

# ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

---

УДК 334.72

А. А. Гришин

## СОВРЕМЕННЫЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БИЗНЕСА В РОССИИ: ОЦЕНКА ИХ ПРЕИМУЩЕСТВ И НЕДОСТАТКОВ

### **Аннотация.**

*Актуальность и цели.* Универсальной организационно-правовой формы, которая бы подходила для всех реальных условий в хозяйственной практике, не существует. Каждая организационно-правовая форма должна выбираться только с учетом совокупности конкретных условий и оценки потенциальных возможностей самой формы. Любая ОПФ имеет свои особенности, обуславливающие ее преимущества и недостатки по сравнению с другими формами. Поэтому необходимо взвешенно подходить к выбору ОПФ для открытия нового бизнеса. Цель работы – исследование современных организационно-правовых форм функционирования бизнеса в современной России и обоснование эффективной для организации малого предприятия.

*Материалы и методы.* Реализация цели исследования была достигнута посредством всестороннего изучения нормативных документов и практического опыта функционирования малых предприятий в Пензенском регионе. В процессе исследования были использованы следующие методы: диалектический метод, методы индукции, дедукции, анализа, синтеза, обобщения, сравнения, сочетания исторического и логического, моделирования, статистический метод и др.

*Результаты.* ОПФ предприятия воплощает сущностные организационные и правовые признаки, которые сведены в две группы и подробно исследованы. Исследование показало, что наиболее перспективными для развития малого бизнеса и предпринимательства являются такие формы, как ИП и ООО. Выявлены их достоинства, недостатки и ограничения. Отражена специфика малого бизнеса, проблемы его функционирования в Пензенском регионе. Проанализирован бизнес – производство и продажа кислородных коктейлей в Пензенском регионе. Выявлены его ограничения (неинформированность о здоровом питании, лечебных свойствах коктейлей, низкая платежеспособность спроса, административные барьеры и др.). Разработаны мероприятия по расширению бизнеса и повышению его прибыльности и эффективности.

*Выводы.* Проведенное исследование позволило выявить преимущества и недостатки малого бизнеса в форме ООО и индивидуального предпринимательства, крупного бизнеса в форме акционерного капитала. На примере конкретного бизнеса показана эффективность ИП, предложены различные мероприятия для расширения бизнеса и повышения его эффективности. В современных условиях для реализации политики импортозамещения необходимо создать более благоприятные условия для развития малого бизнеса и предпринимательства в Пензенском регионе.

**Ключевые слова:** организационно-правовые формы, малый бизнес, индивидуальный предприниматель, преимущества и недостатки ОПФ, эффективность бизнеса.

## MODERN ORGANIZATIONAL AND LEGAL FORMS OF BUSINESS OPERATION IN RUSSIA: EVALUATION ADVANTAGES AND DISADVANTAGES THEREOF

### **Abstract.**

*Background.* A universal organizational and legal form, which would be suitable for all actual conditions in economic practice, does not exist. Each organizational-legal form should be chosen only on the basis of a specific set of conditions and evaluations of potential capabilities of the form itself. Any OLF has its own characteristics, providing advantages and disadvantages in comparison with other forms. Therefore, one must carefully approach the choice of OLF to open a new business. The purpose of the work is to research modern organizational and legal forms of business operation in Russia today and substantiation of an efficient one for organization of small businesses.

*Materials and methods.* The objectives of the study were implemented through a comprehensive study of regulations and practical experience of functioning of small businesses in Penza region. In the research the following methods were used: the dialectical method, methods of induction, deduction, analysis, synthesis, generalization, comparison, combination of historical and logical modeling, statistical methods and others.

*Results.* Organizational and legal forms of enterprises embody the essential organizational and legal characteristics which are summarized in two groups and studied in detail. The study shows that the most promising for development of small business and entrepreneurship are such forms as sole proprietor and LLC. The article revealed their strengths, weaknesses and limitations. It reflects the specificity of small businesses, problems of its functioning in Penza region. The author analyzed a business - production and sale of oxygen cocktails in Penza region, revealed its limitations (lack of knowledge about healthy nutrition, healing properties of cocktails, low effective demand, administrative barriers and others.). The researcher has developed measures to expand the business and increase its profitability and efficiency.

*Conclusions.* The study has revealed advantages and disadvantages of small business in the form of company and individual businesses, large businesses in the joint stock form. The example shows the effectiveness of a particular business, SP, for which the author has proposed various measures to expand business and increase its effectiveness. In modern conditions, in order to implement the policy of import substitution, it is necessary to create more favorable conditions for development of small business and entrepreneurship in Penza region.

