

АКТУАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ: ОПЫТ И ПРОБЛЕМЫ

КОКОЕВА ВИКТОРИЯ АЛЕКСЕЕВНА

*магистрант Саратовского государственного технического университета
имени Гагарина Ю.А., Саратов, Россия
e-mail: vikakokoeva271997vika@mail.ru*

КУМАРОВ ИЛЬЯ ВЛАДИМИРОВИЧ

*магистрант Саратовского государственного технического университета
имени Гагарина Ю.А., Саратов, Россия
email: Ilya.kumarov@mail.ru*

РЫЖОВА ОЛЬГА АЛЕКСАНДРОВНА

*к.э.н., доцент Саратовского государственного технического университета
имени Гагарина Ю.А. Саратов, Россия
e-mail: Helgaryzhova@gmail.com*

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены недостатки наличие которых отрицательно влияет на эффективную деятельность организации в условиях обострения конкуренции. Рассмотрены направления повышения эффективности функционирования деятельности предприятия в условиях обострения конкурентной борьбы

Ключевые слова: эффективность, направления, управление, внутренняя и внешняя среда, планирование, контроль, резервы роста

IMPROVING THE EFFICIENCY OF THE ENTERPRISE: EXPERIENCE AND PROBLEMS

VIKTORIYA KOKOEVA

*master's student, Saratov state technical university named by Gagarin Y. A., Saratov,
Russia
e-mail: vikakokoeva271997vika@mail.ru*

ILYA KUMAROV

*master's student, Saratov state technical university named by Gagarin Y.A., Saratov,
Russia
e-mail: Ilya.kumarov@mail.ru*

OLGA RYZHOVA

Ph. D. in Economics, associate Professor Saratov state technical university named by Gagarin Y. A., Saratov, Russia

e-mail: Helgaryzhova@gmail.com

ABSTRACT

The article considers the disadvantages that negatively affect the effective operation of the organization in the context of increased competition. The directions of improving the efficiency of the enterprise's functioning in the conditions of increased competition are considered

Keywords: efficiency, directions, management, internal and external environment, planning, control, growth reserves.

Эффективная работа хозяйствующего субъекта связана с ростом производительности труда, наиболее полным использованием ресурсов, достижением наивысших результатов при наименьших затратах, т. е. оказывает многостороннее, комплексное влияние на экономику предприятия, что обеспечивает его устойчивый экономический рост, доходность и в конечном счете выживаемость в конкурентной борьбе [1]. В соответствии с этим повышение эффективности хозяйственной деятельности коммерческой организации – один из важных экономических рычагов в системе управления не только фирмой в целом, но и внутреннего планирования, контроля и анализа[3]. Поэтому задача выявления направлений повышения эффективности деятельности включена в число главных задач коммерческой организации.

Проведенный анализ различных направлений деятельности ООО «Торэкс» позволил выявить ряд недостатков, наличие которых отрицательно влияет на

эффективность коммерческой организации в условиях обострения конкуренции: не реализуются ключевые этапы управления эффективностью деятельности: планирование, мониторинг внешней среды, оценка факторов, влияющих на показатели эффективности, и контроль; в штате отсутствуют специалисты в области планирования и маркетинга; основные показатели эффективности деятельности имеют значительные колебания по годам, отмечено снижение значений некоторых параметров в динамике.

Следовательно, первое направление повышения эффективности деятельности организации должно быть связано с совершенствованием процесса управления эффективностью.

Практика свидетельствует о невозможности роста результативности деятельности без полной ориентации предприятия на внешнюю среду, что служит условием его успешного функционирования в рамках постоянно меняющейся конъюнктуры рынка[2].

Переориентация существующей системы управления на управление деятельностью с учетом факторов внешней среды позволит сделать организацию устойчиво прибыльной и конкурентоспособной, обеспечить ее эффективное развитие и предвидеть будущее [7].

Основными предпосылками использования подобной системы управления в ООО «Торэкс» являются: насыщение рынка; наличие и успешность на рынке многочисленных фирм-конкурентов; стремление организации к повышению выручки и увеличению прибыли.

Внешняя среда делится на среду прямого и косвенного воздействия. Первую образуют факторы, которые непосредственно влияют на операции организации и испытывают на себе ее же прямое влияние[9].

