

Проблемы гражданского, предпринимательского и процессуального права

Научная статья

УДК 347

doi: 10.22394/2074-7306-2021-1-3-123-130

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СЕМЕЙНОГО БИЗНЕСА В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ И РЕФОРМИРОВАНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ольга Григорьевна Зубарева¹, Анастасия Сергеевна Дороганова²

^{1, 2}Южно-Российский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Ростов-на-Дону, Россия

¹zybareva@yandex.ru

²anastasija-gold@rambler.ru

Аннотация. Законодательное закрепление и поддержка семейного бизнеса, который в большей части развивается в сфере малого и среднего предпринимательства, является одной из задач государства для улучшения уровня его экономического развития. В статье проанализированы научные подходы в отношении понятия и значения семейного бизнеса. Рассмотрены перспективы развития семейного предпринимательства в РФ и, в частности, в Ростовской области. Сделан вывод о выделении семейного предпринимательства в самостоятельный вид предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: семейный бизнес, малое предпринимательство, семейное предпринимательство, супруги, семья, семейное предприятие, семейные связи

Для цитирования: Зубарева О. Г., Дороганова А. С. Социально-экономическое развитие семейного бизнеса в период пандемии и реформирования законодательства Российской Федерации // Северо-Кавказский юридический вестник. 2021. № 3. С. 123–130. <https://doi.org/10.22394/2074-7306-2021-1-3-123-130>.

Problems of Civil, Business and Procedural Law

Original article

SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF FAMILY BUSINESS DURING THE PANDEMIC AND REFORM OF THE LEGISLATION OF THE RUSSIAN FEDERATION

Olga G. Zubareva¹, Anastasia S. Doroganova²

^{1, 2}South-Russia Institute of Management – branch of Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Rostov-on-Don, Russia

¹zybareva@yandex.ru

²anastasija-gold@rambler.ru

Abstract. Legislative consolidation and support of family entrepreneurship, which is mostly developed in the field of small and medium-sized businesses, is the primary task of the state to improve the level of its economic development. This article analyzes the scientific approaches to the concept and meaning of family entrepreneurship. The legal nature of family business and the peculiarities of family entrepreneurship in the Russian Federation are revealed. The types of family entrepreneurship and the legal status of the family enter-

prise are defined. The prospects for the development of family entrepreneurship in the Russian Federation are considered and a conclusion is made about the separation of family entrepreneurship into an independent type of entrepreneurial activity.

Keywords: entrepreneurship, family business, small business, family entrepreneurship, family, family enterprise, family ties, development prospects

For citation: Zubareva O. G., Doroganova A. S. Socio-economic development of family business during the pandemic and reform of the legislation of the Russian Federation. *North Caucasus Legal Vestnik*. 2021;(3):123-130. (In Russ.). <https://doi.org/10.22394/2079-1690-2021-1-3-123-130>.

Семья является древнейшим социальным институтом, а также одной из первых форм хозяйственной организации. Семейные предприятия зарождались в глубокой древности, предприимчивость людей перерастала в самостоятельное дело – предпринимательство.

На современном этапе развития, без сомнения можно отметить, что развитие и поддержка семейного бизнеса (СБ) является достаточно сложным процессом и требует применения системных подходов. Исследование и анализ различных процессов, происходящих в рамках реализации семейного предпринимательства, является одной из наиболее актуальных тем современности.

Вместе с тем, сегодня отсутствует четкое представление о том, что есть семейный бизнес, как и отсутствует общепризнанное определение этого понятия.

Анализ различных точек зрения, приводимый авторами, позволяет утверждать, что понимание семейного бизнеса разнообразно и не систематизировано [1, с. 25]. Взгляды российских ученых в данной области также не сложились пока в самостоятельную школу [2–3].

На наш взгляд, семейный бизнес – это социально-экономическая категория, означающая ведение деятельности, приносящей доход собственником бизнеса совместно с родственниками (семьей) на основании сложившихся традиций и управленческих идей, переходящих от поколения к поколению (семейное управление) [4].

