

нию с 2011 годом, в 2013 – 31% и в 2014 г. – 30,2% по сравнению с 2012 и 2013 гг. соответственно. Таким образом, количество выданных ипотечных кредитов в денежном выражении снижается [1].

В 2015 году на рынке недвижимости наблюдаются следующие неблагоприятные тенденции: спрос на жилую недвижимость сократился; многие граждане начинают продавать свои квартиры, чем увеличивают предложение и сбивают цены; темпы жилищного строительства уменьшились с начала года.

На сегодняшний день три четверти сделок на первичном рынке России совершаются с привлечением ипотечного кредита. При этом в 2015 году все сделки совершались с использованием программы по субсидированию ставки. Данная мера позволила стабилизировать ситуацию на рынке первичной недвижимости в сложный период. В целом же, девальвация национальной валюты привела к удорожанию валютной ипотеки, что сформировало существенный массив просроченной задолженности в банковской отрасли. В итоге финансово-кредитные учреждения ужесточили требования к заемщикам. Сами же граждане стали более осторожно относиться к вложению в недвижимость, так как жилая недвижимость в РФ продается преимущественно в долларах, что влечет за собой ее удорожание и многие потенциальные покупатели опасаются повторения 1998 и 2008 годов, когда на фоне финансового кризиса начался обвал рынка недвижимости. Использование механизмов ипотечного кредитования становится все менее выгодным, так как банки непрерывно ужесточают требования, а процент по жилищным займам возрастает на фоне увеличения ключевой ставки.

Прогноз уровня цен на квартиры в 2016 году сводится к тому, что в начале года будет иметь место спад продаж по ипотечному кредитованию на первичном рынке, а вторичный – останется практически без изменений. Предполагается, что в крупных городах цены на квартиры вырастут на 14-15%, а в небольших – увеличатся на 8-10% под влиянием инфляции. Снижение цен на недвижимость прогнозируется в небольших населенных пунктах, что, в свою очередь объясняется тяготением граждан к поиску работы в мегаполисах [2]. Ситуация может осложниться тем, что Правительство больше не намерено поддерживать программу субсидирования ипотеки, что для большинства граждан означает невозможность приобрести жилье в ипотечный кредит.

Позитивным в кризисе может быть то, что кризис позволит выжить наиболее крупным и конкурентоспособным компаниям, которые смогут обеспечить качество в строительном секторе. Переизбыток же предложения наблюдается в 2016 году, так что при наличии свободных финансовых ресурсов недвижимость имеет смысл покупать именно сейчас.

Литература.

1 Добрычева И. В., Холопова Л. А. Оценка динамики рынка ипотечного кредитования Российской Федерации за 2011-2014 гг. // Концепт. – 2015. – № 04 (апрель).

2 Прогноз рынка недвижимости [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://111999.ru/realty/ceny-na-kvartiry-v-2016-godu/> (от 20.01.2016)

3 В 2016 году рынок достигнет дна. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gazeta.bn.ru/articles/2016/01/20/226412.html> (от 03.02.2016)

## **АУТСОРСИНГ, КАК ИНСТРУМЕНТ ОПТИМИЗАЦИИ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*К.Ф. Горст, студент группы 17А20,*

*научный руководитель: Бубин М.Н.*

*Юргинский технологический институт (филиал) Национального исследовательского*

*Томского политехнического университета*

*652055, Кемеровская обл., г. Юрга, ул. Ленинградская, 26*

В настоящее время, для повышения эффективности осуществления производственной деятельности и повышения уровня конкурентоспособности компаний, ключевым моментом является постоянный поиск и последующее применение в своей деятельности новых форм управления бизнесом. Многие отечественные предприятия включили в свои программы различные пути оптимизации затрат, адаптации продукции и услуг к условиям сокращающегося рынка. Одним из таких способов управления и оптимизации затрат является аутсорсинг, который призван обеспечить предприятию дополнительные конкурентные преимущества.

В дословном переводе с английского языка аутсорсинг (outsourcing) – означает привлечение внешних ресурсов для удовлетворения собственных потребностей. Цель аутсорсинга – повышение

эффективности выполнения определенных функций в области информационных технологий, снабжения и поставок, обслуживания, финансов и обеспечения персоналом [1].

Концепция аутсорсинга как принцип новой стратегии управления была создана в 1963 г. компанией "Electronic Data System" (EDS), специализирующейся и поныне на аутсорсинге информационных технологий, или IT-аутсорсинге. Однако объектом научных исследований аутсорсинг стал лишь в 80-90-х гг. прошлого века. Именно с этого момента стали появляться публикации, в которых с помощью построения разнообразных моделей экономисты и практики пытались найти оптимальную стратегию внедрения аутсорсинга, а также работы, посвященные всевозможным аспектам использования аутсорсинга в деятельности компании. Сегодня аутсорсинг имеет такое же значение, которое придавалось реинжинирингу в 1990-е гг. Еще лет десять назад это понятие редко упоминалось, а теперь аутсорсинг настолько же обычен, как и основные функции компаний – исследования и разработки, производство и работа с персоналом [2].

