

персональных проектов. В проектах, более связанных с оперативной работой на рынке, требуется параллельное решение фаз маркетинга. Тип определения фаз при построении конкретного проекта может быть приспособлен по мере необходимости в соответствии с данной ситуацией.

Ж. П. Семенюк

КОНКУРЕНЦИЯ — НЕОТЪЕМЛЕМОЕ СВОЙСТВО РАЗВИТОГО РЫНКА

Современная рыночная экономика представляет собой сложнейший организм, состоящий из огромного количества разнообразных производственных, коммерческих, финансовых и информационных структур, взаимодействующих на фоне разветвленной системы правовых норм бизнеса, и объединяемых единым понятием — рынок.

По определению рынок — это организованная структура, где «встречаются» производители и потребители, продавцы и покупатели, где в результате взаимодействия спроса потребителей (спросом называется количество товара, которое потребители могут купить по определенной цене) и предложения производителей (предложение — это количество товара, которое производители продают по определенной цене) устанавливаются и цены товаров, и объемы продаж. При рассмотрении структурной организации рынка определяющее значение имеет количество производителей (продавцов) и количество потребителей (покупателей), участвующих в процессе обмена всеобщего эквивалента стоимости (денег) на какой-либо товар. Это количество производителей и потребителей, характер и структура отношений между ними определяют взаимодействие спроса и предложения.

Ключевым понятием, выражающим сущность рыночных отношений, является понятие конкуренции (competition). Конкурируют между собой товары, представленные на рынках, и производители этих товаров. Поэтому конкуренция может рассматриваться в разных аспектах: товаров (продукции, услуг), товаропроизводителей (фирм, отраслей, стран).

Конкуренция — это центр тяжести всей системы рыночного хозяйства, тип взаимоотношений между производителями по поводу установления цен и объемов предложения товаров на рынке. Это конкуренция между производителями. Аналогично определяется конкуренция между потребителями как взаимоотношения по поводу формирования цен и объема спроса на рынке. Стимулом, побуждающим к конкурентной борьбе, является стремление превзойти других. В соперничестве на рынках речь идет о заключении сделок и о долях участия в рыночной сфере. Конкурентная борьба — это динамический процесс. Он служит лучшим обеспечению рынка товарами.

Конкуренция — сердцевина современного рыночного механизма не только потому, что масштабы ее проявления за последние десятилетия неизмеримо возросли. Главное в том, что конкуренция — это органичное свойство рынка, его неотъемлемая черта. Отсутствие «нормальной» конкуренции, ее разрушительное либо слабое проявление — четкий индикатор явного неблагополучия на рынке.

Реально сложившаяся практика экономической жизни в мире показывает, что рынок и конкуренция — главный рычаг развития современной экономики, более мощный и действенный, чем любой иной фактор ее движения. Эффективность функционирования рынка тем выше, чем активнее конкуренция и чем лучше условия для ее проявления. Конкуренция требует определенного, желателен оптимального сочетания экономических, технологических и социальных предпосылок. Нарушение этого условия затрудняет проявление конкуренции или даже сводит ее на нет. Итог — застой в экономике, снижение ее эффективности, возможное падение жизненного уровня населения страны.

Конкуренция является необходимым и определяющим условием нормального функционирования рыночной экономики, имеет свои плюсы и минусы. К положительным чертам можно отнести активизацию инновационного процесса, гибкое приспособление к спросу, высокое качество продукции, высокую производительность труда, минимум издержек, реализацию принципа оплаты по количеству и качеству труда, возможность регуляции со

стороны государства. К негативным последствиям — «победа» одних и «поражение» других, различие в условиях деятельности, что ведет к нечестным приемам, чрезмерная эксплуатация природных ресурсов, экологические нарушения и др.

Конкуренция имеет важное значение в жизни общества. Она стимулирует деятельность самостоятельных единиц. Через нее товаропроизводители как бы контролируют друг друга. Их борьба за потребителя приводит к снижению цен, уменьшению издержек производства, улучшению качества продукции, усилению научно-технического прогресса. В то же время конкуренция обостряет противоречия экономических интересов, чрезвычайно усиливает экономическую дифференциацию в обществе, обуславливает рост непроизводительных издержек, побуждает создание монополий. Без административного вмешательства государственных структур конкуренция превращается в разрушительную силу для экономики. Для обуздания ее и удержания на уровне нормального стимулятора экономики государство в своих законах определяет «правила игры» соперников. В этих законах фиксируются права и обязанности производителя продукции, устанавливаются принципы и гарантии действий участников конкуренции.

Н.В. Семенова

СТРАХОВАНИЕ КАК ОДИН ИЗ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ

Любая предпринимательская деятельность неизбежно связана с рисками, которых нельзя избежать, но можно верно оценить и управлять ими. Спектр всех возможных рисков, с которыми может столкнуться предприниматель, настолько широк, что прогнозировать все непредвиденные затраты фирмы бывает довольно сложно. Риск — это возможность потерь в деятельности компании. Иначе говоря — опасность, вероятность убытка или ущерба. Последствия — неблагоприятные события для организаций: от относительно несущественных финансовых потерь до банкротства или потери бизнеса.

Сегодня многие предприятия ощущают необходимость расширения своего бизнеса, возникает необходимость привлечения новых клиентов и инвестиционных вложений.

Процесс *расширения клиентского портфеля* всегда связан с риском, а любое предприятие заинтересовано в своевременном возврате своих средств. Хотя далеко не всегда можно быть уверенным в добросовестности и финансовой состоятельности каждого нового клиента, чрезмерная осторожность может сильно затормозить движение вперед.

Также расширяя свой бизнес, *инвесторы* зачастую не обладают достаточными знаниями для проведения собственного глубокого анализа риска инвестиционных вложений и в то же время, заинтересованы в инвестициях с наименьшим риском. Конечно, проблему управления финансовыми рисками компании руководитель может решить самостоятельно (например: отдел по управлению рисками, резервные фонды и т.д.), не прибегая к помощи извне. Однако для этого необходимы значительные материальные средства, организационные усилия, затраты времени и других ресурсов. Поэтому наиболее целесообразно осуществлять эту функцию с помощью внешних специалистов. Внешние специалисты оценят не только степень риска, но и рассчитают варианты по защите предприятия. Это будет дешевле и надежнее. Главный элемент по борьбе с рисками — страхование. Многие связывают со страхованием завышенные надежды, стремясь с его помощью вообще устранить финансовый риск. Но желание освободиться от нормального финансового риска противоречит самой природе предпринимательства, поскольку, только непредсказуемость результата и оправдывает получение прибыли. Проведение финансовых операций сопряжено со множеством рисков, которые вытекают из природы этих операций. Страхование может выполнять свою роль надежного гаранта, последнего убежища только там, где проявляет себя случайность и действует математический закон больших чисел.