

Научная статья

Original article

УДК 332.012:322.4

doi: 10.55186/2413046X_2024_9_6_280

**РОЛЬ СЕМЕЙНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В
РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ
THE ROLE OF FAMILY ENTREPRENEURSHIP IN THE
DEVELOPMENT OF THE COUNTRY'S ECONOMY**



Ефремова Лариса Борисовна, к.э.н. доцент кафедры менеджмента и управления сельскохозяйственным производством, ФГБОУ ВО Государственный университет по землеустройству, Москва

Efremova Larisa Borisovna, Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department of Management and Management Technologies, State University of Land Management, Moscow

Аннотация. В статье рассматривается предпринимательство, в том особенно семейное как основа развития местных сообществ, способствующих сохранению и передаче культурных ценностей, традиций и опыта, что является важным элементом социальной стабильности и развития общества.

Abstract. The article considers entrepreneurship, including family entrepreneurship, as the basis for the development of local communities that contribute to the preservation and transfer of cultural values, traditions and experience, which is an important element of social stability and development of society.

Ключевые слова: предпринимательство, семейный бизнес стабильность развития общества

Keywords: entrepreneurship, family business, stability of the development of society

Сегодня развивается именно сектор малого и среднего бизнеса – основа благосостояния любого государства. Новую фирму могут создать люди, состоящие в дружественных отношениях, хорошо знакомые друг с другом, и тогда возникает предприятие, созданное компаньонами на паях. Но чаще новое дело организуют родственники, близкие или дальние, но относящиеся к одной «семье». Такие фирмы получили в мировой терминологии название «семейных фирм», или «семейного бизнеса». При этом, чтобы оставаться семейной фирмой, сама компания, а также собственный капитал компании, должны оставаться в руках семьи и передаваться по наследству. Всю совокупность семейного бизнеса по структуре и рассредоточению капитала, по управлению организациями, по величине самих компаний можно условно разделить на две группы.¹

Первая – семейный бизнес в узком смысле, т.е. фирма, в которой работают члены семьи и их ближайшие родственники. Как правило, это небольшие компании с персоналом редко более 10 человек. При этом здесь можно выделить такие обособленные подклассы, как бизнес одной семьи, где на благо общего дела трудятся только ближайшие родственники – муж, жена, сын, брат, отец. Такие фирмы составляют большинство семейных компаний. Это в первую очередь различные ИП, еще до недавнего времени называвшиеся ПБОЮЛ, «предприниматели без образования юридического лица».²

¹ Виленский, А. Этапы развития малого предпринимательства в России / А. Виленский // Вопросы экономики. – 2023. – № 7. – С. 30 – 38.

² Иоффе, А. Только развитие предпринимательства обеспечит ускорение роста экономики / А. Иоффе // Бизнес для всех. – 2023. – № 10. – 215 с.

В таких компаниях отсутствует четкое должностное разделение полномочий, нет самой структуры подчинения, нет иерархических ступеней. Лидерство принадлежит главе семейства, а остальные выполняют свою работу так, как понимают ее. По такому принципу часто работают небольшие магазинчики, где дочь – продавец, жена – бухгалтер и снабженец, а отец – руководитель и водитель в одном лице. По этому же принципу зачастую строятся консалтинговые фирмы, кадровые агентства, семейные небольшие издательства. При этом нет прописанных должностных инструкций, есть функциональная взаимозаменяемость, все члены семьи «кровно» заинтересованы в выживании их маленького семейного дела.

Второй подкласс – бизнес нескольких родственных семей. Это, как правило, уже подросшие «семейные» компании с четко поставленной организацией и структурой подчинения, где семейные отношения переходят в «деловые», и приходится считаться, что часть родственников становится управленцами, а часть – их подчиненными. Зачастую на этапе перехода компании от собственно семейной фирмы к междусемейному объединению ее поджидают серьезные управленческие проблемы разделения власти и накопленного фирмой капитала. Семейные обиды от незаслуженных повышений в должности одних членов и скоротечных понижений других, начавшиеся семейные склоки и скандалы в конечном итоге могут привести и к закрытию самого дела.

Поэтому на данном этапе важно обойти все острые углы, разрешить все внутренние конфликты, прийти к общесемейному пониманию целей и задач общего бизнеса, четко разграничить функции и ответственность всех работников фирмы.

