

УДК 338

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ОСНОВЕ АНТРЕПРЕНЕРСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Безрукова Т.Л., Шанин И.И., Михайлова Е.Е.

ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный лесотехнический университет им. Г.Ф. Морозова»,
Воронеж, e-mail: kingoao@mail.ru

Слово «предпринимательство» основательно вошло в наш научный и общественный оборот и закрепи-лось в российских законах. Слово «предприниматель» для нас ассоциируется владельцем малого индивиду-ального предприятия, магазина, коммерческого ларька или же заведения сферы услуг. Исходя из книги Пи-тера Друкера «Инновации и антрепренерство», – это не совсем так, вернее, совершенно не так. Антрепренер и антрепренерство это на самом деле то, что мы передаем с английского словами предприниматель и пред-принимательство. П. Друкер разработал свое понятие антрепренерства. Антрепренерство он понимает как американское явление. Именно с направлениями в менеджменте он связывает появление антрепренерства и антрепренерской экономики. Идеи менеджмента распространились на малые предприятия, общественные организации, некоммерческие учреждения и на государственный аппарат. Все эти изменения произошли за последние 10-15 лет, а ведь раньше менеджмент относился к сфере деятельности крупных коммерческих предприятий.

Ключевые слова: Антрепренерство, предпринимательство, конкуренция, управление, фирма

DEVELOPMENT OF BUSINESS ON THE BASIS OF THE ENTREPRENEUR ORGANIZATIONS

Bezrukova T.L., Shanin I.I., Mikhaylova E.E.

Voronezh State Forestry University, Voronezh, e-mail: kingoao@mail.ru

The word «business» was included thoroughly into our scientific and public turn and fixed in the Russian laws. The word «businessman» for us is associated the owner of the small individual enterprise, shop, a commercial stall or institution of a services sector. Proceeding from Peter Druker's book «Innovations and theater management» – it not absolutely so rather absolutely not so. The impresario and theater management it actually that we express from English in words the businessman and business. P. Druker developed the concept of theater management. He understands theater management as the American phenomenon. In management it connects emergence of theater management and entrepreneur economy with the directions. Ideas of management extended on small enterprises, public organizations, noncommercial establishments and on government. All these changes happened for the last 10-15 years, and after all earlier management belonged to a field of activity of the large commercial enterprises.

Keywords: Theater management, business, competition, management, firm

Антрепренерство или же предпри-нимательство чаще всего ассоциируется с деятельностью инициативных рисковых и ищущих новых технологий личностей, которые управляют малыми самостоятель-ными предприятиями. В современном биз-несе таких людей очень много. Еще больше их действует в структуре крупных предпри-ятий. Таких индивидов называют интрапре-нерами (intrapreneurs). Часто говорят, что интрапренер – это антрепренер в структуре крупного предприятия [1].

Интрапренерство проявляется как ре-акция на сбои, застои и всякие неурядицы в бизнесе. Этот вид деятельности так же складывается на узких участках с возник-шими задержками производства.

Антрепренерские (предприниматель-ские) организации чаще всего имеют очень простую базовую структуру, при этом срав-нительно слабо развитую. Как показывает статистика, в некоторых случаях именно в этих организациях численность сотруд-ников значительно мала, или же он отсут-ствует совсем, высота управленческой пи-

рамиды незначительна, а разделение труда совершенно неразвито. Деятельность дан-ной организации формализована в невысо-кой степени. Роль планирования, а так же различных тренингов крайне мала. В опре-деленном смысле речь идет об антиструкту-ре, которую мы называем простой.

Представление антрепренерской новой модели заключается в децентрализации управления. Основная задача правительства заключается в предоставлении местным со-обществам возможность решать свои про-блемы самостоятельно, а так же прокон-тролировать степень удовлетворения нужд местного населения. За счет преодоления государственной монополии на некоторые виды услуг населению создается конку-рентная среда (поощряющая инновации, стимулирующая отдачу сотрудников, повы-шающая качество услуг). При этом эффек-тивная конкурентная среда может быть соз-дана только в жестких нормативных рамках. Правила конкуренции должны быть четко сформулированы, а сам процесс должен на-ходиться под постоянным контролем [2, 3].

Антрепренерская (предпринимательская) модель политико-административной системы не является единственным и, тем более, идеальным, ответом на вызовы современности. И все же именно она стала главным вопросом повестки дня повсеместно идущих административных реформ. Несмотря на это ориентация на рыночные механизмы не устраняет необходимости решения вопроса об эффективной организации процесса взаимодействия элементов политико-административной системы между собой и внешними агентами.

