

ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИКИ В СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА

Гражданкин А. А.

Научный руководитель канд. эконом.наук Зотков О. М.

Сибирский федеральный университет.

Деятельность любого предприятия зависит от наличия сырья, материалов, товаров и услуг, которыми его обеспечивают другие организации. Снабженческая деятельность направлена на то, чтобы организация получила необходимое по качеству сырье, материалы, товары и услуги в нужное время, в нужном месте от поставщика, своевременно отвечающего по своим обязательствам с достойным обслуживанием и выгодной ценой. Стратегическая сторона снабжения – это все процессы управления закупками и взаимоотношениями с поставщиками, взаимодействия с другими отделами предприятия, планирование и разработка новых закупочных схем и методов.

Исторически сложилось, что в России термин «логистика» распространился сравнительно в конце 90 – х годов, и в настоящее время многие руководители не достаточно понимают его значение в хозяйственной деятельности предприятия. Логистика, развиваясь на предприятиях разных отраслей экономики, приобретает специфические отраслевые черты, особенно в строительных организациях малого бизнеса. Первая особенность — это достаточно низкий уровень логистики в строительных предприятиях малого бизнеса, что объясняется рядом причин:

- общим развитием логистической деятельности стране;
- представители строительных и промышленных организаций, развитие компетенций персонала в логистике ставят на четвертое место (после повышения качества, развития информационных систем, выбора поставщиков) в ряду важных для успешного развития организаций потребностей.

Второй особенностью развития логистики — связана с применением логистического подхода в организации строительного производства, логистическая интеграция снабжения и производства на предприятии.

Третья особенность логистики в строительстве связана с тем, что строительное предприятие рассматривается как потребитель в логистических системах производителей и поставщиков материалов, компонентов.

В процессе развития бизнеса, эволюция логистики и снабженческая деятельность существенно изменились. Значительную часть потребительской ценности, создаваемой в цепи поставок, сегодня обеспечивают для производителей поставщики, что делает взаимоотношения с ними более важными, чем когда либо. По обобщенным публикуемым источникам в настоящее время предприятия расходуют в среднем около 60% своих доходов на закупку необходимых товаров и услуг. Снижение стоимости закупаемых товаров и услуг на 5% в конечном счете приводит к повышению рентабельности на 37,5%. Решения по закупкам со временем становятся все более сложными чем ранее в прошлом, и время простого выбора поставщика с самыми низкими ценами ушли в прошлое. Вопросы стратегического сорсинга прочно входят в сферу менеджмента компаний на высшем уровне.

Стратегический сорсинг – является ключом к правильному обозначению логистики снабжения для обеспечения повышения рентабельности и роста предприятий строительной отрасли. В настоящее время стратегический сорсинг в плане работы со стратегическими источниками снабжения считается ключевым показателем движения для предприятия при формировании общекорпоративных стратегий, и стратегий снабжения. Его научной базой можно считать концепцию разделения труда, но уже в новом качестве, которое предполагает наличие института ответственности за выполнение переданных на сторону работ и услуг и определенный механизм управления. Сорсинг реализуется в различных видах.

Инсорсинг – создание специализированной структуры внутри предприятия с автономным управленческим учетом и отдельным бюджетом. Примером может послужить автотранспортный цех, созданное внутри строительного предприятия с целью разделения и оптимизации денежных потоков.

Аутсорсинг – классическая аутсорсинговая модель, основанная на единственном, обычно долговременном контракте с одним внешним поставщиком услуг. Часто такой подход сопровождается стратегическим сотрудничеством на уровне высшего руководства предприятия.

Мультисорсинг или выборочный аутсорсинг – это отдельные контракты на аутсорсинг выбранных деловых процессов, использующие оптимальные тактические подходы и конкурентоспособные соглашения у нескольких источников.

В любой форме сорсинга разделение труда является важным принципом функционирования эффективно организованной экономической системы строительных организаций малого бизнеса. Существование замкнутых (инсорсинговых) предприятий в современной действительности в большинстве случаев экономически не обоснованно и влечет за собой снижение конкурентоспособности. Действительно, организм таких предприятий переполнен усложненными бизнес – системами с огромным количеством процессов. Управление таким организмом достаточно сложная, а нередко, трудновыполнимая задача. Рациональное использование средств производства, владение вопросами поставки и обработки сырья, специальные навыки и опыт персонала и т.д. позволяют предприятиям с помощью концентрации на определенных, отработанных бизнес – процессах, достигать конкурентного преимущества, покупая часть бизнес – процессов у аутсорсинговых фирм. С ростом конкуренции строительного рынка, когда выживают только эффективно работающие предприятия все больше бизнес – процессов передается на аутсорсинг. Становится выгоднее привлечь стороннее предприятие, специализирующееся на одном виде деятельности, чем содержать собственную службу или производство. Так как в условиях рыночных отношений конкуренция в выделенном бизнесе всегда имеет тенденцию к росту, аутсорсинг будет расти и дальше. Более того, в условиях сжимающегося рынка развитие аутсорсинга, как средства повышения эффективности, еще более ускоряется.

Внедряя логистику в строительное предприятие, увеличивая затраты на первоначальном этапе развития направления логистик, менеджмент предприятия тем самым обеспечивает рентабельность производства работ, прибыльность и самое важное, как в современной экономике Российской Федерации, так и в частности на

предприятию – это реализация прибыльности предприятия, реализация его как социально – значимого объекта в долгосрочном периоде.