

Ахметов Л. А., профессор, д.э.н.,
Российская Академия предпринимательства

Анализ эффективных форм предпринимательской деятельности в России

Аннотация

В статье проведен анализ эффективных форм предпринимательской деятельности в России: индивидуальное предпринимательство, партнерство и корпорация. Показано, что развитие российского предпринимательства и выбор форм предпринимательской деятельности должны осуществляться с учетом реальных российских экономических, правовых и социо-культурных условий.

Ключевые слова: форма, индивидуальное предпринимательство, партнерство, корпорация.

The summary

In article the analysis of effective forms of enterprise activity in Russia is carried out: individual business, partnership and corporation. It is shown that development of the Russian business and a choice of forms of enterprise activity should be carried out taking into account real Russian economic, legal and social-cultural conditions.

Keywords: the form, individual business, partnership, corporation.

Выход России из экономического кризиса и формирование долгосрочного потенциала для динамичного роста экономики невозможны без активизации предпринимательской деятельности. Сейчас это мнение разделяют многие политики, экономисты и практики. Тем не менее, проблеме повышения роли предпринимательства и в теории, и на практике уделяется еще недостаточно внимания. Анализ публикаций и официальных документов, посвященных проблемам перспективного развития России,

структурной перестройки экономики, налаживанию производственных связей, решению социальных проблем и т.д., показал, что признание стратегического значения предпринимательской деятельности в реальном секторе экономики по-прежнему недооценивается.

С учетом насущных проблем российской экономики и общества проведем анализ наиболее эффективных форм предпринимательской деятельности. Очевидно, что общий подход должен состоять в том, чтобы с максимальной отдачей использовать:

- имеющиеся экономические и правовые возможности,
- интеллектуальный и трудовой потенциал общества,
- существующие материальные и финансовые ресурсы,
- производственный аппарат.

При этом подходе необходимо учитывать специфику конкретного вида предпринимательской деятельности.

Индивидуальные предприниматели – это лица, осуществляющие предпринимательскую инициативу на основе принадлежащей им лично собственности, непосредственно управляющие всеми операциями, и несущие полную имущественную ответственность за результаты своей деятельности. В странах с развитой рыночной экономикой индивидуальные предприниматели представляют самую большую по численности группу по сравнению со всеми остальными формами организации предпринимательских структур (свыше 90%), однако по масштабам задействованных в сфере предпринимательства активов она занимает достаточно скромное место – порядка 20%, т.е. индивидуальные предприниматели составляют основу малого предпринимательства. В США более 19 млн. фирм относится к категории малых предприятий; во Франции к малым предприятиям относятся 2,3 млн. фирм (99,8% всех французских фирм), на которых занято 70% национальной рабочей силы. В Испании 99,5% фирм относятся к малым и средним предприятиям, составляющим

основу экономики страны. В Германии на "миттельштандах" (малых и средних предприятиях) занято более 65% трудоспособного населения¹.

Проанализируем достоинства и недостатки этой организационной формы предпринимательства. К числу ее бесспорных достоинств относится простота образования, а также низкие затраты на организацию и оформление индивидуального (единоличного) предприятия. Далее, положительными факторами следует признать полный контроль предпринимателя над всей деятельностью предприятия и сильную мотивацию предпринимателя, имеющего единоличное право на весь доход от своей деятельности. Все это вместе обеспечивает оперативность и гибкость управления проектом, повышающим его шансы на успех. Здесь же следует отметить низкие ставки налогообложения (по ставке на личные доходы).

Сильной стороной малых предприятий является их гибкость и способность оперативно реагировать на запросы рынка, что повышает их приспособляемость и выживаемость в сложных условиях. Малые предприятия могут выходить победителями в конкурентной борьбе с крупными фирмами только при ориентации на высококвалифицированное использование научно-технических, технологических и организационных новшеств. Это обстоятельство особенно важно для России, т.к. перед нами остро стоит задача ускоренного обновления производственного потенциала.

К недостаткам индивидуального предпринимательства следует отнести: ограниченность возможностей предпринимателя к мобилизации капитала его собственными сбережениями, ограниченность управленческих ресурсов предпринимателя его собственным интеллектом и опытом (что, безусловно, повышает риски предприятия), полный масштаб ответственности (включая его личное имущество) по всем обязательствам. Сюда же следует отнести временную ограниченность предпринимательского проекта и

¹ http://www.giac.ru/content/document_r_00AA3FD1-043D-4A9A-9661-1C72923482F7.html

реализующего его предприятия временем жизни самого предпринимателя, и, наконец, обычно низкую ликвидность индивидуального предприятия.

Для стран с развитой рыночной экономикой социальная значимость малого предпринимательства заключается в том, что они мобилизуют творческий и предпринимательский потенциал страны, одновременно принимая на себя (и, соответственно, снимая с ведущих национальных предприятий) повышенные риски, связанные с инновационной деятельностью. Зарекомендовавшей себя формой поддержки малого предпринимательства являются венчурные фирмы, в которых на средства, переданные на безвозмездной основе крупной фирмой, предприниматель старается реализовать свой новаторский проект. Мотивацией для крупной фирмы, инвестирующей этот проект, является передача ей большей части акций венчурной фирмы (порядка 80% акций), что позволяет ей включиться в продвижение разработок, доказавших свою эффективность по критерию цена-качество.