Вся власть в антрепренерской (предпринимательской) организации сосредоточена в руках руководителя, который, чаще всего, является яркой личностью. Не достаточная жесткость внешнего контроля в значимой степени связана с тем, что он не должен создавать помех лидеру данной антрепренерской организации. Система управления базируется на силе личности руководителя или же его непосредственном вмешательстве в ход деятельности. Под его контролем в организации никаких политических течений появиться не может. В случае если сторонние фигуры, влиятельный потребитель либо поставщик, на организацию попытаются оказать давление, она попытается перейти в иную, наиболее защищенную от внешних воздействий рыночную нишу [6, 7].

Не так уж редки ситуации, когда все деловые коммуникации в антрепренерских организациях в итоге замыкаются на руководителе. В наиболее крупных организациях доминируют неформальные коммуникации, причем большая их часть осуществляется между лидером и сотрудниками.

Ситуация, когда руководителем антрепренерской (предпринимательской) фирмы является ее собственник, считается классическим примером. Для того что избавиться от бюрократической системы контроля в организациях, в которых они работали когда-то, люди антрепренерского склада, часто основывают собственные фирмы. Оказавшись у руля предприятия, антрепренеры (предприниматели) по-прежнему испытывают негативное отношение к штатным аналитикам и бюрократам, и именно поэтому испытывают ярко выраженное желание и стремление сохранить в своих фирмах изначально присущие им гибкость и подвижность.

Антрепренерские (предпринимательские) фирмы часто молоды и целеустремленны, находятся в постоянном поиске новых рискованных рынков, обходящие стороной крупные бюрократизированные компании. Тем не менее, они в достаточной мере осторожны, чтобы избежать сложных

рынков, предпочитают оставаться в нишах, в которых их руководители чувствуют себя более чем комфортно [15].

В достаточной мере, антрепренерские структуры остаются простыми благодаря их небольшим размерам и концентрированным стратегиям, таким образом, их лидеры имеют возможность поддерживать полноту контроля и гибкость маневра организаций. Лидеры-антрепренеры обладают достаточной прозорливостью, и часто харизматическими и автократическими чертами. Но все же агрессивны и проницательны далеко не все. Местными производителями называют большинство антрепренеров (предпринимателей), которые довольствуются обычными стратегиями в малых географических нишах. Предприниматель (антрепренер) не обязательно должен являться владельцем организации, он может действовать вне частного сектора, но все же формировать конфигурацию антрепренерского типа. Весьма вероятно, что эту конфигурацию используют большинство новых организаций вне зависимости от того, в частном или общественном секторе они действуют. Новые организации привлекают сильных руководителей, получающих возможность определить основные направления деятельности, сформировать стратегическое видение, а так же нанять первых работников и провести необходимые на начальном этапе действия. Все это дает им возможность сформировать их в значительной мере «под себя», а так же воплотить в них собственное видение мира и стратегическую мечту. Большинство бизнес – компаний, антрепренерских (предпринимательских) и некоммерческих организаций в начальный период деятельности проходят через стадию конфигурации предпринимательского типа.

Организации сохраняют антрепренерскую конфигурацию, до тех пор, пока ими руководят лидеры – основатели, не смотря на то, что новые стремительно растущие организации или фирмы, нуждающиеся в использовании специализированных экспертных форм, сравнительно быстро переходят к любой другой конфигурации.

В охваченных кризисом организациях антрепренерский тип конфигурации так же формируется. Влияние существующих в нормальной ситуации групп, штабных аналитиков с их стандартными формами контроля, обычно не позволяет лидеру добиться принятия ситуации через систему персонализированного контроля, в таких ситуациях, как правило, в них происходит предельное упрощение структур.

В этой конфигурации решения, как стратегии, так и операционных вопросов

сконцентрированы в руках руководителя организации. Важнейшим преимуществом централизации являются основывающиеся на опыте руководителя стратегические ответные реакции, а также гибкость и способность организации к быстрой адаптации. В данной ситуации все зависит от одного – единственного человека. Так же высока вероятность, того что, сосредоточившись на операционных вопросах, антрепренер может упустить из виду стратегические перспективы. И наоборот, его пренебрежение оперативными проблемами негативно отражается на организации в целом, если руководитель уделяет стратегии слишком большое внимание. В организациях антрепренерского типа оба варианта встречаются довольно часто.