Вторая большая группа семейного бизнеса – фирмы, которые наследуются из поколения в поколение, владельцами которых являются целые семейные кланы. К данной группе, формирующей иностранный семейный капитализм, относятся, как правило, крупные и очень крупные

компании типа международных корпораций с множеством дочерних структур. В этом случае «семье» принадлежит только контроль над компанией за счет семейного пакета акций. В каждой стране семье необходимо сохранять разный процент акций для того, чтобы иметь право именоваться семейной фирмой.³

Семейный бизнес, как правило, более результативен, чем корпоративный, за счет ряда преимуществ:

1. Основа на ценностях собственников. В корпоративном бизнесе к ценностям часто относятся как к формальностям – прописанным в корпоративной миссии формальным утверждениям, которые топ-менеджеры могут и не разделять. Поэтому отношения между акционерами и управляющими строятся на основе контроля ключевых показателей (прибыльность, расходы, котировки акций и т.п.), а основными задачами управленцев являются повышение акционерной стоимости компании и рост дивидендов. А собственник семейного бизнеса стремится не только к росту акционерной стоимости, но и к обеспечению устойчивости в долгосрочной перспективе. Вопросы о дивидендах он решает более гибко, больше инвестирует в развитие и повышение эффективности компании. Образно говоря, владелец семейного бизнеса сам растит и развивает своего «ребенка» – компанию, а в корпоративном наемный менеджер – чужая «няня» растит бизнес для акционеров.

2. Ориентация на долгосрочное развитие. Горизонт планирования топ-менеджмента в корпоративном бизнесе 5–10 лет (а сейчас, в связи с кризисом, и того меньше), а в семейном – поколение, потому что его владельцы мечтают передать бизнес своим детям.

3. Стабильный состав сотрудников. В семейном бизнесе остаются работать люди, которым близки ценности основателей, поэтому они более лояльны

³ Колганов, М. Особенности предпринимательства в переходной экономике / М. Колганов // Экономист. – 2024. – № 1. – С. 77 – 82.

компании. Это позволяет собрать команду, которая всегда поймет и окажет поддержку.

4. Приверженность собственников. Члены семьи отождествляют свои личные и семейные интересы с интересами компании, поэтому напряженно работают и готовы реинвестировать часть прибыли компании в бизнес для обеспечения его роста в долгосрочной перспективе. Многие члены семей вовлекаются в семейный бизнес с самого раннего возраста, что помогает им освоить тонкости управления и повышает уровень их приверженности.

5. Преемственность знаний. Поскольку в семейном бизнесе нечасто сменяются менеджеры, сохраняется «память предприятия» – традиции, признание заслуг и т.п., последующим поколениям передаются накопленные знания, опыт и умения.

6. Высокая репутация. Имя и репутация семейных компаний ассоциируются с их продуктами и/или услугами, они стремятся повышать качество своей продукции, а также поддерживать хорошие взаимоотношения со своими партнерами (клиентами, поставщиками, сотрудниками, бизнес-сообществом и т.д.).⁴

Конечно, семейный бизнес имеет и слабые стороны. Часть проблем, с которым он сталкивается, аналогична проблемам корпоративных компаний (низкое качество менеджмента, недостаток финансов, макроэкономические сложности и пр.), но есть и ряд специфических, обусловленных именно семейным характером

1. Сложность обеспечения устойчивой деятельности в долгосрочной перспективе. По данным экспертов «выживают» далеко не все семейные предприятия. В руки потомков основателей переходят: во втором поколении – 30 % компаний; в третьем – 12 %; на уровне четвертого поколения и далее – только около 3 %.

⁴ Мугаева, Е. В. Развитие венчурной индустрии в России / Е. В. Мугаева // Российское предпринимательство. – 2022. – № 09(207). – 137 с.

Тем не менее большинство владельцев бизнеса хотят, чтобы их дело осталось в семье.

Привнесение в бизнес семейственных отношений, эмоций и проблем также осложняет управление семейными компаниями (в сравнении с аналогичными несемейными). Поскольку члены семьи играют в компании различные роли, их цели могут не совпадать, что иногда приводит к нестыковке интересов и трениям.

2. Неформальные отношения. Большинство семей самостоятельно управляют своей компанией (особенно в первом и втором поколении). Как правило, они уделяют недостаточно внимания формализации практик и процедур ведения бизнеса. По мере роста семьи и бизнеса это нередко приводит к снижению производительности и внутренним конфликтам.

3. Недостаток дисциплины. Многие семейные компании не уделяют необходимого внимания ключевым вопросам: планирование преемственности руководящих должностей; наем членов семьи на работу в компанию; привлечение извне и сохранение квалифицированных менеджеров.⁵

На сегодняшний день для мирового семейного бизнеса характерны две особенности. В первую очередь сохранение огромного количества малых и средних предприятий, созданных членами семьи. Таких небольших семейных фирм насчитывается около 15 млн. Семейные компании этого типа создаются в первую очередь в целях экономии средств на заработной плате сотрудников, так как стоимость наемного труда оказывается иногда неподъемной для вновь открывшейся фирмы. Вторая особенность – наличие огромных семейных корпораций и холдингов с мировым именем и вековой историей, передаваемых уже 3–6 раз по наследству.

