

УДК 658.7.07

ОСНОВНЫЕ МОМЕНТЫ ПРИ ВЫБОРЕ ПОСТАВЩИКОВ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ.

Н.В. Пасичник,

*старший преподаватель
кафедры бухгалтерского учета и аудита
ПГУ им. Т.Г. Шевченко
ПМР, г. Тирасполь*

М.И. Караман,

*магистрант группы №101М,
магистерская программа
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит в отраслях экономики»,
кафедры бухгалтерского учета и аудита,
ПГУ им. Т.Г. Шевченко,
ПМР, г. Тирасполь*

Аннотация. Основные средства занимают первостепенную роль в капиталоемких отраслях, ведь от их производительности, надежности и экономичности зависит финансовый результат предприятия в целом. Актуален этот вопрос еще и потому, что их приобретение связано с большим объемом капиталовложений и их долгосрочными последствиями.

Ключевые слова: поставщики, основные средства, качество, заказчики, аренда, финансовый результат.

KEY POINTS WHEN SELECTING SUPPLIERS OF FIXED ASSETS.

N.V. Easter Eggs,

*Senior Lecturer,
Department of Accounting and Audit
PSU them. T.G. Shevchenko
PMR, Tiraspol*

M.I. Karaman,

*master student group number 101M,
Master Program
"Accounting, analysis and audit in sectors of the economy",
Department of Accounting and Audit,
PSU them. T.G. Shevchenko,
PMR, Tiraspol*

Annotation. Fixed assets occupy a paramount role in capital-intensive industries, because the financial result of the enterprise as a whole depends on their performance, reliability and economy. This question is also relevant because their acquisition is connected with large capital investments and their long-term consequences.

Keywords: suppliers, fixed assets, quality, customers, rent, financial result.

Ключевой стратегической задачей производственных предприятий является приобретение основных средств, так как они могут обеспечить конкурентное преимущество на годы вперед.

Основные средства занимают главную роль в капиталоемких отраслях, ведь от их производительности, надежности и экономичности зависит финансовый результат предприятия в целом. Актуален этот вопрос еще и потому, как их приобретение связано с большим капиталовложением и их долгосрочными последствиями. Все это говорит о том, что выбрать поставщика, который должен быть и с оптимальной ценой, и с качественным оборудованием, не так-то просто. Ведь сейчас на рынке много предложений с одинаковым товаром, но при этом мало прозрачности о самом товаре.

Сам поставщик, или как его еще называют вендор, представляет собой любое юридическое лицо, это может быть организация, учреждение, предприятие, или физическое лицо, который поставяет товары и услуги заказчиком [1, 86]. Осуществляя предпринимательскую деятельность, поставщик опирается на условия договора поставки. Поставщик, в рамках, установленных договором, должен передать в определенный срок оговоренный товар заказчику для дальнейшего использования в предпринимательской деятельности или же в иных целях, которые не связаны с личным или семейным использованием.

Когда мы выбираем поставщика, мы должны понимать, что они могут быть производителями, перекупщиками, а также собственными представителями компаний. Естественно, что наиболее выгодными поставщиками с реальной

ценой и выгодными предложениями будут производители продукта, но это при условии сотрудничества в больших объемах.

Что же касается перекупщиков, то им, конечно, без разницы каков будет объем заказов, ведь в любом случае они не останутся без прибыли. Ведь цена, на приобретаемую продукцию покупателями, будет значительно превышать цену производителей. Единственным плюсом будет близкая расположенность к покупателю. Что-то среднее и оптимальное между производителями и перекупщиками по ценовой категории будут эксклюзивные представители в нужном городе.

Итак, главным критерием при отборе поставщиков является, конечно, цена и качество основного средства. Если данные критерии устраивают предприятие, то тогда необходимо более детально проанализировать данных поставщиков по остальным критериям. И так как для каждого предприятия индивидуально определяется важность каждого критерия, то необходимо разработать свою систему оценивания характеристик поставщиков.

В основном для предприятий весомыми критериями при выборе основных средств является качество, уверенность в поставщике, финансовые условия, потому как экономическая нестабильность позволяет вести нечестный бизнес.

Итак, менеджеры, отвечающие за качество продукции, должны для начала разбираться в приобретаемом товаре, ведь только так можно сравнить фактические параметры, предложенные продавцом, с стандартными параметрами. Что касается надежности поставщика, то она определяется по его способности удовлетворять требованиям к качеству товара, сроку и объему поставок. Многие предприятия стремятся к такому партнерству по очевидным плюсам. Также немалое значение имеет и то, как быстро поставщик способен удовлетворить запросы покупателя.

В непростой экономической ситуации многие предприятия не способны сразу оплатить дорогостоящие основные средства, поэтому ищут таких

поставщиков, которые могли бы дать свой товар в рассрочку или в кредит. И в данной ситуации, этот критерий будет одним из приоритетных при выборе поставщика. Также наличие скидок и специальных предложений, при определенных условиях, тоже привлекут к себе должное внимание покупателей.

Многие покупатели основных средств обращают свое основное внимание на цену, но с точки зрения логистики — это нецелесообразно. Ведь о цене всегда можно договориться, поэтому она не должна вставать преградой для дальнейших взаимоотношений. А низкая цена может в недалеком будущем дорого обойтись покупателю основных средств, например, поломкой оборудования и дорогостоящей деталей для ремонта. В целом, считается, что на совокупную стоимость основных средств оказывает большое влияние затраты на ремонт и эксплуатацию, простои и выход продукции из строя, операционные расходы [5, 576].

