

масштабам и темпам мобилизации ресурсов, гибкость ресурсного потенциала, гибкость организационная и управленческая. Применение каждого из перечисленных способов связано с имеющимся опытом работы в отрасли и специально разработанными организационно-технологическими процедурами.

<http://edoc.bseu.by:8080>

Волонцевич Е.Ф.
УО БГЭУ (Минск)

ТРЕБОВАНИЯ К ПОСТАВЩИКАМ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ

Существующая тенденция насыщения потребительского рынка товарами привела к усилению конкуренции среди производителей и поставщиков потребительских товаров. Дополнительным фактором стало увеличение числа супер- и гипермаркетов, розничных торговых сетей, строящих свои взаимоотношения с поставщиками на основе превалирования собственных интересов. Деятельность последних характеризуется значительной широтой торгового ассортимента. Обеспечить ее можно только имея отлаженный логистический механизм. При этом постоянство хозяйственных связей отступает на второй план по сравнению с выполнением конкретных требований торговли.

Это привело к изменению требований со стороны розничных торговых организаций к поставщикам товаров. Если раньше практически единственными критериями при их выборе были цена товара, условия поставки, транспортировки, то теперь этот перечень значительно изменился. Практика показывает, что делать ставку только на самую низкую из предложенных цен, не всегда является верным. Основным условием для принятия решения по выбору поставщика должен быть набор критериев, на основании которых выбор будет производиться.

При работе с поставщиками важно установить: допускает ли он возврат поврежденных и нереализованных товаров; какова скорость и простота процедуры оформления заказов; скорость доставки, широта ассортимента, комплектность поставки, упаковка и фасовка; какое обеспечение рекламного сопровождения товара; насколько безупречна деловая репутация. Что касается условий оплаты, то по продовольственным товарам все чаще речь идет не просто об отсутствии предоплаты, а о длительности отсрочки платежа. Дальнейшее распространение современных розничных торговых форматов еще более детализирует эти требования, введя в их перечень определенные дни (а иногда и часы) заказов и отгрузок; количество товара в упаковках; артикулы штриховые коды; возможность автоматизированной приемки партии товара и обработки документов.

На практике различия в условиях деятельности поставщиков невелики, что и позволяет сделать однозначные выводы путем простого сопоставления. Это требует применения «прозрачной» и обоснованной системы отбора. В качестве таковой можно использовать модификацию уже известной методики экспертных балловых оценок. Особой ее является определение группой экспертов значимости отдельных критериев отбора поставщиков и выставление балла каждому потенциальному партнеру по выбранному критерию. Общий балл вычисляется по формуле средней арифметической взвешенной.