

ПОИСК ПУТЕЙ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИИ ПОСРЕДСТВОМ ОРГАНИЗАЦИИ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Целью проводимого исследования является поиск путей укрепления конкурентной позиции промышленных предприятий путем совершенствования процесса организации закупочной деятельности, а также разработка практических рекомендаций по формированию и реализации ее основных направлений. В качестве предмета исследования выступают экономические отношения, возникающие между предприятиями в процессе формирования и укрепления их конкурентной позиции в условиях рыночной экономики. Объектом исследования являются компании, участвующие в процессе рыночной экономики. В данном случае – это ООО «ЛАТС СПб», компания, занимающаяся обслуживанием и продажей запасных частей для горнодобывающей техники. Проведен анализ организации закупочной логистики в данной компании и получены следующие выводы:

1) Согласно проведенного SWOT-анализа стратегической возможностью фирмы являются рост спроса на дополнительные услуги. Поэтому одна из главных задач - диверсификация деловой активности, одним из направлений которой, является открытие дополнительного вида бизнеса – бизнеса запасных частей.

2) Технологии прокьюреента при правильном их использовании остаются одним из самых эффективных инструментов выбора оптимального поставщика. Благодаря им не только достигается значительная экономия ресурсов, но и повышается степень контроля над проведением закупок. Это подтверждает как зарубежная практика, так и опыт передовых отечественных компаний и ряда государственных заказчиков.

Нами предложены следующие рекомендации для повышения конкурентоспособности компании, за счет эффективной организации закупочной деятельности:

- По правилу "80/20", следует отводить большую часть своего времени на работу с поставщиками, товарами и услугами закупка которых составляет 80 процентов от общего объема.
- Не стоит фокусироваться просто на цене материалов. Необходимо пристально контролировать на полную цену, которая включает транспортировку, складирование, административные расходы, риск изменения курсов валют и оборачиваемость вложенных средств.
- Не стоит фокусироваться на одном или группе поставщиков, все время следует расширять базу поставщиков.
- Необходимо помнить, цена, которая значительно ниже чем средняя у конкурентов часто может являться предупреждающим знаком для того, чтобы не выбирать предлагающего ее поставщика.
- Следует вести записи значительных повышений цены и сравнивать их регулярно с данными получаемыми из официальными источниками.
- Следует вести регулярную статистику по поставкам бракованных материалов, поставкам с задержкой и прочим данным по осуществленным поставкам, сообщать об этом своим поставщикам и не допускать того, чтобы ситуация стала критической.
- Всегда необходимо изыскивать пути сокращения времени на выполнение заказа. Это позволит минимизировать запасы на складе и сделать так, чтобы производственный процесс наиболее отвечал нуждам всех клиентов.

Проведенный в работе анализ позволяет подтвердить актуальность выбранной проблемы, т.к. для того, чтобы система снабжения была эффективной, важен не только профессионализм сотрудников, но и грамотное регламентирование закупочной

деятельности, а так же эффективное использование арсенала способов закупок; что в свою очередь, позволяет повысить конкурентоспособность компании в целом.

Разработанные рекомендации, а также результаты проведенного анализа могут быть использованы на практике различными организациями, осуществляющими закупочную деятельность.