

балластировке железнодорожных путей. Отдельные отечественные и зарубежные предприятия выпускают 10 и более видов НСМ из скальных изверженных и осадочных пород. При этом в общем объеме НСМ, производимых в стране, увеличивается доля щебня. Несмотря на это сохраняется дефицит в щебне из прочных изверженных пород. Согласно расчетам маркетинговых исследований рынков DISCOVERY Research Group, объем рынка нерудных материалов в 2011 г. составил 369,6 млн куб. м, из которых на добычу в России пришлось порядка 95,4%. По сравнению с 2010 годом объем рынка увеличился на 14,5%.

Внешнеэкономическая деятельность на рынке нерудных строительных материалов в России в 2011 г. показала разнонаправленную динамику. Импорт нерудных материалов в РФ увеличился на 16,4% к 2010 году и составил 16,1 млн м³. Экспорт нерудных строительных материалов из РФ, напротив, уменьшился на 67,9%, до 0,1 млн м³. В основном это связано с вступлением в юридическую силу летом 2010 г. договора о Едином Экономическом Пространстве между Российской Федерацией, Республикой Казахстан и Республикой Беларусь, в котором перестали относить торговлю между данными странами к внешнеэкономической деятельности. В действительности же объем экспорт нерудных строительных материалов практически не уменьшался.

Всего в 2011 г. в России было добыто порядка 352,6 млн м куб. нерудных строительных материалов, 196,7 млн м куб. пришлось на гальку, гравий и щебень.

На российском рынке наблюдается устойчивый рост добычи нерудных строительных материалов, гальки, гравия и щебня с 2005 г. Снижение объемов добычи нерудных строительных материалов было отмечено только в 2009 г. (на 36% от уровня добычи 2008 г.). Столь масштабное падение объясняется общей конъюнктурой на рынке. В 2010 г. ситуация нормализовалась, был замечен прирост на 13%. 2011 г. также подтвердил возникшую тенденцию роста объемов производства (прирост составил порядка 14%).

Однако достигнуты темпы роста производства НСМ могут оказаться не достаточными для выполнения национальных программ по строительству.

Кроме того, новые строительные технологии и широко распространённое в строительном комплексе импортное оборудование требуют расширения номенклатуры выпускаемой продукции. Объемы производства нерудных материалов будут увеличены в основном за счет ввода новых предприятий строительной и частичной их реконструкции. Активная часть основных фондов большинства предприятий НСМ страны изношена на 70-80%. Поэтому необходимо находить пути не только для создания новых мощностей, но и для поддержания существующих. Наиболее перспективным является направление, связанное с созданием технологических линий по добыче и производству НСМ, которые базируются на использовании модульных и самоходных дробильно-сортировочных агрегатов. Объемы строительства, в том числе на рассредоточенных и линейно-протяженных объектах, в нашей стране постоянно растут, что соответствует мировым тенденциям. Другая тенденция, которая сохранится в перспективе, состоит в сосуществовании крупных и маломощных горных предприятий. Чтобы обеспечить выпуск конкурентоспособной продукции отечественными предприятиями НСМ малой производительности, необходимо безотлагательно организовать выпуск надежного емочно-погрузочного и перерабатывающего оборудования соответствующих типоразмеров.

Приходится с сожалением констатировать, что собственники и руководство большинства отечественных предприятий машиностроения для горной промышленности не стремятся налаживать серийное производство новых видов оборудования. И эта ниша рынка обречена на заполнение импортными машинами, отличающимися высоким техническим уровнем и более высокими ценами. Потребители НСМ нередко предъявляют претензии к качеству продукции, хотя цены на щебень, производимый из прочных изверженных пород, приближается к мировым. Улучшить качество продукции и расширить ее номенклатуру большинство предприятий сможет только после реконструкции производства, что требует значительных инвестиций. Для многих предприятий реконструкция или создание новой технологической линии сопряжены с получением заемных средств. Практика обеспечения кредита основными фондами горных предприятий проблематична и для большинства из них малоперспективна: банки неохотно предоставляют кредиты горным предприятиям, поскольку большая часть их основных фондов сосредоточена в горных выработках и сооружениях (ДСЗ, дамбы и т.п.), практически неликвидных. Создавшееся положение тормозит техническое переоснащение предприятий.

