

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Михневич Я.С.
студентка 4 курса, гр. ИМ
н. р. Байнев В.Ф.

В данной работе исследована деятельность iTechArt (ООО «Техартгруп»). ООО «Техартгруп» – ведущая компания, занимающаяся разработкой программного обеспечения и консалтингом, специализирующаяся на веб и мобильном программировании. Компания предлагает клиентам традиционную ИТ аутсорсинговую модель вкпе с проектноориентированными услугами, что дает возможность клиентам создать специализированную команду в одном из центров разработки в Восточной Европе и координировать ее работу.

На предприятии применяется линейно-функциональная структура управления. Основные функциональные отделы: отдел организационного развития, отдел кадров и отдел по персоналу, отдел по работе с клиентами, отдел маркетинга, хоз. отдел и бухгалтерия. Стиль управления организации можно с уверенностью охарактеризовать как демократический. Инициатива нижестоящих работников всегда выслушивается вышестоящими.

Процесс производства услуг можно разделить на этапы. В первую очередь необходимо определить, какие потребности пользователей и клиента должно решать приложение. Процесс производства представлен на рисунке 1.

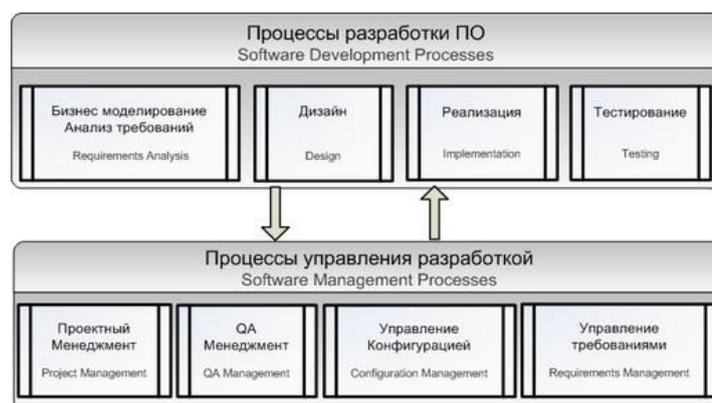


Рисунок 1 – Процесс производства ООО «Техартгруп»

Источник: собственная разработка на основе данных предприятия

На начало 2017 года количество сотрудников ООО «Техартгруп» составляет 605 человек. Большинство работников приходится на возраст 21-25 (32 %) и 26-30 (33 %). Распределение сотрудников по должностям представлено на рисунке 2.



Рисунок 2 – Кадровый состав ООО «Техартгруп»

Источник: собственная разработка на основе данных предприятия

Численность сотрудников постоянно увеличивается, что вызвано расширением компании. Регулярно организуются курсы по целенаправленному подбору персонала: как для сотрудников компании, так и для внешних кандидатов. Ключевым фактором при подборе кандидата является наличие опыта, рекомендации, техническое портфолио и обязательное знание английского языка. Компания успешно реализовывает концепцию «Continuous Performance Management» для управления талантами, которая помогает корректировать поведение работника и гибко направлять его на реализацию поставленных целей, унифицировать процессы, связанные с управлением вознаграждениями.

Для облегчения доступа к информации о сотрудниках компании, а также ее своевременного изменения существует внутренняя корпоративная система SMG. В системе можно получить доступ к различным данным сотрудника.

Экономическая служба делится на два блока: бухгалтерия, отдел экономического планирования. Оба блока подотчетны директору компании.

В 2016 году выручка от реализации продукции в оптовых ценах (без учета налогов и отчислений) составила 243233 млн. руб., что на 26,5% превышает аналогичный показатель в 2015 году. В течение анализируемого периода наблюдается увеличение чистой прибыли на 4,25% до значения 30597 млн.руб.

На рисунке 3 наглядно продемонстрированы показатели рентабельности предприятия.

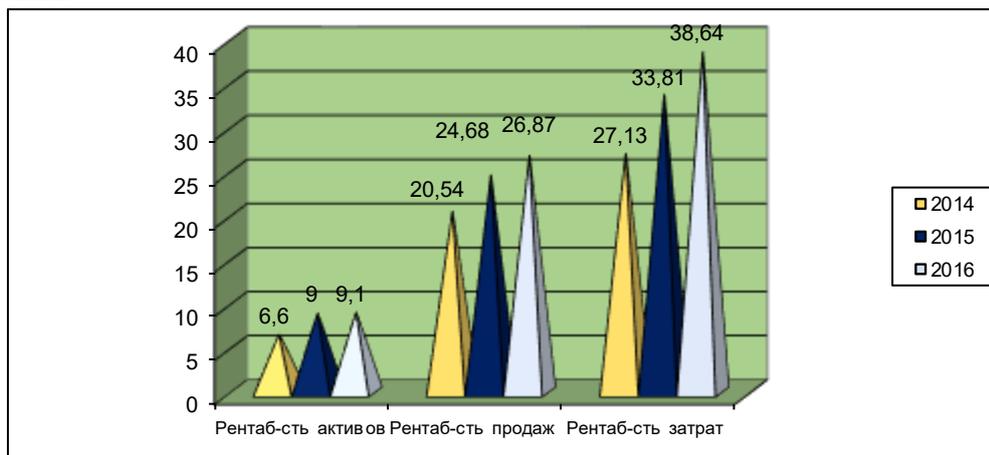


Рисунок 3 - Показатели рентабельности «Техартгруп»

Источник: собственная разработке на основе данных предприятия

Можно, сделать вывод, что наилучший год платежеспособности предприятия был в 2016 году, коэффициенты текущей ликвидности, обеспеченности собственными оборотными средствами были выше норматива, коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами был в пределах норматива.

