

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Фурс А.В.
студент 4 курса, гр. ИМ
н. р. Минько М.В.

В данной работе проведен анализ инновационных технологий на ООО «ГродФэшн».

Таблица 1 – Юридическая информация о предприятии ООО «ГродФэшн»

Полное наименование предприятия (учреждения, организации)	ООО «ГродФэшн»
Юридический адрес	23, Гродненская обл. г. Гродно., ул. Куйбышева, 31 ОКПО – 29202983 УНН 590005559 р/с 3012000010069 ГОУ АСБ Беларусбанк код 752
Организационно-правовая форма	Общество с ограниченной ответственностью (ООО)
Орган управления	Коммерческая собственность
Вид деятельности	Производство товаров и услуг
Дата регистрации	14.09.1997
Наличие лицензий (№, дата)	–

Источник: собственная разработка

Это производственное предприятие, которое занимается пошивом женской одежды под торговой маркой ‘ГродФэшн’. По всем показателям качества выпускаемая продукция является аналогом ведущих производителей этой отрасли.

Организация работы осуществляется следующим образом: В конструкторском отделе фирмы, с учетом последних тенденций, создаются новые модели одежды. После этого происходит встреча с заказчиком, которому предоставляется весь ряд имеющихся моделей и заказчик выбирает по своему усмотрению необходимую(ые) или интересную(ые) ему модель (модели). (Иногда создание новых моделей происходит при непосредственном участии заказчика.) Далее заключается договор на пошив определенного количества единиц выбранной(ых) модели(ей).

После заключения договора фирма осуществляет заказ необходимых для пошива тканей у поставщика. В среднем, срок поставки тканей составляет 7 дней. На следующий день после получения тканей, организация начинает пошив моделей. В случае, если необходимая ткань есть в наличии, на складе организации, то пошив начинается на следующий день. И в условленный срок изготовленная продукция реализуется заказчику.

Организационная структура ООО 'ГродФэшн' относится к линейно-функциональной или смешанной структуре. Всю полноту власти берет на себя линейный руководитель, возглавляющий каждый коллектив. Ему при разработке конкретных вопросов и подготовке соответствующих решений, программ, планов помогает специальный аппарат, состоящий из функциональных подразделений. Во главе всего аппарата управления производственными процессами стоит директор предприятия в лице Макалова Сергея Арнольдовича.

На сегодняшний день главным одним из главных элементов управления производством является планирование. Грамотное планирование позволяет снизить издержки производства, а также повысить эффективность работы организации.

Зная специфику бизнеса нашей компании, не сложно прийти к выводу о том, что здесь осуществляется ретроградный метод планирования (Суть такого процесса – составление плана с учетом текущих заказов фирмы. При этом детализация происходит по принципу сверху вниз. Более низшие отделы получают планы сверху и преобразовывают их под особенности своей работы.)

