

УДК 338.242.2

## ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ СЕМЕЙНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: РОССИЙСКАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

Шипицына К.С.

*ЧОУ ДПО «Национальный центр деловых и образовательных проектов», Екатеринбург;*

*ФГБОУ ВПО «Уральский государственный педагогический университет»,*

*Екатеринбург, e-mail: kseniya.shipitsyna@mail.ru*

В российской экономической практике отсутствует категория «семейный бизнес» и закрепленная законодательно организационно-правовая форма, хотя, по мнению специалистов, более 45% малого и среднего предпринимательства действует в формате семейного дела. Настоящая статья посвящена изучению перспектив и проблем семейного предпринимательства как нового направления развития семейной экономики в России. Анализ существующей практики ведения семейного бизнеса в национальной экономике показывает: передача бизнеса по наследству реализуется через политику преемственности, на основе перехода бизнеса от одного поколения к другому в рамках одной семьи (рода). Семейное (индивидуальное) предпринимательство – это распространенный вид бизнеса, преобладающий во многих странах с развитой рыночной экономикой. Но при открытии общесемейного дела необходимо понимать, что существуют как достоинства, так и недостатки организации такого бизнеса и знать, есть ли у него перспективы в национальной экономике.

**Ключевые слова:** семейная экономика, семейное (индивидуальное) предпринимательство, проблемы и перспективы семейного предпринимательства

## PROSPECTS AND PROBLEMS OF FAMILY BUSINESS: RUSSIAN REALITY

Shipitsyna K.S.

*PEI APE «The national center for business and educational projects», Ekaterinburg;*

*FSBEI HPE «The Ural state pedagogical university», Ekaterinburg, e-mail: kseniya.shipitsyna@mail.ru*

In the Russian economical practice is absent the category «family business» and statutory legal form, although according to experts, more than 45% of small and medium enterprises operates in the format of a family business. The present article is devoted to the study of prospects and problems of family businesses as a new direction of development family economics in Russia. Analysis of the existing practices of the family business in the national economy shows: business transfer by inheritance is implemented through a policy of continuity, on the basis of transition of a business from one generation to the next within the same family (genus). Family (individual) business is a popular type of business prevailing in many countries with developed market economics. But when you open a family business it is necessary to understand that there are both advantages and disadvantages of such business and does he have prospects in the national economics.

**Keywords:** family economics, family (individual) enterprise, prospects and problems of family enterprises

Семейная экономика является специфической областью изучения и исследований, так как в ней экономические отношения тесно связаны с социально-психологическими отношениями. Субъектом семейной экономики выступает семья в виде социальной общности, формируемая узами родства, супружества, родительства, различных формальных и неформальных норм. Для семейной экономике характерно отсутствие или ограниченное использование наемного труда, взаимная и долговременная поддержка, общесемейное потребление, денежное и неденежное оценивание действий, любовные отношения и отношения ответственности перед детьми и родителями, отношения наследования [1].

До сих пор семейная экономика не рассматривалась в качестве альтернативного ресурса развития предпринимательства в России. Переход к рыночным отношениям привел к росту уровня безработицы, и по-

этому семейное (индивидуальное) предпринимательство стало важнейшей экономической функцией семьи, приносящей доход. Уход в семейную предпринимательскую деятельность бывших работников предприятий создает дефицит рабочей силы и специалистов на производстве, что ухудшает развитие промышленности в стране. Но при этом низкая заработная плата и неудовлетворительные условия труда провоцируют создание и развитие семейного (индивидуального) предпринимательства. В большинстве случаев семейная предпринимательская деятельность строится на торговле, как следствие, большинство субъектов оказываются оторванными от отечественного производства, что в современной экономической ситуации недопустимо. Поэтому при открытии общесемейного дела необходимо понимать, что существуют как достоинства, так и недостатки организации бизнеса и есть ли у него перспективы в национальной экономике.

Семейное (индивидуальное) предпринимательство (СИП) принято считать наиболее распространенным видом бизнеса, преобладающим в количественном отношении в странах с развитой рыночной экономикой [2]. Семейные фирмы представляют собой самую старую и распространенную форму организации бизнеса в мире [4].

Во многих странах семейные фирмы составляют более 70% от всех компаний, действующих на рынке, и играют ключевую роль в экономическом росте страны и увеличении рабочих мест. В Испании, например, приблизительно 75% фирм являются семейными, их вклад в валовой национальный продукт в среднем составляет 65%. Аналогичная ситуация в странах Латинской Америки, где вклад семейных фирм в ВВП составляет около 60%.