Малые предприятия играют двойственную роль: с одной стороны, они являются мощным генератором новых идей (который тем мощней, чем благоприятнее среда для малого предпринимательства в стране). С другой стороны, образно говоря, они выступают в качестве морских свинок, принимающих на себя риск, связанный с приемом новых медицинских препаратов: только после первичной апробации на свинках эти препараты поступают на дальнейшие испытания на обезьянах и людях-добровольцах, прежде чем они войдут в регулярную медицинскую практику. Другой формой малого предпринимательства, частично разрешающей недостатки индивидуального предпринимательства за счет простейшей кооперации, являются партнерства или товарищества.

Партнерство представляет собой объединение предпринимателей закрытого типа с ограниченным числом участников, которые сообща осуществляют предпринимательскую деятельность на основе долевой

собственности и непосредственного личного участия в управлении предприятием и несут полную личную имущественную ответственность за результаты деятельности предприятия. Основное положительное отличие партнерства от индивидуального предпринимательства заключается в расширении возможностей для привлечения капитала путем объединения личных сбережений участников, а также увеличения управленческих ресурсов предприятия за счет способностей и опыта всех его участников. Кроме того, субсидиарная ответственность, предусмотренная для этой организационной формы, хотя и распространяющаяся на все личное имущество участников, снижает индивидуальные риски предпринимателей.

Основой партнерства является заключенное участниками соглашение, которое устанавливает направление деятельности, продолжительность действия соглашения о партнерстве, распределение обязанностей, ответственность, размеры вознаграждения при достижении результатов проекта, порядок передачи паев третьим лицам, что стабилизирует это предприятие, не ограничивая его действие временем жизни конкретных участников. К достоинствам партнерства следует отнести и низкие ставки налогообложения (по ставке на личные доходы).

Недостатками этой организационной формы предпринимательства следует признать разделение контроля за деятельностью предприятия между всеми участниками, что часто является источником разногласий и конфликтов между ними. Субсидиарная полная личная ответственность участников, являющаяся весьма тяжелой формой ответственности, усиливает возникающие конфликты необходимостью нести ответственность и за чужие ошибки. Кроме того, налицо снижение мотивации отдельных предпринимателей, поскольку их права на доход от деятельности предприятия ограничиваются правами других участников. Все это обусловило наименьшую распространенность этой формы предпринимательства.

Общим недостатком малых предприятий является то, что в рамках этой организационной формы трудно решать масштабные и капиталоемкие проекты. Эти предприятия менее устойчивы, чем крупные, и нуждаются в различных льготных формах кредитования. Большая часть малых предприятий разоряется в первый год (до 90%), зато среди оставшихся бывают чрезвычайно успешные. Одним из наиболее ярких современных примеров прорыва малого предпринимательства в большой бизнес, – прорыва, изменившего современный мир, является история производства персональных компьютеров².

Толчком к развитию техники персональных ЭВМ послужило создание микропроцессора. В 1971 г. Intel Corporation разработала монокристаллическую интегральную схему с полным набором элементов центрального процессора, хотя и очень скромного: размер его слова составлял всего четыре бита. Однако уже через год Intel выпускает восьмиразрядный процессор, а в 1974 г. – его улучшенный вариант Intel 8080. Малые компании вскоре оснастили этот микропроцессор интегральными схемами памяти и другими компонентами. В результате появился первый программируемый микрокомпьютер для управления производственными процессами и других приложений. В 1975 г. малая фирма MITS, Inc. разработала устройство, которое можно было считать первым серийным персональным компьютером (Altair 8800). Основной его комплект продавался как набор деталей любителям техники и стоил 395 долл., а в собранном виде микрокомпьютер стоил 621 долл., при том что его ближайший конкурент мини-компьютер (хотя и несколько превосходивший его по функциональным возможностям) стоил 6 тыс. долл. Производство персональных компьютеров быстро набирало обороты – за 6 лет выпуск персональных компьютеров увеличился в 100 раз.

² Современный компьютер. Сб. научн.-попул. статей. Пер с англ. - М., 1986.

В 1985 г. объем мирового рынка персональных компьютеров уже составлял 7 млрд. долл., а в 2008 г. – превышал 2,0 трлн. долл.

В современной рыночной экономике ключевую роль играют корпорации. При общей доле их численности в 20-25% от всех организационных форм корпорации дают 80-90% хозяйственного оборота. В чем же причина такого вклада корпораций в экономику, несмотря на то, что большая часть корпораций имеет весьма скромные размеры?

