

*А. П. Шуранков (МГУ им. А. А. Кулешова)
Науч. рук. Н. В. Маковская,
д-р экон. наук, доцент*

ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

В развитии предприятия малого бизнеса наиболее остро стоят проблемы, связанные с недостатком информации по развитию рынка, ограниченностью производственных ресурсов и высокими издержками.

Поэтому для поддержания конкурентоспособности малый бизнес вынужден уделять особое внимание поиску эффективных инструментов развития.

В современных условиях функционирования предприятия малого бизнеса к таким инструментам можно отнести:

1. Франчайзинг.

Благодаря франчайзингу предприниматель получает доступ к возможности использовать для привлечения клиентов известную торговую марку, и, кроме того, он существенно повышает эффективность своего бизнеса за счет применения коммерческих технологий франчайзера и благодаря его консультационной и управленческой поддержке.

2. Интернет.

В условиях сложной экономической ситуации наличие должным образом организованного интернет-ресурса (сайта фирмы, корпоративного портала, форума, интернет-магазина и т.п.) может внести неопределимый вклад в конкурентную борьбу за рынок сбыта и продвижение своих товаров и услуг. Это позволит предприятию малого бизнеса выходить прямо на покупателей, увеличивая ценность товара.

3. Краудсорсинг (от англ. crowd «толпа» и sourcing «использование ресурсов») [1].

С развитием интернета и социальных сетей, а также технологий мобильной связи, использование краудсорсинга стало возможным и для малого бизнеса. Используя хорошо налаженную систему обратной связи с уже существующими клиентами, можно довольно быстро и недорого проводить подобные акции по сбору необходимой информации.

Таким образом, активное применение данных инструментов предпринимателем позволит получить максимум возможностей в конкурентной борьбе, минимизируя расходы, и, самое главное, сохранить драгоценное время.

Литература

1 Краудсорсинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>. – Дата доступа: 04.05.2014.