**Key words:** organizational and legal forms, small business, sole proprietor, advantages and disadvantages of organizational and legal forms, business efficiency.

Гражданский кодекс РФ допускает существование различных организационно-правовых форм (ОПФ) для коммерческих и некоммерческих организаций. Практика показывает, что если предприятия не учитывают те или иные особенности, характерные для выбранной ими формы, то это приводит к конфликтам между собственниками, управляющими и работниками.

Согласно ст. 50 ГК РФ [1] коммерческие организации могут создаваться в организационно-правовых формах товариществ и обществ, крестьянских (фермерских) хозяйств, хозяйственных партнерств (в ГК почти не упоминаются), производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий (рис. 1).



Рис. 1. Классификация ОПФ коммерческих организаций

В экономической теории, как правило, в зарубежной практике, по форме организации бизнеса организации можно классифицировать: индивидуальное предприятие (единоличное владение); товарищество (партнерство); хозяйственное общество (корпорация). Сравнительная характеристика данных форм организации бизнеса приведена в [2].

Теория и практика доказывают, что универсальной ОПФ, которая бы подходила для всех видов бизнеса и повсеместно обеспечивала повышение эффективности любого производства, в хозяйственной практике нет. Каждая организационно-правовая форма должна применяться с учетом совокупности конкретных условий (специфика бизнеса, специализация и размеры производства, численность работников и др.) и оценки потенциальных возможностей самой формы. Каждая ОПФ имеет свои особенности, обуславливающие ее преимущества и недостатки по сравнению с другими формами.

Целью работы является комплексное исследование организационно-правовых форм коммерческих организаций в России с выявлением их преимуществ и недостатков на примере конкретного малого предприятия в форме индивидуального предпринимателя.

Организационно-правовая форма предприятий – понятие, вошедшее в законодательство и российскую практику для характеристики самостоятельных субъектов экономической деятельности, в том числе и предпринимательской. Оно воплощает сущностные организационные и правовые признаки, являющиеся общими для юридических лиц, предпринимательских организаций различных видов. Эти признаки можно свести в две группы.

Первая группа отражает организационную связь любого юридического лица с законодательством. Нарушение установленного порядка лишает деятельность юридического лица должных правовых последствий. Поэтому прежде чем вступать в деловые контакты с той или иной организацией, следует убедиться в соблюдении порядка ее учреждения. Любое юридическое

лицо может образовываться лишь в тех организационно-правовых формах, которые установлены законодательством. Исчерпывающий перечень всех организационно-правовых форм коммерческих организаций приведен в части первой Гражданского кодекса РФ [1]. В иных организационно-правовых формах коммерческие организации создаваться не могут.

Вторая группа признаков ОПФ отражает главное в характеристике юридического лица как участника экономических, предпринимательских отношений – его имущественный статус. Во-первых, тот или иной вид ОПФ дает четкий ответ на вопрос о генезисе, происхождении имущества, на базе которого создано и действует данное юридическое лицо, и, соответственно, об основании владения им этим имуществом. Во-вторых, ОПФ раскрывает внутренние имущественные отношения юридических лиц: состав имущества, какое отношение к нему имеют учредители (члены) юридического лица, каким образом осуществляется распоряжение имуществом. Одни юридические лица имеют уставный капитал (общества с ограниченной ответственностью – далее ООО, публичные акционерные общества – далее АО), другие – уставный фонд (государственные и муниципальные унитарные предприятия), третьи – складочный капитал (полные товарищества и товарищества на вере), четвертые – паевые взносы (производственные и потребительские кооперативы). В России предусмотрен минимальный размер уставного капитала, например, для ООО он составляет 10 000 руб.; а для публичных АО – 100 тыс. руб.; для производственных кооперативов – не установлен, а для индивидуального предприятия – не требуется.

В-третьих, ОПФ четко определяет, каким имуществом отвечает юридическое лицо по своим обязательствам. Установлено общее правило, что юридические лица, кроме финансируемых собственником учреждений, отвечают по обязательствам всем принадлежащим им имуществом. Участники (полные товарищи) хозяйственных товариществ несут ответственность по обязательствам товарищества своим собственным имуществом. В отношении хозяйственных обществ, унитарных предприятий законодательством особо подчеркнута роль уставного капитала (фонда), который определяет минимальный размер имущества, гарантирующего интересы их кредиторов. Нижний предел фонда устанавливается законом.