Credit Suisse (CS) провел большое исследование семейного бизнеса. Его результатом стал рейтинг 900 крупнейших семейных предприятий¹. В список попали компании, капитализация которых превышает 1 млрд долл. В нем можно найти компании, в которых не менее 20% акций принадлежат семьям. В качестве всемирно известных примеров СБ укажем, например, IKEA, LG, Samsung, BMW, Otto Group, Tetra Laval, Auchan, Estee Lauder, Ford, L'Oreal, Michelin, Sony, Woolworth, Nintendo, Pampers, Nike, Hilton, Adidas, Puma и Mars. Однако становление каждого из этих бизнесов начиналось с крохотного частного магазинчика или мастерской. Следовательно, размер компании – признак вариативный: семейный бизнес варьируется от совсем мелких предприятий до крупных корпораций, прибыль которых характеризуется миллиардами.

Семейный бизнес является основой многих стабильных экономик. Например, в Германии 90% компаний МСБ основаны родственниками. Причем 70% из них работает на экспорт². Каждая пятая семья в США управляет своей семейной компанией. Япония – это страна семейного бизнеса. Там почетнее сделать харикири, чем закрыть семейный бизнес. Уникальная японская традиция передачи

¹ <https://nashagazeta.ch/news/economie/20046>

² <http://blog.rudnyi.ru/ru/2012/06/semeynyi-biznes.html>

семейного бизнеса не «кровным родственникам» настолько неоднозначна, что вряд ли может быть продублирована в какой-то другой культурной среде. Японцы могут оставить свой бизнес в наследство не членам своей семьи, а совершенно посторонним людям. Эта традиция называется «синдром сына-идиота»¹. Суть ее в том, что если кто-то из членов семьи не хочет или не может продолжать развивать бизнес, то семья усыновляет (удочеряет) кого-то из ведущих менеджеров компании. Таким наследникам может быть далеко за 40-50 лет.

Семейный бизнес обладает существенными конкурентными преимуществами в отличие от несемейных компаний, такими как [5]:

- простая организационная структура;
- мобильность;
- непрерывность ведения бизнеса, когда управление плавно переходит к следующему поколению;
- единство собственника и управляющего;
- финансовая автономия и, следовательно, низкий уровень задолженности;
- высокая скорость оборачиваемости средств;
- наличие нематериальных активов (бренд СБ, ноу-хау и т.д.);
- целенаправленное вложение средств в образование членов семьи.

Но проблема семейного бизнеса в том, что в долгосрочной перспективе он не всегда успешен. Существует много сложностей, связанных с тем, что функции собственности, управления и семьи, как правило, пересекаются, и между ними существуют менее четкие различия.

Для семьи нелегко пригласить внешних инвесторов в свою организацию или продать весь бизнес, хотя внешние инвестиции иногда могут помочь бизнесу, поскольку семья получает доступ к капиталу, ценным ноу-хау, доступ на глобальный рынок. Семьи также должны быть готовы к попыткам внешнего захвата. Семья владельцев французского люксового бренда Hermès получила тяжелый урок, когда конгломерат роскоши и моды LVMH, контролируемый Бернаром Арно, предпринял попытку контролировать Hermès. Несмотря на владение 70% акций более чем 70 членами семьи, они могли бы полностью потерять бизнес, если бы не создали холдинговую компанию, которая имела право купить любые семейные акции. Этот механизм не позволил миноритарным акционерам отказаться от несемейных инвесторов, чтобы защитить от LVMH и других пытающихся получить контроль над Hermès в будущем [6].

Вопрос управления также важен для семейного бизнеса. Семья должна решить, кто будет управлять бизнесом, и выбрать генерального директора – члена семьи или просто компаньона. Решение в этом вопросе, а значит и ключ к успеху, чаще всего заключается в реализации профессионального процесса, где потенциальные семейные навыки сравниваются со способностями лиц, не входящими в состав семьи. Часто решение данного вопроса сопровождается конфликтами из-за личных ожиданий.

