

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](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;

- имущественное состояние предприятия;
- уровень рисков на данном этапе;
- уровень финансирования для обеспечения запланированных объемов производства;
- эффективность использования привлеченного капитала.

Основные компоненты комплексной диагностики бизнеса – три вида анализа: управленческий (применяется для диагностики эффективности текущей системы управления и ее соответствия функциональной и отраслевой принадлежности компании), а также уже стратегический и финансово-экономический анализ. Каждый из этих видов анализа содержит комплекс формальных показателей, позволяющих оценить оптимальность работы компании с точки зрения управления финансами, системы управления в целом, стратегического планирования. Помимо этих важнейших областей, анализу подвергаются другие направления деятельности компании.

Вся работа компании рассматривается в разрезе функциональных областей: финансы, маркетинг, производственная деятельность, внутренние процессы (логистика, производство, клиентское обслуживание, ИТ и так далее), персонал, система управления и так далее.

Исходя из целей, преследуемых руководством компании, аналитики самостоятельно выбирают те или иные методы и приемы анализа, и все они позволяют детально изучить финансово-хозяйственное состояние строительной фирмы. Однако приходится констатировать факт явного недостатка и неоднородности количества нормативов для совершенствования показателей хозяйственно-экономической системы и системы управления персоналом. В этом направлении необходимо разрабатывать методики и положения по проведению диагностики предприятий строительной индустрии, которые могли бы полнее и с минимальными издержками отразить настоящее положение фирмы и создать долгосрочный прогноз ее дальнейшей деятельности.

#### Список литературы

1. <http://www.1-fin.ru/>.
2. <http://do.gendocs.ru/docs/index-208700.html>.
3. Современные методы технико-экономического анализа деятельности в строительстве: учеб. пособие для студ. / Т.М. Загидулина, А.И. Романова, Л.Ш. Гимадиева. – М.: Издательский центр «Академия», 2011. – 208 с.
4. <http://www.b17.ru/article/8841/>.
5. <http://www.econfin.ru/rus/library/generalproblems/diagbus/>.
6. <http://www.iksystems.ru/articles.php?id=217>.

### НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СТРАХОВАНИЯ ГАРАНТИЙНЫХ РИСКОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Порядина Ю.И., Комкова А.В.

*Московский государственный открытый университет, филиал, Рязань, e-mail: Dimax\_rzn@mail.ru*

На сегодняшний день одним из наиболее важных направлений экономики Российской Федерации является строительная отрасль.

Строительство бурно развивается и набирает обороты – особенно, жилищное строительство. Объем введенного в эксплуатацию жилья в Рязани в 2012 году составил 350 тысяч кв. м. На рынок вышло множество новых строительных компаний.

Любое развитие, безусловно, является огромным плюсом, но в погоне за экономией и желанием получить больше прибыли некоторые организации, не имеющие материально технической базы, пытаются выполнить эти работы, которые не могут быть обеспечены гарантией по качеству и содержанию объекта. Гарантия очень важна, редко некачественные работы бывают в интересах крупных строительных

компаний, поэтому они строго подходят к выбору организации, запрашивая документы, удостоверяющие их законную деятельность. На данный момент наиболее надежное доказательство того, что фирма не является «однодневкой», допуск СРО. Зарегистрировано 260 саморегулируемых организаций, входящих в перечень СРО строителей, уполномочено выдавать свидетельство о допуске к работам, влияющим на состояние безопасности объектов капитального строительства.

Уделено внимание способам защиты интересов заказчика в период гарантийного срока (банковские гарантии, страхование гарантийных рисков), тем более инвесторы стали требовать включения в контракты на строительство условий об обязательном страховании строящихся объектов от всех рисков. Кроме того, существует страхование послепусковых гарантийных обязательств. Страхование гарантийных рисков позволяет организациям использовать новую технику, внедрять новые технологии, повышая качество и скорость работ.

Страхование строительно-монтажных рисков начало развитие в 1930-х годах в Германии, где был разработан и начал постепенно распространяться специальный полис.

Признанным мировым лидером в области страхования строительно-монтажных рисков и сейчас является немецкая компания – Мюнхенское перестраховочное общество.

Страхование строительных и монтажных рисков позволяет компенсировать финансовые потери в случае различных ситуаций, произошедших как в процессе проведения строительства, ремонта, реконструкции объекта, так и в период послепусковых гарантийных обязательств. Послепусковые гарантийные обязательства – расходы, которые могут быть в результате повреждения или гибели сданных в эксплуатацию объектов строительства.

Объектом страхования являются имущественные интересы Страхователя, связанные с риском непредвиденных расходов в период послепусковых гарантийных обязательств, обусловленных повреждением.

Строительно-монтажные работы (далее-СМР) в узком смысле включают в себя технические риски. В широком смысле СМР кроме технических рисков включают в себя риски возникновения гражданской ответственности перед третьими лицами, иные имущественные риски. Страхование строительных рисков происходит, когда недостатки, допущенные при проведении строительно-монтажных работ, выявленных в период гарантийной эксплуатации. Страхование технических рисков – период послепусковых гарантийных обязательств с точной датой полного окончания всех работ по каждому элементу строительства. Указанное страхование может быть заключено дополнительно к страхованию строительно-монтажных рисков и/или гарантийных.

Альтернативой гарантийным удержаниям является банковская гарантия. Но в силу сложности и дорожной стоимости оформления перспектива их широкого практического применения в ближайшем будущем представляется сомнительной.

Анализируя политику последних лет в сфере строительства, можно сделать вывод, что государство выбрало страхование в качестве наиболее эффективного инструмента управления финансовыми рисками в строительной отрасли.

#### Список литературы

1. <http://www.greb.ru>.
2. <http://www.вестник-строительства.рф>.
3. <http://www.allpravo.ru>.
4. <http://www.insur-info.ru>.