

EFEKTY Z LCC W BIZNESIE - CZ 2

MOTTO

„Nie wolno mianować menedżerem nikogo, kogo bardziej interesuje, kto *ma rację*, niż co *jest słuszne*.”
Peter Drucker

Efekty z LCC (Life Cycle Cost/Costing) w biznesie – cz. I 30.10.2013;

Koszt cyklu życia produktu a przetargi: ważne jak się zaczyna, jak się robi i jak się kończy

Podsumowanie:

Na globalnym rynku inwestycyjnym cykl życia produktu (PLC), obejmujący jego przygotowanie i dostawę oraz eksploatację aż do wycofania, jest przestrzenią współdziałania Producenta i Użytkownika. Podpisanie kontraktu to interludium tego cyklu. Dla Inwestora Przygotowanie inwestycji jak i monitoring poinwestycyjny mogą i często powinny być sprawą lat, a nie dni czy miesiące i bazować na ocenach kosztów cyklu życia produktu oraz jego dostępności operacyjnej i produktywności. Takie podejście pobudza działania B+R w całości obszaru PLC. Na rynku zamówień publicznych, szczególnie w Polsce, podejście PLC istnieje jedynie w sferze deklaracji – króluje paradygmat ceny zakupu, często niszczący biznes i jego rozwój zarówno u Kupującego jak i Sprzedającego.

EFEKTY Z LCC W BIZNESIE – CZ. II 30.01.2014

CZY INWESTOR NAPRAWDĘ KUPUJE PRODUKT?

Podejście do produktu jak do przedmiotu, który należy zbyć za możliwie wysoką cenę / kupić za możliwe niską jest anachronizmem na rynku inwestycyjnym. **Konkretny produkt sam w sobie nie jest zwykle potrzebny Inwestorowi, bywając dlań złem koniecznym, podobnie jak jego cena** - Inwestor potrzebuje nie produktu, lecz jego określonej produktywności, bo za nią, a nie za produkt, zwraca sobie inwestycję. Stąd na rynku inwestycyjnym popularność dzierżawy produktu, zamiast jego kupna: dzierżawiąc produkt Klient pozyskuje samą produktywność, z ograniczeniem odpowiedzialności za jego życie. Utrzymanie produktywności następuje poprzez system aftermarketu, nierozzerwalnie związany z utrzymaniem dostępności operacyjnej produktu.

Wymusza to na Producentcie konieczność myślenia w kategoriach cyklu życia produktu (PLC) oraz odpowiednie zarządzanie takim cyklem (PLM). Niezależnie, czy produkt jest sprzedawany czy dzierżawiony, całkowity koszt jego cyklu życia, włącznie z marżami Producenta, finalnie obciąża Inwestora. **Dlatego też na rynku inwestycyjnym analizy LCC - Life Cycle Cost / Life Cycle Costing to podstawa racjonalnego biznesu, w którym Inwestor (głównie prywatny) pragnie sumarycznie zapłacić jak najmniej za określoną produktywność w określonym czasie. Inwestor publiczny, szczególnie w Polsce, to jak dotąd inny świat – jakkolwiek w UE kryterium wyboru oparte na LCC wprowadzane jest już dziś do przetargów publicznych.** Ostatnio, po licznych kłopotach w naszych dotychczasowych publicznych inwestycjach w infrastrukturę drogową, UE, jako warunek dalszego dotowania naszej infrastruktury, stawia rozszerzenie wymogów w przetargach o wieloletnią gwarancję i/lub zapewnienie dostępności operacyjnej.