Если ОПФ перестает удовлетворять интересы юридического лица, то это не влечет необходимости ликвидации такого лица и образования нового. Избранная при создании юридического лица ОПФ в дальнейшем может быть изменена путем его реорганизации.

Экономика любой страны не может нормально развиваться без оптимального сочетания крупного, среднего и малого бизнеса. По экспертным оценкам, для развития конкурентной среды и цивилизованных форм конкуренции в РФ необходимо 3–3,5 млн субъектов малого бизнеса, однако их число значительно меньше [3, 4].

Как правило, в России малые предприятия функционируют в форме индивидуального предпринимателя (ИП) и общества с ограниченной ответственностью (ООО). Индивидуальный предприниматель (ИП) – физическое лицо, занимающееся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, зарегистрированное в качестве предпринимателя в установленном порядке. Основной нормой, определяющей правовое положение гражданина-предпринимателя, является ст. 23 Гражданского кодекса РФ [1].

Основные преимущества данной ОПФ: простота и дешевизна регистрации, организации и закрытия бизнеса, ведения банковских счетов; отсутствие требований к формированию уставного капитала и учредительных документов; единоличное владение и распоряжение имуществом, в большинстве случаев ИП не ведет бухгалтерию, имеет простые формы отчетности в виде деклараций и т.п.; значительная свобода действий предпринимателя, быстрота принятия управленческих решений, льготное налогообложение, меньшие санкции (административные штрафы по сравнению с ООО меньше в разы) и др.

Однако есть и существенные недостатки ИП: ограничения в выборе определенных видов деятельности (производство и продажа алкогольной продукции, лекарственных средств и пиротехнической продукции); сложности в продаже бизнеса и работе с контрагентами [5, с. 63], отсутствие специализации управления, ограниченное финансирование, как правило, за счет личных сбережений и кредитов, полная имущественная ответственность, т.е. в случае банкротства ИП может лишиться своего личного имущества для покрытия долгов фирмы.

Основные отличия ИП от юридического лица следующие:

– госпошлина за регистрацию индивидуальных предпринимателей в пять раз меньше; процедура регистрации намного проще и документов требуется меньше;

– для организации ИП не требуются учредительные документы и уставной капитал, но отвечает ИП по своим обязательствам всем своим имуществом, т.е. ответственность – полная;

– ИП регистрирует бизнес только на себя, в отличие от юридических лиц, где возможна регистрация двух и более учредителей;

– ИП – это не организация, т.е. юридическое лицо, поэтому невозможно назначить полноправного и ответственного директора;

– ИП не имеет кассовой дисциплины и может распоряжаться средствами на счету как угодно, также предприниматель принимает хозяйственные решения без протоколирования;

– ИП нельзя продать или переоформить;

– у наемного работника ИП меньше прав, чем у наемного работника в организации. Например, при ликвидации организации наемнику обязаны заплатить компенсацию, а при закрытии ИП такая обязанность есть только в том случае, если она прописана в трудовом договоре.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) – учрежденное одним или несколькими юридическими или физическими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли; участники общества отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном капитале общества. Выделим особенности ООО:

– ООО может быть учреждено одним лицом, однако не может иметь в качестве единственного участника другое хозяйственное общество, состоящее из одного лица;

– число участников ограничено, не более пятидесяти; в противном случае необходима реорганизация в АО или производственный кооператив;

– учредительным документом является Устав общества;

– каждый член ООО несет ответственность в размере своей доли в уставном капитале, имеет право в любой момент выйти из ООО независимо

от согласия других его участников, если это право предусмотрено Уставом общества;

– в случае выхода из ООО общество обязано выплатить этому участнику действительную стоимость его доли или выдать ему имущество такой же стоимости.

Малые предприятия в форме ИП или ООО в России создают благоприятные условия для оздоровления экономики, поскольку развивается конкурентная среда, создаются дополнительные рабочие места, расширяется потребительский сектор, ведут к насыщению рынка товарами и услугами, к повышению экспортного потенциала, лучшему использованию местных ресурсов и тем самым к привлечению инвестиций в регион и страну в целом. Вместе с тем не требует больших капитальных вложений, низкие затраты на управление, исключена бюрократизация. Но главное их качество – высокая мобильность на рынке и в области технологий и инноваций. Небольшим фирмам удастся быстрее и с меньшими потерями приспособиться к изменению рыночной конъюнктуры (быстро осваивать новые виды продукции, товаров и услуг), а в ряде отраслей промышленности даже улучшать свои рыночные позиции. Малые фирмы нередко имеют узкую производственную специализацию, высокую производительность труда, низкие издержки производства (в том числе нередко и за счет относительно низкого, по сравнению с крупными фирмами, уровня заработной платы).

