

водственных площадей и сложность найти их новому бизнесу. Практически весь малый бизнес обитает на арендованных площадях, т.е. на птичьих правах. Договоры на длительную аренду, т.е. 10-20 и более лет, как правило, не заключаются. Хорошо, если это небольшая аудиторская или издательская фирма с двумя-тремя компьютерами, столом и стулом. А если это, например, меховое, швейное или иное производство? Может ли оно в короткий срок переехать без ущерба для бизнеса? Нет. Тогда о каких инвестициях в развитие дела можно говорить, если не знаешь, какой сюрприз приготовит тебе арендодатель завтра.

Что можно сделать в существующих условиях? Муниципальным образованиям можно заключать договоры аренды с добропорядочными предприятиями на длительный срок с правом последующего выкупа помещений. Или создавать совместные предприятия, где администрации муниципальных образований выступают соучредителями и внесут свой пай в виде производственных площадей или нежилых помещений. Но и в этом случае вопрос будет решаться только при условии достойной репутации и доверия власти к будущему деловому партнеру.

Н.С. Брылунова, И.В. Ухлов

Российский государственный профессионально-педагогический университет

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

Конкурентоспособности в предпринимательстве следует уделить особое внимание. Для предпринимателя заниматься предпринимательской деятельностью – значит конкурировать: организуя производство, он должен ориентироваться на конкурентную борьбу, на то, что рынок отвергает все «лишнее», не отвечающее общественным потребностям.

Так как рынок – это среда существования предпринимателей, поэтому каждый предприниматель должен стремиться к тому, чтобы занять устойчивое положение на нем. А для этого необходимо помнить, что конкуренция – это соперничество, борьба за достижение наилучших результатов. В системе рынка эта борьба происходит главным образом за потребителя, что обеспечивает успешный сбыт произведенной продукции.

Конкурентоспособность предприятия – это относительная характеристика, которая выражает отличия развития данной фирмы от развития конкурентных фирм по степени удовлетворения своими товарами потребности людей и по эффективности производственной деятельности. Конкурентоспособность предприятия характеризует возможности и динамику его приспособления к условиям рыночной конкуренции.

Конкурентоспособность предприятия зависит от ряда факторов: конкурентоспособность товаров предприятия на внешнем и внутреннем рынках; вид производимого товара; емкость рынка (количество ежегодных продаж); легкость доступа на рынок; однородность рынка; конкурентные позиции предприятий, уже работающих на данном рынке; конкурентоспособность отрасли; возможность технических новшеств в отрасли; конкурентоспособность региона и страны.

Самой сильной движущей силой в развитии предпринимательства является конкуренция, именно она заставляет предпринимателя повышать производительность труда, расширять производство, улучшать качества продукции, снижать ее себестоимость.

Предприниматель должен четко отвечать на вопросы:

- является ли область деятельности организации новой;
- много ли предприятий предлагают подобные товары и услуги;
- какую часть рынка контролируют крупные фирмы;
- как обстоят дела у фирм конкурентов.

Таким образом, конкурентоспособность в предпринимательстве подталкивает предпринимателей к высокому качеству, эффективности производства и, следовательно, к внедрению научно-технического прогресса в отрасли.