

в калькуляционных расчетах общая сумма издержек обращения, распределяемая по товарным группам, должна быть равна сумме издержек, приходящихся на реализованные товары.

<http://edoc.bseu.by>

Н.В. Оксенчук
УО БТЭУПК (Гомель)

ОЦЕНКА ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПОСТАВЩИКОВ ТОВАРОВ

Торговые предприятия ежегодно сталкиваются с необходимостью выбирать товары для реализации из большого количества наименований. Наряду с этим им необходимо обеспечить выгодность каждой коммерческой сделки. Это означает, что следует обеспечить взвешенный подход при выборе поставщиков, определении оптимальной партии и цены закупки товаров, установлении обоснованной торговой надбавки.

Для торгового предприятия очень важно при выборе поставщиков товаров глубоко и всесторонне исследовать их деятельность, изучить их потенциал с тем, чтобы установить деловые отношения, обеспечивающие предприятию стабильную работу. Поэтому для изучения поставщиков товаров необходимо составить перечень всех поставщиков предприятия, сгруппировать их по определенным товарным группам, изучить их деятельность и на основе сравнительного анализа показателей, характеризующих деятельность поставщиков предприятия, следует осуществить оценку их привлекательности с помощью метода экспертных оценок с использованием предлагаемой оценочной шкалы.

Данные для оценки привлекательности поставщиков товаров

Показатель	Оценка, баллы			
	0	1	2	3
1. Репутация и имидж				
2. Доступность территориальная и коммуникативная				
3. Уровень специализации				
4. Важность для поставщика объема продаж				
5. Концентрированность поставщика на работе с клиентами				
6. Предоставление гарантии качества поставляемого товара				
7. Условия оплаты				
8. Условия поставки				
9. Пунктуальность и обязательность выполнения условий поставки				
10. Предоставление дополнительных услуг				
11. Цена поставляемого товара				

Например, по показателю 10. "Предоставление дополнительных услуг" 0 баллов соответствует их отсутствие; 1 балл — оказание разовых ус-

луг по продвижению товара; 2 балла — оказание услуг после длительных переговоров; 3 балла — оперативный отклик на предложения торговли о возврате непроданного товара, совместная реклама и т.д.

Выводы о целесообразности договорной политики предприятия можно осуществить с помощью группировки и ранжирования поставщиков на основе результатов оценок

и привлекательности каждого поставщика.

Карта поставщиков состоит из трех секторов. сектор А — сектор высокой привлекательности поставщика (X (сумма баллов) ≥ 25), В — переходный сектор ($19 < X < 25$) и С — сектор низкой привлекательности ($X < 19$).

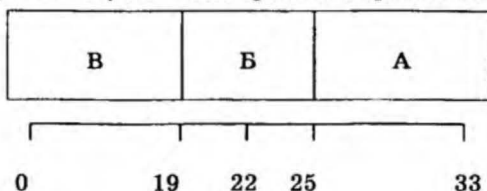


Рис. Карта поставщиков предприятия

Чем больше поставщиков попадает в сектор А, тем более оптимальна договорная политика предприятия. Значительная сосредоточенность поставщиков в секторе А обеспечит предприятию стабильное функционирование на рынке в перспективе. Группа поставщиков с низкой оценкой параметров относится к сектору С — наименьшей целесообразности договорной политики предприятия. Поставщики, попавшие в сектор С не представляют интереса для предприятия, поскольку деловые отношения с ними могут создать проблемы в деятельности предприятия. С поставщиками, попавшими в сектор В, следует упрочить деловые отношения, усилить переговорный процесс по совершенствованию условий договоров, стремясь в перспективе к переводу в группу А.

С.С. Осмоловец
Институт экономики НАН Беларуси (Минск)

ОБ ОРГАНИЗАЦИИ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ В ТОРГОВЛЕ

В связи с появлением проекта Декрета “О некоторых мерах по совершенствованию расчетов с участием физических лиц в Республике Беларусь”, устанавливающего необходимость обязательного безналичного расчета при осуществлении сделок на сумму свыше 300 евро, возникает проблема организации безналичных расчетов за товары, приобретенные физическими лицами в розничной торговле. Одной из современных систем расчетов за товары является система безналичных расчетов на основе банковских пластиковых карточек.

Преимуществом использования в торговле системы безналичных расчетов посредством пластиковых карточек являются: снижение оборота наличных денег, снижение времени на процедуру расчета (нет необходимости пересчитывать денежные купюры). Однако использование пластиковых