К тому же к субъектам малого бизнеса применяется льготное налогообложение. В РФ введены специальные режимы налогообложения (СРН): единый налог на вмененный доход (ЕНВД), упрощенная и патентная система налогообложения. На практике при использовании СРН чистая прибыль организации значительно выше, доказана эффективность СРН в виде ЕНВД, т.к. этот налоговый режим значительно снижает налоговую нагрузку, высвобождает дополнительные финансовые ресурсы для развития бизнеса и может рассматриваться как фактор оптимизации налогообложения и роста конкурентоспособности хозяйствующего субъекта [6, с. 46].

Крупный бизнес, как правило, функционирует в виде акционерного капитала и имеет ряд преимуществ перед другими организационно-правовыми формами коммерческой деятельности: неограниченность процесса объединения капиталов, вкладчиков и их капиталов, в том числе мелких, что дает возможность быстро собрать значительные финансовые ресурсы для расширения и модернизации производства; ограниченный риск, который проявляется в том, что акционеры не несут ответственности по обязательствам общества перед его кредиторами; устойчивость объединения капиталов во времени; профессионализм управления, обусловленный отделением собственности на капитал от управления им; возможность акционеру свободно вернуть вложенный капитал; наличие многочисленных форм получения дохода от владения акцией, например, возможность получать доход по акции, доход от перепродажи акции, доход от дачи акции в займы и т.д.; общественная престижность статуса акционерного общества обусловлена той экономической ролью и социальной значимостью, которые имеет АО в современном обществе.

К недостаткам акционерной формы хозяйствования можно отнести следующие: открытость акционерного общества, что означает утрату его закрытости, приватности; профессионализм управления оборачивается воз-

возможностью конфликта интересов между менеджерами компании и ее акционерами; цель акционеров – максимизация дивидендов и рост капитализации общества, а одна из возможных целей менеджмента – перераспределение результатов деятельности общества в свою пользу.

На примере малого предприятия Пензенского региона наглядно проанализируем эффективность бизнеса по продаже кислородных коктейлей в г. Пензе на примере малого предприятия в форме индивидуального предпринимателя. Объектом исследования является ИП Иванов Д. И.

К 2012 г. кислородный коктейль перестал быть новинкой, количество торговых точек в городе увеличилось почти в 7 раз, в результате рынок стал перенасыщен, и в 2013 г. наблюдается резкое снижение количества точек продаж. Известно как минимум четыре случая, когда предприниматели закрывались и распродавали оборудование за половину стоимости. Виной всему этому неверные прогнозы компаний, реализующих оборудование для производства кислородных коктейлей, а также их обещания быстрой окупаемости проекта; личная невнимательность и некомпетентность индивидуальных предпринимателей; слабая информированность и консерватизм населения в выборе новых видов продукции и их низкая платежеспособность.

На сегодняшний день данный бизнес в регионе развит довольно слабо. Кислородные коктейли предлагаются в основном в санаториях, которых на территории региона немало. Пензенский регион стремительно идет к званию спортивной столицы Поволжья, строятся новые спортивные центры и физкультурно-оздоровительные комплексы, осуществляется пропаганда здорового образа жизни и спорта среди всех возрастов населения. На фоне движения населения к спорту и здоровому образу жизни целесообразно создавать предложения здорового питания.

Специфических требований к организации производства как таковых нет. Производство возможно и на открытом пространстве – на улице. Сырье, на основе которого готовится кислородный коктейль, не является дефицитным.

В качестве ценовой стратегии ИП Ивановым Д. И. была выбрана нейтральная стратегия ценообразования, при которой цены на данном предприятии сводятся к минимуму. Нейтральная стратегия ценообразования наиболее справедливая, т.к. она дает возможность получать нормальную прибыль на вложенный капитал. Применение стратегии премиального ценообразования или «снятие сливок» для г. Пензы невозможно из-за низкой платежеспособности населения, помимо этого, в России в целом и в Пензе в частности сказывалось кризисное состояние экономики. В среднем по стране цена на коктейли варьируется от 70 до 120 руб. за стакан на основе стандартных соков объемом 0,5 л – 100–120 рублей и 70–100 руб. за 0,3 л.

Наибольшую долю в стоимости кислородного коктейля объемом 0,3 л составляют сироп в размере 36 %, спум-смесь в размере 30 %, сок – 23 %. Таким образом, довольно значительное изменение цены на сироп, спум-смесь и соки в значительной степени отразится на себестоимости коктейля.

