

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
**«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ
Н.Г.ЧЕРНЫШЕВСКОГО»**

Кафедра экономической теории
и национальной экономики

**Семейное предпринимательство как современная форма
предпринимательской деятельности в российской экономике**
АВТОРЕФЕРАТ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ
БАКАЛАВРА

по специальности 38.03.01 «Экономика»

Экономика предпринимательства

студентки 5 курса 561 группы

экономического факультета

Фоминой Дарьи Анатольевны

Научный руководитель

к.э.н., доцент

должность, уч. степень, уч. звание

дата, подпись

А. В. Сычева

инициалы, фамилия

Заведующий кафедрой

к.э.н., доцент

должность, уч. степень, уч. звание

дата, подпись

Е. В. Огурцова

инициалы, фамилия

Введение. Семейное предпринимательство представляет собой уникальную модель ведения бизнеса, в которой семья занимает центральное место в процессе создания и управления компанией. Основным элементом этой формы бизнеса является семья, которая объединяет свои ресурсы и усилия для достижения общих целей в предпринимательстве. Семейное предпринимательство обладает специфическими чертами и преимуществами. Оно обеспечивает преемственность бизнеса, так как семейные ценности и миссия передаются из поколения в поколение. Важность семейного бизнеса в развитии малого и среднего предпринимательства и его роли в экономике страны определяется традициями предпринимательства и особенностями семейных ценностей в России.

Данная тема имеет значимую важность, поскольку вопрос продвижения предпринимательства, включая семейные компании, является одним из основных для обеспечения устойчивого роста экономики страны. Также следует отметить важность возрождения и расширения семейного бизнеса в условиях современного российского рынка.

Цель бакалаврской работы – выявить особенности и пути развития семейного предпринимательства в России.

Для решения этой цели поставлены следующие задачи:

- понять роль и значение семейного предпринимательства в современных условиях;
- определить задачи семейного бизнеса, а также законы, постановления и другие нормативные документы, контролирующие этот процесс;
- изучить особенности семейного предпринимательства в России;
- выявить проблемы и перспективы развития семейного бизнеса;
- охарактеризовать предприятие и выполнить анализ финансовых показателей;

– предложить мероприятия по улучшению и выявить перспективы развития предприятия.

Объектом выпускной квалификационной работы является ООО ПКФ «ВИРИНЕЯ» семейный бизнес по производству и изготовлению спецодежды от производителя. Предмет исследования - особенности ведения семейного бизнеса в российской экономике.

В качестве теоретической и методологической базы данного исследования были использованы ключевые положения экономической теории, а также работы отечественных и зарубежных ученых, специалистов и экономистов, анализировавших вопросы формирования и развития семейного предпринимательства. Информационную базу данного исследования составляют различные статистические данные, официальные государственные данные, данные газет и журналов, научных сборников, законодательные и нормативные акты Российской Федерации, бухгалтерская отчетность ООО ПКФ «ВИРИНЕЯ» за 2018-2023 гг.

Проблематике выпускной квалификационной работы посвящены исследования И. Лансберг, К. М. Дэйли, С. Б. Кляйн, Крисман, Дж. Дж., Шарма, П., Захра, С. А., Гершик, К. Е., Астрахан, Дж. Х., Дэвис, П. С., Сирмон, Д. Г., Бамменс, Й., Эддлстон, К. А. и многие другие.

Практическая значимость исследования заключается в том, что разработанные на базе его результатов выводы способствуют совершенствованию экономической стратегии и политики в сфере семейного бизнеса в России.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников, приложений.

Основная часть. Важность семейного предпринимательства отражается в том, что оно увеличивает свой вклад в национальный ВВП, одновременно укрепляя семейные связи и создавая особую корпоративную культуру, основанную на семейных ценностях и культурном наследии.

Семейные предприятия представляют собой более двух третей всех компаний в мире, что объясняет их роль в экономике: они формируют до 60–90% ВВП и обеспечивают от 45 до 85% рабочих мест. Семейное предпринимательство может принимать различные формы, каждая из которых имеет свои особенности, преимущества и недостатки:

1. Семейные компании
2. Семейные фермерские хозяйства
3. Семейные ремесленные мастерские
4. Семейные рестораны и кафе
5. Семейные консалтинговые компании
6. Семейные инвестиционные компании

Важно отметить, что независимо от формы, семейный бизнес часто основывается на доверии, долгосрочных отношениях и желании создать что-то значимое для будущих поколений. Поддержка таких предприятий может способствовать развитию экономики и сохранению культурных традиций.