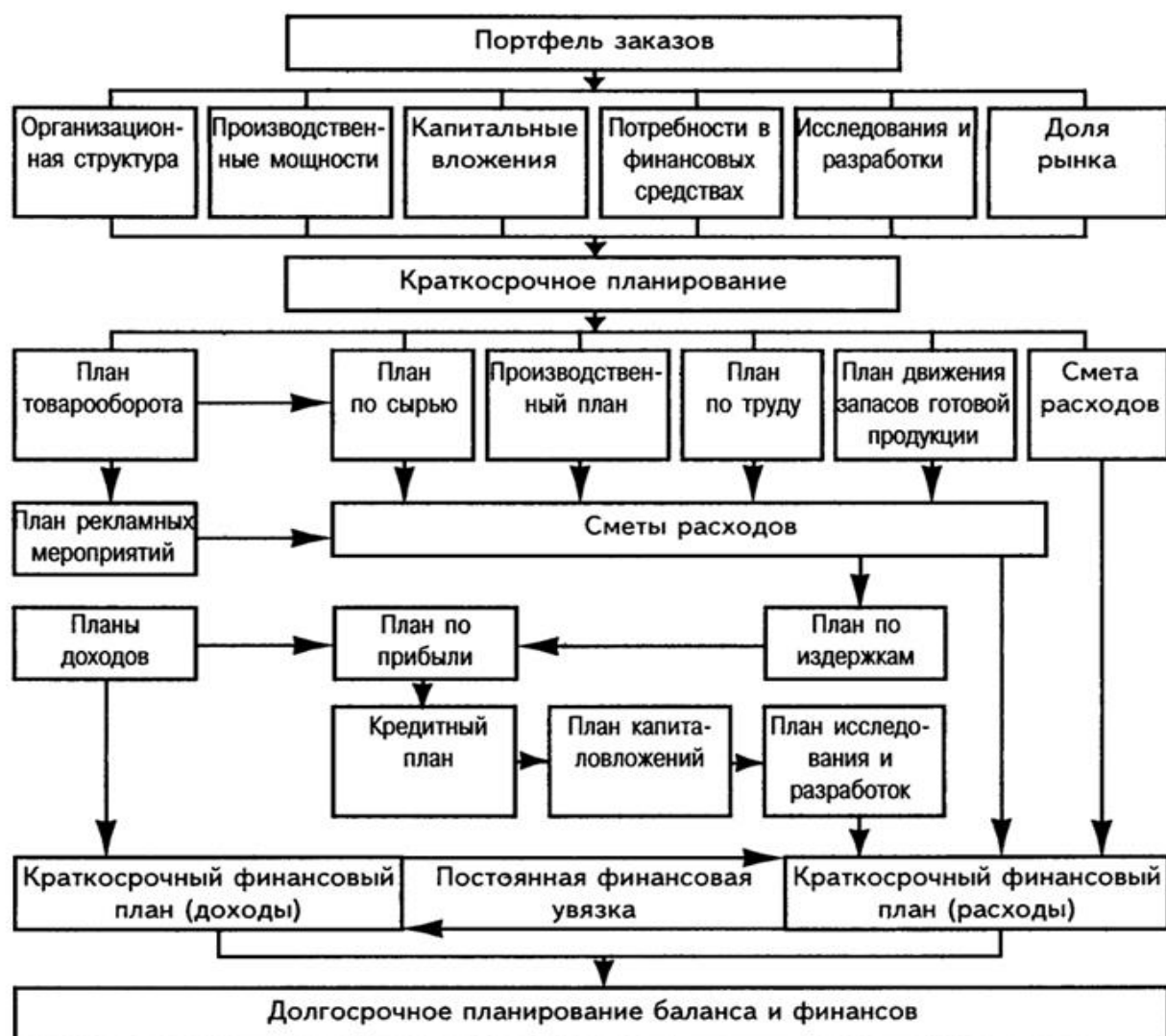


Рисунок 1 – Структура планирования в организации

Источник: собственная разработка

Система управления персоналом – совокупность взаимосвязанных подразделений системы управления персоналом и должностных лиц.

Деятельность ООО 'ГродФэшн' основывается на принципе максимальной эффективности. Общее количество занятых в пошиве одежды человек, без учета обслуживающего персонала (проще говоря - швей), равняется 19. Все швей разделены на три бригады, две бригады по 6 человек и в одной 7. В периоды полной производственной загруженности ввиду наличия крупного заказа либо в случаях, когда оговоренные в договоре с заказчиком сроки пошива малы, все три бригады работают одновременно. В периоды малого количества или наличия небольших по объему заказов все бригады работают поочередно.

В ООО «ГродФэшн» ведется активная открытая политика в отношении распространения и обмена информацией, благодаря чему каждый партнер и клиент может располагать достоверностью и доступностью к информационным ресурсам компании.

Основной информационный канал – это Интернет-ресурсы, а именно сайт компании-партнёра, через которого реализуется продукция компании d-s style.

Для информирования, оповещения и ознакомления своих заказчиков с текущим положением дел используются прямые звонки партнёрам, при этом осуществляет эти звонки непосредственно руководящий состав компании, что позволяет клиентам постоянно осознавать свою важность.

Коммуникационный процесс на предприятии находится на высоком уровне, так как одним из главных элементов является общение. Это как общение между уровнями управления и подразделениями, так и общение со своим потребителем.