Заключая договор с неизвестным поставщиком, предприятие и так подвергается некоторому риску. В связи с этим необходимо искать различные способы, чтобы выявить ненадежных поставщиков. Многие западные предприятия пользуются услугами специализированных агентов, они наводят справки о нужных поставщиках. Данные агенты могут брать информацию, как с формальных, так и неформальных источников. В справке может содержаться информация о ликвидности поставщика, об объемах продаж, о чистой прибыли, о движении денежной наличности и другое.

Дополнительными критериями, которые в зависимости от отрасли имеют большее или меньшее значения, являются сроки выполнения заказа, репутация в данной отрасли, наличие резервов, упаковка, возможность обеспечить при необходимости запасными частями. [4, 360].

Наконец, необходимо попросить у выбранного поставщика предъявления всех необходимых сертификатов, а также накладных и прочих документов, свидетельствующих о честном бизнесе. Иногда лучше даже переплатить за

поставляемый товар фирмы, работающей строго по закону, чем впоследствии годами разбираться с налоговой и прочими контролирующими службами.

В период быстроразвивающихся технологий и невероятно быстрого морального износа наибольшей популярностью пользуется такой вид операций как аренда или лизинг. Этот вид деятельности стал во многом удобен, ведь в данных операциях множество преимуществ:

1. Можно сравнивать аналогичные основные средства.
2. Временная нужда предприятия в основных средствах, позволяет им не покупать их, а приобретать на необходимое время.
3. Возможность использовать новейшие инструменты в своей деятельности.
4. Можно в дальнейшем выкупить арендованное основное средство.

Также в период технологического прогресса, интернет стал одним из источников информации, правда не всегда надежной. И покупая товары через интернет, можно посмотреть какие отзывы оставили прошлые покупатели, рейтинг данного продавца. У множества поставщиков есть официальные сайты, электронные бизнес-каталоги, где собрана определенная база данных о различных предприятиях, фирмах.

Проверенных поставщиков продукции можно также найти на национальных выставках и ярмарках. Участие в таких выставках конечно не дешевое, но зато снижает риск на сотрудничество с сомнительными поставщиками. В отраслевых справочниках и журнал также содержится информация о надежных поставщиках, именно такие издания и собирают целевую аудиторию.

О профессиональном уровне компаний лучше всего говорит наличие аккредитации. Аккредитация представляет собой официальное признание со стороны независимых лиц о выполнении конкретных задач. Таким образом, при

наличии аккредитации покупателю гарантируется выполнение обещанных задач в соответствии с требованиями стандартов данной аккредитации.

Сама процедура аккредитации создана именно в целях защиты потребителей от недобросовестных поставщиков, для повышения эффективности механизма управления закупочной деятельностью, а также для увеличения доверия между участниками экономической деятельности. Конечно же, данная процедура осуществляется только по инициативе самих организаций, которые лично подали письменную заявку.

Итак, когда поставщик найден, то тут также существуют важные моменты при покупке основных средств. Для начала важно лично установить с ним контакт и обговорить три основных пункта:

1. Поставщик согласен заключить контракт с покупателем с нужным объемом товара.

2. Срок поставки и сама цена на товар удовлетворяют обе стороны взаимоотношений.

3. Обговорить место и время заключения контракта.

Остальные моменты обговариваются уже непосредственно при встрече с поставщиком:

1. Корректировка цены.

2. Возможность предоставления скидок на приобретённый товар, либо на следующий.

3. Минимальная стоимость объема поставки.

4. Правила оплаты, то есть необходимо ли предоплата или же поставщик сотрудничает на условиях оплаты после поступления основного средства.

5. Способы оплаты: наличными или без наличными.

6. Информация о товаре, которая поможет определиться в необходимости приобретения такого товара предприятию.

7. Есть ли в наличии система уведомлений потенциальных покупателей о новинках и о ценах на товары.

8. Возможность обратно вернуть товар и при каких условиях.

При согласовании всех условий подписывается контракт, который следует еще раз внимательно прочитать. На встрече могут присутствовать бухгалтера или юристы, чтобы к данному контракту подойти с профессиональной стороны и устранить все возможные недоразумения и неясности в будущем.

В конце, хотелось бы подчеркнуть, что хороший поставщик имеет важное значение для успеха вашего бизнеса, поэтому необходимо уделить его выбору должное внимание.

Библиографический список:

1. Казимова Л. П. Интегрированный логистический подход к формированию каналов распределения // Вестн. Астрахан. гос. техн. ун-та. Сер.: Экономика. – 2011. – № 1. – С. 86–89.

2. Ковалева И.П. Теория бухгалтерского учета: учеб.-практ. пособие / И.П. Ковалева. – Пенза: Изд-во ПГУ, 2016. – 92 Ковалева И.П., Соломаха О.А. Основные средства: актуальные тенденции оценки состояния и эффективности использования. С.152- 156.

3. Королева В. Л. Методы выбора поставщиков [Текст] // Экономика, управление, финансы: материалы V Междунар. науч. конф. (г. Краснодар, август 2015 г.). — Краснодар: Новация, 2015. — С. 83-84

4. Лукинский, В. С. Логистика и управление цепями поставок / В.С. Лукинский, В.В. Лукинский, Н.Г. Плетнева. - М.: Юрайт, 2016. - 360 с.

5. Тяпухин, А. П. Логистика / А.П. Тяпухин. - М.: Юрайт, 2015. - 576 с

Оригинальность 98%