

104. УЛУЧШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ: КЛЮЧЕВЫЕ СТРАТЕГИИ И ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

*Юзефович А. Н., студент группы 378107, Полоско Е.И., аспирант,
Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники
г. Минск, Республика Беларусь*

Ефремов А.А. – канд. экон. наук, доцент каф. ЭИ

Аннотация. В ходе исследования формализованы основные этапы процесса проведения конкурентного анализа и оценки конкурентоспособности предприятия, а также установлены взаимосвязи между ними в ходе подготовки информационной базы для выработки и реализации конкурентной стратегии компании. Также рассмотрено, как оптимизировать бизнес-процессы, на что стоит обращать внимание компании при выборе ключевых стратегий и практических рекомендаций.

Вопрос повышения конкурентоспособности предприятий интересует исследователей уже много лет. По этой проблематике проведено множество теоретических и эмпирических исследований как зарубежными, так и отечественными экономистами.

Заметим, что разработка методики повышения конкурентоспособности хозяйствующего субъекта актуальна не только для отдельных компаний. Повышение конкурентоспособности территорий невозможно без обеспечения высокого конкурентного статуса компаний. Управление конкурентоспособностью предприятия сводится к выполнению совокупности следующих действий:

1. Сбор и обработка информации об отрасли и конкурентах хозяйствующего субъекта;
2. Анализ и систематизация полученной информации, оценка конкурентоспособности предприятия, установление стратегических целей по поддержанию (повышению) конкурентного статуса компании;
3. Выработка конкурентной стратегии, направленной на достижение целевого уровня конкурентоспособности;
4. Последовательная конкретизация принятой стратегии в ходе планирования и выработки тактических управленческих решений;
5. Организация деятельности по выполнению принятой конкурентной стратегии;
6. Контроль основных этапов реализации стратегии, оценка конкурентоспособности предприятия в ходе мониторинга достигнутых результатов, а также внесение корректирующих действий (в случае необходимости).

Очевидно, что эффективной может быть лишь такая стратегия, выработка и реализация которой базируется на детальном конкурентном анализе и подтверждена объективной оценкой конкурентоспособности. Этап выработки и реализация конкурентной стратегии является главенствующим в алгоритме обеспечения конкурентоспособности предприятия, поскольку именно на этом этапе вырабатываются нестандартные стратегические решения, реализация которых является залогом успеха компании. Возможно, именно поэтому порядок действий на данном этапе почти невозможно формализовать. В то же время, вполне возможна формализация критериев результативности стратегических мероприятий по повышению конкурентоспособности. Стратегия развития предприятия – это долгосрочный план по достижению целей, финансовых и ресурсных возможностей, минимизированию рисков. Она определяет точки роста бизнеса, эволюцию рынка и конкурентов. Вот ключевые шаги для разработки стратегии:

1. Анализ внешней и внутренней среды: Начните с изучения внешних факторов (рынок, конкуренты, законодательство) и внутренних ресурсов (кадры, финансы, технологии). Это поможет определить уникальные возможности и угрозы.
2. Определение целей и задач развития: Четко сформулируйте, что вы хотите достичь. Цели могут быть связаны с ростом прибыли, увеличением доли рынка или внедрением новых продуктов.
3. Разработка действий: Определите конкретные шаги для достижения целей. Это может включать в себя маркетинговые кампании, инвестиции в исследования и разработки, обучение персонала и другие мероприятия.
4. Анализ и оценка: Постоянно отслеживайте результаты и корректируйте стратегию при необходимости. Анализируйте, что работает, а что нет.

Постоянный мониторинг конкурентных позиций фирмы и осуществляемое на его основе поступательное усиление преимуществ и устранение недостатков, – это и есть тот простой «секрет» конкурентоспособности, который за большие деньги продают консалтинговые агентства под видом различного рода «бенчмаркингов» и «инновационных менеджментов».

