

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ СЕМЕЙНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УКРАИНЕ

Постановка проблемы в общем виде. В Украине в условиях развития рыночных отношений активизируется деятельность малого предпринимательства, внутри которого специфическую роль занимает семейный бизнес, не имеющий однако в украинском законодательстве соответствующей правовой основы. Особенности, проблемы формирования и функционирования семейного бизнеса до сих пор не затронуты в отечественной научной литературе. Это сдерживает формирование семейных предприятий в Украине, тогда как за рубежом они получили широкое применение, и деятельность которых отличается высокой эффективностью.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы развития семейных предприятий в сфере малого бизнеса схожи с несемейными предприятиями. При этом можно выделить ряд специфических проблем. В отечественной литературе определены и структурированы главные препятствия при создании и развитии малого предпринимательства.

«Только на протяжении 1997—2000 годов в ... законодательные акты было внесено более тысячи изменений и дополнений, которые вступали в противоречие между собой и с действующими нормами. Малый предприниматель не в состоянии правильно ориентироваться в этом законодательном поле», - пишет Хандурин Н. [1, с. 47]. При этом Киселев А. П. поддерживает Хандурину Н., отмечая, что «... в Украине отсутствует действенный механизм поддержки, развития и защиты малого бизнеса... При этом следует синхронно развивать как государственную систему поддержки бизнеса, так и инициативу малых предприятий по объединению усилий в сфере государственно-финансовой деятельности [2, с. 107]».

«С каждым годом число малых предприятий в Украине растет, а людей там работающих - уменьшается. Среднегодовое количество нанятых работников на малых предприятиях Украины в 2006 году резко сократилось и едва превышало 1,7 миллиона человек, хотя еще в 2003 году этот показатель достигал 2 миллионов», - заявляют Саакова И., Тымчишин С. [3, с. 15]. Такая отрицательная динамика свидетельствует о том, что малые предприятия в Украине все больше походят на семейный бизнес, в котором задействованы преимущественно члены одной семьи.

При этом отечественные ученые не рассматривают специфические проблемы семейного бизнеса. В то же время зарубежными учеными выявлены проблемы малых предприятий семейного типа по всем направлениям их деятельности. Алан Кросби пишет «по данным статистики, 24 % семейных фирм не выживают дольше одного поколения, и только одно из десяти семейных предприятий продолжает свою деятельность до третьего поколения» [4, с. 27]. Такого же мнения придерживается профессор Университета Кеннесау в Джорджии Джозеф Астрахан, занимающийся вопросами родового бизнеса, утверждая, что «у семейного предприятия есть только один шанс из пятидесяти, чтобы уцелеть в руках рода до пятого поколения» [4, с. 121].

Целью данной статьи является выделение специфических проблем малых предприятий семейного типа. На базе поставленной цели определим задачи статьи:

- 1) рассмотреть факторы развития предпринимательства;
- 2) изучить систему саморазвития бизнеса;
- 3) выявить причины неудач в малом предпринимательстве;
- 4) выделить проблемы малых предприятий семейного типа;
- 5) предложить пути повышения экономического потенциала малого семейного предпринимательства.

Изложение основного материала исследования.

1) Факторы развития предпринимательства.

Главным фактором развития предпринимательства является экономическая свобода. Она представляет собой свободу хозяйственной деятельности, торговли, землепользования и др. Экономическая свобода важна как для предпринимателя, бизнесмена, так и для потребителя, так как она создает среду для творческой деятельности личности. Экономическая свобода предпринимателей и экономическая свобода потребителей тесно взаимосвязаны и не могут существовать друг без друга.

В научной литературе выделяют следующие факторы, воздействующие на уровень предпринимательской активности, то есть на уровень развития предпринимательства:

1. Стадия экономического цикла. Поскольку малый бизнес очень чувствителен к экономическим колебаниям, он в большей степени, чем крупный бизнес, подвержен неудачам на стадиях спада и депрессии.
2. Инфляция. Высокие темпы инфляции – причина серьезных проблем в любом бизнесе. Однако особенно пагубно они влияют на малый бизнес. Разрыв в ценах приводит к финансовым трудностям, часто не разрешимым для малых бизнесменов.
3. Ставки процента за кредит. Для малого бизнеса, даже в нормальных экономических условиях, характерны незначительные финансовые резервы. В условиях повышения процентных ставок на кредиты нарушается это хрупкое равновесие, что делает малый бизнес особо уязвимым.
4. Государственное регулирование. Как показывают многочисленные исследования, государственная поддержка малого бизнеса в развитых странах – один из ключевых факторов его процветания.

Перечисленные факторы формируют общую среду функционирования малого бизнеса и носят макроэкономический характер. На данный момент ни один из вышеперечисленных факторов не способствует развитию деловой активности в Украине.

2) Система саморазвития бизнеса.

