

поставщика от клиента, возможность доставки, сроки выполнения текущих и экстренных заказов и др.

Существует множество способов сбора информации, методом собственного расследования можно узнавать у организаций, с которыми он уже работал/работает, через интернет-источники, по запросам в банках и финансовых институтах и другие. Но следует помнить, что источник должен быть независимым, то есть не быть заинтересованным в возможных последствиях использования предоставленной им информации, а также нельзя ограничиваться одним источником информации, вне зависимости от объема и глубины предоставляемой им информации.

Просмотрев все предложения, оценив все за и против о каждом поставщике, специалист по закупкам выбирает наиболее выгодного и качественного. Далее идет заключение договора между сторонами. И тут самое главное – максимально точно описать требования и рамки, которые вам нужны, чтобы в случае спорной ситуации был документ, который укрепляет ваши претензии юридически. Желательно, прописать пункт денежной компенсации в случае нарушения оговоренных сроков/качества поставляемых материалов. Как показывает практика, эффективность работы поставщика повышается, ну или как минимум обязывает предупреждать заранее о каких-либо задержках или срывах поставки. Если заранее предусмотрены случаи, когда поставить товар в срок не представляется возможным по причинам, не зависящим от поставщика, то в контракте следует установить соответствующее условие – форс-мажор. В любом случае даже во время форс-мажора поставщик обязан выслать вам официальное письмо, где указана уважительная причина нарушения договора. К сожалению, если поставщик подведет, вы подведете своих клиентов, что также скажется на репутации и уровне спроса вашей продукции, тем самым повлияв на вашу заработную плату. Клиентам не интересно, по каким причинам вы не выполнили заказ. Поэтому от налаженной работы отдела снабжения зависит весь производственный процесс в целом и прибыль организации.

УДК 658.114

ОБОСНОВАНИЕ ПОДХОДА К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТОВАРИЩЕСТВ СОБСТВЕННИКОВ

Касеева Т.В., доц., Чахович Е.С., студ.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Товарищества собственников, являясь некоммерческими организациями, не рассматривают в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли и не распределяют полученную прибыль между участниками. Их работа направлена на обеспечение эксплуатации многоквартирного дома и пользования общим имуществом собственниками квартир. Свою деятельность они осуществляют за счет платежей членов товарищества, бюджетных субсидий и доходов от своей хозяйственной деятельности (аренда, депозиты и др.). В настоящее время обострилась необходимость оценки эффективности деятельности товариществ собственников, потому что они стали полноправными субъектами конкурентно-рыночных отношений и вынуждены изыскивать средства к существованию в возникших условиях. Однако если для коммерческих фирм способы измерения эффективности являются достаточно разработанными, то проблемам оценки эффективности функционирования некоммерческих организаций еще не уделяется достаточно внимания. Анализ эффективности работы товариществ собственников носит разносторонний характер:

– во-первых, необходима экономическая оценка их деятельности как самостоятельных субъектов национальной экономики; речь может идти о

соотношении получаемых доходов и производимых расходов;

- во-вторых, большое значение должно придаваться анализу социального эффекта, который в данном случае будет выражаться размером платежей населения, в особенности, дополнительными взносами;

- в-третьих, для товариществ собственников, в соответствии с политикой государства в сфере жилищно-коммунальных услуг, предусмотрено бюджетное финансирование, которое в перспективе будет снижаться и прекращаться; эффект по данному направлению оценки - снижение нагрузки на бюджет.

Исследования ученых-экономистов в области оценки эффективности деятельности некоммерческих организаций выделяют пять основных ее концепций:

- целевая концепция, связывающая эффективность со степенью достижения целей;

- концепция системных ресурсов, в которой эффективность рассматривается как способность организации обеспечивать себя необходимыми ресурсами;

- концепция множественности заинтересованных сторон (стейкхолдеров) исходит из того, что их интересы могут противоречить друг другу;

- концепция социального конструктивизма подразумевает, что стороны в процессе взаимодействия могут договориться между собой и прийти к соглашению по поводу эффективности;

- процессная концепция подразумевает наиболее эффективное использование человеческих ресурсов.

На наш взгляд, для оценки товариществ собственников среди существующих концепций ведущую роль играет концепция заинтересованности сторон. В данном случае она исходит из необходимости оценки эффективности деятельности товарищества собственников с экономической (товарищество собственников как юридическое лицо), социальной (население) и бюджетной (государство) сторон.

УДК 658

МОДЕЛИ ОЦЕНКИ АКТИВОВ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Коваленко Ж.А., ст. преп., Мерзленко Н.Ю., студ.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Проблема оценки эффективности деятельности организации в современных экономических условиях является актуальной. Существует множество предложений и концепций по оценке работы организаций, как от отечественных, так и зарубежных ученых, однако до сих пор не имеют единого мнения. Для оценки эффективности деятельности коммерческих организаций отечественными и зарубежными учеными предлагается ряд моделей. Наиболее востребованной в мировой практике является финансовая модель, которая основана на расчете внутренних показателей деятельности. Основным индикатором роста эффективности согласно данной модели является повышение прибыли при снижении издержек. В качестве альтернативы данной модели используются стоимостные модели [3].

Международный комитет по стандартам оценки выделяет три подхода оценки любого актива: сравнительный (direct market comparison approach), доходный (income approach) и затратный (cost approach). В каждом подходе существуют свои методы оценки. Так, доходный подход базируется на двух методах: метод капитализации и метод дисконтированных денежных потоков. Сравнительный подход включает три метода: метод рынка капитала, метод сделок и метод отраслевых коэффициентов. Затратный подход опирается на два метода: метод чистых активов и метод ликвидационной стоимости. Модель Дюпона (англ. The DuPont System of Analysis, формула Дюпона) – это метод финансового анализа