Семейное предпринимательство в России занимает значительное место в экономике и социальной структуре, играя важную роль в создании рабочих мест, поддержании традиций и развитии местных сообществ, оно обладает следующими функциями:

1. Экономическая стабильность
2. Передача знаний и опыта
3. Гибкость и адаптивность
4. Социальная ответственность
5. Инновации и развитие
6. Финансовая независимость
7. Создание уникальной культуры

По данным ТПП РФ, порядка 75% малого и среднего бизнеса в России составляют именно семейные компании. Эту нишу бизнеса нормативно поддерживают Закон «О семейном предпринимательстве» и Указ Президента «О мерах по дальнейшему кардинальному улучшению деловой среды и

предоставлению большей свободы предпринимательству». Внимательное ознакомление с ними может снять часть видимых проблем.

Данные правовые акты не только регулируют отношения в области семейного предпринимательства, но также охватывают такие вопросы, как социальная защита участников, гарантии свободы деятельности.

Оказание поддержки семейным предприятиям может осуществляться в формах и видах, предусмотренных на федеральном, региональном и местном уровнях. В едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства будет содержаться указание на то, что юридическое лицо или индивидуальный предприниматель является семейным предприятием.

В Саратовской области в министерстве экономического развития в рамках реализации национального проекта о малом и среднем предпринимательстве непосредственно через организацию инфраструктуры в поддержку предпринимательства предоставляют определенную финансовую помощь при отсутствии собственных средств или необходимости развития уже существующего бизнеса, через фонд микрокредитования или гарантийный фонд.

В данной работе было рассмотрено предприятие ООО ПФК «ВИРИНЕЯ», которое является семейным микропредприятием с 15 октября 1992 года и занимается производством спецодежды для силовых структур, станций скорой помощи, спасателей и соцработников (код по ОКВЭД 14.12). В процессе анализа финансового состояния предприятия ООО «ВИРИНЕЯ» были использованы следующие методы обработки информации: группировка, горизонтальный анализ, вертикальный анализ, трендовый анализ, метод финансовых коэффициентов, абсолютные и относительные.

Он показал, что в целом компания имеет положительную динамику, но есть несколько отрицательных моментов. Стоит обратить внимание и принять меры по уменьшению дебиторской задолженности путем расчета альтернативного клиентского портфеля (на данный момент основной заказчик – государство), провести инвентаризацию задолженности, направить должникам официальные претензии, договориться о сроках оплаты и т.д.



Рисунок 1 – Динамика дебиторской задолженности за 2018-2023 гг.

На рисунке 1 заметно, что с 2018 года по 2020 год дебиторская задолженность плавно уменьшалась, а с 2020 года по 2023 год увеличилась почти в 2,2 раза на 8293 тыс. руб. Для решения этой проблемы следует провести инвентаризацию задолженности, направить должникам официальные претензии, договориться о сроках оплаты и т.д.

Расширение клиентской базы – крупные корпорации и частные клиенты. Также компания получает господдержку, так как является семейным предприятием, поэтому следует продолжать участвовать в госпроектах, получать денежную и консультационную поддержку от центра «Мой бизнес». Увеличению рентабельности продаж будет способствовать повышение качества производимой продукции и разработка эффективной маркетинговой стратегии, либо снижение себестоимости продукции, что будет сделать достаточно трудно.

Стоит отметить положительные моменты в виде баланса, который обладает достаточной текущей ликвидностью, отсутствие у организации доли финансовых вложений, что говорит об отсутствии в основной деятельности отвлеченных средств.

Анализируя деловую активность и рентабельность компании можно заметить негативные моменты в виде низкого коэффициента оборачиваемости ОС и низкой рентабельности (3,64, где по отрасли от 15% до 40%) – отражает снижение экономической эффективности предприятия.

Коэффициент финансовой устойчивости у компании ООО «ВИРИНЕЯ» =0,78 – это неустойчивое финансовое положение, но ближе к нормальному, при норме от 0,8 до 0,9, чем ближе к 1, тем лучше.