Как показывает мировой опыт, семейный бизнес может быть успешен как в области торговли, так и в промышленном производстве товаров, нередко он

⁵ Радев, В. Малый бизнес и проблемы деловой этики: надежды и реальность / В. Радев // Вопросы экономики. – 2021. – № 7. – с. 72 – 82.

достигает мировых высот и входит в рейтинги самых прибыльных предприятий мира. Наверное, многие из нас пользовались или видели каталог «Отто». Мало кто знает, но это крупнейшее германское семейное предприятие, начавшее свою деятельность с продажи товаров по каталогам с почтовой доставкой в любую точку мира. На сегодняшний день в компании работают более 75 тыс. сотрудников, а годовая прибыль превышает 15 млрд долларов. Открывшиеся несколько лет назад в Москве огромные супермаркеты АШАН – тоже пример развившегося семейного бизнеса, теперь уже французского. Владельцы фирмы – семья Мюйе, которой принадлежит 84 % акций компании, в компании работает более 130 тыс. сотрудников, а готовая прибыль превышает 23 млрд долларов.⁶

Из семейных фирм-производителей можно отметить французскую корпорацию «Пежо», принадлежащую семье Пежо. На сегодняшний день компания устойчиво занимает 2–3 место в Европе по выпуску и продаже автомобилей одноименной марки. В корпорации трудится около 200 тыс. сотрудников, а прибыль достигает 46 млрд долларов в год. Одна из старейших автомобилестроительных компаний Америки – Ford Motor Co, принадлежавшая семье Фордов, на сегодняшний день перестала быть семейной компанией в прямом смысле этого слова, так как продала свой контрольный пакет акций, но при этом сохранила за собой 40 % голосующих акций предприятия. Таким образом, для мирового семейного бизнеса характерно развитие как вширь, с увеличением количества предприятий, так и вглубь, с увеличением доходности. При этом, как отмечают американские аналитики, для семейных предприятий характерен большой рост дивидендов и прибыли, чем для обычных акционерных предприятий.

Для успешного развития предпринимательства необходимо создание благоприятных условий, таких как правовая защита, доступ к ресурсам, поддержка со стороны государства и общества. В России

⁶ Цыганов, А. Предприниматель и власть: проблемы взаимодействия / А. Цыганов // Вопросы экономики. – 2024. – № 6. – С. 97 – 104.

предпринимательство регулируется законодательством, которое определяет права и обязанности предпринимателей, а также меры государственной поддержки.

Предпринимательская деятельность может быть классифицирована по различным признакам. По масштабу деятельности предпринимательство может быть малым, средним и крупным. Малое предпринимательство является наиболее распространенным и включает в себя предприятия с небольшим количеством работников и оборотом. Среднее предпринимательство характеризуется более крупными масштабами деятельности и может включать в себя предприятия с численностью работников до 250 человек. Крупное предпринимательство представляет собой крупные предприятия с большим количеством работников и значительным оборотом.

Анализ показывает, что основу благосостояния развитых стран мира составляет малое и среднее предпринимательство.

Вклад малого и среднего бизнеса в ВВП ряда стран значителен. В Германии, Италии, Франции и Великобритании он составляет более 50%, а в США и Японии — ещё выше: 60–63%. При этом доля занятых в малом и среднем бизнесе в этих странах достигает в среднем до 70%.

В России вклад малого и среднего предпринимательства в экономику также значителен, но пока не достиг такого высокого уровня, как в развитых странах. Детальное исследование Росстата по малому и среднему бизнесу проводится один раз в пять лет. Последнее такое исследование было проведено в 2015 году.

По результатам исследования, доля малого и среднего предпринимательства, включая микропредприятия и индивидуальных предпринимателей, составила 19,9% от ВВП. Это положительная динамика по отношению к предыдущему периоду. Доля МСП в общем числе занятых возросла на 0,8 процентных пункта и достигла 13,8%.

Несмотря на то что эти показатели ниже, чем в развитых странах, они свидетельствуют о том, что малый и средний бизнес в России играет важную роль в экономике страны. Он создаёт рабочие места, обеспечивает население товарами и услугами, способствует развитию конкуренции и инновациям.

Рассмотрим распределение малого и среднего предпринимательства в % соотношении по регионам России.

