

Кадровая политика неразрывно связана с методологией и концепцией управления персоналом, исходит из их теоретических требований, интегрирует управленческие знания, накопленный прошлый и настоящий отечественный и зарубежный практический опыт работы с персоналом. Данная политика должна выявить проблемы, слабые и сильные стороны развития кадров, и на основе данного анализа определить приоритеты и ориентиры. Она может характеризоваться различными признаками: выжидания, осмотрительности, осторожности, агрессивности, мобильности, гибкости, адаптивности, ориентации на антикризисные ситуации и др. Существенной чертой антикризисной кадровой политики управления является ее рациональность и превентивность, носящие опережающий характер, направленный на предотвращение кризисных ситуаций и преодоление трудовых конфликтов.

**Т.В. Ганжа, Н.Н. Матюнькова**  
*Сибирский государственный университет*

## **ФРАНЧАЙЗИНГ КАК ЭФФЕКТИВНАЯ ФОРМА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА**

Суть франчайзинга заключается в том, что крупная материнская фирма (франчайзер) предоставляет право мелкому предприятию (франчайзи) в течение определенного времени и в определенном месте осуществлять предпринимательскую деятельность с использованием ее торговой марки, технологий производства, ноу-хау в форме, которая определяется договором. В свою очередь, франчайзи уплачивает франчайзеру вознаграждение в виде разовых и периодических отчислений. Использование системы франчайзинга материнской компанией позволяет ей значительно расширить рынок сбыта, увеличить степень контроля на рынке, проводить единую ценовую политику (в рамках антимонопольного законодательства), получать дополнительный доход при отсутствии высокой степени риска потери собственного капитала и т.д.

Франчайзи также приобретает ряд преимуществ. Являясь самостоятельным юридическим лицом, он вступает в готовый бизнес, что в значительной степени гарантирует ему процветание; приобретает возможность постоянной поддержки со стороны франчайзера; осуществляет свою деятельность под товарным знаком хорошо зарекомендовавшей себя компании, что делает его более привлекательным для потребителя, в отличие от мелкого неизвестного предпринимателя; кроме того франчайзи имеет значительную экономию ресурсов и времени на маркетинговой, рекламной и других видах деятельности.

Несмотря на высокую эффективность, в России франчайзинг не получил широкого распространения, хотя и существует потенциал для его развития, поскольку отечественный рынок далек от насыщения. Сдерживание развития

франчайзинга обусловлено рядом проблем, таких как: отсутствие в России нормативной и законодательной базы по франчайзингу; неуважение к интеллектуальной собственности; отсутствие отечественного опыта; недостаточное количество специалистов, занимающихся системой франчайзинга; большая степень недоверия к системе в связи с отсутствием разъяснительной работы (в том числе образовательных программ); налоговая политика государства, делающая проблематичными отчисления дополнительных денежных сумм франчайзеру и т.д. Решение всех вышеперечисленных проблем позволит успешно развиваться франчайзингу в России, который, в свою очередь, может оказаться одной из наиболее эффективных форм поддержки малого предпринимательства.

**Ю. Гильмутдинова, М.А. Королева**

*Уральский государственный технический университет имени первого  
Президента России Б.Н. Ельцина – УПИ*

## **ВЫБОР ГЕНПОДРЯДЧИКА ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ ОБЪЕКТОВ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД**

Аукцион на право заключить государственный или муниципальный контракт на выполнение строительно-монтажных работ – торги, победителем которых признается лицо, предложившее наиболее низкую цену муниципального контракта. В процессе проведения аукциона есть вероятность откровенного демпинга со стороны компаний-участников. Одним из наиболее действенных способов мы считаем страхование ответственности, т.е. использование в практике размещения заказа обеспечения исполнения контракта. Его размер должен напрямую зависеть от предусмотренного проектом контракта размера авансирования и может устанавливаться в пределах 30% от начальной (максимальной) цены контракта. А в случае если начальная (максимальная) цена контракта (цена лота) превышает 50 млн. р., законодательство обязывает заказчика устанавливать требование обеспечения исполнения контракта в размере от 10 до 30% начальной (максимальной) цены контракта (цены лота), но не менее чем в размере аванса (если контрактом предусмотрена выплата аванса).

Немаловажным является еще одно требование закона. В случае установления обеспечения исполнения контракта, он заключается только после предоставления победителем аукциона обеспечения государственного (муниципального) контракта, причем выбранного им по своему усмотрению: либо банковской гарантии, либо страхования ответственности по контракту или передачи заказчику в залог денежных средств, в том числе в форме вклада (депозита) в размере обеспечения исполнения контракта. Представление обеспечения ис-