

При принятии решения о новом товарном направлении, оно более перспективно для предприятия, если у него высокий коэффициент адекватности рынку.

Таким образом, используя опыт руководителей и специалистов в совокупности с предложенным комплексным показателем, можно сформировать такую структуру ассортимента, при которой предприятие будет функционировать достаточно устойчиво.

УДК 338

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ОЦЕНКИ И ВЫБОРА ПОСТАВЩИКОВ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

*О.А. Барейша*

*ГУВПО «Белорусско-Российский университет»,  
г. Могилев, Беларусь*

Современные предприятия ставят проблему выбора поставщика на одно из первых мест. Выбор поставщика на предприятии во многом определяет успех его хозяйственной деятельности, так как во многом именно качество ресурсов влияет на качество конечного продукта и его цену. Особую актуальность приобретает данный вопрос при рассмотрении организаций, которые импортируют практически все необходимые для своей деятельности ресурсы. Для них выбор поставщика является основой функционирования.

Существует множество методик, которые оптимально решают проблемы, связанные с оценкой и выбором поставщика на предприятии. Они направлены на оценку поставщика по различным критериям и на основе этого – принятие необходимого управленческого решения.

Несмотря на многообразие методов выбора поставщика, целесообразнее определять зависимость определенных параметров поставщика от значимости данных критериев на конкретном предприятии. Для этого применяется комплексный показатель при выборе поставщика, который равен сумме произведений нормированных значений показателей при выборе поставщика и веса этих показателей.

При оценке и выборе поставщика следует определить, на основе каких критериев принимается решение о предпочтительности того или иного поставщика. Как правило, в качестве таких критериев используются: цена, качество поставляемой продукции, объем поставляемой продукции, надежность, финансовые условия, географическое расположение.

Первым и наиболее значимым критерием является цена, так как, выбрав поставщика, поставляющего товар по более низкой цене, у предприятия-покупателя появляется возможность снижения себестоимости производимой продукции. Но в современных условиях многие фирмы отдают все же приоритет надежности поставок, качеству материальных ресурсов и сервису.

Критерий качество является также важным параметром, так как даже очень низкая цена не компенсирует низкое качество продукции. Качество поставляемых материальных ресурсов должно удовлетворять производственные подразделения фирмы по характеристикам спецификации, техническим и конструктивным параметрам, физическим и химическим свойствам и т. д., то есть полностью удовлетворять требованиям соответствующих стандартов.

Большое значение при выборе поставщика имеют его возможности или способности удовлетворять потребность потребителя в полном объеме. В данный критерий также

включается возможность доставки материальных ресурсов в больших количествах, уровень организации и контроль за поставками и т.п. При этом важен не только уровень данного показателя, но и возможность поставщика к быстрой адаптации в соответствии с меняющимися производственными мощностями и изменениями в ассортименте предприятия-потребителя.

Надежность поставщика также является одним из ключевых показателей, определяющих его способность удовлетворять на достаточно длительном промежутке времени требования фирмы-производителя к качеству материальных ресурсов, срокам и объемам поставок.

Следующую сферу параметров оценки поставщика составляют финансовые условия, среди которых выделяют финансовую устойчивость поставщика, способность поставщика предоставлять рассрочку платежа, предоставлять в кредит и т. д.

Не последнюю роль в выборе поставщика играет его географическое расположение. Важность этого критерия определяется, прежде всего, транспортными расходами на доставку материальных ресурсов. Партнерство с близлежащими поставщиками обеспечивает, как правило, доставку материальных ресурсов с баз промежуточного хранения, более короткие производственные циклы, большую надежность поставок, лучшие условия для кооперации. Однако следует учитывать, что удаленные поставщики могут обеспечить поставку материальных ресурсов более высокого качества, по более низким ценам, с лучшим сервисом.

Кроме определенных количественных критериев оценки поставщика существует большая группа качественных показателей, которые играют важную роль в процедуре выбора, но трудно поддаются определению. К таким показателям относятся имидж поставщика, отсутствие негативных сообщений о нем от партнеров по бизнесу или в средствах массовой информации, доброжелательность, способность к контакту и длительным партнерским отношениям и т.п. Негативная оценка хотя бы по одному из таких показателей может вычеркнуть поставщика из списка возможных партнеров. Важную роль в этом плане играют упаковка материальных ресурсов, сопутствующие сервисные услуги в виде соответствующих инструкций, обучения пользованию, возврата некондиционных материальных ресурсов, другим видам предпродажного и послепродажного сервиса.