Семейные фирмы могут быть малыми и средними предприятиями, равно как и крупными концернами, действующими в большинстве секторов экономики. Примерами известных семейных фирм являются: Salvatore Ferragamo, Benetton и Fiat Group (Италия); L'Oreal, Carrefour Group, LVMH и Michelin (Франция); Samsung, Hyundai Motor и LG Group (Южная Корея); BMW и Siemens в Германии; Kikkoman и Ito-Yokado (Япония); и, наконец, Ford Motors Co и Wal-Mart Stores в США, где количество СИП возросло до 20 млн.

СИП – бизнес одного человека или частная собственность семьи. У владельца есть материальные ресурсы и капитальное оборудование, необходимые для производственной деятельности, а также владелец лично контролирует деятельность предприятия.

Выделим основные преимущества СИП, используемые семьей в зарубежной экономической практике, которые могут успешно практиковаться в России:

1) быстрое открытие предприятия (юридическая процедура оформления простая и регистрация не требует больших финансовых и материальных затрат);

2) свобода и самостоятельность при принятии решения;

3) высокая адаптация на рынке, особенно на стадии конечного продукта (например, владелец может предоставлять клиенту персональные услуги, в то время как продукция крупного предприятия всегда стандартизирована, а конечный продукт, нужный потребителю, индивидуален);

4) высокая мотивация к эффективной работе (владелец либо получает все в случае успеха, либо рискует потерять все в случае неудачи);

5) высокая сплоченность коллектива (сотрудники организации, как правило, связаны между собой семейными узами);

6) возможность экономии на накладных расходах и стоимости рабочего места;

7) возможность получения содействия от государства, так как государство заинтересовано в развитии такого бизнеса как сферы самозанятости.

Притом что существуют определенные плюсы СИП, обозначим несколько ограничений:

1) финансовых ресурсов единоличного предпринимателя, как правило, недостаточно для роста в крупное предприятие, и семейный бизнес часто испытывает недостаток средств;

2) владелец должен быть универсальным работником (выполнять все основные решения: покупка, продажа, привлечение и содержание персонала), обращать внимание на технические аспекты, возникающие на производстве, в рекламе и распределении продукции);

3) единоличный владелец является субъектом неограниченной ответственности (самостоятельные предприниматели рискуют активами как фирмы, так и своими личными).

В действительности приблизительно от одной трети до трех четвертей семейных фирм в мире или становятся банкротами или продаются своими основателями в течение периода владения ими фирмой. Лишь 5–15% семейных фирм переходят в руки потомков основателей в третьем поколении.

Семейное (индивидуальное) предпринимательство – формат, который обычно находится на грани самозанятости и микробизнеса или малого бизнеса. В этой связи поддержка семейного бизнеса – прямая путь к одновременной поддержке и людей, которые не могут найти приложение своего труда в рамках трудовых правоотношений, и малых форм бизнеса, составляющих доминирующую по количеству предпринимателей часть сферы малого и среднего предпринимательства [3].

Главной проблемой текущего развития семейного (индивидуального) предпринимательства в России является отсутствие нормативно-правового регулирования этой формы бизнеса как фактически существующего явления, что создает целый ряд сложностей. Семейное предприятие нельзя зарегистрировать в качестве такового, поэтому приходится использовать иные организационно-правовые конструкции и применять к такому бизнесу общие положения, которые нередко идут вразрез с сущностью семейных взаимоотношений в сфере предпринимательства. Таким образом, члены семьи вынуждены либо по отдельности регистрироваться в качестве индивидуальных предпринимателей и вести бизнес в качестве партнеров, либо использовать конструкцию «работодатель – работник», либо выстраивать отношения в рамках совместного предприятия одной из организационно-правовых форм, предусмотренных для юридических лиц, на правах долевого участия в бизнесе.

Поскольку нет правовой базы для открытия и существования семейного бизнеса, нет и официальной статистики такого вида предпринимательства, поэтому невозможно привести точные цифры количества предпринимателей, строящих свой бизнес на приложении труда, профессиональных навыков, творческих способностей членов семьи. Вместе с тем невозможно и отрицать тот факт, что в России много юридических лиц, которые с полным правом можно отнести к семейному предпринимательству.

Высокая неопределенность и нестабильность экономической среды, бюрократия и коррупция на всех уровнях управления, высокие риски, недоступность источников кредитования, отсутствие государственной поддержки семейного бизнеса. Все эти факторы не только препятствуют успешному развитию бизнеса, но и вызывают у преемников российских предпринимателей нежелание продолжать дело родителей, а у родителей — отсутствие стремления перекладывать это тяжелое «бремя» на детей [1].