При выборе поставщика следует учитывать такие факторы, как концентрированность на работе с конкретными клиентами, временной график поставки, гарантии качества и стоимость поставляемого сырья и оборудования, стоимость поставляемого товара[4].

При выборе клиентов – физических и юридических лиц ООО «Торэкс» должен учитывать степень информированности, что значительно влияет на уровень продаж. В связи с этим больше внимания следует уделить коммуникационной деятельности и объему заказов, осуществляемых покупателем. На основе анализа указанных факторов организация может составить общее

представление о рыночной конъюнктуре и требованиях клиентов.

Изучение конкурентов направлено на выявление их сильных и слабых сторон и построение на этой базе стратегии конкурентной борьбы. Выделим основные факторы: стратегические интересы конкурентов; барьеры на пути вхождения на рынок; количество конкурентов.

Факторы среды косвенного воздействия обычно влияют на операции организации не так заметно, как факторы среды прямого воздействия, тем не менее их необходимо учитывать. К ним относят факторы:

–технологические.

Нововведения положительно влияют на эффективность оказания услуг (быстрее и качественнее), отрицательно – на ситуацию в целом, так как появление новых технологий и форматов организаций обостряет конкуренцию[8];

–экономической сферы. Влияют на возможность ООО «Торэкс» делать закупки и способность клиентов делать заказы. Наиболее важными являются: нормы налогообложения, темп и уровень инфляции, конкуренция, общий уровень экономического развития;

–социокультурные, среди которых преобладают установки, жизненные ценности и традиции. Влияют на организацию, поскольку она функционирует, по меньшей мере, в одной культурной среде.

ООО «Торэкс» зарекомендовало себя как успешное, проверенное, процветающее

предприятие, достаточно долго находящееся на рынке. Изучение социальной компоненты макроокружения направлено на определение характера влияния на организацию социальных явлений;

–политической и правовой сферы, стабильность которых имеет большое значение для ООО «Торэкс»: деятельность законодательных органов, администрации в области налогообложения, установления налоговых льгот, законодательства по защите прав потребителей,

стандартной безопасности, контроля цен и заработной платы.

Так, изменения в законодательстве возможны в результате принятия новых законов и норм, что может привести к кардинальным переменам в деятельности фирмы, а иногда даже к ее ликвидации. Поэтому руководителю предприятия следует их учитывать.

Для оценки предприятия и ситуации на рынке применяется SWOT-анализ (табл. 1).

Таблица 1 – Матрица SWOT-анализа ООО «Торэкс»

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ
Качественная продукция и услуги, приемлемые цены. Наличие нескольких поставщиков. Повышение показателей деятельности. Стабильный коллектив, хорошая репутация у покупателей	Высокий уровень расходов. Неоптимальная структура активов и источников их финансирования. Отсутствие налаженной системы мониторинга внутренней и внешней среды, слабость системы планирования деятельности. Снижение некоторых показателей эффективности использования ресурсного потенциала. Слабая коммуникационная активность
ВОЗМОЖНОСТИ	УГРОЗЫ
Расширение ассортимента. Оптимизация расходов и структуры активов и капитала. Развитие системы планирования и активизация коммуникационной деятельности. Проведение мониторинга внутренней и внешней среды	Со стороны поставщиков: повышение цен на оборудование, несоблюдение графиков поставок и пр. Со стороны конкурентов: рост их числа, расширение ассортимента, снижение цен и пр. Со стороны клиентов: снижение спроса, переход к другим предприятиям и пр. Со стороны макросреды: ухудшение социальной, политической, экономической ситуации, постоянное изменение законодательства, появление новых технологий, создающих рост конкуренции

Обобщив изложенный материал и руководствуясь матрицей SWOT-анализа, ООО «Торэкс» можно рекомендовать следующее.

«Сильные стороны – Возможности»: расширение ассортимента и оптимизация

расходов за счет работы с новыми клиентами; повышение показателей деятельности и оптимизация структуры активов и пассивов в результате стабильной работы сотрудников предприятия, проведения мониторинга внутренней

и внешней среды, улучшения системы планирования.

«Сильные стороны – Угрозы»: наличие нескольких поставщиков, хорошая репутация, качественные товары и услуги, приемлемые цены, стабильная работа коллектива и повышение результатов деятельности позволят ослабить угрозы со стороны внешней микро- и макросреды, а также привлечь новых клиентов.