Но вот относительно характеристики развития и функционирования семейного бизнеса в период пандемии можно отметить, что согласно исследованию Credit Suisse (Кредит Свисс), семейный бизнес пережил пандемию в мире лучше других компаний².

¹ <https://beprime.ru/semeynyj-biznes-vechen/>

² <https://news.myseldon.com/ru/news/index/237730402>

Считаем, что основными чертами семейного бизнеса, которые помогли им пережить в целом пандемию в мире более успешно, чем другим формам развития бизнеса, являются следующие:

Во-первых, семейные компании нацелены на долгосрочность – это одна из главных ценностей. Они выстраивают долгосрочные и крепкие отношения со своими партнерами, поставщиками и покупателями. Когда ввели карантин, то большинство семейных компаний сообщили, что их партнеры пошли на уступки. Поставщики сдвигали сроки оплаты за сырье, продукты питания. То есть между ними сформировалась цепочка отношений, похожая на родственные, дружеские, построенные на доверии. Поэтому проблемы, возникающие в период пандемии, решались только благодаря обоюдным договоренностям.

Во-вторых, семейные компании всегда стараются создать финансовую «подушку» безопасности. Обычно они не злоупотребляют заемными средствами или вообще не берут кредиты, всегда рассчитывают только на прибыль, полученную от своего бизнеса. Поэтому им не приходится отвечать по кредитным обязательствам перед банками в период снижения деловой активности, снижения доходов или при наступлении кризиса. Они готовы жертвовать сиюминутной прибылью и при этом отказываются от не всегда оправданных рисков.

Такие организации стараются создать прогнозируемый, крепкий бизнес – даже в самое сложное время, ведь это их источник дохода. Поэтому собственники семейной компании более ответственно относятся к своему делу, дорожат им, потому что создают его не для продажи, а для передачи из поколения в поколение.

В-третьих, когда в организации работают члены семьи, они точно знают, что ожидать от сотрудников. Когда человек устраивается на работу, HR-специалист читает его резюме, беседует с ним, точно не известно, сработается ли он с сотрудниками, насколько достоверна информация в его резюме. А вот о членах своей семьи вы знаете все, в том числе, на кого можно положиться, и кто будет ответственно подходить к работе. Члены семьи более предсказуемы, а значит, несут меньше рисков для бизнеса [7].

Большинство европейских государств активно стимулируют развитие семейного предпринимательства, имея обширное законодательство, регулирующее данные отношения. В некоторых странах – например, в Латвии, Узбекистане, Азербайджане, Казахстане – есть отдельный закон и форма семейного бизнеса.

Проблема России детерминирующей современный процесс развития семейного бизнеса, это отсутствие нормативно-правового регулирования данной сферы. В январе 2020 г. Минэкономразвития России подготовило и опубликовало на официальном портале нормативно-правовых актов новую версию проекта закона, вводящего понятие «семейное предприятие» в Российское законодательство (далее – Законопроект)¹.

Торгово-промышленная палата РФ тоже предложила закрепить понятие «семейное предприятие» в российском законодательстве². В мае 2020 г. Торгово-промышленная палата РФ направила ряд предложений по поддержке семейного бизнеса в Общенациональный план действий по восстановлению экономики³ –

¹ <https://regulation.gov.ru/projects#npa=93234>

² Семейный бизнес могут «узаконить». Что это изменит? Электронный ресурс URL: <https://polit.ru/article/2021/03/03/familybus/>

³ Общенациональный план действий, обеспечивающих восстановление занятости и доходов населения, рост экономики и долгосрочные структурные изменения в экономике (одобрен на заседании Правительства РФ 23 сентября 2020 г. (протокол N 36, раздел VII) N П13-60855 от 2 октября 2020 г. // Электронный ресурс URL: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/65832.html>

это подготовленный правительством России документ, который содержит широкий комплекс мероприятий по восстановлению занятости и доходов населения, росту экономики до декабря 2021 г.