Co w biznesie Producenta, a w znaczącym stopniu także Użytkownika, daje bezpośrednio bądź pośrednio wprowadzenie podejścia LCC, a szerzej PLC/PLM?

wspomaganie biznesowych relacji z klientami i tworzenia nowej klienteli

impuls do innowacyjnego rozwoju B+R
możliwość projektowania systemowo zorientowanego na cykl życia produktu - ok. 90% cech produktu jest określanych na etapie projektowania
systemowe uporządkowanie i usprawnienie serwisu produktów na bazie aftermarketu
poprawa jakości produktów – z punktu widzenia całości cyklu życia produktu
przewidywalność zdarzeń eksploatacyjnych
poprawa satysfakcji Klienta
możliwość zwiększania marży dzięki marketingowi, nastawionemu na dokumentowanie zysku Użytkownika / Inwestora w całościowym obszarze PLC
projektowanie i ofertowanie w aspektach produktywnościowym i kosztowym:
- dla danego kosztu cyklu życia produktu (LCC) największa produktywność (aspekt produktywnościowy)
- dla danej produktywności, najmniejszy LCC (aspekt kosztowy)
poprawa ergonomii i bezpieczeństwa produktu
poprawa niezawodności i dostępności operacyjnej (tj. prawdopodobieństwa utrzymania produktywności)
zmniejszenie energochłonności
zmniejszenie opłat i kar środowiskowych
podniesienie roli automatyzacji i sterowania w warunkach eksploatacyjnych
racjonalizacja procesu zarządczego
systemowy przegląd całości obszaru PLC pod kątem niezbędnych działań, w tym optymalnego wykorzystania danych zbieranych z eksploatacji
możliwość parametryzacji zgodności produktu z oczekiwaniami, poprzez budowę macierzy cech pożądaných
budowa obiektywnych celów operacyjnych, ukierunkowanych na wspólny z klientem sukces
racjonalizacja kosztów w wyniku kreacji mechanizmu dostosowania zasobów do zadań
uproszczenie procesu konstrukcji poprzez wykorzystanie bazy wiedzy oraz normalii
optymalizacja konstrukcji poprzez wymuszenie wykorzystania informacji zwrotnej
budowa produktów optymalnych ekonomicznie w całym cyklu życia
pobudzenie kreatywności w obszarze konstrukcji, produkcji, aftermarketu a także marketingu oraz całości zarządzania przedsiębiorstwem.

Jan Parczewski

NASTĘPNY ARTYKUŁ – LUTY 2014:

ZA, A NAWET PRZECIW - PLM NA RYNKU INWESTYCYJNYM

Zapowiedź:

Jeśli jest tyle argumentów za wprowadzaniem PLM, to skąd bierze się opór w firmach? Jakie są szanse i zagrożenia we wprowadzaniu PLM, implikującego innowacyjny rozwój B+R? Odniesiemy się do wartości takiej zmiany dla: • pracowników firm • zarządów firm • właścicieli firm • urzędników • polityków • obywateli celem analizy stanu i perspektyw zmian.

Wywołując ‘biblijnego’, zarządczego wilka z lasu:

„Nie wolno mianować menedżerem nikogo, kogo bardziej interesuje, kto ma rację, niż co jest słuszne. Kiedy względy personalne biorą górę nad wymaganiami pracy, rodzi się korupcja. Zarząd nie powinien mianować menedżerem kogoś, kto inteligencję uważa za ważniejszą od prawości. Może ktoś wiedzieć za mało i kiepsko sobie radzić, może mu brakować zdolności i zmysłu osądu, a mimo to – może nie wywoływać szkód. Natomiast jeśli komuś nie dostaje

charakteru i prawości, to – choćby nie wiem jak brylował wiedzą, błyskotliwością i powodzeniem – działa niszcząco. Niszczy ludzi, najcenniejsze zasoby przedsiębiorstwa. Niszczy morale. I niszczy wydajność.”

Peter F. Drucker, 1954

Odpowiedzieć można na to parafrazą Konfucjusza: „Zróbcie, by prawość opłacała się bardziej niż kradzież, a nie będzie kradzieży”.

W cyklu „Koło Życia Produktu” zamieszczamy materiały poświęcone związanym z cyklem życia produktu, proinnowacyjnym zmianom w polskich firmach, zarówno projektujących i produkujących produkty jak i kupujących je na naszym rynku i rynku globalnym, ze szczególnym uwzględnieniem rynku inwestycyjnego.