

А. А. Жилко

Научный руководитель

В. М. Грицкевич

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

КОММЕРЧЕСКАЯ РАБОТА ПО ОРГАНИЗАЦИИ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ С ПОСТАВЩИКАМИ ПОСУДЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

На потребительском рынке Республики Беларусь ОАО «Хозяйственные товары» работает с 60-х гг. XX в. в г. Гомеле. Торговая площадь всех магазинов составляет более 800 м², все они работают по методу самообслуживания. Товарная группа «посуда» занимает 14,4% в общем объеме товарооборота организации. Организация работает более чем с тридцатью поставщиками посуды, более половины из которых являются производителями. На основании анализа условий договоров поставки можно предложить пути повышения эффективности хозяйственных связей. Следует оптимизировать сроки оплаты за поставленный товар до показателя средней товарооборачиваемости по товарной группе «посуда» – 55 дней. Для этого необходимо направить в адрес предприятий протокол разногласий, в котором следует отразить предложения по увеличению сроков оплаты. Увеличение сроков оплаты позволит снизить издержки по кредиту, уменьшить риски, связанные с нарушением договорных обязательств по оплате товаров и, как следствие, штрафных санкций. В свою очередь, это позволит специалистам торгового отдела принимать решения о закупке товара в более широком ассортименте, т. е. включать в заявки позиции, имеющие более медленную товарооборачиваемость. Значимым фактором для оценки эффективности хозяйственных связей с поставщиками товарных ресурсов являются условия доставки товара и договоренности о том, за чей счет она будет произведена. Анализ договоров показал, что коммерческой службе в большинстве своем удалось достигнуть договоренности с поставщиками о доставке товаров их транспортом и за их счет. Однако при заключении договоров в будущем следует провести переговоры по изменению условий по данному пункту с остальными поставщиками, предложив им, для начала, производить оплату доставки 50 на 50.

Определяющим фактором является наличие спецификации. Наличие такого документа позволит гарантировать наличие нужных товаров в необходимых объемах и в определенные сроки. Сложившаяся практика заключения договоров с поставщиками посуды в ОАО «Хозяйственные товары» показывает, что 80% договоров в 2012 г. были заключены без спецификации, что отрицательно повлияло на формирование ассортимента, объемы товарных запасов и оперативность принятия решений, а как следствие, – на объем товарооборота и сумму полученной прибыли.

Повышению эффективности хозяйственных связей будет способствовать наличие в договоре пункта, в котором поставщик обязуется произвести возврат или уценку посуды, не реализованной в определенные сроки (по сложившейся практике – от 60 до 90 дней). Данный пункт внесен только в два договора. Следует рассмотреть вариант включения в остальные договоры таких условий, так как они позволят оптимизировать запасы посуды, снизить издержки по кредиту, а также оперативнее управлять ассортиментом.

Для определения непосредственно экономической эффективности взаимодействия с поставщиками посуды необходимо применять расчет показателей эффективности затрат, оборота по закупке и оборота по реализации. Такой расчет следует производить по каждой заключаемой сделке на этапе заключения договора. Для этого нужны данные оперативного учета. Однако автоматизированная система, используемая в организации, не позволяет производить учет каждодневной реализации товаров. Применение штрихового кодирования позволит более оперативно производить расчеты: поквартально, по декадам и даже ежедневно.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что пути повышения эффективности взаимоотношений с поставщиками, находясь во взаимосвязи, помогут обеспечить гарантированный рост самого важного показателя эффективности – рентабельности продаж. Организация обладает достаточным потенциалом, чтобы обеспечить такой рост.