Корпорация представляет собой объединение, основанное на долевом участии и капитале, юридические права и обязательства которого обособлены от прав и обязательств его участников. Обособление имущественной ответственности позволяет привлекать к инвестированию широкие слои населения, обеспечивая значительную концентрацию капитала в весьма ограниченные сроки через первичное размещение акций. Кроме того, в корпорации можно осуществлять перераспределение капитала внутри предприятия, гибко реагируя на изменения внешней среды, вновь открывшиеся обстоятельства при реализации проекта. Снижение риска, связанное с этим обособлением, стимулирует новаторскую функцию предпринимательства.

Отделение управленческих функций от прав собственности обуславливает высокую устойчивость корпораций как формы хозяйственного образования, которое существует независимо от ее учредителей и участников неограниченно долго (единственным механизмом прекращения деятельности корпорации является банкротство). Вместе со способностью корпорации к аккумуляции больших капиталов путем эмиссии ценных бумаг это создает условия для постановки масштабных целей с большими горизонтами их достижения и для привлечения к реализации проекта более профессионального исполнительского и управленческого персонала. Естественно, что все это повышает шансы инновационного проекта на успех.

Наконец, корпоративная форма позволяет осуществлять быстрое перемещение долевого участия от одних участников к другим участникам и третьим лицам через куплю-продажу акций на фондовой бирже. Таким образом, недостаток малых организационных форм предпринимательства – низкая ликвидность доли участия в предприятии – оказывается вполне преодоленным. Таковы основные достоинства корпораций как отдельной организационной формы предпринимательства.

К числу ее недостатков следует отнести, во-первых, организационные трудности при оформлении и регистрации корпорации. Во-вторых, повышенные налоги: сначала корпорация уплачивает налог на прибыль, а затем – налог с выплачиваемых акционерам дивидендов. Но главную проблему для корпоративного предпринимательства составляет гармонизация отношений между собственниками корпорации – акционерами и высшим менеджментом корпорации. Хотя все юридические права в корпорации принадлежат акционерам, эти права оказываются распыленными между большим числом акционеров, к тому же в массе своей не обладающими необходимой квалификацией для управления и не располагающими необходимой для этого информацией.

Как правило, все управленческое воздействие акционеров сводится к участию в более или менее регулярных собраниях, посвященных выборам руководящих органов корпорации и выработке стратегии ее хозяйственной деятельности. Поэтому реальная власть в корпорации оказывается в руках менеджмента, особенно высшего. Слабость контроля их деятельности провоцирует менеджеров корпорации на подмену управления в интересах ее владельцев-акционеров на управление в своих собственных интересах, что снижает социально-экономическую эффективность корпорации. В странах с развитой рыночной экономикой эта проблема решается с помощью внешней экспертизы качества управления, выполняемой по заказу собрания

акционеров, а также различных методов материального стимулирования, сближающих интересы менеджмента и акционеров.

Перечисленные особенности корпоративного предпринимательства приводят к тому, что корпорации медленнее, чем малые предприятия, внедряют достижения научно-технического прогресса, а большие масштабы производства и более развитые экономические связи усиливают инерцию в перестройку производства, инициируемую изменениями во внешней среде (потребительском спросе, технологических изменениях, конкурентной среде). Сравнение достоинств и недостатков обеих организационных форм предпринимательства – малого и корпоративного – показывают, что эти формы являются не конкурентными, а дополняющими друг друга, поскольку недостатки одной компенсируются достоинствами другой.

Здесь стоит еще раз повторить мысль, высказанную по поводу социально-экономического значения малых предприятий: в инновационной деятельности они выполняют роль авангарда, задачей которого является разведка инновационного проекта (его принципиальная реализуемость, оценка затрат реализации, оценка спроса и его перспектив по темпам роста рынка). После того, как проект доказал свою состоятельность, в дело вступают главные силы в лице корпораций, которые развивают его успех.

Несмотря на множество достоинств корпоративного предпринимательства, в России развитие этой формы столкнулось с рядом трудностей. Прежде всего, отрицательно сказалось разрушение единого экономического пространства бывшего Советского Союза, а также разрыв производственных и экономических связей между отраслями и отдельными предприятиями. Проблему усугубляла техническая отсталость многих ведущих предприятий, значительный физический износ основных фондов, неготовность управленческих кадров вести производственно-экономическую деятельность своих предприятий в условиях рынка. На макроэкономическом уровне следует отметить промахи в проведении налоговой политики,

несовершенство финансово-кредитной системы, пробелы в разделах гражданского законодательства, регулирующих бизнес и предпринимательство.

По нашему мнению, развитие российского предпринимательства и выбор форм предпринимательской деятельности должны осуществляться с учетом реальных российских экономических, правовых и социо-культурных условий. Учет национальной культуры придает необходимую устойчивость социальному развитию, примеры которого можно видеть в Японии, Южной Корее и Китае. В этих странах рыночная экономика сочетается с традиционными для восточных цивилизаций коллективистскими началами в общественной жизни, которые не препятствуют, а наоборот, способствуют экономическим успехам этих стран (например, знаменитые кружки повышения качества, широко распространенные на предприятиях Японии, почти невообразимые в индивидуалистически ориентированных Соединенных Штатах).