Источником развития бизнеса как системы деловых отношений выступают внутренние противоречия способа производства (противоречия между производительными силами и производственными отношениями). Формой разрешения таких противоречий является наличие у бизнеса собственных внутренних элементов развития (рис. 1) [2, с. 26].



Рис. 1. Система саморазвития бизнеса

3) Причины неудач в малом бизнесе.

Хотя в высокоразвитых странах, несмотря даже на наличие благоприятной внешней среды, многие предприниматели терпят неудачу так же, как и украинские. И это обусловлено недостатками в деятельности самих предпринимателей. Основными причинами неудач в малом бизнесе, в том числе на семейных предприятиях, чаще всего являются:

- 1) некомпетентность в управлении своим бизнесом;
- 2) недостаток опыта в выбранной сфере деятельности;
- 3) плохой контроль за финансовой деятельностью;
- 4) недостаток капитала;
- 5) небрежность в предоставлении потребительского кредита своим клиентам;
- 6) недостатки в стратегическом планировании;
- 7) неправильный выбор месторасположения фирмы и др. [5, с. 28].

Развитие малого семейного предпринимательства в Украине имеет ряд особенностей, которые необходимо учитывать при оценке его состояния, возможностей и перспектив.

Эти особенности различны по своей природе. Одни из них связаны с украинским менталитетом и отражают суть украинского духа. Их считают базовыми особенностями. К таким особенностям следует отнести: соборность, коллективные формы деятельности, справедливость как мерило нравственности.

В личности человека заложены движущие силы бизнеса. К ним относят: демократизация общества (дает свободу хозяйственной жизни, стимулирует внедрение достижений научно-технического прогресса, предоставляет возможность гражданам заниматься бизнесом и др.); противоречия; труд; деловое творчество человека; стремление к воспроизводству материальных и духовных благ (удовлетворяет потребности бизнесмена, его семьи и всего общества); риск; конкуренция (является объективной закономерностью становления и развития бизнеса); потребности; интересы; стимулы (материальные стимулы, стимулирование труда); экономические законы бизнеса (закон стоимости, спроса и предложения и др.).

Другая группа особенностей складывается исходя из конкретной современной экономической и политической ситуации, сложившейся в Украине. Это ситуативные особенности.

4) Проблемы малых предприятий семейного типа.

Научные достижения и обобщение практики деятельности предприятий свидетельствуют о том, что причины, которые тормозят интенсивное развитие малого предпринимательства семейного типа, можно свести к таким, как:

1. В конце 80-х – начале 90 гг. у украинцев было отобрано 89 млрд рублей, вложенных в виде вкладов в Сбербанке [6, с. 34]. Этих средств хватило бы для развития европейского уровня малого бизнеса.

2. Несовершенство законодательной базы и системы государственной поддержки предпринимательства:

- по вопросам развития предпринимательства в целом;
- отсутствие в законодательстве определения семейного бизнеса;
- отсутствие стратегически определенной государственной политики по вопросам взаимодействия крупного бизнеса с малым;
- неразвитость проблемы привлечения субъектов малого предпринимательства к инновационной деятельности: по официальным данным, только 5 - 6 % малых промышленных предприятий инновационно активны;
- сильное налоговое давление, которое вынуждает многих предпринимателей уходить в теневую экономику;
- недостаточная государственная финансово-кредитная поддержка малого бизнеса; - несовершенная система учета и статистической отчетности, отсутствие статистической информации по предприятиям семейного типа [7, с. 19].

3. Регистрация предприятия. По словам бизнесменов, иногда количество необходимых разрешений и справок может достигнуть четырех сотен. При этом разрешениями госрегулирование малого бизнеса не ограничивается. Если в Европе процедуру проверок проходят только предприятия, занятые в фармацевтике, химической промышленности и других потенциально опасных отраслях производства, в Украине в 2006 году различным проверкам подверглось более 90 % фирм [8, с. 15].

4. Отсутствие закона о микрокредитовании: проект Закона Украины «О микрокредитовании субъектов малого предпринимательства специализированными учреждениями» уже два года находится в парламенте.

5. Банковский кредит. Несмотря на существование льгот для малого и среднего бизнеса, человеку, начинающему свою деятельность с «нуля», сложно выплатить сумму кредита плюс процентную ставку банка приблизительно 5 - 6% [8, с. 16].

6. Проблема перехода малого бизнеса в средний. На пути стоит отрицательное отношение со стороны местной власти. Необходимы прозрачная процедура выделения земельных участков, принятия решений по выделению помещений и т. п.

7. Недостаток квалифицированных специалистов в сфере технического образования. По словам Ирины Онищенко, профессора Европейского университета, предприятиям сейчас не хватает приблизительно 400 тысяч специалистов [8, с. 16].

8. Ограниченность информационной и консультационной поддержки малого семейного бизнеса.