«Слабые стороны – Возможности»: расширение ассортимента, мониторинг внутренней и внешней среды, рост коммуникационной деятельности дадут возможность снизить расходы, оптимизировать структуру активов и пассивов.

«Слабые стороны – Угрозы»: оптимизация расходов и структуры активов и пассивов повлечет за собой улучшение информационного обеспечения, развитие коммуникационной деятельности, ослабление угрозы со стороны внешней среды.

Реализация данного этапа управления эффективностью деятельности должна быть возложена на менеджера по маркетингу, которого, на наш взгляд, следует ввести в штат организации. Помимо аналитической работы, он призван участвовать в формировании комплекса маркетинга, планировании основных показателей деятельности и др.

Следующее направление повышения эффективности деятельности связано с совершенствованием процессов планирования и контроля.

Планированием на предприятии должен заниматься экономист по планированию, который войдет в штат отдела бухгалтерского учета. Виды работ данного специалиста: изучение, включая факторный анализ, и планирование основных показателей деятельности, контроль реализации и уровня достижимости планов[5].

Цель процесса планирования – обеспечение годовыми, квартальными и месячными планами производства и реализации продукции и услуг с целью повышения эффективности хозяйствования и роста качества предлагаемых товаров и услуг.

На ООО «Торэкс» можно использовать следующие методы планирования:

- аналитический: исследуемый процесс раскладывается на стадии; затем рассматриваются их влияние и роль в процессе в целом, обобщаются причины и условия;
- балансовый: для определения объемов поставок и обоснования величин закупок сырья и оборудования; в перспективном планировании на основе покупательской способности клиентов в текущем планировании.

ООО «Торэкс» необходимо использовать текущее планирование, т. е. составлять развернутую программу деятельности организации на год, квартал, месяц, а также долгосрочное. К основным показателям, характеризующим долгосрочное планирование, можно отнести выручку от продаж, прибыль, рентабельность. Последняя

рекомендация направлена на поиск резервов повышения эффективности деятельности ООО «Торэкс» и связана с ростом результативности использования ресурсного потенциала с целью увеличения прибыли и рентабельности.

Деятельность организации в условиях рыночной экономики невозможна без оздоровления финансовых ресурсов, что вполне достижимо при рациональном использовании основных и оборотных средств, персонала и оптимизации расходов. Последнее для ООО «Торэкс» реализуется за счет:

–сокращения срока ввода основных средств в эксплуатацию;

–улучшения структуры основных средств и установления оптимального соотношения различных видов оборудования (например, наличие достаточного количества единиц оборудования, оптимальное соотношение различных видов оборудования с учетом структуры продаж и потоками заказчиков и т. д.);

–автоматизации бизнес-процессов;

–улучшения условий и режима труда персонала для усиления мотивации производительной работы персонала;

–сдачи неиспользуемого оборудования в аренду и т. д.

Показатели оборачиваемости имеют большое значение для экономики организации, поскольку скорость превращения оборотных средств в денежную форму непосредственно влияет на платежеспособность предприятия. Основные направления ускорения

оборачиваемости, характерные для разных стадий кругооборота оборотных средств ООО «Торэкс», таковы: оптимизация размера текущих запасов с целью высвобождения части ресурсов, а также дебиторской задолженности при ускорении ее возврата; обеспечение повышения рентабельности оборотных средств; минимизация потерь.

Повышение эффективности использования основных и оборотных средств положительно скажется на источниках их финансирования, так как полученные средства могут быть направлены на увеличение собственного капитала и сокращение кредиторской задолженности.

К основным направлениям повышения эффективности использования трудовых ресурсов относятся: технологические; экономические; социальные. В этой связи необходимо внедрить современную методику мотивации и оценки эффективности труда работников, которая предполагает последовательное осуществление 9 шагов:

- определение политики управления персоналом;
- организация труда и мотивация;
- обеспечение потребности в персонале;
- управление составом сотрудников;
- адаптация;
- развитие;
- оценка;
- обучение персонала;
- развитие корпоративной культуры с учетом соответствующих

конечным целям факторов успеха и показателей оценки использования персонала[6].