На развитие промышленности НСМ отрицательно сказывается отсутствие долгосрочного прогноза потребности в строительных материалах, в частности, производимых на основе минерального сырья. В стране не сформировалась государственная политика в области комплексного освоения природных ресурсов, создания техногенных месторождений и использования вторичных ресурсов для производства минеральной продукции.

Анализ происходящих перемен, отражающих, в частности, и процессы глобализации экономики, позволил выявить следующие тенденции развития промышленности НСМ:

- непрерывный рост в развитых и развивающихся государствах объемов производства НСМ и расширение их номенклатуры в связи с совершенствованием строительных технологий
- создание широкого спектра типов оборудования, предназначенного для выпуска НСМ
- объединение предприятий в национальные и мировые компании и холдинги, которые включают, наряду с крупными предприятиями, и предприятия небольшой производственной мощности, выпускающие конкурентоспособную продукцию;
- вовлечение в эксплуатацию месторождений маломасштабных и с более сложными геологическими условиями.

Список литературы

1. Научно-технический журнал Горная промышленность/ www.mining-media.ru.
2. Pccrart/ www.gks.ru.
3. DISCOVERY Research Group –Маркетинговые исследования рынка/ marketing.rbc.ru.
4. ВИСТ Групп /www.vistgroup.ru.
5. Ассоциация «Недра»/ www.nedra2004.ru.

РЕГЛАМЕНТАЦИЯ ПРОЦЕДУР ВЫБОРА ПОСТАВЩИКА В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Петрухина К.М., Комкова А.В.

*Московский государственный открытый университет
им. В.С. Черномырдина, Москва,
e-mail: petrukhinakm@gmail.com*

Любой руководитель отдела закупок или менеджер по закупкам в строительной организации сталкивался с тем, что быстро найти хорошего поставщика ресурсов или услуги очень не просто. Даже не столь

сложно найти поставщика, сколько определить, какой предложит самые выгодные условия поставок.

Кроме того, распространенной ситуацией в строительных организациях является отсутствие документов, регламентирующих процедуры выбора поставщика. Следствием этого являются проблемы: с дублированием функций, излишним согласованием, размыванием зон ответственности.

Рекомендуется разрабатывать пакет документов для процесса выбора поставщика, состоящий из регламента, описывающего процесс выбора поставщика и отдельных положений на каждую конкретную процедуру, используемую на предприятии. Регламент выбора поставщика может включать следующие разделы:

процедуру формирования базы данных потенциальных поставщиков МТР;

порядок организации процедур выбора поставщика и формирование плана их проведения.

Как показывает практика, основная часть МТР все же закупается через непрозрачные процедуры: запросы предложений/цен или из единственного источника. При этом порядок выполнения данных процедур зачастую не регламентирован. Электронные торговые площадки – отличный инструмент маркетинга, так как позволяют проводить анализ динамики продаж, планировать спрос и предложение. А сама процедура электронных закупок позволяет значительно экономить средства, поскольку обеспечивает реальную конкуренцию между поставщиками. Так экономический эффект от заключения договоров путем проведения конкурсов составляет до 10% (согласно данным МЭРТ 2007 г), а в случае закупок на ЭТП снижение закупочных цен в среднем составляет 10-15%, а по некоторым видам товаров – до 40% (согласно данным электронной площадки SETonline). Кроме того закупки в электронном формате требуют гораздо меньше времени, чем закупки обычные – в итоге значительно уменьшается объем работы менеджеров, иногда до 40% (по данным ЭТП Акционерный Конкурсный Дом).

Однако проведение конкурсов связано с дополнительными затратами, а экономический эффект возможен только при закупке больших партий МТР, следовательно основным критерием выбора между закупками на ЭТП и официальным выбором поставщика все же является экономический показатель МТР.

