

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕМЕЙНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Шаховалова Е. Г. – к. п. н. доцент, Чудова О. С. – студент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова
(г. Барнаул)

По данным цивилизованных стран, семейные предприятия составляют значительную, если не большую экономически активную часть малых предприятий в целом, а успешных малых предприятий - в особенности.

Западные исследователи установили, что примерно 68% малых предприятий составляют семейные предприятия. До октябрьского переворота 1917 г. в России действовало немалое число семейных и фамильных предприятий, особенно в торговом деле. От этого варианта общество отказалось после НЭПа в 20-х годах XX века, отдав предпочтение государственным предприятиям, в том числе гигантам, среди которых были и предприятия-монополисты [3].

С началом радикальных социально-экономических реформ 90-х годов XX века, на основе признания частной собственности, отношение к малому бизнесу, в том числе и к семейному, стало положительным.

Взяв курс на восстановление частного семейного бизнеса. В условиях утраты исторических традиций переориентация на новую основу хозяйственной деятельности происходила с большими трудностями. Эту слабость общественной практики призвано хоть как-то компенсировать теоретическое познание семейного бизнеса с выработкой рекомендаций для общества по стимулированию немонополистического, некрупного производства товаров и оказания услуг.

В то же время производственные потенциальные возможности и стремление к созданию малых предприятий у семьи как социально-экономической системы сохранились. Однако их приходится осмысливать заново.

С давних пор в России существуют семейные традиции, благодаря которым, из поколения в поколение передаются секреты профессионального мастерства, капитал, накопленный годами, и жизненный опыт. Скорность, доверие, взаимоуважение и гордость за свою фамилию, - вот основные признаки российского семейного бизнеса, который вместе с развитием рыночных отношений вышел на новый уровень качества в нашей стране.

В настоящее время семейный бизнес в России переживает новый «бум» развития.

Это связано с тем, что большинство так называемых семейных компаний, т.е. юридических лиц, владельцами которых выступают родственники, являются субъектами малого предпринимательства. Малый бизнес, как свидетельствует мировой опыт, играет особую роль в развитии рыночной экономики. Становление малого предпринимательства в современной России является необходимым условием решения комплекса сложнейших социально-экономических проблем, вовлечения в предпринимательский сектор значительной части незанятого населения, переориентации кредитной и налоговой политики на стимулирование развития производства, переход к инновационному типу экономического развития.

О значительном потенциале малого бизнеса свидетельствует тот факт, что за годы реформ - с конца 80-х до середины 90-х гг. XX в. - это был самый быстрорастущий сектор экономики, причем формирование его происходило в сложнейших условиях.

Сегодня российский семейный бизнес, занимающий особую нишу на конкурентном рынке, привлекателен возможностью существовать без реструктуризации и расширения, а так же согласованностью финансовой политики с рискованной стратегией. Реинвестирование - единственная возможность для расширения семейного бизнеса, который не желает выпускать новые акции или увеличивать долги. Для многих семей это означает необходимость не расплывать и тратить средства, а уделять внимание своей основной деятельности. Такого рода предприятия ориентированы на особую культуру ведения бизнеса и такие количественные показатели как рост компании и получение прибыли. [5].

Семейные предприятия, несомненно, приносят еще и неэкономические выгоды: уважаемое положение в обществе, гордость и чувство принадлежности к семейным традициям. Также это и возможность для одних членов семьи работать в бизнесе, а для других - добиваться своих целей с опорой на этот бизнес. Большинство владельцев семейного бизнеса стараются передавать свое дело детям или родственникам, стараясь всячески мотивировать их для этого: прово-

дят семейные собрания, вместе отдыхают, решают все вопросы компании вместе в формальной и неформальной обстановке. Они считают, что именно на таких встречах молодое поколение может понять важность семейного бизнеса. [4].

Следует так же отметить, что все организационно-правовые формы российского семейного бизнеса являются привлекательными именно для добросовестных участников оборота, которые готовы вести предпринимательскую деятельность, рискуя всем своим имуществом. Для того, чтобы данные формы получили более широкое распространение необходимо предоставление субъектам семейного бизнеса определенных льгот, в частности, в области налоговых и кредитных отношений.

Решившись на семейный бизнес, необходимо заранее обдумать возможные трудности и попытаться максимально их исключить. Следует разработать для себя и своих родственников-коллег технологию организации семейного бизнеса, приняв какое-либо решение единогласно.

Первым делом при организации предприятия оформляются уставные документы. В зависимости от совместно принятого решения относительно прав, обязанностей и роли каждого из членов семьи в данном деле, необходимо в уставных документах прописать учредителей и их долю в уставном капитале. Это предотвратит конфликт в случае отрицательного исхода организованного дела при разделе имущества.

Закрепив за каждым из членов семьи какую-либо оговоренную должность, необходимо составить должностные инструкции для каждой штатной единицы, в которых обязательно должны быть зафиксированы круг вопросов и задач, обязанности и ответственность, соответствующие каждой должности. Должностные инструкции помогают систематизировать трудовые ресурсы, рационализировать трудовой процесс. Помимо этого должна быть четко определена вертикаль управления, чтобы никто из родственников не брал на себя лишних полномочий, делая неуместные замечания другим сотрудникам, поскольку подобные явления вызывают недовольства в коллективе и разлагают трудовую дисциплину [2].