Это самый рискованный тип организации, в которой все вращается вокруг одного человека. Способность организации приспосабливаться к переменам напрямую зависит от реакции лидера на формальные изменения. Основными ее недостатками оказывается прозорливость и видение ситуации ее лидером, а так же его способность к быстрой реакции, в случае отторжения руководителем возможности организации к адаптации резко ограничиваются, а основные достоинства антрепренерской (предпринимательской) организации. Осознание антрепренерской (предпринимательской) организацией своей миссии является еще одним существенным достоинством. Большинство людей предпочитают работать в маленьких, но отличающихся дружескими отношениями в коллективе организации. Для таких организаций характерны высокие темпы роста.

Не смотря на то, что все развивающиеся отрасли разнообразны, у каждой из них присутствуют некоторые общие структурные факторы. Большинство из них связаны либо с отсутствием установившейся основы для конкуренции либо же с малыми первоначальными размерами и общей новизной ситуации.

Отрасли организации на начальных стадиях развития имеют незначительную информацию о конкурентах, а так же о характеристиках потребителей и условиях функционирования отрасли. Достоверная информация по продажам в доле и отрасли рынка, в основном недоступна. В связи с этим никто не может знать всю ситуацию на конкурентном рынке.

В сравнении с потенциальным уровнем неопределенности ситуации и малых объемов производства, определяют высокий уровень первоначальных издержек. Достаточно быстро совершенствуются проце-

дуры и планировка операционных систем, а производительность труда повышается по мере накопления опыта. Дополнительные возможности создаются непосредственно с возрастанием объемов продаж товаров. Они служат для расширения масштаба деятельности и увеличения общего аккумулярованного объема произведенной фирмами-конкурентами отраслевой продукции.

Первоначальные покупатели развивающейся отрасли по определению являются потребителями продукции. Главной задачей маркетинга является то, чтобы способствовать замещению новым товаром продуктов, которые ранее уже были использованы потребителями.

С помощью различных подходов, не взирая на последствия, решаются проблемы и возникшие затруднения с реализацией продукции, что во многих развивающихся отраслях приводит к расширению круга потребителей или производства продукции, соответствующей потребностям рынка.

Во многих развивающихся отраслях поощрение первопроходцев возможно при помощи разного рода субсидий из различных государственных и негосударственных источников, особенно применяющих радикально новые технологии, либо связанные с социально значимыми сферами.

Конфигурация барьеров мобильности бизнеса, в развивающихся отраслях, чаще всего отличается от аналогичных барьеров более поздними стадиями ее развития. Общими чертами первоначальных барьеров являются:

- технологии, защищенные патентами;
- квалифицированный труд, доступ к сырью и другим входящим ресурсам, соответствующим цене и качеству;
- доступ к каналам распределения;
- высокие риски увеличивают значение альтернативных капитальных издержек, следовательно, и высоту эффективных барьеров капитала;
- значение определяемых опытом преимуществ по издержкам в условиях технологической и конкурентной неопределенности возрастает.

Первоначальные барьеры связаны с созданием каналов распределения, обеспечением поставок сырья и комплектующих, принятия обоснованных решений и возможность снижения рисков посредством создания новых технологий наиболее, нежели чем с потребностью в больших объемах ресурсов. Фирмы, которые входят на новый рынок позже других так же обладают определенными преимуществами. Преобладание характерных для данного периода неопределенности и рисков является основ-

ной проблемой формулирования стратегии в развивающихся отраслях. Идентифицировать конкурентов весьма сложно, поскольку структура отрасли не сформировалась, возможно, продолжает изменяться, правила игры еще не выработаны. Но стратегическая сторона имеется у каждого из этих факторов. Период наивысшей стратегической свободы и наибольшей отдачи того или иного стратегического выбора называется фазой становления отрасли.

Баланс в развивающейся отрасли между интересами отрасли и потребностями компании является ключевым стратегическим моментом. Успех фирмы во многом зависит от других участников организации в силу потенциальных проблем с имиджем отрасли, степенью доверия к ней и возможной неопределенности покупателей. Привлечение покупателей-первопроходцев и стимулирование замещения конкурирующих товаров других отраслей является первоочередной проблемой организации. Участники развития отрасли, на данном этапе развития, установленных общих для всех стандартов, поддержании уровня качества, в выступлении единым фронтом в отношениях с поставщиками, потребителями, правительством.