Отдел маркетинга компании формируют четыре сотрудника, что объясняется тем, что таковой отдел существует в компании около полугода. Все сотрудники отдела маркетинга имеют профильное высшее образование, владеют свободным разговорным английским языком, что объясняется спецификацией отрасли. Обязанности:

- разработка маркетинговой стратегии
- актуализация информации о конкурентах и рынке;
- систематизация бизнес-процессов;
- проведение маркетинговых исследований;
- проведение email-рассылок;
- составление портрета клиентов.

Стратегический план маркетинга, составляемый на предприятии, содержит следующие главы:

1. Характеристика рынка.
2. Стратегия маркетинга.
3. Бюджет маркетинга.

Позиционирование компании в целом типично для аутсорсинговой компании, предлагающей "высококачественные услуги профессионалов". Однако с целью дифференциации акцентируются два факта о компании:

1) цены на услуги ООО “Техартгруп” в целом ниже, чем у других представителей белорусского аутсорсинга;

2) вся деятельность кампании пропитана так называемой "стартап-ментальностью". Это сказывается как на внутренних процессах, так и, в намного большей степени, на взаимодействии с клиентами.

На данный момент эффективность коммерческой деятельности предприятия находится на высоком уровне, однако в условиях возможных изменений ситуации на рынке, компания может оказаться к ним не готова.

Основными клиентами iTechArt являются молодые продуктовые компании в сфере информационных технологий, или стартапы. В США зарегистрировано около 70 тысяч стартапов, в среднем в рамках сотрудничества с аутсорс-компаниями они нанимают от 1 до 30 человек. Усреднив показатели, получим $70\ 000 * 15 = 1\ 050\ 000$ потенциальных вакансий для сотрудников аутсорс-компаний. Часовая ставка инженера на аутсорс-вакансиях варьируется в интервале от 5 до 65 долларов. Снова усреднив показатели, по весьма приблизительным расчетам получаем объем рынка в денежном выражении - \$31500000.

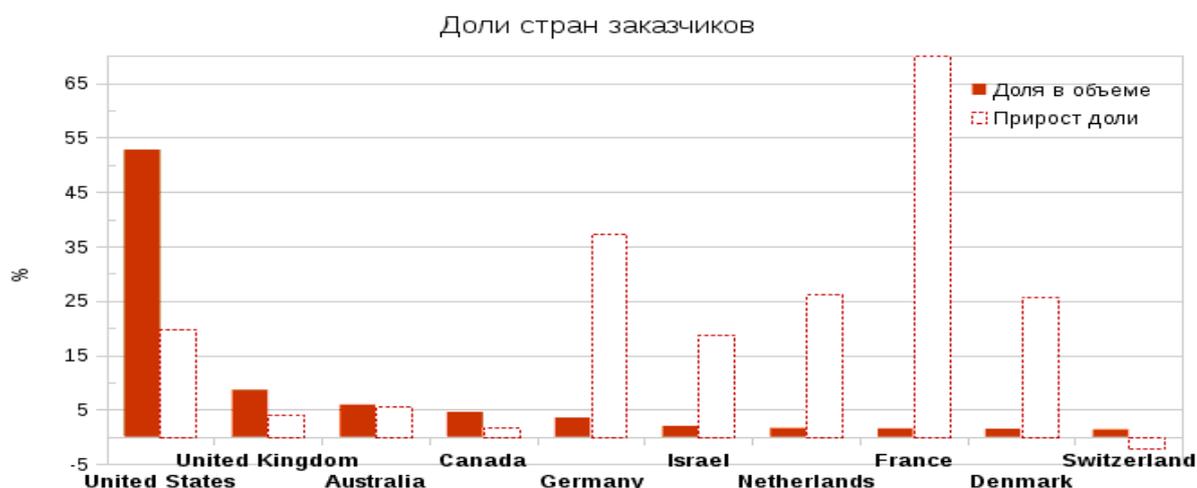


Рисунок 4 – Доли стран заказчиков

Источник: собственная разработка на основе данных предприятия

Основными конкурентами компании являются:

- EPAM;
- IVA;
- SaM Solutions.

Для улучшения конкурентной деятельности можно предложить некоторые мероприятия. В последнее время организация конференций получила распространение. В сфере информационных услуг постоянно проводятся

конференции, в которых принимают участие стартапы, менторы, инвесторы. На таких мероприятиях так называемые «стартаперы» презентуют свои идеи и обзаводятся деловыми контактами. Участие в таких мероприятиях могло бы стать новой стратегией. Также компания может принять участие в хакатонах.

Для совершенствования деятельности стоит проводить корректировку ассортимента в соответствии с потребностями рынка. В результате исследования было выявлено, что наиболее востребованные на данный момент направления: ios, android, javascript, информационная безопасность, веб-разработка. Следует делать акцент на этих направлениях.

ООО «Техартгруп» может предоставить стартапам своих сотрудников на бесплатной основе. Такое сотрудничество будет успешным для двух сторон, так как стартап получит команды опытных разработчиков, а компания долю в стартапе.

Таким образом, в условиях растущей конкуренции компании необходимо все большее внимание анализу конкурентной деятельности. В особенности, это касается системы сбора информации о рынке и конкурентах, а также проведения полномасштабных маркетинговых исследований. Сейчас ситуация на рынке в целом благоприятна, однако в среднесрочном периоде все может измениться и руководству необходимо быть к этому готовым, что лучше всего достигается путем сбора и систематизации информации о рынке.