Для определения весов показателей, входящих в состав модели оценки выбора поставщика, используется метод анализа иерархий Томаса Саати. Составляется матрица парных сравнений, где указываются результаты парных сравнений. Затем происходит определение вектора приоритетов по матрице парных сравнений.

Для обеспечения сравнимости показателей при оценке выбора поставщика на предприятии и правомочности их дальнейшей сверки, они должны быть пронормированы.

Для распознавания комплексного показателя вводится переменная  $Q$  «Оценка поставщика», которая представляет собой терм-множество. Подмножеству множества соответствует свое значение комплексного показателя, которое определяет выбор поставщика.

Данная методика была применена на РУПП «Кричевский завод резиновых изделий имени 50-летия БССР» по поставке синтетического каучука. Оценка выбора поставщика производилась по следующим критериям: форма расчета; качество; финансовое положение предприятия-поставщика; объем поставки; удаленность поставщика.

Наибольшую оценку получили ООО «Росшина» (0,72), ООО «Химснабсбыт» (0,76), данным поставщикам можно присвоить оценку «хорошая». ООО «Активотехнохим», ООО «Спецхиммонтаж», ООО «Траст Люкс» имеют оценку «нормальная».

Предложенная методика помогает выбрать оптимального для предприятия поставщика. Оценка «очень хорошая» и «хорошая» свидетельствует о том, что данный поставщик наиболее оптимален для предприятия при сложившихся рыночных

условиях. Следовательно, при получении других оценок субъекту хозяйствования необходимо продолжить поиски поставщика до наиболее благоприятного варианта.

Предложенная модель является универсальной, так как на ее основе каждый субъект хозяйствования может определить оптимального для себя поставщика согласно приоритетам своей деятельности. Оптимальный выбор поставщика позволяет снизить уровень затрат на приобретение материальных ресурсов, их хранение, освободить из текущего хозяйственного оборота часть финансовых средств, реинвестировав их в другие активы.

УДК 336.221

## **ОТЛОЖЕННОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ КАК ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ**

***С.С. Бондаренко***

*УО «Гомельский государственный университет  
имени Ф. Скорины», г. Гомель, Беларусь*

В настоящее время перед большинством предприятий стоит проблема поиска дополнительных финансовых источников обеспечения своей хозяйственной деятельности. В основном идет поиск внешних инвестиций, хотя внутренние источники не всегда используются в полную меру. Одним из таких источников является отложенное налогообложение, основной принцип которого заключается в перераспределении во времени налоговых платежей. Благодаря этому предприятие получает своеобразную отсрочку по налогу на прибыль, а временно освобожденные денежные средства оно может использовать на покрытие задолженности, расширение производства или другие текущие потребности.

Этот подход давно используется в зарубежной практике, применяется он и в Республике Беларусь. Но механизм его реализации в нашей стране отличается от международных стандартов. Основным источником этих различий является то, что в большинстве стран налоговый учет отделен от бухгалтерского. В связи с этим одинаковая отсрочка по налогу на прибыль в Республике Беларусь и за рубежом имеет различные финансовые последствия.

Сопоставим отечественную практику отложенного налогообложения с российской, которая в настоящее время соответствует международным стандартам, а именно МСФО-12 «Налоги на прибыль».

Цель стандарта МСФО-12 состоит в определении порядка учета налогов на прибыль. Главный вопрос, который поставлен в нем, - это определение текущих и будущих налоговых последствий. Стандарт требует, «чтобы организации учитывали налоговые последствия операций и других событий точно также как учитывает сами операции и события». Он оперирует непривычными для нас категориями - отложенные налоговые обязательства и отложенные налоговые активы, с помощью которых определяется порядок корректировки налога на прибыль, отраженного в декларации по налогу для отражения в бухгалтерском учете.

Объективная необходимость таких корректировок вызвана различиями в способах оценки активов и обязательств, признания доходов и расходов бухгалтерского учета с принципами налогообложения, которые и приводят к возникновению постоянных и временных разниц.

Основная доля временных разниц возникает в результате различий между бухгалтерским и налоговым учетом амортизации основных средств. Например, если мы будем в бухгалтерском учете применять линейный метод начисления амортизации, а для целей налогового учета - методы ускоренной амортизации, то расходы для налогового учета в первые годы будут больше, чем в бухгалтерском учете, а в