Бизнес-процесс — это определенная последовательность действий, алгоритм по созданию готового продукта или услуги. Оптимизация — это улучшение процессов, чтобы бизнес работал еще эффективнее. Анализ и оптимизация бизнес-процессов нужны и огромным корпорациям, и компаниям, и предпринимателям. Разница лишь в масштабе. В маленькой кофейне меньше различных процессов, а все вопросы решает несколько человек: владелец закупает зерно у поставщика, бариста готовит кофе на месте. В сети кофеен бизнес-процессов больше: собственный цех обжарки, полноценный отдел маркетинга, курсы подготовки бариста. Проводить оптимизацию в этом случае сложнее.

Существует бесчисленное множество способов, с помощью которых любой процесс может быть скорректирован таким образом, чтобы он принесил максимальную эффективность, минимизировал сложность, трудоемкость и расточительность. Одним из основных преимуществ оптимизации является повышение производительности, за счёт которой сотрудники способны не только быстрее завершать свои основные задачи, но и также показывать более высокие результаты. Независимо от отрасли, проект оптимизации процессов компании должен определить способы, которые помогут сделать бизнес-процессы управляемыми, с формализованной, полезной информацией о том, как и насколько хорошо выполняется процесс. В отличие от любого другого проекта, в проекте оптимизации бизнес-процессов должны быть определены цели его совершенствования, такие как сокращение времени цикла, улучшение обслуживания клиентов, снижение затрат и т.д.

Оптимизируя бизнес-процессы, компании могут получать результаты, которые помогут им повысить свою конкурентоспособность путём снижения рисков и оптимизации ресурсов, улучшения качества предлагаемых товаров и услуг, тем самым повышая соответствие компании требованиям современного рынка. Одним из наиболее эффективных способов оптимизации является автоматизация.

Автоматизация бизнес-процессов (обычно сокращенно BPA) – эффективный и полезный инструмент. С помощью решений BPA можно оптимизировать такие важные задачи, как управление запасами, оптимизация найма, отслеживание графиков работы сотрудников и многое другое. Самый простой и эффективный способ автоматизации процесса – это использование POS-систем, а также введение безбумажного режима. Эти программные решения по сути действуют как система управления организацией и автоматизируют основные операции бизнеса, начиная с отслеживания запасов и заканчивая подсчетом клиентов.

Бизнес-процессы направлены на три основные цели: эффективность, гибкость и удовлетворение потребностей клиентов. В то время как эффективность направлена на сокращение операционных затрат и затрат капитала, гибкость направлена на сокращение времени, необходимого для разработки продуктов и услуг, а также для удовлетворения потребностей клиентов и рынка.

Оптимизация бизнес-процессов является весомым инструментом управления, особенно в наших современных реалиях. Оптимизация способна помочь предприятию сократить себестоимость товаров и услуг, улучшить контроль над деятельностью сотрудников на разных уровнях, получить свободные ресурсы и пространство для развития.

Улучшение конкурентоспособности и оптимизация бизнес-процессов играют решающую роль в успешной деятельности любой компании на рынке. Развитие эффективных стратегий и применение практических рекомендаций помогают компаниям выделиться среди конкурентов, укрепить свои позиции на рынке и обеспечить стабильный рост бизнеса.

В целом, успешное улучшение конкурентоспособности и оптимизация бизнес-процессов требует комплексного подхода, постоянного развития и адаптации к изменяющимся условиям рынка. Практические рекомендации включают в себя постоянное изучение рыночной среды, инвестирование в инновации, развитие персонала и эффективное управление ресурсами. Использование комбинации ключевых стратегий и практических рекомендаций позволяет компаниям эффективно улучшить свою конкурентоспособность, достичь поставленных целей и обеспечить долгосрочный успех на рынке.

Список использованных источников:

1. Звонников, В.И. Интеллектуальный менеджмент: новые подходы к подготовке управленческих кадров для экономики знаний. Статья вторая / В.И. Звонников, О.М. Писарева // Высшее образование сегодня. – 2011. – Дата доступа: 07.04.2024
2. Теория менеджмента: История управленческой мысли, теория организации, организационное поведение: Учебное пособие / Под ред. А.Г. Фаррахова – М.: НИЦ ИНФРА-М, – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/421666>. – Дата доступа: 07.04.2024
3. Юрьева Л. В. Основы стратегического конкурентного анализа. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2014
4. Грант Р. М. Современный стратегический анализ. СПб.: Питер, 2008.