Заработная плата сотрудников невысока, однако она находится в пределах минимальной оплаты труда, установленной законом. В современных условиях ИП работает в своих личных интересах: для минимизации налоговых платежей вообще не заключает официально трудовых договоров либо

указывает в них минимальную зарплату. За день в оживленном месте возможно продать не более 100 штук кислородных коктейлей из-за ограничения в производительности оборудования.

Экономическая ситуация в России является причиной значительного снижения объема платежеспособного спроса на услуги предприятий розничной торговли. Данная тенденция сохранится еще несколько лет, учитывая рост цен из-за санкций со стороны Запада и США, обесценивания российской валюты и возникновения различного рода ограничений покупательской способности населения. В этой ситуации особое внимание необходимо уделять поиску эффективных решений, направленных на улучшение работы ИП.

Существует ряд проблем, сдерживающих интенсивное развитие субъектов малого предпринимательства в виде ИП. Они идентифицированы в Законе [7] и в государственной программе «Развитие инвестиционного потенциала, инновационной деятельности и предпринимательства в Пензенской области на 2014–2020 годы», утвержденной постановлением Правительства Пензенской области от 21 октября 2013 г. №780-пП.

В качестве таких проблем отметим:

– недостаточное развитие нормативной правовой базы муниципальных образований Пензенской области в сфере развития субъектов малого и среднего предпринимательства;

– отсутствие эффективного взаимодействия малых и средних предприятий с крупными промышленными предприятиями Пензенской области, что сдерживает рост конкурентоспособности продукции (работ, услуг) предприятий региона;

– наличие диспропорции в развитии предпринимательства на территории Пензенской области между развитыми городскими округами и муниципальными образованиями с низкой бюджетной обеспеченностью – низкий уровень внедрения передовых технологий управления предприятиями;

– затрудненный доступ субъектов малого предпринимательства, особенно начинающих, к финансово-кредитным ресурсам, который наиболее остро проявляется в муниципальных районах Пензенской области с низкой бюджетной обеспеченностью;

– недостаточный уровень образования в сфере ведения предпринимательской деятельности.

Для открытия торговой точки по продаже кислородных коктейлей необходимо располагать стартовым капиталом, в размере как минимум 120 600 руб. Таким образом, существенным недостатком в деятельности ИП признается ограниченность финансовых ресурсов, небольшие возможности расширения бизнеса и ограниченный доступ к кредитам в отличие от крупных фирм, нерегулярность финансирования, в том числе долгосрочного. Из-за незначительного эффекта масштаба у ИП высокий уровень себестоимости продукции в сравнении с крупными фирмами.

Выявлены и другие проблемы. Так, административные барьеры в продвижении бизнеса в регионах могут служить препятствием в развитии малого предпринимательства. Отсутствие практики налоговых каникул для предприятий, имеющих сезонный характер работы, также затрудняет успешную деятельность ИП. Например, в Пензенском регионе местные власти ввели нало-

говые каникулы с 2015 г. на 5 лет, но только для производственных предприятий. Отсутствует доступная качественная информационная поддержка и консалтинговые услуги, в том числе в области налогообложения для субъектов малого предпринимательства. Достаточно сложный и затратный механизм доступа к системе государственных контрактов [8, с. 73].

ИП имеет возможность, кроме собственных средств, использовать для своего развития бюджетные средства в форме субсидий, грантов и налоговых преференций; заемные средства в форме кредита и лизинга, а также использовать микрофинансирование. В России существуют специальные организации и банки, занимающиеся кредитованием малого бизнеса.

В принципе для такого небольшого предприятия организационно-правовая форма в виде ИП вполне приемлема и оправдана, однако в случае расширения предприятия есть перспективы сотрудничества с другими, более крупными предприятиями.

К основным проблемам, сдерживающим развитие малого предпринимательства, можно отнести:

1) несовершенство системы налогообложения, в частности, увеличение страховых взносов у ИП стимулирует оппортунистическое поведение или закрытие ИП [6, с. 47];

2) нестабильность бюджетного финансирования федеральной и региональных программ поддержки малого предпринимательства;

3) неразвитость механизмов финансово-кредитной поддержки и страхования рисков малых предприятий;

4) отсутствие механизмов самофинансирования (кредитные союзы, общества взаимного страхования и др.);

5) отсутствие надежной социальной защищенности и безопасности предпринимателей;

6) организационные проблемы взаимодействия малого бизнеса с рынком и государственными структурами;

7) административные барьеры на пути развития малого предпринимательства;

8) несовершенная система налогообложения.