В последние годы многие организации для усиления мотивации персонала успешно применяют различные системы стимулирования работников и оценки их вклада в конечные результаты деятельности предприятия.

Обобщив изложенный материал, отметим, что выявленные

резервы роста ресурсного потенциала ООО «Торэкс» и рекомендации по повышению эффективности деятельности являются фактором роста прибыли и рентабельности производственно-хозяйственной деятельности, т. е. увеличения социально-экономической эффективности деятельности организации в рыночных условиях хозяйствования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Болдырева Т.В., Плеханов С.В. Расстановка приоритетов компании в стратегическом планировании, как средство достижения конкурентного преимущества в условиях рынка В сборнике: Интеграционные процессы современного развития социально-экономических систем: материалы всероссийской научно-практической конференции. Под общей редакцией И.В.Кузнецовой. 2018. С.24-29.
2. Бурмистрова И.К., Кублин И.М. Рынок B2B – современные формы сотрудничества и развития // Наука и общество. 2018. №2(31). С.9-13.
3. Есина А.А., Найденов В.И. Управление финансовыми ресурсами коммерческой организации // Социальные науки. 2019. №1 (24). С.10-17.
4. Казанкина О.А., Зайцев А.В. Теоретические аспекты системы мотивации и стимулирования предпринимательской деятельности // Факторы успеха. 2018. №2(11). С.64-69.
5. Кублин И.М., Тинякова В.И. Влияние маркетинга на развитие малого бизнеса в региональном аспекте // Экономика устойчивого развития. 2014. №2(18). С.149-152.
6. Кублин И.М., Еремеев М.А., Плеханов С.В. Качественное изменение труда в условиях цифровизации производства // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2019. №1(75). С.65-69.
7. Мазурова И. И. Анализ эффективности деятельности предприятия: учеб. пособие / И. И. Мазурова, Н. П. Белозерова, Т. М. Леонова. – Санкт-Петербург: Изд-во СПбГУЭФ. 2016. – 113 с.
8. Морозова Т. Г. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учеб. пособие / Т. Г. Морозова, А. В. Пикулькина. – Москва: ЮНИТИ–ДАНА, 2017. – 318 с.
9. Найденов В.И., Мартынович В.И., Миронов М.Г. Малое и среднее предпринимательство Саратовской области: показатели развития и формы государственной поддержки // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2019. №5(79). С.67-71.

REFERENCES

1. Boldyreva T. V., Plekhanov S. V. Setting company priorities in strategic planning as a means of achieving competitive advantage in the market conditions in the collection: Integration processes of modern development of socio-economic systems: Materials of the all-Russian scientific and practical conference. Under the General editorship of I. V. Kuznetsova. 2018. P. 24-29.
2. Burmistrova I. K., Kublin I. M. B2B Market-modern forms of cooperation and development//Science and society. 2018. № 2 (31), Pp. 9-13.
3. Esina A. A., Naydenkov V. I. Management of financial resources of a commercial organization // Social Sciences. 2019. №1(24). Pp. 10-17.
4. Kazankina O. A., Zaitsev A.V. Theoretical aspects of the system of motivation and stimulation of entrepreneurial activity//Success factors. 2018. № 2(11). Pp. 64-69.
5. Kublin I. M., Tinyakova V. I. Marketing Impact on small business development in the regional aspect//Economics of sustainable development.2014.№ 2(18).Pp.149-152.
6. Kublin I. M., Ereemeev M. A., Plekhanov S. V. Qualitative change of labor in the conditions of digitalization of production//Bulletin of the Saratov state socio-economic University.2019.№1(75).Pp.65-69.
7. Mazurova I. I. Analysis of the efficiency of the enterprise: textbook. manual / I. I. Mazurova, N. P. Belozerova, T. M. Leonova. - Saint Petersburg: Spbguef publishing House. 2016. - 113 p
8. Morozova T. G. Forecasting and planning in the market conditions: textbook. manual / T. G. Morozova, A.V. Pigolkina. - Moscow: UNITY-DANA, 2017. - 318 p.
9. Naidenkov V. I., Martynovich V. I., Mironov M. G. Small and medium-sized entrepreneurship in the Saratov region: development indicators and forms of state support// Bulletin of the Saratov state socio-economic University.2019.№5 (79).Pp. 67-71.