Среди предложений ТПП РФ – законодательное закрепление понятия «семейного бизнеса» и введение для него специального налогового режима – «семейного патента». Более 80 % предпринимателей официально не принимают на работу своих родственников, потому что на каждого нужно оформить трудовой договор и документы по Трудовому кодексу, а их около сорока. Затем – заплатить государству все налоги и страховые взносы. Когда речь идет об одной семье, то есть зачастую об общем бюджете, это ставит под вопрос рентабельность бизнеса.

Предполагается, что семейный патент позволит снизить налоговую нагрузку на бизнес и вывести из тени членов семейного предприятия. Это будет работать следующим образом: руководитель бизнеса регистрирует компанию на патенте, указывая ее состав – от 2 до 15 человек, членов своей семьи, а налоги уплачивает одним платежом – кратно количеству участников. То есть снижается сумма обязательных взносов и исчезает необходимость заключать трудовые договоры между членами семьи.

Принятие закона о семейном предпринимательстве также позволит государству вводить целевые меры поддержки. Сейчас такой вид бизнеса не может получать адресную поддержку из-за того, что законодательно не закреплено, по каким критериям частное предприятие считать семейным.

К примеру, власти Кузбасса уже в 2020 году предоставляли семейному бизнесу адресные субсидии. Для этого пришлось на региональном уровне закрепить понятие семейного бизнеса в законодательстве. Деньги можно было потратить на возмещение части понесенных затрат на приобретение оборудования, аренду, приобретение помещений и земельных участков¹.

В законопроекте Минэкономразвития, который вводит понятие «семейное предприятие», конкретные меры поддержки такого бизнеса не прописаны. Указано лишь, что оказание поддержки семейным предприятиям может осуществляться в формах и видах, предусмотренных на федеральном, региональном и местном уровнях.

Семейный бизнес надеется на адресную поддержку в виде льготных кредитов. По крайней мере, большинство семейных предпринимателей (92 %) отмечали в опросе ТПП РФ, что не хватает специальных кредитно-финансовых продуктов.

Правительство готовится снизить ставку по льготным кредитам для малого и среднего бизнеса с 8,5 до 7 % или даже ниже, и выдать по этой ставке не менее 700 млрд рублей в 2021 году, но и это дорого, полагают эксперты. Но, микро- и малый бизнес не имеет такой доходности, чтобы быть рентабельным при ставке кредита от 7 % и выше. Нужны долгосрочные кредиты для семейного бизнеса при ставке не больше 3 %².

Сложность бухгалтерской отчетности и регистрации компании также сдерживает развитие семейного бизнеса.

По словам предпринимателей, на «семейный бизнес» можно было бы распространить систему самозанятых – она проще, чем ИП и другие организационно-

¹ <https://1line.info/news/social/v-kuzbasse-na-podderzhku-semeynogo-biznesa-planiruyut-napravit-90-mln-rublej.html>

² Семейный бизнес в России выделяют в отдельную категорию. // Электронный ресурс URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/tax/ProsperoScope/Russian/18-02-2020.pdf>

правовые формы. Самозанятым не обязательно нанимать бухгалтера, юриста, иметь специальные знания.

Система самозанятых получилась понятной для каждого. Человек без специального бухгалтерского образования может сдать отчетность. Нажал в смартфоне кнопку – и тебя видит налоговая инспекция. Если удастся построить аналогичную систему в семейном предпринимательстве – это будет серьезная помощь этому бизнесу.

Кроме этого, государство могло бы дать возможность начать семейный бизнес на налоговых условиях самозанятого, чтобы максимально упростить «вход» в бизнес: попробовал, получилось – перешел на семейный патент, а если бизнес-модель оказалась неверной, то, не неся больших финансовых потерь, вернулся в найм. Законодательство о «семейных предприятиях» позволит урегулировать вопросы раздела такого бизнеса.

Поскольку организационно-правовой формы «семейное предприятие» пока не существует, родственники, как правило, делают выбор в пользу предпринимательской деятельности без образования юридического лица, то есть выступают индивидуальными предпринимателями, а значит, с разделом бизнеса могут быть проблемы.