Для решения данных проблем, на наш взгляд, необходимо провести следующие мероприятия:

1. Совершенствование нормативно-правовых актов в сфере налогообложения, государственного контроля и использования государственной собственности, необходимо разработать эффективные преференции со стороны государственных налоговых и пенсионных структур для предприятий малого бизнеса, имеющих сезонный характер работы. Устанавливая налоги, государство может стимулировать предпринимательскую деятельность в одних направлениях и не поощрять ее в других сферах. Доля малых предприятий в общих поступлениях налоговых доходов составляет в целом по России 9–10 %. Эта статистика подтверждается данными ряда субъектов Российской Федерации.

2. Совершенствование механизма государственных гарантий, увеличение размера покрытия государственной гарантии для субъектов малого бизнеса, намеревающихся воспользоваться продуктами банковского кредитования.

3. Упрощение сложного и затратного механизма регистрации и лицензирования малых предприятий в ряде отраслей, формирование четкого механизма многостороннего сотрудничества органов государственной власти с субъектами малого бизнеса в различных отраслях.

4. Создание новых схем работы с кредитно-финансовыми организациями, предусматривающих содействие реструктуризации банковской системы с целью создания специализированных кредитных организаций для работы с малым бизнесом, развитие рынка ценных бумаг малых предприятий, создание условий для удешевления кредитных ресурсов.

5. Упрощение участия малых предприятий в поставках продукции для государственных нужд и инвестиционных конкурсах, финансируемых из бюджета развития Российской Федерации, разработка механизма субконтрактов.

6. Создание упрощенного доступа субъектов малого бизнеса к информационной среде, а именно: создание единой региональной информационной системы государственной поддержки субъектов малого бизнеса, которая должна иметь единую структуру и содержать информацию, касающуюся исключительно взаимодействия государства и субъектов малого бизнеса в Пензе и Пензенской области.

Для ИП Иванов Д. И. разработаны мероприятия, направленные на повышение прибыльности и эффективности бизнеса. Достоинства и полезные свойства коктейля рекомендованы для беременных женщин, детей, спортсменов и других категорий граждан. Можно договориться с руководством школы или детского сада по предоставлению услуги в изготовлении кислородных коктейлей, предусмотрев передачу части дохода на хозяйственные нужды бюджетного учреждения. Тем более, что в настоящее время большинство школ являются автономными учреждениями, вынужденными самостоятельно зарабатывать денежные средства для ведения своей деятельности.

Основное препятствие – неинформированность большинства населения о преимуществах кислородного коктейля. Многие получают эту услугу в санаториях, а потом не могут организовать постоянное место получения этой услуги в городе. Поэтому предлагаем активизировать работу с потенциальными клиентами через школы и детские сады. К тому же это поможет сгладить несезонный характер деятельности, например, в торговых точках. В школах, наоборот, можно наладить производство коктейлей девять месяцев в году, за исключением летнего периода.

Коммерческий успех будет зависеть именно от административного ресурса, поскольку важно донести информацию до всех родителей и организовать сбор платежей, получить согласие на установку оборудования у руководства школы.

Если предположить, что в городской школе учится 800 человек, то, опираясь на статистику, можно рассчитывать, что услугу оплатят родители прежде всего учеников младших классов, т.е. примерно 200 человек. Единоразовые расходы на покупку оборудования – 55 тыс. руб. При средней цене коктейля в 30 руб. выручка в день составит порядка 6 тыс. руб., в неделю – 36 тыс. руб., в месяц – 144 тыс. руб. Стоимость ингредиентов кислородного коктейля порядка 11 руб., значит, общая себестоимость ингредиентов составит 2200 руб. в день, т.е. 52800 руб. в месяц (табл. 1).

Таблица 1

Экономический эффект от предоставления услуги в изготовлении  
кислородных коктейлей в образовательной школе

Экономические показатели	Рублей в месяц
Выручка	144000
Стоимость ингредиентов	52800
Заработная плата	10000
Доход школы (возможно вместо арендной платы)	20000
Налоговые платежи	2000
Др. расходы (мешки для мусора и т.п.)	1000
Валовая прибыль	58200

Подобные договора можно заключить с больницами, женскими консультациями, спорткомплексами и другими учреждениями.

