

Массовое малоэтажное домостроение в настоящее время идет активными темпами, но вместе с тем исследование малоэтажного строительства показывает, что оно ведется хаотично и не формирует комфортную среду проживания, обеспеченную требуемой инфраструктурой.

Инновационное развитие малоэтажного жилищного строительства обеспечит постепенный переход к устойчивому развитию территорий региона за счет внедрения энерго- и ресурсосберегающих технологий и формированию комфортной среды обитания и рынка доступного жилья.

Для эффективной реализации стратегии развития малоэтажного жилищного строительства необходима

Получено 05.02.15

разработка методического инструментария по ее реализации и мониторингу.

Библиографические ссылки

1. Тарануха К. В. Формирование стратегии развития жилищного строительства региона // Вестник ИжГТУ. – 2013. – № 3(59). – С. 82–84.
2. Тарануха Н. Л., Папунидзе П. Н. Комплексная оценка и выбор проектных решений в строительстве : монография. – Ижевск : Изд-во ИжГТУ, 2009. – 204 с.
3. Управление производственно-экономическим потенциалом строительных организаций региона : монография / В. П. Грахов, Н. Л. Тарануха, В. А. Кошечев, С. Я. Князев. – Ижевск : Изд-во ИжГТУ, 2011. – 120 с.

УДК 339.137

К. И. Некрасова, магистрант, ИжГТУ имени М. Т. Калашникова

Е. А. Пантелева, кандидат экономических наук, доцент, ИжГТУ имени М. Т. Калашникова

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ РИСКОВ ПОТЕРИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИРМЫ В СФЕРЕ УСЛУГ

В настоящее время, когда на рынке сферы услуг уровень конкуренции постоянно повышается, крайне важно и актуально не только улучшать качество предоставляемых услуг, но и изначально оценивать риски и предотвращать ошибки, которые могут привести к потере конкурентных преимуществ и ликвидации фирмы.

Сфера услуг представляет собой сектор экономики, который включает в себя все виды коммерческих и некоммерческих услуг, оказываемых фирмами, организациями и физическими лицами. В целом услуги имеют характерные черты, которые отличают их от товаров: неосвязаемость (нематериальный характер), неотделимость от лиц, потребляющих услуги (индивидуальный характер потребления), неспособность к хранению (невозможно накапливать и перевозить), неразрывность производства и потребления услуги и нестабильность качества, при оценке которого надо учитывать не только результат, но и процесс оказания услуги.

В рамках сферы услуг в настоящее время выделяются:

- сектор социально-культурных услуг (образование, культура, здравоохранение);
- комплекс материально-бытовых услуг (жилищно-коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание, система рекреационных услуг);
- сектор деловых, информационных и инженерно-технологических услуг.

Любая фирма при выходе на рынок сталкивается с проблемой конкурентной борьбы, вследствие чего появляются риски финансовых и других потерь и полной ликвидации фирмы.

Риск – это возможность возникновения неблагоприятной ситуации или неудачного исхода производственно-хозяйственной или какой-либо другой деятельности. В частности, коммерческие риски – это риски экономических потерь, возникающие в любой коммерческой, производственно-хозяйственной деятельности. Наряду с коммерческими рисками возникают финансовые риски (связанные с осуществлением финансовых операций) и производственные риски (связанные с производством продукции (работ, услуг), осуществлением любых видов производственной деятельности) [1].

Различного плана риски могут быть опасны для жизне- и конкурентоспособности фирмы. В целом конкурентоспособность фирмы можно охарактеризовать как ее способность опережать других, используя свои преимущества в достижении поставленных целей. Конкурентоспособность является одной из важнейших интегральных характеристик, используемых для оценки эффективности экономической деятельности хозяйствующих субъектов [2]. Конкурентоспособность и эффективность любой фирмы, работающей в сфере услуг, в большей мере зависит от качества услуги, предоставляемой потребителю. При этом необходимо учитывать различного рода риски.

1. Экономические риски.

Производственные риски – это риски, характерные для производственной деятельности и связанные с убытками от остановки производства по различным причинам.

Финансовые риски – это риски, связанные с вероятностью потерь финансовых ресурсов (денежных средств).

Коммерческие риски – это риски, связанные с нестабильностью экономики.

2. Управленческие риски.