9. Украинские семейные предприятия в отличие от зарубежных имеют непрозрачную структуру, закрытую бухгалтерию и непростую историю взаимоотношений с контролирующими органами. Они страдают отсутствием множества документов, что не позволяет человеку со стороны объективно оценить реальную прибыль бизнеса, не имеют стратегических планов развития. У собственников нет потребности раскрывать объективные сведения о своей деятельности. Иными словами, бизнес строится «по-домашнему» (на Западе такие компании называются «закрытыми»).

Перечисленные особенности – это в общих чертах комплексные проблемы сектора малого предпринимательства в Украине, основным противоречием функционирования которого является несовместимость больших потенциальных возможностей малого бизнеса и значительные экономические риски, административные препятствия для его развития.

5) Пути повышения экономического потенциала малого семейного предпринимательства.

На основании вышеизложенного материала, можно сделать вывод, что для повышения экономического потенциала малого семейного предпринимательства и роста его роли в экономике Украины следует обеспечить реализацию организационно-правовых, финансово-экономических и социально-психологических задач.

Организационно-правовые задачи:

1) организационные задачи:

- последовательное государственное планирование развития и поддержки малого предпринимательства семейного типа путем разработки общегосударственных и региональных программ, создания единой системы регистрации и легализации субъектов предпринимательства, упрощение и удешевление порядка открытия фирм;

- расширение системы структур информационного, консалтингового, научно-технического и инновационного стимулирования;

- для уже существующего малого бизнеса предоставить государственные гарантии. Ключевую роль должны играть муниципалитеты, которые располагают информацией, какого производства или услуг не хватает в регионе. В 1999 году была попытка создать кредитно-гарантийное учреждение, но она оказалась неудачной: учреждение функционировало на центральном уровне и не учитывало региональные особенности;

2) правовые:

- упорядочивание и совершенствование системы законодательства в сфере малого предпринимательства, отведение в нем роли семейным предприятиям;

- совершенствование организационно-правового и налогового государственного регулирования и контроля предприятий семейного типа.

Финансово-экономические задания:

1) финансовые задачи:

- совершенствование системы финансирования, кредитования, страхования;

- реформирование системы налогообложения и таможенных пошлин;

- разнообразие форм финансово-кредитной поддержки семейного бизнеса, организация системы микрокредитования через муниципальные финучреждения, благотворительные фонды, кредитные союзы;

2) экономические задачи:

- облегчение общего состояния экономики;
- рост общего объема отечественного производства;
- рост надежности национальной валюты и др.;

3) ресурсные задачи:

- возможность формирования капитала для начинающих семей;
- доступность научно-технического и информационного потенциала;
- развитие рынка недвижимости и др.

4) социально-психологические задачи:

- оптимизация систем «семья» и «бизнес»;
- создание и пропаганда позитивного образа предпринимателя в сфере малого семейного бизнеса;
- развитие молодежного и женского предпринимательства.

Выводы. В заключение необходимо отметить, что практически в любой цивилизованной стране малый бизнес начинается с собственного, семейного капитала. Украина не исключение. При этом в отличие от зарубежных стран, понятие семейного бизнеса в Украине свели до уровня самых малых предприятий, оставив без внимания другие по всем параметрам семейные предприятия. Перед малым семейным бизнесом возникает много барьеров как на уровне регулирования государством, так и поддержки со стороны финансовых учреждений. Важными шагами в их преодолении, предпринятыми недавно, стали попытки детерминирования семейного бизнеса в законодательстве (пусть и сильно отличающегося от мировых стандартов).

На данный момент нет единого мнения в вопросе дальнейших перспектив развития семейного бизнеса в Украине. В связи с этим возникает необходимость научного решения вопроса перспективности малых предприятий семейного типа как фактора экономической деятельности и поиска методов роста их экономического потенциала.

Литература

1. Хандурин Н. Малое предприятие – мостик к гражданскому обществу / Н. Хандурин // Зеркало недели. – 2004. – № 12. – С. 47–48.
2. Киселев А. П. Теория и практика современного бизнеса (или как создать фирму и работать на себя) / А. П. Киселев. – К.: Издательство ЛИБРА, 1995. – 248 с.
3. Кросби Алан. Наследование бизнеса. Кто продолжит ваше дело? / Алан Кросби. – СПб: Питер, 2004. – 204 с.
4. Саакова И, Тымчишин С. Малый бизнес в Украине мельчает / И. Саакова, С. Тымчишин // Дело. – 2007. – № 11. – С. 15–16.
5. Соболь С. Н. Предпринимательство (Начало бизнеса) / С. Н. Соболь. – К., 1994. – 176 с.
6. Кужель А. В. Малый бизнес как индикатор демократии / А. В. Кужель // Зеркало недели. – 2002. – № 29 (404). – С. 34–36.
7. Соціологія бізнесу: навч. посібник / [автор-составитель проф. А. А. Герасимчук]. – Житомир: Вид-во ХДУ ім. І. Франка, 2006. – 280 с.
8. Саакова И, Тымчишин С. Малый бизнес в Украине мельчает / И. Саакова, С. Тымчишин // Дело. – 2007. – № 11. – С. 15–16.