Эти расчеты хорошо выглядят на бумаге, а в реальной действительности необходимо приложить максимум усилий, чтобы воплотить планы в жизнь. Администрации школ и других учреждений неохотно идут на такой контакт, к тому же для родителей кислородные коктейли – потенциально существенная статья расходов, если в семье два и более ребенка. Платежеспособность населения в г. Пензе низкая, средняя заработная плата согласно официальной статистике чуть более 20 тыс. руб. Родители неохотно идут на дополнительные расходы. Необходим положительный опыт, демонстрирующий полезный эффект для здоровья школьников (отсутствие пропусков по болезни и т.п.).

Возможно, необходимо выходить на уровень администрации города или управления образования. Решение этого вопроса административным путем позволит организовать работу не в одной школе или детском саду, а сразу во многих. Еще один вариант – продажа кислородных коктейлей в детских образовательных учреждениях, которые оказывают дополнительные платные услуги детям (школы развития, школы иностранных языков и др.). Как правило, такими услугами пользуются дети из более обеспеченных семей.

Технологически возможен переход на базе оборудования по производству кислородных коктейлей к новым видам услуг – расслабляющее дыхание кислородом – ароматерапии. Использование аромастанции совместно с концентратором кислорода и профессиональным кислородным коктейлером создает полноценный кислородный бар – очень модную и пока редкую новинку. У кислородного бара есть еще одна особенность – оборудование легко перевозить и устанавливать. Во многих городах выездные кислородные бары уже успешно работают, но для Пензы это все еще остается новшеством. Выездной кислородный бар может прекрасно сочетаться с любым форматом мероприятия (дни рождения, детские праздники, встречи друзей; конференции, семинары, тренинги; на выставках и промоакциях и т.п.), а аромастанция послужит дополнительным бонусом.

Мероприятия по улучшению показателей деятельности ИП представлены на рис. 2.

Итак, сделаем выводы. Организационно-правовая форма – способ закрепления и использования имущества хозяйствующим субъектом и вытекающие из этого его правовое положение и цели предпринимательской дея-

тельности. Выбор определенной организационно-правовой формы предприятия зависит от множества различных факторов. Набор и действие этих факторов неодинаковы для разных видов бизнеса.

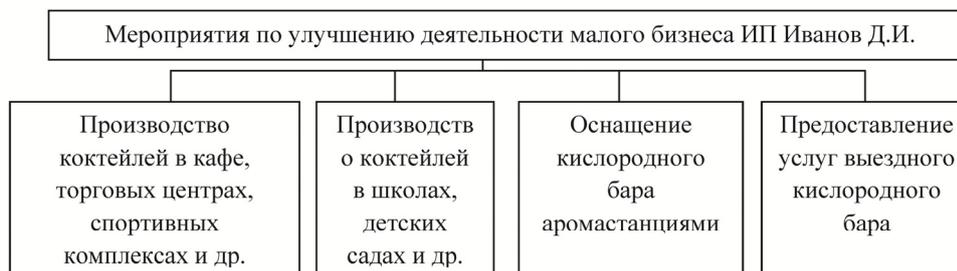


Рис. 2. Состав мероприятий для эффективной работы малого предприятия

Крупный бизнес чаще выбирает форму акционерного общества, т.к. она позволяет привлечь огромные финансовые ресурсы за счет эмиссии акций. Именно в такой организационно-правовой форме функционирует большинство банков, страховых компаний [9].

Наиболее перспективными для развития малого бизнеса и предпринимательства являются такие формы, как ИП и ООО, каждая из которых имеет свои преимущества и недостатки.

По данным Вестника государственной регистрации [10], на 1 января 2015 г. в России зарегистрировано 3 991 137 юридических лиц, занимающихся коммерческой деятельностью, из них обществ с ограниченной ответственностью 3 272 980, с дополнительной ответственностью – 631, полных товариществ – 65, товариществ на вере – 172, некоммерческих организаций – 668 486.

Как видно из анализа статистических данных, преобладающая организационно-правовая форма предприятий в России – ООО. Однако и у ИП есть много преимуществ. Анализ, выполненный по конкретному ИП, показал, что данное предприятие работает эффективно, есть возможности роста за счет расширения рынков сбыта.

Государство должно принимать верные и быстрые управленческие решения по разрешению проблем малого бизнеса и предпринимательства, особенно в современных условиях реализации политики импортозамещения.