Организационные риски – риски, вызванные ошибками менеджмента компании (в том числе и при принятии решений), ее сотрудников, связанных с внутренней организацией работы компании.

Форс-мажорные риски – это риски стихийных бедствий.

Оценка различных аспектов конкурентоспособности фирмы, действующей в сфере услуг, приведена в табл. 1 [3].

Чтобы фирма работала эффективно и была конкурентоспособной, необходима оценка рисков. Оценкой уровня риска занимается такая наука, как риск-менеджмент. В научной экономической литературе существует множество определений данного понятия, например: оценка риска – это «систематический процесс выявления факторов и видов риска и их количественная оценка», то есть это сочетание взаимодополняющих количественных и качественных подходов [4].

Анализ риска осуществляется по следующим источникам информации:

- бухгалтерская отчетность фирмы;
- внутренняя организационная структура фирмы;
- юридические документы (договоры, уставы и пр.);
- себестоимость производства услуг;
- использование методов оценки рисков;
- финансово-производственные планы фирмы.

Существует два этапа оценки риска фирмы: качественный и количественный. Целью качественного анализа риска является выявление источников и причин риска, работ, при которых возникает риск, а при количественном анализе риска вычисляют числовые значения величин отдельных рисков и риска фирмы в целом. Также определяется потенциально возможный ущерб и дается стоимостная оценка от проявления риска. Последней стадией количественной оценки выступает выработка системы антирисковых мероприятий и расчет их стоимостного эквивалента [5]. К наиболее распространенным методам количественного анализа риска относятся: статистические, аналитические, метод экспертных оценок, метод аналогов (табл. 2).

Таблица 1. Основные аспекты оценки конкурентоспособности

Аспекты и вид риска	Потребитель	Производитель	Инвестор	Государство
Аспект оценки	Надежность фирмы, стабильность и положение на рынке	Соотношение цены и качества предлагаемой услуги, соответствие нормам и стандартам	Рентабельность фирмы в целом, финансово-экономическое положение	Востребованность услуги, значимость, объемы продаж
Вид риска	Коммерческие, организационные	Производственные, финансовые, коммерческие, организационные, форс-мажорные	Производственные, финансовые, коммерческие, организационные, форс-мажорные	Производственные, коммерческие, форс-мажорные

Таблица 2. Количественные методы оценки рисков фирмы

Метод	Задача метода
Статистические (оценка вероятности исполнения, анализ вероятного распределения потока платежей, деревья решений)	Определение вероятности возникновения потерь на основе статистических данных предшествующего периода и установлении зоны риска, коэффициента риска и т. д.
Аналитические (анализ чувствительности, метод корректировки нормы дисконта с учетом риска, метод эквивалентов, метод сценариев)	Определение вероятности возникновения потерь на основе математических моделей (чаще – для анализа риска инвестиционных проектов)
Метод экспертных оценок (опрос потенциальной целевой аудитории)	Комплекс логических и математико-статистических методов и процедур по обработке результатов опроса группы экспертов
Метод аналогов	Использование базы данных аналогичных объектов для выявления общих зависимостей и переноса их на исследуемый объект

Таким образом, можно сделать вывод, что для оценки рисков потери конкурентоспособности фирмы в сфере услуг необходимы следующие действия:

- исследование внутренней и внешней деятельности фирмы;
- сопоставление ее с другими предприятиями данной отрасли;
- выявление сильных и слабых сторон;
- определение антирисковых мероприятий для дальнейшего функционирования и процветания фирмы.

Методы оценки рисков потери конкурентоспособности фирмы в сфере услуг крайне важны в настоящее время, так как позволяют объективно оценить деятельность фирмы и повысить ее эффектив-

ность за счет предвидения возможных проблем и ошибок. Риск обязательно должен быть рассчитан до максимально допустимого предела, так как сфера услуг является важной и постоянно развивающейся областью деятельности. Фирмы в сфере услуг регулярно должны просчитывать не только риски и выявлять пути дальнейшей организации работы, но и стремиться повышать качество оказываемых услуг и уровень сервиса.

Библиографические ссылки

1. Вишняков Я. Д., Радаев Н. Н. Общая теория рисков : учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. – 2-е изд., испр. – М. : Академия, 2008. – С. 112–114.
2. Там же.

