

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: Суздадова 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.