Много корпоративных споров возникает именно после развода. Например, муж и жена открыли онлайн-школу. Решили выбрать организационную форму в виде ИП. Таким образом, бизнес формально записан на одного члена семьи. В случае развода первый вопрос: «Как быть с бизнесом?» ИП и товарный знак поделить в России нельзя, и один из супругов после развода может остаться ни с чем.

Законодательство о семейных предприятиях могло бы прояснить этот вопрос, определив порядок раздела бизнеса в случае, когда родственные отношения прекращены – допустим, если супруги расстаются. Например, в случае отказа одного из супругов от бизнеса второй должен выплатить компенсацию. Ее размер можно определять либо экспертизой, либо договоренностью сторон.

То же самое касается решения конфликтов внутри компании. В качестве примера можно привести такую ситуацию. Например, если до недавнего времени компания могла продавать алкоголь с уставным капиталом в 500 000 рублей, сейчас заниматься таким бизнесом можно только при наличии уставного капитала в 1 млн руб. Предположим, у бизнеса возникла необходимость увеличить уставной капитал. Сделать это можно только с согласия всех учредителей. Когда один из соучредителей не дает согласия, например, из-за семейного конфликта – это ставит бизнес под угрозу.

Судьба законопроекта Минэкономразвития, который вводит понятие «семейное предприятие», пока неизвестна. Законодательное закрепление семейного предпринимательства потребует установления особенностей регулирования деятельности таких компаний, что может повлечь дополнительную нагрузку на бизнес.

Таким образом, можно отметить, что семейный бизнес является одним из наиболее перспективных направлений развития современной социально-экономической сферы.

Сегодня критериям семейного бизнеса наибольшим образом отвечает организационно-правовая форма субъектов предпринимательства – КФХ. Согласно ст.1 ФЗ №74 от 11.06.2003 «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» это объединение граждан, связанных родством и (или) свойством, имеющих в общей

собственности имущество и совместно осуществляющих производственную и иную хозяйственную деятельность (производство, переработку, хранение, транспортировку и реализацию сельскохозяйственной продукции), основанную на их личном участии¹.

В нашем Южном федеральном округе КФХ в основном заняты выращиванием, переработкой и реализацией сельхозпродукции и рыбы. Чтобы посмотреть, как пережили КФХ непростой период пандемии, мы обратились к статистике. На сайте ФНС России количество КФХ, зарегистрированных и прекративших деятельность за период с 01.01.2020 по 01.01.2021, в Южном федеральном округе – 2799 против 2483 за этот же период 2019-2020 года. Это в целом не самые плохие показатели по России, как и в Центральном федеральном округе, там было зарегистрировано 2062 против 1980. В целом же по России цифры 14863 зарегистрированных и 16358 прекративших деятельность за период с 01.01.2020 по 01.01.2021 говорят о ситуации стагнации бизнеса в данной организационно-правовой форме. Наихудшие показатели в Северо-Кавказском федеральном округе – 2739 против 3862, Дальневосточном федеральном округе – 837 против 1143, Сибирском федеральном округе – 1767 против 1963 и Приволжском федеральном округе – 3274 против 3643² (табл. 1).

Таблица 1 – Количество КФХ, зарегистрированных и прекративших деятельность

Table 1 – Number of peasant farms registered and discontinued

РФ	14863	16358
Южный федеральный округ	2799	2483
Центральный федеральный округ	2062	1980
Северо-Кавказский федеральный округ	2739	3862
Дальневосточный федеральный округ	837	1143
Приволжский федеральный округ	3274	3643
Северо-Западный федеральный округ	697	696
Уральский федеральный округ	688	611
Сибирский федеральный округ	1767	1963

Но если внимательно проанализировать, что послужило причиной того что КФХ у нас, в Южном федеральном округе, сработали в ноль. Число открытых больше на 316 чем прекративших деятельность. Довольно странные показатели, если учесть, что это не сфера общепита, туризма, культуры, не те сферы, которые реально пострадали от локдауна. Сельское хозяйство и рыбные отрасли работали. Мы склонны думать, что, во-первых, сказывается отсутствие должного правового регулирования, льготирования, выверенных цифр кредитования. Во-вторых, возможная конфликтность между членами КФХ переходящая в разрыв родственных отношений, а затем и неминуемое прекращение производственной деятельности и отсутствие навыков выхода из конфликтных ситуаций. С этой целью необходимо создать институт, который бы обучал взаимодействию родственников, ведущих общее дело.