3. Калашников А. А. Формирование системы оценки уровня конкурентоспособности предприятия : дис. ... канд. экон. наук. 08.00.05. – СПб., 2005. – С. 38–39.

Получено 05.02.15

4. Там же.

5. Цевелев В. В. Управление инвестициями : учеб. пособие. – 2011. – 40 с.

УДК 330.131.7

А. Г. Кузнецова, кандидат экономических наук, доцент, ИжГТУ имени М. Т. Калашникова

К. Н. Макарова, студентка, ИжГТУ имени М. Т. Калашникова

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ РИСКИ ФИРМ В ПРОЦЕССЕ РЕАЛИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ БИЗНЕС-ПРОЕКТОВ

Любая сфера деятельности всегда сопровождается определенным типом и уровнем рисков. Понятие «риск» является многомерным.

Во-первых, оно имеет вероятностный характер. Степень вероятности рассчитать достаточно сложно.

Во-вторых, оно зависит от множества факторов одновременно. Факторы имеют разную направленность. Некоторые из них оказывают положительное влияние на экономическое положение фирмы, другие влияют отрицательно. Выполнить достоверно факторный анализ практически невозможно. Требуется ранжирование факторов по нескольким критериям. По одному из критериев один и тот же фактор может быть наиболее значимым, по-другому – незначительным. Необходимо ранжирование и самих критериев.

Для ранжирования применяется метод экспертных оценок. Этому методу свойственны такие слабые стороны, как процедура выбора экспертов, имеющая субъективный характер; возможность взаимоисключающих позиций экспертов по одному и тому же вопросу; экономические выводы на основе сугубо математических обобщающих подходов. В выбранном множестве факторов могут оказаться такие, которые при определенных условиях нейтрализуют влияние друг друга. Нельзя исключать и такое взаимодействие факторов, которое может иметь синергетический эффект. Его рассчитать достаточно трудно. С некоторой долей вероятности можно предсказать тенденции.

В-третьих, оно имеет сравнительный характер. У фирмы должно быть несколько сценариев развития бизнеса, реализации проектов – от оптимистичного до неосуществимого.

В-четвертых, оно включает последствия, которые могут произойти. Некоторые последствия могут быть лишь названы, другие могут быть измерены с помощью определенной совокупности экономических показателей.

Риск – это сценарий реализации бизнес-проекта, отличный от оптимистичного, свойственный определенным условиям развития фирмы, имеющий конкретные результаты, которые могут наступить с какой-то долей вероятности.

Риски в реализации международных бизнес-проектов можно проиллюстрировать на примере деятельности крупнейшей в мире газовой компании ОАО «Газпром». Этой компанией совместно с партнерами из других стран были разработаны транспортные проекты по поставке газа в Европу: «Северный поток» и «Южный поток». Проект «Северный поток» реализуется. Проект «Южный поток» оказался нереализованным.

О закрытии «Южного потока» В. В. Путин сообщил: «Россия не может в нынешних условиях продолжить реализацию «Южного потока» из-за неконструктивной позиции ЕК по проекту и без разрешения на строительство Болгарии, а поставки своих энергоресурсов готова перенаправить на другие рынки». Глава Газпрома А. Миллер заявил 1 декабря 2014 г., что проект газопровода «Южный поток» закрыт и возврата к этому проекту не будет [1].

На первом этапе разработки международного бизнес-проекта «Южный поток» были учтены уже существующие предпринимательские риски ОАО «Газпром», связанные с преступной деятельностью по несанкционированному отбору российского газа Украиной – страной-транзитером. Проект «Южный поток» мог укрепить конкурентные преимущества компании ОАО «Газпром» в связи с перспективой реализации международного бизнес-проекта по строительству газопровода «Набукко». Эти два проекта рассматривались как проекты-конкуренты по поставке газа в Европу в южном направлении. Проект «Набукко» поддерживали Евросоюз и США. Реализация проекта «Южный поток» имела упреждающий характер и превращала проект «Набукко» в нецелесообразный.

Таким образом, в проекте «Южный поток» учитывались только риски, зависящие от одного фактора – фактора времени: настоящие и будущие. Сценарий «Южного потока», начиная со стадии проектирования, не мог быть признан оптимистичным. Для этого заключения есть конкретные аргументы.

Во-первых, в течение нескольких лет велись переговоры со странами – потенциальными партнерами по проекту, что увеличивало транзакционные издержки.