

JAK URATOWAĆ TOPNIEJĄCE ZYSKI FIRM PRODUKCYJNYCH

FIRMY PRODUKCYJNE STAJĄ DZISIAJ W OBLICZU WYZWANIA ZWIĄZANEGO Z SYTUACJĄ ZNACZĄCEGO I TRWAŁEGO TRENDU WZROSTOWEGO KOSZTÓW PRODUKCJI, A JEDNOCZEŚNIE SILNEJ KONKURENCJI RYNKOWEJ, UNIEMOŻLIWIAJĄCEJ PODNIESIENIE CEN PRODUKTÓW.

Według dostępnych danych przedsiębiorstwa produkcyjne z sektora MŚP wykazują obecnie średnią rentowność sprzedaży (ROS) na poziomie 5,5%, a nierzadko wynosi ona 1-2%. Margines na wzrost kosztów produkcji, jakim dysponują, jest więc niewielki, a można z całą pewnością stwierdzić, że niewystarczający, aby pozwolić sobie na niepojęmowanie systematycznych i skutecznych działań w obszarze redukcji kosztów i wzrostu efektywności produkcji.

Analiza trendów głównych składowych kosztów produkcji na lata 2019-2020 pokazuje ich dalszy wzrost w zakresie: kosztów wynagrodzeń średnio o 5,2% r./r., kosztów energii elektrycznej o 25% r./r. i gazu ziemnego o 7% r./r. To przy uwzględnieniu struktury kosztów operacyjnych firm produkcyjnych spowoduje ich wzrost od 6% do 12% i w wielu przypadkach doprowadzi do wygenerowania straty finansowej.

Niekorzystna sytuacja i brak możliwości skompensowania wzrostu kosztów wytworzenia produktów wzrostem cen ich sprzedaży dotyczy w szczególności firm dostarczających swoje wyroby klientom indywidualnym w modelu B2C, gdzie duża konkurencja rynkowa, szczególnie w branżach tradycyjnych, takich jak produkcja wyrobów z tworzyw sztucznych, metalu, szkła, drewna, uniemożliwia podniesienie cen produktów bez utraty klientów.

Odnosząc się do modelowej sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstwa produkcyjnego uzasadniającej ekonomiczny sens jego działalności, sytuacja powinna wyglądać następująco: wskaźnik zysku netto z zaangażowanego kapitału – określmy go wskaźnikiem zwrotu z inwestycji (ROI) – uwzględniając poziom ryzyka prowadzenia działalności gospodarczej, powinien być większy niż 8,5%, ponieważ istnieją alternatywne, o niższym niż ryzyko prowadzenia własnego przedsiębiorstwa, inwestycje kapitałowe oferujące stopę zwrotu z kapitału do 8,5%. Aby więc osiągnąć ROI na

tym poziomie przy występującym modelu finansowym przedsiębiorstwa produkcyjnego, udział kosztów operacyjnych w stosunku do przychodów ze sprzedaży powinien być mniejszy niż 80% i do takiej sytuacji firmy powinny dążyć poprzez redukcję kosztów operacyjnych w zakresie kosztów materiałów, energii, wynagrodzeń oraz podnosząc efektywność operacyjną procesów produkcyjnych. W przypadku przedsiębiorstw, w których udział kosztów operacyjnych stanowi więcej niż 80% przychodów ze sprzedaży, efektywniejszą kosztowo i łatwiejszą metodą niż inwestowanie w rozwój sprzedaży jest ich ograniczenie. Praktyka nasza pokazuje, że potencjał redukcji kosztów w przedsiębiorstwie o średnim poziomie organizacyjnym wynosi 20%. Gdyby chcieć osiągnąć ten sam zysk operacyjny tylko poprzez wzrost sprzedaży, należałoby zwiększyć przychody ze sprzedaży minimum o 80%.

Właściwym i rekomendowanym przez nas podejściem w obecnej sytuacji ekonomicznej i przy stabilnym poziomie przychodów ze sprzedaży jest więc skoncentrowanie się na zwiększaniu zysku poprzez redukcję kosztów i wzrost efektywności procesów produkcyjnych zamiast inwestowanie w rozwój sprzedaży i zwiększanie obrotów.

W odpowiedzi na tego typu wyzwania i potrzeby biznesowe przedsiębiorstw produkcyjnych powstał In Profit Concept – firma specjalizująca się w zwiększaniu zysków firm produkcyjnych w oparciu o formułę success fee.

Zrób to z nami.

Więcej na: www.inprofitconcept.pl



Remigiusz Konieczny

ZAŁOŻYCIEL IN PROFIT CONCEPT

