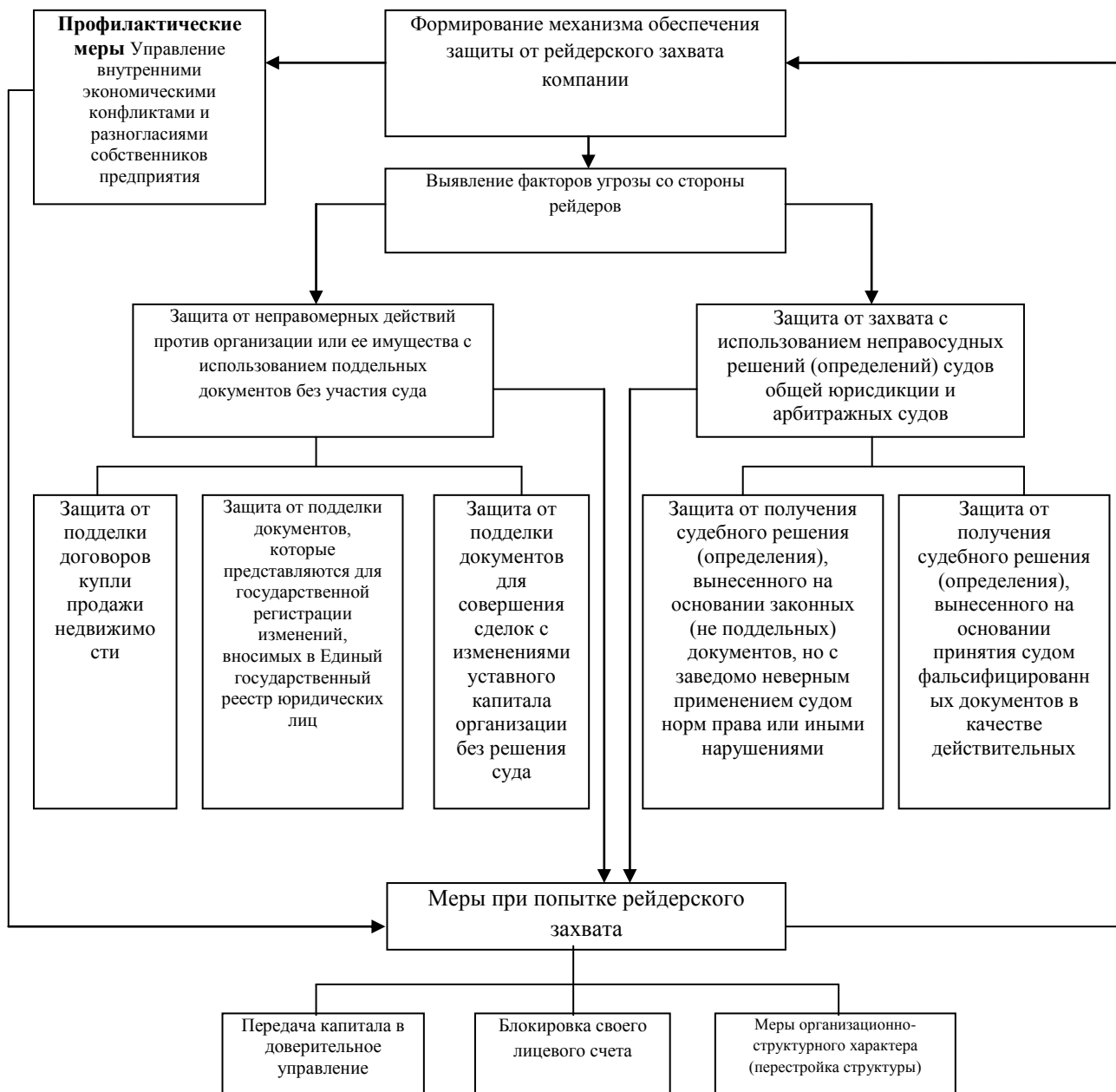


Рисунок 2 - Технология формирования механизма обеспечения защиты от рейдерского захвата компании

В качестве ответственных лиц по проекту предлагается назначить директора, коммерческого директора и главного бухгалтера. Разработан план-график реализации.

Экономическая эффективность по результатам внедрения включает повышение производительности на 15%, обеспечение стабильного темпа прироста доходов на 5-12%, рост оборота (35%). Социальная эффективность включает рост лояльности покупателей на 40%, повышение мотивации сотрудников на 20%, повышение уровня удовлетворенности трудом на 30%. Данные преобразования также позитивным образом отразятся на методах оценки системы менеджмента, которые применяются на предприятии. Механизм безопасности переведет их качество на новый уровень эффективности. Затраты в размере 127 тыс. руб. предприятие сможет окупить через 3 года. Ежегодный прирост прибыли через год после внедрения проекта ожидается в размере 20-35 тыс. в год.