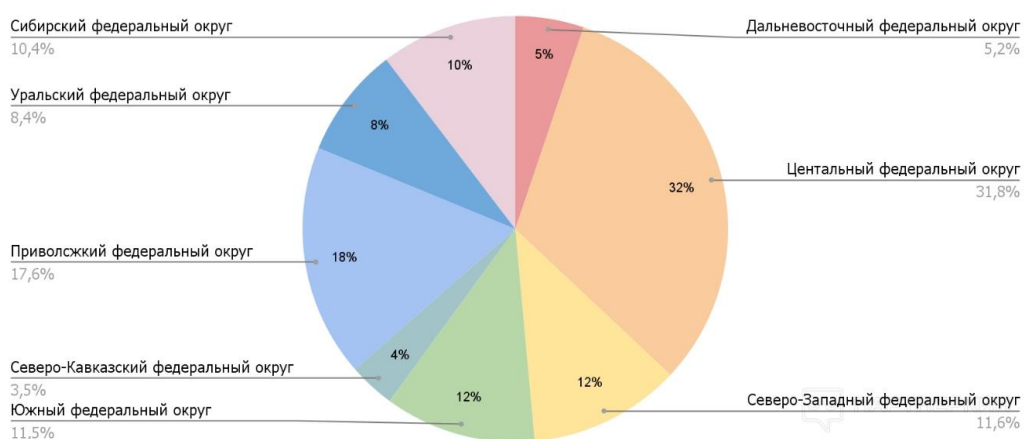


Рисунок 1 – Распределение малого и среднего предпринимательства в % соотношении по регионам России

Исходя из рисунка можно сделать вывод, что «лидером» в области малого и среднего предпринимательства занимает Центральный Федеральный округ (31.8%). Анализируя рынок предпринимательской деятельности в Российской Федерации на 2024 год, можно сделать вывод, что лидером по численности предпринимателей является сфера торговли. Процент численности предпринимателей в этой сфере составляет 36.9%. Это означает, что значительная часть предпринимателей занимается продажей товаров и услуг.

На втором месте находится транспортировка и хранение с процентом численности 12,51%. Это говорит о том, что предприниматели активно занимаются перевозкой грузов и их хранением.

Далее следуют консультационная и научно-техническая деятельность с показателем 7,81%. В этой сфере предприниматели предоставляют услуги консультирования и технической поддержки.

За ней следует строительство с долей 6,39%. Предприниматели в этой отрасли занимаются строительством зданий и сооружений.

Недвижимость занимает пятое место с процентом 5,99%. Здесь предприниматели занимаются управлением и арендой недвижимости.

Эти данные позволяют получить представление о структуре предпринимательской активности в различных отраслях экономики России. Они показывают, какие сферы являются наиболее привлекательными для предпринимателей и где сосредоточено наибольшее количество предприятий малого и среднего бизнеса.

Важно отметить, что эти данные могут меняться со временем под влиянием экономических, социальных и политических факторов. Поэтому для более точного анализа рынка предпринимательской деятельности необходимо проводить регулярные исследования и отслеживать динамику изменений.

Однако для того чтобы малый и средний бизнес мог полностью раскрыть свой потенциал, необходимо создать благоприятные условия для его развития. Необходимо снизить административные барьеры, упростить налоговую систему, обеспечить доступ к финансовым ресурсам и т. д. Только тогда малый и средний бизнес сможет стать основой благосостояния России.

Рассмотрим ТОП-10 популярных ОКВЭД на территории Центрального Федерального округа.

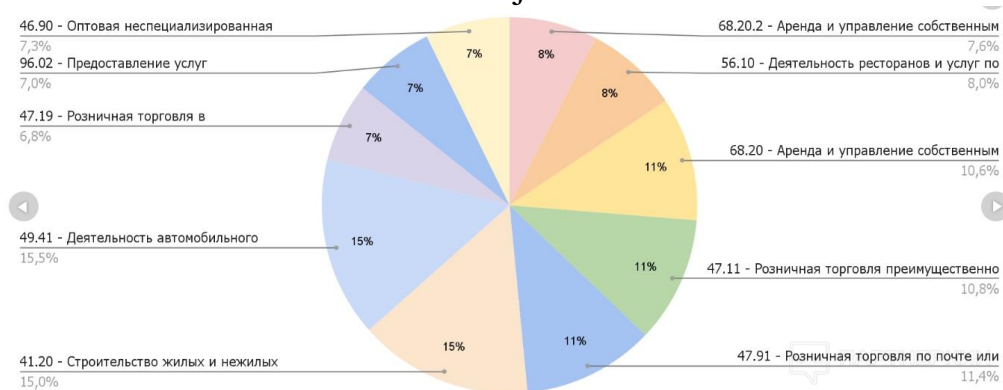


Рисунок 2 – ТОП-10 популярны ОКВЭД на территории Центрального Федерального округа

Опираясь на статистику, мы можем сделать вывод о том, что самым распространённым вариантом предпринимательства является деятельность автомобильного грузового транспорта — 15,5%. Это означает, что значительное количество предпринимателей занимается перевозкой грузов автомобильным транспортом.