Регламент, определяющий процесс проведения конкурса разработан в соответствии с Гражданским Кодексом Российской Федерации. Но даже при этом, для проведения конкурсов на ЭТП правила требуют изменений, дополнений (детальной проработки).

Среди существующих площадок можно выделить два основных вида: это площадки, где кроме пополнения базы-данных поставщиков, ведутся онлайн-торги, сопровождающиеся **Электронной цифровой подписью, которая** применяется для подтверждения авторства и неизменности информации (того или иного электронного документа). В системе электронных торгов поставщик, подавший ценовое предложение или заявку на конкурс, обязуется осуществить поставку товара или осуществить услуги на условиях, указанных в его предложении. С другой стороны, заказчик, разместивший в системе электронных торгов предложение о закупке (в форме аукциона, конкурса или запроса котировок), берет на себя обязательство заключить контракт с поставщиком, предложившим лучшие условия. В этом плане механизм ЭЦП, реализованный в системе электронных торгов, предоставляет юридические гарантии заключения контакта для поставщиков.

И второй – предоставляющие информацию поставщикам и заказчикам друг о друге по различным направлениям, оказывающие услуги сторонам на этапе подготовки договора.

Преимущества работы на ЭТП для поставщика состоит в том, что каждый руководитель компании, руководитель отдела сбыта или продаж, всегда заинтересован в расширении клиентской базы и увеличении продаж компании. На рекламу тратятся колоссальные деньги, работают многочисленные call-центры, но в итоге чем больше продает компания, тем больше она тратит лишних денег.

При работе с ЭТП компания получает ряд преимуществ:

- прозрачность и открытость процесса продаж и закупок;
- экономия денежных средств как со стороны организаторов проведения закупок, так и на рекламную компанию;
- равные права всех поставщиков МТР;
- быстрый поиск интересующих торгов, компаний.

Список литературы

1. <http://aetp.ru/Html.aspx?ContentType=HtmlItem&ItemId=1094&MenuId=20>.
2. <http://bankruptcy.selt-online.ru/Content/RenderContent/59>.
3. <http://www.goodlancer.com/archives/9272>.
4. <http://www.gov-zakupki.ru/zakon/2>.
5. http://www.a-k-d.ru/page/information_what-is-this.

«К ПРОБЛЕМЕ ДИАГНОСТИКИ БИЗНЕСА В СТРОИТЕЛЬНОЙ ФИРМЕ»

Полякова Е.С., Комкова А.В.

*Рязанский институт, филиал Московского
государственного открытого университета
им. В.С. Черномырдина, Москва,
e-mail: pereletnaya@mail.ru*

По данным Федеральной службы государственной статистики строительный бизнес в России – одна из успешно развивающихся сфер экономики. Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» в IV квартале 2012 г., составил 4 796,25 млн. руб. или 102,1% к уровню соответствующего периода предыдущего года (в постоянных ценах). Среднесписочная численность работников в строительстве (по полному кругу организаций с учетом субъектов малого предпринимательства) в IV квартале 2012 г. составила 3,1 млн чел. и увеличилась по сравнению с соответствующим периодом 2011 г. на 2,8%. Данные цифры показывают, насколько важно правильно и вовремя проводить диагностику деятельности строительных предприятий для поддержания конкурентоспособности компании в условиях жесткой конкуренции.

Диагностика организации – совокупность исследований для определения и уточнения целей функционирования хозяйственного объекта (предприятия, фирмы, компании), способов их достижения, выявления проблем и вариантов их решения. Таким образом, основополагающей задачей методических рекомендаций является аналитическое обеспечение решения задач поиска резервов повышения деловой активности строительных организаций.

Современные методы экономического анализа отличаются большим разнообразием, но для них характерны следующие общие черты: оценка деятельности организации с позиции роста эффективности производства, определение влияния отдельных факторов на конечные результаты деятельности.

Приемы диагностики бизнеса позволяют оценить: – финансовое положение компании;