Для ООО ПКФ «ВИРИНЕЯ» было предложено несколько рекомендаций по улучшению. Эти рекомендации охватывают различные аспекты бизнеса, включая управление, маркетинг, производство и инновации.

1. Оптимизация производственных процессов

– Автоматизация

2. Улучшение качества продукции

– Сертификация, контроль качества

3. Развитие ассортимента

– Новые модели и технологии, индивидуальные заказы

4. Маркетинг и продвижение

– Целевая реклама, участие в выставках

5. Расширение каналов сбыта

– Выход на маркетплейсы, онлайн-продажи, партнерство

6. Обучение и развитие персонала

– Повышение квалификации, создание команды

Перспективы развития:

1. Выход на новые рынки

2. Диверсификация продукции

3. Инновационные технологии

4. Устойчивое развитие

5. Социальная ответственность

На основе проведенных расчетов по выходу фирмы на платформу Wildberries, включая анализ рынка, планирование, расчеты затрат и ожидаемой прибыли, были сделаны следующие выводы:

– При выходе на Wildberries с ассортиментом из 100 единиц спецодежды можно ожидать чистую прибыль в размере 35,000 рублей.

- Важно учесть дополнительные факторы, такие как комиссия Wildberries (обычно около 15%), что может снизить прибыль.
- Рекомендуется проводить регулярный анализ продаж и адаптировать ассортимент в зависимости от спроса.

ООО ПКФ «ВИРИНЕЯ» имеет потенциал для роста и развития в условиях современного рынка. Внедрение предложенных рекомендаций может помочь улучшить производственные процессы, повысить качество продукции и расширить рынок сбыта. Основное внимание следует уделить выходу на новые рынки, инновациям и адаптации к требованиям клиентов, что позволит компании занять устойчивую позицию в своей отрасли.

Заключение. Ограничивающие факторы развития семейного бизнеса разнообразны и многогранны. Понимание этих факторов позволяет семьям более эффективно планировать стратегию своего бизнеса, минимизировать риски и использовать возможности для роста. Для преодоления этих ограничений важно развивать профессиональные навыки, строить четкие процессы управления и активно работать над разрешением конфликтов внутри семьи.

Аналитики прогнозируют, что в будущем цены на спецодежду в России продолжат увеличиваться, так как рост цен на сырье и производственные затраты будет оказывать влияние на конечную стоимость продукции. В связи с этим предприятия ищут новые решения для оптимизации расходов и повышения качества своей продукции. С учетом текущих трендов и факторов, таких как укрепление нормативных требований к охране труда и поддержка отечественных производителей, рынок спецодежды в России имеет положительные перспективы. Ожидается, что производственные объемы и спрос будут расти благодаря расширению инфраструктурных проектов и развитию ключевых отраслей, требующих защиты работников. Прогноз рынка спецодежды на 2024-2028 годы указывает на постепенное увеличение спроса, в первую очередь со стороны строительного и промышленного секторов.

Таким образом, проведенный анализ показал нестабильное финансовое состояние предприятия, а выявленные отдельные негативные тенденции, вызывают необходимость принятия предложенных путей повышения финансовой деятельности ООО «ВИРИНЕЯ».

Среди которых:

- увеличить выручку и рентабельность продаж за счет повышения качества продукции;
- оптимизировать закупку товаров и рационально использовать запасы;
- расширить клиентскую базу и рассчитать альтернативный клиентский портфель;
- провести инвентаризацию задолженностей;
- принять меры по ускорению оборачиваемости оборотных средств за счет сокращения товарно-материальных запасов, сокращения объемов незавершенного производства, ускорения сроков реализации готовой продукции заказчику и уменьшение дебиторской задолженности;
- снизить доли финансирования активов предприятия за счет неустойчивых источников (краткосрочные кредиты и займы);
- продолжать участие в проекте «Мой бизнес».
- разработать стратегию продвижения товаров на платформе.
- собирать отзывы клиентов для улучшения качества и дизайна продукции.
- регулярно анализировать данные о продажах и корректировать ассортимент.

Семейный бизнес в России имеет как значительные вызовы, так и перспективы для роста. Успех зависит от способности предпринимателей адаптироваться к изменениям, использовать свои сильные стороны и находить пути решения возникающих проблем.