



1 Партнер в Германии: Фраунгофер Институт IPK



2 Комплекс мероприятий

Фраунгофер Институт
производственного оборудования
и конструкционной техники IPK
Отдел „Менеджмент предприятия„

Pascalstraße 8-9
10587 Berlin

Д-р инж. Хольгер Коль
Тел.: +49(0)30 39006-168
Факс: +49(0)30 39325-03
Holger.Kohl@ipk.fraunhofer.de

Контактное лицо:
Д-р инж. Томас Кноте
Тел.: +49(0)30 39000-195
Thomas.Knothe@ipk.fraunhofer.de

Дипл. инж. Буркхард Шаллок
Тел.: +49(0)30 39006-163
Burkhard.Schallock@ipk.fraunhofer.de

www.ipk.fraunhofer.de

КОМПЛЕКСНОЕ ПОВЫШЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ

ГЕРМАНО-РОССИЙСКОЕ ПАРТНЕРСТВО В СФЕРЕ МОДЕРНИЗАЦИИ

Задача

Российская отрасль промышленных поставок претерпевает в настоящее время значительные перемены в истории своего развития. Такие производители, как например «Рено-Ниссан-АвтоВАЗ», требуют от своих российских партнеров конкурентоспособности на мировом рынке. Тот, кто не способен быстро перестроиться и соответствовать запрашиваемому уровню, испытывает давление конкурентов из Румынии, Франции или Азии. Это может поставить под угрозу 300 тыс. рабочих мест в России.

В рамках германо-российского сотрудничества Фраунгофер Институт производственного оборудования и конструкционной техники IPK провел с российскими партнерами проект «Мероприятия по обеспечению конкурентоспособности и кооперативного сотрудничества малых и средних предприятий в Самарской области» („Activities to promote competitiveness and cooperative

interaction of SMEs in the Samara region“). Ключевые пункты проекта – создание стратегических компетенций в Поволжском регионе и поддержка малых и средних предприятий (МСП) на пути к достижению конкурентоспособности на мировом рынке.

Цели проекта

Долгосрочная сеть поставщиков может быть создана в том случае, если МСП будут способны к систематическому анализу своей продуктивности, созданию стратегий и сотрудничеству. Основными целями проекта явились предоставление методов, которые могут быть использованы на практике, а также демонстрация примеров успешных МСП в Германии, отличающихся высокой степенью производительности. Повышение производительности может способствовать лучшему выходу на международных заказчиков и партнеров. Инвестиционные мероприятия в сфере производственных технологий и повышения квалификации со-



3 Посещение фирмы Kraftwerks- und Spezialteile GmbH



4 Прокомментированные результаты бенчмаркинга

трудников могут стать дополнительными звеньями комплекса мер и найти применение не только в автомобильной индустрии, но также в сфере машиностроения, железнодорожной техники и авиационной промышленности в России.

Структура проекта и методы

Работа, направленная на повышение производительности российских МСП, состояла в пересекающемся комплексе мероприятий (рис. 2), в который вошли анализ, оптимизация процессов, обмен передовым опытом в Германии (рис. 3) и семинары в Поволжском регионе.

Основная задача заключалась в моделировании процессов для МСП на базе полученных результатов анализа производительности (рис. 5) и бенчмаркинга (рис. 4). В ходе семинаров были применены техника плановых игр и современное программное обеспечение для моделирования бизнес-процессов, которым участники могут самостоятельно пользоваться и в дальнейшем. Разработанные совместно с российскими МСП мероприятия по улучшению производительности были систематизированы и по завершении первого этапа проекта предоставлены в виде руководства на двух языках.

Результаты первого этапа проекта

■ Моделирование и анализ бизнес-процессов в сочетании с результатами бенчмаркинга способствовали сенсibilизации рабочих параметров и идентификации «узких» мест». В качестве примера можно привести некоторые выводы, сделанные участниками семинара: «У нас слишком высокие затраты на устранение дефектов», «Мы очень долго ждем, пока клиент оплатит заказ» и др.

■ План мероприятий, разработанный для участников проекта, включал, помимо прочего, следующие пункты: укрепление развития производственных мощностей, согласование работы электронных систем, а также своевременный контроль запасов.

■ Во время визитов участниками проекта малых и средних предприятий в Германии было показано широкое применение предложенных Фраунгофер Институтom IPK методов и систем менеджмента (например, сбор и учет производственных данных). Российские предприниматели пришли к пониманию необходимости налаживать контакты с иностранными клиентами и клиентами из других отраслей, а также основывать больше коопераций друг с другом.

■ После семинара с применением инструмента моделирования российские МСП способны лучше определять «узкие» места, разрабатывать и оценивать альтернативные процессы.

■ Систематизированные результаты первого этапа проекта ставят в центр внимания стратегию, кооперирование и внешнюю рефлексию. Даже самые успешные германские предприятия также прибегают к кон-

сультационным услугам, например Фраунгофер Института IPK. Они намеренно ставят свои бизнес-процессы под сомнение и обсуждают это внутрипроизводственно. Подобное внешнее консультирование также может быть оказано российскими организациями.

Последующие шаги

■ Запланировано создание Бенчмаркинг-Центра. Центр инновационного развития и кластерных инициатив Самарской области будет предоставлять дополнительные услуги.

■ Благодаря технической модернизации, новому производственному и инновационному менеджменту, а также более интенсивному сотрудничеству российские МСП смогут достигнуть такого уровня поставок, при котором они будут способны отвечать требованиям мирового рынка.

■ Отрасли нефте- и газодобывающей промышленности, экотехники и железнодорожной индустрии тоже могут воспользоваться комплексом решений от Фраунгофер Института IPK.



5 Профиль производительности на основе процессного анализа