#### **Список литературы**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 (ред. от 05.05.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2014).
2. **Скворцова, В. А.** Микроэкономика : учеб. пособие / В. А. Скворцова, И. Е. Медушевская, А. О. Скворцов. – Пенза : Изд-во ПГУ, 2014. – 254 с.
3. **Медушевская, И. Е.** Конкурентные отношения в современных условиях / И. Е. Медушевская // Вестник университета. – 2010. – № 26. – С. 126–132.
4. **Медушевская, И. Е.** Государственное регулирование конкуренции в современной экономике России / И. Е. Медушевская, В. А. Скворцова // Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В. Г. Белинского. – 2011. – № 24. – С. 449–456.

5. **Соболева, Ю. П.** Особенности организации финансов на предприятиях малого бизнеса / Ю. П. Соболева // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2013. – № 9. – С. 61–66.
6. **Медушевская, И. Е.** Специальный режим налогообложения в виде ЕНВД: преимущества и примеры оппортунистического поведения / И. Е. Медушевская, Д. В. Родионова // Налоги. – 2015. – № 1. – С. 45–48.
7. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // СПС КонсультантПлюс. – URL: [www.konsultant.ru](http://www.konsultant.ru).
8. Региональные проблемы развития малого агробизнеса : сб. ст. / под ред. И. С. Санду, А. В. Шатовой. – Пенза : РИО ПГСХА, 2014. – 124 с.
9. **Медушевская, И. Е.** Теоретические и практические аспекты анализа конкурентоспособности страховой компании / И. Е. Медушевская // Научные исследования и разработки. Экономика. – 2013. – Т. 1, № 2 (2). – С. 25–30.
10. Вестник государственной регистрации. – URL: [http://www.vestnik-gosreg.ru/info\\_ul/?tab](http://www.vestnik-gosreg.ru/info_ul/?tab).

### References

1. *Grazhdanskiy kodeks Rossiyskoy Federatsii (chast' pervaya) ot 30.11.1994 (red. ot 05.05.2014) (s izm. i dop., vstup. v silu s 01.09.2014)* [The civil code of the Russian Federation (part 1) from 30.11.1994 № 51-FZ (revised on 05.05.2014) (revised and supplemented, effective from 01.09.2014)].
2. Skvortsova V. A., Medushevskaya I. E., Skvortsov A. O. *Mikroekonomika: ucheb. posobie* [Microeconomics: tutorial]. Penza: Izd-vo PGU, 2014, 254 p.
3. Medushevskaya I. E. *Vestnik universiteta* [University bulletin]. 2010, no. 26, pp. 126–132.
4. Medushevskaya I. E., Skvortsova V. A. *Izvestiya Penzenskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta im. V. G. Belinskogo* [Proceedings of Penza State Pedagogical University named after V.G. Belinsky]. 2011, no. 24, pp. 449–456.
5. Soboleva Yu. P. *Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta* [Bulletin of Samara State University of Economics]. 2013, no. 9, pp. 61–66.
6. Medushevskaya I. E., Rodionova D. V. *Nalogi* [Taxes]. 2015, no. 1, pp. 45–48.
7. *Federal'nyy zakon ot 24.07.2007 № 209-FZ (red. ot 28.12.2013) «O razvitii malogo i srednego predprinimatel'stva v Rossiyskoy Federatsii»* [The Federal law from 24.07.2007 № 209-FZ (revised on 28.12.2013) “On development of small and medium entrepreneurship in the Russian Federation”]. SPS ConsultantPlus. Available at: [www.konsultant.ru](http://www.konsultant.ru).
8. *Regional'nye problemy razvitiya malogo agrobiznesa: sb. st.* [Regional problems of small agricultural business development: collected articles]. Eds. by I. S. Sandu, A. V. Shatova. Penza: RIO PGSKhA, 2014, 124 p.
9. Medushevskaya I. E. *Nauchnye issledovaniya i razrabotki. Ekonomika* [Scientific research and developments. Economics]. 2013, vol. 1, no. 2 (2), pp. 25–30.
10. *Vestnik gosudarstvennoy registratsii* [Bulletin of state registration]. Available at: [http://www.vestnik-gosreg.ru/info\\_ul/?tab](http://www.vestnik-gosreg.ru/info_ul/?tab).

**Гришин Алексей Андреевич**

студент, Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова (Россия, г. Москва, Стремянный переулок, 36)

E-mail: [alex123wow@gmail.com](mailto:alex123wow@gmail.com)

**Grishin Aleksey Andreevich**

Student, Plekhanov Russian University of Economics (36 Stremyanniy lane, Moscow, Russia)

УДК 334.72

**Гришин, А. А.**

**Современные организационно-правовые формы функционирования бизнеса в России: оценка их преимуществ и недостатков / А. А. Гришин // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки. – 2016. – № 1 (4). – С. 71–84.**