Достижения ее участниками значимых результатов, баланс интересов должен смещаться в пользу отдельных фирм, по мере развития отрасли. В то же время многие завоевавшие значительный авторитет в качестве представителей отрасли компании не способны смириться с необходимостью изменения приоритетов. По мере приближения отрасли к стадии зрелости такие компании рискуют оказаться на «обочине».

В завершении темы об антрепренерских (предпринимательских) организациях можем отметить, что тип данной организации в значимой мере связан с формированием стратегического видения ситуации, который должен основываться на принципиально новых идеях. Стратегии отражают намерения одного лидера и поэтому могут быть охарактеризованы как заранее планируемые. По мере осуществления стратегий детали могут уточняться, не смотря на то, что они в своем большинстве носят личностный характер. Изменение видения ситуации так же возможно, так как, в зависимости от развития ситуации, в процессе воплощения

планов организации лидер быстро корректирует стратегию.

Список литературы

1. Parahina V.N., Boris O.A., Bezrukova T.L., Shanin I.I. State support for creation and development of socially-oriented innovative enterprises / Asian Social Science. – 2014. – Т. 10. № 23. – С. 215–222.
2. Безрукова Т.Л., Шанин И.И., Якунина А.П. Управление оборотными активами / Успехи современного естествознания. – 2015. – № 1-1. – С. 102–105.
3. Безрукова Т.Л., Шанин И.И., Дуракова Ю.В. Особенности договорной работы на предприятиях / Успехи современного естествознания. – 2015. – № 1-1. – С. 92–94.
4. Безрукова Т.Л., Степанова Ю.Н., Шанин И.И., Дуракова Ю.В. Современное состояние и развитие стартапов / Успехи современного естествознания. – 2015. – № 1-1. – С. 95–97.
5. Безрукова Т.Л., Степанова Ю.Н., Шанин И.И., Жабина А.И. Принципиальные расхождения в МСФО и РСБУ / Успехи современного естествознания. – 2015. – № 1-2. – С. 247–250.
6. Безрукова Т.Л., Степанова Ю.Н., Шанин И.И., Чеснокова А.В. Основные проблемы внедрения и различия международных стандартов аудита в российской практике / Успехи современного естествознания. – 2015. – № 1-2. – С. 251–253.
7. Безрукова Т.Л., Степанова Ю.Н., Шанин И.И., Жабина А.И. Влияние политической обстановки на работу большой аудиторской четверки в России / Успехи современного естествознания. – 2015. – № 1-2. – С. 244–246.
8. Безрукова Т.Л., Степанова Ю.Н., Шанин И.И., Чеснокова А.В. Венчурное финансирование стартапов / Успехи современного естествознания. – 2015. – № 1-2. – С. 254–256.
9. Безрукова Т.Л., Шанин И.И., Кудаева Е.Ю. Развитие инноваций на предприятии / Успехи современного естествознания. – 2015. – № 1-3. – С. 489–491.
10. Безрукова Т.Л., Шанин И.И., Жабина А.И. Современные методы автоматизации бухгалтерского учета / Успехи современного естествознания. – 2015. – № 1-4. – С. 664–666.
11. Безрукова Т.Л., Шанин И.И., Зиборова Я.С. Факторы оценки инвестиционной привлекательности / Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – № 3-3. – С. 415–418.
12. Безрукова Т.Л., Борисов А.Н., Шанин И.И., Лукин А.С. Прогнозирование и планирование издержек в производственной деятельности предприятий / Лесотехнический журнал. – 2015. – Т. 5. № 2 (18). – С. 232–242.
13. Безрукова Т.Л., Борисов А.Н., Шанин И.И., Лукин А.С. Оценка финансового состояния на примере мебельного предприятия Воронежской области / Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. – 2015. – Т. 3, № 1 (12). – С. 349–356.
14. Шанин И.И., Лебедеко А.В. Анализ текущей финансово-хозяйственной деятельности предпринимательских структур / В сборнике: Студенческий научный форум материалы VI Международной студенческой электронной научной конференции: электронный ресурс. 2014.
15. Шанин И.И., Лебедеко А.В. Эффективное развитие экономической деятельности предприятий промышленного комплекса / В сборнике: Студенческий научный форум материалы VI Международной студенческой электронной научной конференции: электронный ресурс. 2014.