Преимущества, которые дает компаниям реализация стратегий корпоративной ответственности, включают в себя возросшее удовлетворение персонала, сокращение текучести кадров и увеличение ценности брэнда. Компании, не присоединившиеся к этой игре, упускают возможности в бизнесе, теряют конкурентные преимущества и отстают в управлении. Не внедряя стратегии корпоративной социальной ответственности, они, во-первых, не отслеживают и не контролируют воздействие своего производства на общество и окружающую среду, а во-вторых, не полностью реализуют свой экономический потенциал.

Можно говорить о двух основных составляющих концепции корпоративной социальной устойчивости. Первая — это минимизация бизнес-рисков, т. е. идентификация и заполнение всех пробелов, которые существуют во взаимоотношениях компании и общества. Идентификация этих пробелов — первый шаг на пути к внедрению корпоративной социальной ответственности. Некоторые сравнивают его со страховой политикой, которая защищает компанию от неожиданностей и проблем в дальнейшем.. В настоящий момент время и ресурсы, затрачиваемые на изменения в ключевых бизнес-процессах, обходятся в целое состояние, хотя активисты корпоративной социальной ответственности предсказывали это много лет назад. Таким образом, одна из дополнительных функций корпоративной социальной ответственности заключается в раннем оповещении о проблемах, которые могут появиться и застать компанию врасплох. Вторая составляющая корпоративной социальной ответственности – превращение проблем, существующих в общественной жизни и окружающей среде, в возможности для бизнеса. Так, например, компания «JC Johnson» (химикаты для борьбы с насекомыми), которая в течение многих лет демонстрировала стремление уменьшить воздействие своей продукции на окружающую среду. Специалисты компании изучили и классифицировали свои товары по степени вредности и сосредоточили усилия на выпуске наименее вредных, заставив поставщиков последовать своему примеру.

Итак, мы видим, что компании могут использовать свой ключевой бизнес для борьбы с социальными проблемами. И это не благотворительность или филантропия — это социальная инновация, актуальность которой обусловлена сдвигом в приоритетах потребителей: ни цена, ни качество, ни функциональность уже не позволяют производителю выделиться на фоне конкурентов. Эмоциональная вовлеченность потребителей и общие ценности — это то, что довольно трудно как развить, так и реплицировать, и, если они укоренились, отказаться от них достаточно сложно.

Е.А. Никулина
Российский государственный профессионально-педагогический университет

АНАЛИЗ РОСТА ЦЕН НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ

На сегодняшний день быстрыми темпами развивается жилищное строительство. На данный момент разрешение на строительную деятельность имеют 198 местных компаний. В белый список мэрии попали МУП "Управление капитального строительства Екатеринбурга», «Атомстройкомплекс», ЗАО «NOVA-СТРОЙ», ЗАО «Наш Дом», ЗАО АСЦ «Правобережный». В городе почти не осталось свободной площади с подведенными коммуникационными сетями (канализация, электроэнергия, вода), которые в дальнейшем могли бы использоваться для строительства жилых домов. Также наблюдается тенденция роста доходов населения, возможность взять кредит, ипотека. Об этом знают как строительные компании, так потребители их

продукта. Следствием является то, что спрос на жилье порядком превышает предложение и наблюдается постоянный рост цен на недвижимость.

Наиболее востребованные объекты, т. е. однокомнатные квартиры площадью около 40 кв. м, двухкомнатные – 60–70 кв. м и трехкомнатные – 90 кв. м, стоят от 40 000 до 65 000 руб. за 1 $м^2$. В I квартале 2006 г. было введено в эксплуатацию 54 600 кв. м жилья, что на 114% опережает показатели прошлого года. Но по сравнению с IV кварталом 2005 г. предложение на первичном рынке недвижимости Екатеринбурга сократилось на 11%. Это связано с тем, что основной объем ввода жилья в эксплуатацию приходится на IV квартал. В I квартале оно в основном строится. Также постоянный рост цен на первичное жилье обусловлен тем, что цель собственников – получение прибыли, следовательно, им приходится повышать цены из-за инфляции (в среднем жилой дом строиться 1,5 года); ростом заработной платы, удорожанием энергоресурсов и строительных материалов. Сделки с дольщиками, заключенные на первом этапе строительства дома убыточны. В связи с этим собственникам строительных фирм необходимо перекрывать эти убытки за счет продажи готовых квартир по более высоким ценам. Следует учитывать и другой фактор, строительные фирмы занимаются и другими видами деятельности (оказание услуг машин и механизмов), а они не всегда приносят постоянный доход. Большая часть жилья будет строиться только за счет кредитного финансирования, дополнительные затраты застройщиков составят не менее 27% капитальных затрат: 18% годовых, начисляемых на остаток ссудной задолженности в течение 24 месяцев проектирования и строительства и еще в течение 12 месяцев реализации готового жилья. Кроме того, закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов» (принят 1.04.06.) строит отношения между застройщиком и участником долевого строительства как отношения строительного подряда. Участник договора не участвует в строительстве объекта недвижимости, а возмещает застройщику понесенные потери. Поэтому в цену договора включается 18% НДС, что сразу увеличивает стоимость.

Вступление в силу нового закона привело к скачку цен на жилье. Дело в том, что содержащиеся в законе нормы усложняют процедуру оформления документов на объект. Новый закон четко определяет, в каком виде можно привлекать деньги частных граждан, которые вкладывают в строительство с потребительской целью, какие документы должен иметь на руках застройщик. Так, должно быть получено разрешение на строительство, опубликована проектная декларация, пройдена государственная регистрация права собственности или аренды земельного участка. Все эти процедуры затягивают сроки строительства, в результате жилья на рынке становится меньше, в то время как спрос останется на прежнем уровне. Итак, спрос на рынке гражданского и коммерческого строительства в г. Екатеринбург и его ближайших окрестностях не эластичен, так как намного превышает предложение, что ведет к повышению цены.

К.С. Осипенко
Новосибирский государственный технический университет

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИХ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ГОРОДА

Рассматриваемые в работе предприятия – это муниципальные унитарные предприятия, обеспечивающие население водой питьевого качества, а также осуществляющие прием, отведение и очистку сточных вод. Особенностью таких предприятий является зависимость от городских властей, которые, с одной стороны,