

СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ НА ПРИМЕРЕ ИНТЕРНЕТ-АГЕНТСТВА

Басенко Юлия Владимировна

студент Санкт-Петербургский государственный университет, РФ, г. Санкт-Петербург

Власюк Александр Владимирович

магистрант, Санкт-Петербургский государственный университет, РФ, г. Санкт-Петербург

Аннотация. В данной статье рассматриваются стратегии организации на примере интернет-агентства Санкт-Петербурга. Целью статьи является анализ текущей ситуации компании и формирование стратегических направлений, позволяющих достичь более высокого уровня конкурентоспособности на рынке.

Ключевые слова: издержки; инвестиции; система KPI; предотвращение банкротства.

Интернет-агентство ООО «Амулет» занимается созданием и продвижением сайтов. Компания имеет юридический адрес и осуществляет свою деятельность в городе Санкт-Петербург. Целью компании является создание и продвижение сайтов. Ее миссия, в свою очередь, состоит в привлечении клиентов в качестве бизнес-заказчиков и создание коммерческого преимущества перед конкурентами. Авторами работы были выделены следующие стратегии: стратегия снижения производственных издержек, стратегия инвестиционной деятельности, стратегия стимулирования персонала, а также стратегия предотвращения несостоятельности (банкротства) организации. Рассмотрим более подробно каждую из них.

Стратегия снижения производственных издержек. Стратегический анализ издержек является важным фактором для увеличения прибыли при том же уровне цен. Объекты снижения себестоимости – это те виды затрат, по которым достигается экономия.

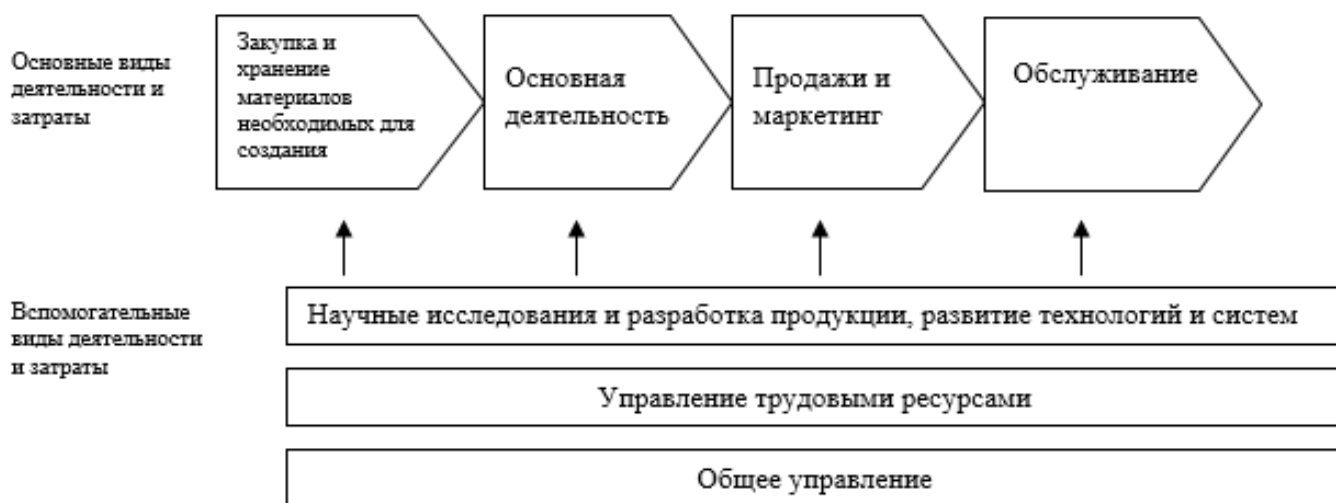


Рисунок 1 Цепь издержек организации

Проанализировав цепь издержек компании, представленную на рисунке 1, были разработаны меры по снижению затрат:

- нахождения более дешевых поставщиков офисных принадлежностей;
- применения сконструированных шаблонов и модулей для сокращения времени на разработку сайта;
- сдачи в аренду мест на серверах клиентам под их сайты;
- введения систем KPI для персонала для повышения его эффективности и последующего снижения численности

Используется основная стратегия лидера по издержкам, которая заключается в снижении цены на продукт за счет снижения затрат и попытки привлечь как можно больше чувствительных к цене покупателей. Особое внимание придется обратить на удержание разницы в цене по сравнению с конкурентами в пределах разницы по издержкам или обеспечить рост суммарной прибыли за счет роста объема продаж, несмотря на то, что прибыль от продажи отдельных единиц продукта может несколько снизиться.

Стратегия инвестиционной деятельности. Содержание инвестиционной политики организации состоит в определении объема, структуры и направлений использования инвестиций для достижения полезного эффекта.

Инвестиции могут осуществляться в форме: денежных средств и целевых банковских вкладов, паев, акций и других ценных бумаг, технологий, машин и оборудования, лицензий, товарных знаков и интеллектуальных ценностей, любого другого имущества и имущественных прав, кредитов.

