

Сейчас для того, чтобы организовать собственное дело, требуются значительный опыт, знания и, наконец, денежные средства. В то же время сотрудничество с зарекомендовавшей себя на рынке компанией на условиях франчайзинга позволяет предпринимателю воспользоваться уже функционирующей концепцией и методикой ведения бизнеса и избежать многих проблем, которые в противном случае непременно бы возникли перед предпринимателем. Таким образом, механика франчайзинга изначально освобождает вас от всех затрат и вложений, с которыми вы неизбежно столкнулись бы в противном случае.

Развитие франчайзинга в России может оказаться одной из наиболее эффективных форм поддержки малого предпринимательства, например в сфере услуг, это одно из возможных решений столь важной государственной задачи.

Т.С. Боликова, А.Г. Мокронос

Российский государственный профессионально-педагогический университет

ФОРМИРОВАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Проблема формирования устойчивой конкурентоспособности отечественных предприятий приобрела особую актуальность в силу повышения изменчивости и неопределенности внешней среды, обострения конкуренции в условиях глобализации экономики, а также в связи с недостаточной научно-методической изученностью многих аспектов формирования и реализации конкурентных преимуществ.

Конкурентная стратегия, по существу, это четкая формулировка того, как предприятие будет вести конкуренцию, какими должны быть его стратегические цели, какие средства и действия понадобятся для их достижения. Целеполагание - это общее определение конкурентных намерений, конкретных экономических и неэкономических задач; средства и действия — ключевые направления деловой политики предприятия. Адекватность конкурентной стратегии может быть определена путем проверки предлагаемых целей и механизмов их реализации на согласованность.

В общем виде формирование конкурентной стратегии связано с рассмотрением четырех ключевых факторов, определяющих границы возможностей успешных предприятий: преимущества и слабости компании, а также индивидуальные ценности ведущих исполнителей (внутренние факторы); возможности и угрозы для отрасли плюс широкие социальные ожидания (внеш-

ние). Они должны обязательно учитываться при разработке реалистичной совокупности целей и методов.

Для противодействия конкурентным силам и достижения лучших показателей в экономической литературе выделяются три потенциально успешных базовых стратегических подхода: 1) абсолютное лидерство в издержках; 2) дифференциация; 3) фокусирование. В некоторых случаях предприятие может успешно реализовать синтез вышеуказанных подходов или их модификацию.

Определение целей, разработка стратегий - это система стратегического планирования, базового этапа управления конкурентоспособностью предприятия. Эффективным инструментом реализации стратегии и основой системы стратегического развития является стратегическое управление проектами, т.к. оно обеспечивает деятельность по планированию, организации, координации трудовых, финансовых и материальных ресурсов на протяжении всего жизненного цикла проектов развития предприятия.

Формирование и реализация конкурентной стратегии крайне важна для реструктурируемых промышленных предприятий с универсальной организационной структурой производства и управления. Адаптация подобных предприятий к условиям рыночной экономики предполагает выделение ряда непрофильных структурных подразделений в качестве самостоятельных юридических лиц, для которых необходима разработка конкурентных стратегий.

Ю.А. Гребенщикова, Л.А. Степанова

Российский государственный профессионально-педагогический университет

СПЕЦИАЛЬНЫЕ РЕЖИМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

Наиболее действенным способом поддержки малого бизнеса, безусловно, является установление такого порядка налогообложения, который позволил бы улучшить экономическое состояние существующих малых предприятий и дал толчок к развитию малого бизнеса в отраслях производственной сферы.

Анализ существующих систем налогообложения малого бизнеса показал, что специальные налоговые режимы должны способствовать развитию малого предпринимательства в нашей стране. Однако в них все еще встречаются спорные моменты, которые не устраивают налогоплательщиков.