¹ "Собрание законодательства РФ", 16.06.2003, N 24, ст. 2249

² https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/regstats/

Список источников

1. Потий К.М. Отечественный опыт определения понятия «семейное предпринимательство» // Экономическая наука современной России. 2018. № 2. С. 24–34.
2. Немиленцев М. К. Ценообразование в семейном бизнесе: автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2012.
3. Плотникова И. А. Институциональное развитие семейных предприятий в сфере малого бизнеса (на примере Пензенской области) : дис. ... канд. социол. наук. Пенза, 2015.
4. Волков Д. А. Преемственность в семейном бизнесе // Инновации и инвестиции. 2015. № 12. С. 54–58
5. Кулыняк И.Я., Кошук О.В. Преимущества и недостатки семейного бизнеса // Проблемы экономики и менеджмента. 2014. № 10 (38).
6. Дуброва Л. И., Аверина А. Ю., Круглова В. В. Проблемы преемственности семейного бизнеса в мире // Электронный научный журнал «Вектор экономики». 2020. № 12.
7. Невзгодина Е. Л., Темникова Н. А. О перспективах развития института общей совместной собственности супругов // Вестник ОмГУ. Серия. Право. 2020. Т. 17. № 3. С. 109–112.

References

1. Potiy K. M. Home experience concept of definition "family entrepreneurship". *Economics of Contemporary Russia*. 2018;(2):24-34. (In Russ.)
2. Nemilentsev M. K. *Pricing in the family business: autoref. dis....* Cand. econ. sciences. St. Petersburg; 2012. (In Russ.)
3. Plotnikova I. A. *Institutional development of family enterprises in the field of small business (on the example of the Penza region): dis....* Candidate Sociol. sciences. Penza; 2015. (In Russ.)
4. Volkov D. A. Continuity in the family business. *Innovacii i investicii = Innovation and investment*. 2015;(12):54–58. (In Russ.)
5. Kulynyak I. Ya., Koshyk O. V. Advantages and disadvantages of family business. *Problemy jekonomiki i menedzhmenta = Problems of economy and management*. 2014;10(38). (In Russ.)
6. Dubrova L. I., Averina A. Yu., Kruglova V. V. Problems of continuity of family business in the world. *Jelektronnyj nauchnyj zhurnal «Vektor jekonomiki» = Electronic scientific journal "Vector of Economics"*. 2020;(12). (In Russ.)
7. Nevzgodina E. L., Temnikova N. A. On the prospects for the development of the institute of common joint property of spouses. *Vestnik OmGU. Serija. Pravo = Herald of Omsk University. Series «Law»*. 2020;(3):109–112. (In Russ.)

Информация об авторах

О. Г. Зубарева – канд. юрид. наук, доц. кафедры гражданского и предпринимательского права.
А. С. Дороганова – магистрант.

Information about the authors

O. G. Zubareva – Candidate of Law, Associate Professor of the Department of Civil and Administrative Law;
A. S. Doroganova – Undergraduate.

Вклад авторов: все авторы сделали эквивалентный вклад в подготовку публикации. Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Contribution of the authors: the authors contributed equally to this article. The authors declare no conflicts of interests.

Статья поступила в редакцию 01.09.2021; одобрена после рецензирования 15.09.2021; принята к публикации 18.09.2021.
The article was submitted 01.09.2021; approved after reviewing 15.09.2021; accepted for publication 18.09.2021.