Обязательно необходимо очертить и прописать, например, в протокольном решении заседания учредителей круг вопросов для совместного семейного обсуждения. На семейный совет должны выноситься все во-

просы, которые касаются финансовой стороны не только предприятия, но и семейного бюджета (расширение бизнеса, увеличение уставного капитала, пополнение оборотных средств, кредитование, инвестирование, участие в тендерах и пр.).

Во внутреннем положении необходимо прописать график работы и стараться придерживаться определенного режима работы. Очень часто именно по причине отсутствия в кругу семьи и постоянной занятости на работе происходит распад семей и конфликтные ситуации в бизнесе. Обязательно необходимо одинаково справедливое отношение абсолютно ко всем сотрудникам независимо от родственных связей.

Если бизнес приобрел более глобальные масштабы, и его трудно контролировать прежними силами, целесообразно, отойти от дел и работы исполнителя, поставив на свое место проявившего себя в профессиональном плане родственника, а самому уделить больше времени и внимания семье.

Очень важным моментом является привлечение в бизнес детей. Во избежание конфликтов личностей и принципов бизнеса необходимо руководствоваться в первую очередь интересами ребенка. Ни в коем случае идея семейного бизнеса не должна быть навязана. Ребенок должен сам прийти к тому, чтобы заниматься не просто бизнесом, а бизнесом, основанным его родителями. Причем заинтересовывать нюансами предпринимательства необходимо, начиная со средней школы, и не отказывать в удовлетворении любопытства относительно теории, практики и технологии развития бизнеса в целом. Возможно, именно ребенок превратит начатое маленькое дело в международный и признанный бизнес[1].

В настоящее время одной из самых перспективных форм ведения семейного бизнеса является организация так называемых семейных ресторанов и ресторанов быстрого обслуживания. Анализ публикаций по ресторанному бизнесу, проведенный нами, показывает актуальность этих видов ресторанных услуг. Кроме того в связи с развитием малых семейных предприятий в гостиничном бизнесе и значительной активностью туристского бизнеса, быстрое обслуживание, во-первых, перспективно на рынке услуг, во-вторых, наиболее подходит для сферы семейного ресторанного бизнеса [5].

К примеру, семейный бизнес для итальянских рестораторов - обычное дело. Вовлекая в дело своих родственников, они получа-

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕМЕЙНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

ют различные налоговые льготы. В то время как член семьи получает такую же зарплату, как любой сотрудник по найму, издержки предприятия сокращаются.

В России подобных льгот нет. Мало пока и семейных ресторанов в их классическом виде. Но перспективы у заведений подобного рода значительны: с развитием этого сегмента рынка они могут стать сферой занятости и источником дохода для многих семей. Кроме того, такое распространенное явление, как воровство в ресторане, может стать стимулом для привлечения к управлению рестораном родственников, то есть тех людей, кому ресторатор может доверять.

Марцианно Палли - известный итальянский шеф-повар и ресторатор уверен, что семейный ресторан может успешно работать в любой ценовой нише. Более того, по его мнению, именно эта концепция - концепция классического семейного ресторана, где владельцы бизнеса работают в заведении, которое им принадлежит - будет превалировать на ресторанном рынке в России, как и во всем мире. Развитие семейных ресторанов Марцианно Палли считает перспективным по разным причинам. В том числе и потому, что семейный ресторан представляется наиболее выгодным для построения бизнеса в новом «немассовом» обществе, к которому движется мир.

Таким образом, в современной России семейные предприятия – дело перспективное и многогранное. Для его успешного развития требуются квалифицированные, проверенные на практике рекомендации.

Энергия и инициатива, предприимчивость и трудолюбие, терпение и решимость идти на риск и, несомненно, благоприятный климат в семье для решения производственных задач - вот те «киты», на которых держится семейный бизнес, по мнению самих его участников.

Динамизм, развитие и диверсификация форм семейного бизнеса дают основания предполагать, что в обозримом будущем этот сектор хозяйствования в нашей стране будет развиваться далее ускоренными темпами.

В ближайшее время и наша страна, учи-

тывая обширный зарубежный опыт, пойдет по пути адаптации предприятий семейного бизнеса к сегодняшним экономическим условиям хозяйствования в России.

Сила и перспективность семейных вариантов малых предприятий заключается в том, что совместно работают люди, хорошо знающие друг друга, люди, доверяющие друг другу, ответственные в отношении взятых обязательств; работников связывают не только экономические интересы и условия труда, но и общие семейные цели, забота об общем благе, здоровье, счастье, будущем детей.

Перспективность сектора семейного предпринимательства в современной экономике не следует рассматривать как очередную кампанию в системе антикризисных мер (хотя это не исключается). Но главное, что такое направление должно стать долговременным, естественным образом обеспечивающим органическую связь всех звеньев экономики, воспроизводство рыночных отношений и процессов.

Именно малые предприятия, особенно в случае удовлетворительной разработки новой государственной политики в области семейного предпринимательства, могут стать основой рыночных структур во многих отраслях, обеспечить перелив инвестиций в сферы наиболее эффективного приложения ресурсов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Блинов, А.О. Помощь государства в развитии малого бизнеса в России/ А. О. Блинов М.-2001.
2. Лич П., Богод Т. Семейный бизнес. Опыт успешного ведения бизнеса, управляемого семьей. / Днепрпетровск.-2008.
3. Наumenко Н. Семейный бизнес: проблема роста [электронный ресурс] www.vd.net.ua – заглавие с экрана.
4. Павлова В. Как организовать семейный бизнес [электронный ресурс] www.fabrikabiz.ru -заглавие с экрана.
5. Резник, С. Д. Управление семейной экономикой/ С. Д. Резник М.- 2005.