

image not found or type unknown



Любое предприятие, функционирующее на современном рынке, не может вести деятельность без определенной инфраструктуры, системы деловых коммуникаций. Нельзя недооценивать значение, которое для организации имеют взаимоотношения с поставщиками, подрядчиками и другими контрагентами. Эти взаимоотношения влияют на такие важные показатели, как качество товара/работ/услуг, его себестоимость, цену и многое другое. Поэтому предпринимателям необходимо знать критерии покупательской ценности своего бизнеса – это то, из-за чего с нами стремятся сотрудничать, или же не желают иметь дела.

Итак, что же определяет покупательскую цену нашего бизнеса? Рассмотрим на примере компании строительной отрасли.

Объем и оплата. В целом, для строительной отрасли эти показатели являются наиболее важными.

Компания ООО «ГлобалСтрой» работает в основном с гос.заказами, в настоящее время задействована на крупных объемах капитального ремонта по программе реновации. Данная компания имеет долгосрочные устойчивые отношения со многими отечественными производителями строительных материалов и систем коммуникаций. Контракты заключены напрямую с производителями. Оплату поставщикам всех материалов и иных товаров ООО «ГлобалСтрой» осуществляет сразу же по факту получения их на объект и в полном объеме.

Для ООО «ГлобалСтрой» такое положение вещей очень выгодно, как и для их поставщиков: строительная компания имеет выгодные условия для соблюдения требований 223-ФЗ и 44-ФЗ, а поставщики – гарантированный единовременный сбыт крупных объемов продукции. В возможности крупных закупок с гарантированной своевременной оплатой в данном случае и заключается покупательская ценность ООО «ГлобалСтрой».