Основными отличительными чертами аутсорсинга от других видов сотрудничества являются:

1. Строгая зависимость аутсорсера от потребностей заказчика и обратного процесса, основанного на специализации аутсорсера.
2. Отношения четко ограничены рамками исполняемого бизнес-процесса, что позволяет говорить о снижении риска потери конфиденциальности коммерческой информации, свойственной другим видам сотрудничества.
3. Основным критерием прочности взаимного сотрудничества становится совершенствование только одного бизнес-процесса, тогда как развитие большинства отношений сотрудничества заключается в обмене опытом и совершенствовании по всем сопряженным направлениям развития предпринимательских структур.

На сегодняшний день в мировой практике существует несколько видов аутсорсинга. В общем виде этот рынок можно разделить на основные сегменты:

- аутсорсинг интеллектуальных услуг, в том числе IT-услуги - обработка информации, исследования, разработка проектов, программирование и другие технические работы;
- финансовый аутсорсинг - аудит, бухгалтерские операции, сопровождение покупки-продажи бизнеса и т.д.;
- промышленный аутсорсинг – это производство и поставка заготовок, метизов и комплектующих изделий, а с другой стороны, - это выполнение некоторых вспомогательных функций и операций по обеспечению производства продукции.

Но наиболее объективной является следующая классификация [2]:

- Полный аутсорсинг. Фирма передает своим подрядчикам, допустим, выполнение сбытовых операций в сети Интернет. (Так, например, компания Microsoft, для которой, важен процесс обучения персонала компаний-клиентов с выдачей сертификата, передала деятельность по обучению своим партнерам).
- Частичный аутсорсинг. Предприятие передает часть своих специфических задач, например, программирование веб-сайта, а выработка всей стратегии, ее внедрение в практику остаются внутренним делом. (Так поступили компании American Airlines в отношении фирмы Sabre (отвечала за обработку информации и резервирование мест в самолетах) и Siemens в отношении Infineon (производство полупроводниковых приборов);
- Усовершенствованный аутсорсинг. Фирма, известная на рынке, передает сторонним компаниям ряд функций, оставляя себе роль диспетчера. (Например, компания Motorola (США) – один из лидеров мирового рынка оборудования для сотовой связи, в 2010г. приняла новую маркетинговую стратегию, суть которой сводилась к сокращению собственных производственных операций и предоставлению лицензий на фирменные коммуникационные технологии другим производителям сотовых телефонов).

Применение аутсорсинга во многих компаниях обусловлено необходимостью сосредоточить все свои усилия на выполнении наиболее важных, значимых функций деятельности и передать отдельные операции основных, вспомогательных или обслуживающих процессов компаниям, профессионально занимающимся этим видом деятельности, получая, таким образом, без значительных инвестиционных вложений доступ к новейшим технологиям и знаниям мирового уровня.

В России благодаря применению аутсорсинга развивается специализация производства товаров и оказания услуг, что в свою очередь приводит к повышению качества продукции, снижению издержек ее производства, росту производительности труда. Отсюда вытекают следующие причины

и выгоды использования аутсорсинга, которые на промышленном предприятии можно представить в виде схемы (Рис. 1).



Рис. 1. Причины и выгоды использования аутсорсинга на промышленном предприятии [3]

Таким образом, в современном мире аутсорсинг является одной из самых эффективных форм организации и ведения бизнеса. В ближайшее время эта форма будет развиваться, и охватывать все больше и больше предприятий, как за рубежом, так и в России.

Литература.

1. Моисеева Н.К. Аутсорсинг в развитии делового партнерства / Н.К. Моисеева, О.Н. Малютина, И.А. Москвина; под ред. Н.К. Моисеевой. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 240 с.
2. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций / под. ред. Б.А. Аникина. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 187 с.
3. Журнал «Металлург», № 10, 2011.

### **ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**

*К.Ф. Горст, студент группы 17А20,  
научный руководитель: Суздалова М.А.*

*Юргинский технологический институт (филиал) Национального исследовательского  
Томского политехнического университета*

*652055, Кемеровская обл., г. Юрга, ул. Ленинградская, 26*

Обеспечение конкурентоспособности объективно является основной стратегической задачей любого предприятия. Среди всех видов деятельности, направленных на достижение конкурентного преимущества, важное место занимает стратегия ценообразования – выбор и реализация принципов и способов формирования цен на новые товары.