Для упрощения и повышения эффективности работы персонала в компании была разработана и введена собственная система для систематизации поступающей ежедневно информации. Каждый сотрудник, находящийся в офисе под своим паролем может зайти туда и получить необходимую ему информацию.

В 2015 году в Республике Беларусь был в разгаре экономический кризис. Кризис коснулся всех сфер жизнедеятельности населения. Невероятное количество коммерческих организаций было закрыто. Потерпело убытки и ООО 'ГродФэшн'. Оборот продукции сократился в разы, количество заказов резко уменьшилось. Показатель рентабельности упал и по итогам 2015 года фирма с трудом свела концы с концами.

В начале 2016 года руководством фирмы было принято решение о начале сотрудничества с литовскими заказчиками. Специфика работы с этими заказчиками заключалась в том, что они предоставляют готовые модели, все необходимое сырье для производства, занимаются всей логистикой, а 'Фэшн' отшивает необходимую продукцию.

Однако, данный вариант сотрудничества был обоснован не стремлением к прибыли, а только желанием руководящего состава создать у персонала ощущение загруженности. Заказы от литовцев были большими, но доход от них лишь с трудом покрывал расходы на зарплату, аренду и коммунальные платежи. Данное сотрудничество позволило увеличить объем выручки фирмы, однако итоговый показатель чистой прибыли отражает реальное положение дел. Чистая прибыль организации в 2016 году, несмотря на увеличение выручки и объемов реализации, сократилась по сравнению с 2015 годом. И это при условии, что период отчислений на амортизацию был окончен и эта статья расходов исчезла.[3]

Специфика оптового бизнеса нашей фирмы состоит в том, что большинство людей, работающих в этой сфере, знают друг друга (лично либо через третьих лиц). И в связи с этим организация не делает упор на маркетинговую составляющую, а концентрирует усилия на налаживании

хороших взаимоотношений с заказчиками. То есть, основным вектором маркетингового планирования в фирме, является построение долгосрочных, устойчивых и взаимовыгодных связей с партнерами.

Существует несколько направлений инновационного развития организации.



Рисунок 2 – Инновационные направления развития организации

Источник: собственная разработка

Ключевыми для нашей организации являются: использование нового сырья, изменение материально-технического обеспечения, появление новых рынков сбыта.

По каждому из этих направлений ведётся активная работа и уже есть видимые результаты. Так, в конце прошлого года был осуществлён выход на новый для организации рынок Чехии. Было закуплено новое оборудование, позволившее сократить длительность процессов производства на 18%.

И главным достижение ушедшего года можно считать подписание долгосрочного договора с индийскими поставщиками, позволяющего получать сырьё по значительно более низкой цене, нежели существует на рынке. Разница между ценами старого и нового поставщика составляет в среднем 16,2% в пользу последнего.

Рассмотрим текущее положение дел в компании.

На предприятии был проведен опрос, для выявления наиболее значимых внешних факторов.

В результате опроса выяснилось, что самыми важными факторами для предприятия являются: изменение налоговой политики государства (политика), спрос главных потребителей (экономика), изменение уровня и стиля жизни (социум), появление новых технологий и оборудования (технология). В зависимости от того в какую сторону будут меняться эти факторы, будет изменяться поведение и стратегия предприятия.

Модель Александра Остервальдера, в моем понимании, является картой организации. Она отражает все механизмы компании и позволяет выявить на каких этапах производства необходимы изменения.

В данном случае, первое, что бросается в глаза при рассмотрении модели, это полная зависимость жизнеспособности организации от ее заказчиков. Большие издержки по арендным и коммунальным платежам снижают сумму свободных средств предприятия. а главной статьей расходов являются поставки ткани.

Существует несколько направлений для проработки с целью повышения эффективности работы предприятия ООО 'ГродФэшн':

- Развитие собственной сети розничных магазинов
- Найм новых качественных специалистов в конструкторский отдел
- Переезд на новое, более финансово-приемлемое местоположение
- Начало инвестиционной деятельности, в частности, на финансовых рынках.