Наравне с данным видом бизнеса располагается строительство жилых и нежилых зданий — также 15%. Это говорит о том, что предприниматели активно занимаются строительством различных объектов.

Однако существуют и менее популярные виды предпринимательской деятельности. Наиболее нераспространёнными являются следующие составляющие:

- оптовая неспециализированная торговля;
- предоставление услуг парикмахерскими и салонами красоты;
- розничная торговля в неспециализированных магазинах.

Их численность составляет всего 7%. Это свидетельствует о том, что данные виды бизнеса не так популярны среди предпринимателей.

Эти данные позволяют получить представление о структуре предпринимательской активности в различных отраслях экономики. Они показывают, какие сферы являются наиболее привлекательными для

предпринимателей и где сосредоточено наибольшее количество предприятий малого и среднего бизнеса.

Для повышения эффективности и конкурентоспособности малого и среднего бизнеса необходимо:

- Снизить административную нагрузку на бизнес.
- Упростить налоговую систему и сделать её более прозрачной.
- Обеспечить доступ к дешёвым кредитам и другим финансовым ресурсам.
- Создать благоприятный инвестиционный климат.
- Развивать инфраструктуру поддержки малого и среднего бизнеса.
- Совершенствовать законодательство в сфере малого и среднего предпринимательства.
- Проводить информационную поддержку малого и среднего бизнеса.

Список источников

1. Виленский, А. Этапы развития малого предпринимательства в России / А. Виленский // Вопросы экономики. – 2023. – № 7. – С. 30 – 38.
2. Иоффе, А. Только развитие предпринимательства обеспечит ускорение роста экономики / А. Иоффе // Бизнес для всех. – 2023. – № 10. – 215 с.
3. Колганов, М. Особенности предпринимательства в переходной экономике / М. Колганов // Экономист. – 2024. – № 1. – С. 77 – 82.
4. Мугаева, Е. В. Развитие венчурной индустрии в России / Е. В. Мугаева // Российское предпринимательство. – 2022. – № 09(207). – 137 с.
5. Радев, В. Малый бизнес и проблемы деловой этики: надежды и реальность / В. Радев // Вопросы экономики. – 2021. – № 7. – с. 72 – 82.
6. Цыганов, А. Предприниматель и власть: проблемы взаимодействия / А. Цыганов // Вопросы экономики. – 2024. – № 6. – С. 97 – 104.
7. Блинов, А. Заметки о роли государства в управлении экономикой / А. Блинов // Предпринимательство. – 2024. – № 6. – С. 102 – 108.

References

1. Vilenskij, A. E`tapu` razvitiya malogo predprinimatel`stva v Rossii / A. Vilenskij // Voprosy` e`konomiki. – 2023. – № 7. – S. 30 – 38.
2. Ioffe, A. Tol`ko razvitie predprinimatel`stva obespechit uskorenie rosta e`konomiki / A. Ioffe // Biznes dlya vsekh. – 2023. – № 10. – 215 s.
3. Kolganov, M. Osobennosti predprinimatel`stva v perexodnoj e`konomie / M. Kolganov // E`konomist. – 2024. – № 1. – S. 77 – 82.
4. Mugaeva, E. V. Razvitie venchurnoj industrii v Rossii / E. V. Mugaeva // Rossijskoe predprinimatel`stvo. – 2022. – № 09(207). – 137 s.
5. Radev, V. Maly`j biznes i problemy` delovoj e`tiki: nadezhdy` i real`nost` / V. Radev // Voprosy` e`konomiki. – 2021. – № 7. – s. 72 – 82.
6. Cyganov, A. Predprinimatel` i vlast`: problemy` vzaimodejstviya / A. Cyganov // Voprosy` e`konomiki. – 2024. – № 6. – S. 97 – 104.
7. Blinov, A. Zametki o roli gosudarstva v upravlenii e`konomikoj / A. Blinov // Predprinimatel`stvo. – 2024. – № 6. – S. 102 – 108.

© Ефремова Л.Б., 2024. Московский экономический журнал, 2024, № 6.