Отсутствие правовой основы порождает и проблему поддержки СИП. С одной стороны, к нему, конечно же, можно применить механизмы поддержки сферы предпринимательства. С другой стороны, эти меры никак не ориентированы на развитие именно семейного бизнеса и не учитывают его особенности. Решение вопроса нормативно-правового регулирования позволило бы четко определить концепцию развития семейного бизнеса в России, а те меры поддержки и стимулирования, которые могли бы быть разработаны с учетом правовых основ и особенностей семейного (индивидуального) предпринимательства, стали бы конкретными механизмами развития этой формы предпринимательской активности в России.

В российской экономической практике отсутствует категория «семейный бизнес» и закреплена законодательно организационно-правовая форма, хотя, по мнению специалистов, более 45% малого и среднего предпринимательства действует в формате семейного дела.

По результатам независимого исследования, в 2014 г. темпы роста частных и семейных компаний в России соответствовали общемировым, однако российские компании настроены на более активный рост в будущем. 72% российских семейных компаний продемонстрировали рост за последние 12 месяцев, 23% российских семейных компаний нацелены на интенсивный и динамичный рост в течение ближайших пяти лет. Основными препятствиями на пути к росту являются государственная политика и регулирование, общая экономическая ситуация, а также трудности в привлечении и удержании ведущих специалистов. За 2012–2014 гг. в России участие семьи в бизнесе стало бо-

лее существенным. Так, например, почти в два раза увеличился процент компаний, в которых члены семьи собственника владеют акциями или являются сотрудниками на неруководящих должностях [5].

Анализ существующей практики ведения семейного бизнеса в национальной экономике показывает: передача бизнеса по наследству реализуется через политику преемственности, на основе перехода бизнеса от одного поколения к другому в рамках одной семьи (рода). Если семейный бизнес представлять как ценность и грамотно выстроенную систему взаимоотношений в семейной экономике, приносящую прибыль, а не просто как совокупность имущества, имеющего определенную стоимость, то возникает необходимость сохранения этой ценности в рамках семьи. Без активной государственной политики в данном направлении СИП останется лишь в формате самозанятости и не будет способно выполнять более значимые социально-экономические роли в национальной экономике.

#### Список литературы

1. Волков Д.А. Социально-экономические аспекты управления семейным предпринимательством в Российской Федерации: Автореф. дис. канд. экон. наук. — М., 2011. — 29 с.
2. Календжян С. Развитие семейного предпринимательства в России / С. Календжян, Д. Волков // Экономическая политика. — 2011. — № 5. — С. 148–154.
3. Козлов В.А. Семейная политика в Российской Федерации: уровни ответственности, реализации и финансирования: автореф. дис. ... канд. экон. наук. — М., 2011. — 27 с.
4. Руководство IFC по управлению семейными компаниями. — Вашингтон: Международная финансовая корпорация, 2008. — 64 с.
5. Частный и семейный бизнес в России: вызовы и факторы роста сегодня и завтра. Обзор результатов исследования в России, 2014–2015 гг. URL: [www.pwc.ru/fbs2014](http://www.pwc.ru/fbs2014) (дата обращения 22.07.2015).

#### References

1. Volkov D.A. Socialno-jekonomicheskie aspekty upravlenija semejnym predprinimatelstvom v Rossijskoj Federacii: Avtoref. dis. kand. jekon. nauk. M., 2011. 29 p.
2. Kalendzhjan S. Razvitie semejnego predprinimatelstva v Rossii / S. Kalendzhjan, D. Volkov // Jekonomicheskaja politika. 2011. no. 5. pp. 148–154.
3. Kozlov V.A. Semejnaja politika v Rossijskoj Federacii: urovni otvetstvennosti, realizacii i finansirovaniya: avtoref. dis. ... kand. jekon. nauk. M., 2011. 27 p.
4. Rukovodstvo IFC po upravleniju semejnimi kompanijami. Vashington: Mezhdunarodnaja finansovaja korporacija, 2008. 64 p.
5. Chastnyj i semejnij biznes v Rossii: vyzovy i faktory rosta segodnja i zavtra. Obzor rezultatov issledovanija v Rossii, 2014–2015 gg. URL: [www.pwc.ru/fbs2014](http://www.pwc.ru/fbs2014) (data obrashhenija 22.07.2015).

#### Рецензенты:

Ткаченко И.Н., д.э.н., профессор, зав. кафедрой корпоративной экономики и управления бизнесом, ФГБОУ ВПО «Уральский государственный экономический университет», г. Екатеринбург;

Михайлюк О.Н., д.э.н., профессор кафедры менеджмента, ФГБОУ ВПО «Уральский государственный экономический университет»; зав. кафедрой финансов и кредита ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет», г. Екатеринбург.