В компании «Амулет» планируется осуществление следующих вложений в развитие организации:

Таблица 1

Инвестиционная политика организации

Наименование вложений	Вкладываемые средства, руб.	Время инвестирования
Приобретение новых более мощных ПК	700000	2 года
Приобретение обновлений лицензионных программ	250000	2 года
Прохождение сотрудниками организации курсов повышения квалификации за рубежом	150000	3 года
Разработка новых технологий создания сайта	50 000	2 года
Рекламная кампания	500 000	2 года
Введение KPI-системы	70 000	3 года

Данные вложения будут реализованы за счет чистой прибыли организации. В случае недостаточности прибыли, будет взят краткосрочный кредит.

Стратегия стимулирования персонала организации. Компания «Амулет» заботится о своем персонале, так как практически полностью создание продукта осуществляется за счет их вклада. В организации широко применяются стратегии кратковременного воздействия.

“ Амулет ” предоставляет своим работникам:

- 1) ежегодные премии (за выполнение плана за предыдущий год в размере 10% от годового заработка)
- 2) процент от продаж
- 3) единовременные материальные пособия (беременность и роды 5тыс.руб мес., смерть близких родственников 6тыс.руб)
- 4) подарки на праздники (Новый Год, день рождения)
- 5) бесплатные обеды (заключается договор с предприятием общепита по доставке пищи 1 раз в день, 1 бизнес-ланч стоимостью 150 руб.)
- 6) корпоративы за счет чистой прибыли предприятия
- 7) возможность обучения и повышения квалификации за счет организации (на обучение сотрудников фирмой выделено 150000 руб.).

Также в ближайшие 3 года планируется ввести систему KPI. Показатели работы каждого отдельного сотрудника будут привязаны к общим KPI всей компании (таким, как прибыль, рентабельность или капитализация). Работа с KPI позволит специалистам лучше понимать, что им нужно делать, чтобы быть эффективными. Под «эффективностью» понимается не только объем работ, сделанный за единицу времени, но и польза, полученная компанией от деятельности сотрудника. Помимо ежемесячного контроля, результаты всех KPI берутся за основу ежегодной оценки эффективности работы персонала. После проведения годовой оценки дирекция по персоналу будет составлять списки наиболее перспективных специалистов для зачисления их в кадровый резерв компании и повышения в должности.

Основной формой оплаты труда на предприятии является повременно-премиальная форма оплаты труда. (оклад+премии). Все работники получают фиксированный оклад на основе трудовых договоров. Форма оплаты труда осуществляется путем безналичного расчета по банковским карточкам 2 раза в месяц.

Стратегия предотвращения несостоятельности (банкротства) организации. Несмотря на то, что финансовое состояние предприятия является стабильным, существуют рыночные угрозы, которые могут повлечь за собой банкротство предприятия.

Таковыми угрозами могут быть:

- нестабильное экономическое положение в стране;
- появление на рынке явного лидера;
- падения спроса;
- потеря завоеванного сегмента рынка из-за появления более сильных конкурентов;
- из-за экономической ситуации в стране проблемы с выплатой задолженностей по кредитам;
- из-за экономической ситуации в стране задержки в оплате труда работникам;
- форс-мажорные обстоятельства.

Стратегия предотвращения несостоятельности (банкротства) фирмы является по существу обобщением всех составляющих экономической стратегии. Ее главной задачей является раннее обнаружение кризисных тенденций, обнаружение так называемых «слабых сигналов», предвещающих возможность кризисных явлений, и выработке мер, которые оказывали бы

противодействие этим явлениям.

Для предотвращения банкротства необходимо, чтобы у каждого подразделения компании были свои обязанности, должное исполнение которых не позволит фирме обанкротиться.

Также возможна угроза того, что клиент не оплатит услуги за разработку сайта. В таком случае необходимо привлечение юриста, который не состоит в штате, но работает на аутсорсинге.

С целью предотвращения несостоятельности организации в будущем необходимо:

- 1) Обеспечить быструю оборачиваемость капитала
- 2) Обеспечить дополнительные инвестиции в проект.
- 3) Создать кредитный резерв в размере 300 000 руб.

Таким образом, в приведенной статье были предложены конкретные рекомендации по стратегиям для интернет-агентства ООО «Амулет».

Список литературы:

1. Александрова, А.В., Курашова, С.А. Стратегический менеджмент: учебник / А.В. Александрова, С.А. Курашова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013.
2. Забулонов А.Б. Реинжиниринг: практические подходы к реорганизации //Менеджмент в России и за рубежом. 2012, № 1.
3. Зайцев, Л.Г. Стратегический менеджмент: учебник / Л.Г. Зайцев, М.И. Соколова. - М.: Магистр, 2013.
4. Кравченко И.А. Кризисы в развивающейся организации / Научный журнал «Фундаментальные исследования» № 4, 2012г.
5. Пирс, П Д. Стратегический менеджмент Пер. с англ. Е. Милютин. - СПб.: Питер, 2013.
6. Потемкин, В.К. Управление персоналом: учеб. для студ. вузов, специализирующихся на менеджменте организации, экономики труда и упр. персоналом / В.К.Потемкин. - М.: Питер, 2010.