



**ДИНАМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ  
И ИННОВАЦИОННЫЕ  
ПРОЦЕССЫ  
В КАЗАХСТАНЕ**

## **1.6 Семейный бизнес как фактор социальной устойчивости и стабильного роста национальной экономики**

А.М. Джуласва

Малый и средний бизнес приобрел ключевую позицию в развитии экономики Казахстана, т.к. он способствует решению проблемы занятости населения, наполнению рынка отечественными товарами и услугами, формирует конкурентную среду. В Послании народу Казахстана «Казахстанский путь-2050: единая цель, единые интересы, единое будущее» Президент Н.А. Назарбаев дал четкое определение основ устойчивого и динамичного развития Казахстана в предстоящие годы: « Развитие малого и среднего бизнеса – вот главный инструмент индустриальной и социальной модернизации Казахстана в XXI веке. В этом моя позиция, как известно, однозначна, и я её много раз высказывал. Чем больше доля малого и среднего бизнеса в нашей экономике – тем более устойчивым будет развитие Казахстана» [1, с.1]. Большая вовлеченность населения в малый и средний бизнес определяет его как основу экономики и главный путь для решения важнейших экономических, политических и социальных проблем общества.

Развитый малый и средний бизнес, способный обеспечивать устойчивое развитие общества путем экономического, политического и социального влияния на него, является неотъемлемой частью развитых экономик мира.

Экономическое влияние проявляется в том, что малое предпринимательство формирует конкурентную среду, способствует наполнению рынка отечественными товарами и услугами. Политическое влияние проявляется в том, что малый бизнес является источником формирования среднего класса, что служит основой для преодоления дифференциации населения по доходам и обеспечения необходимой социальной устойчивости и стабильности общества. Социальное влияние проявляется в том, что малый бизнес способствует решению проблемы занятости населения. Так, например, в странах ЕС в малом бизнесе занято около 50% всего занятого населения. В США в малом бизнесе занято более 53% всего занятого населения. В Японии в малом бизнесе занято 72% всего занятого населения. Тенденция развития малого и среднего бизнеса в нашей стране определяется тем, что Казахстан входит в группу стран с самыми благоприятными условиями для ведения бизнеса и характеризуется тем, что более 800 тысяч субъектов малого и среднего бизнеса предоставляют рабочие места для 2,4 миллиона казахстанцев, объём продукции этого сектора вырос за четыре года в 1,6 раза и составляет более 8,3 миллиарда тенге [1]. Однако, по таким базовым показателям, как вклад субъектов малого и среднего бизнеса в валовый внутренний продукт страны и доля малого и среднего бизнеса в занятости населения, Казахстан в сравнении с другими странами заметно отстает.

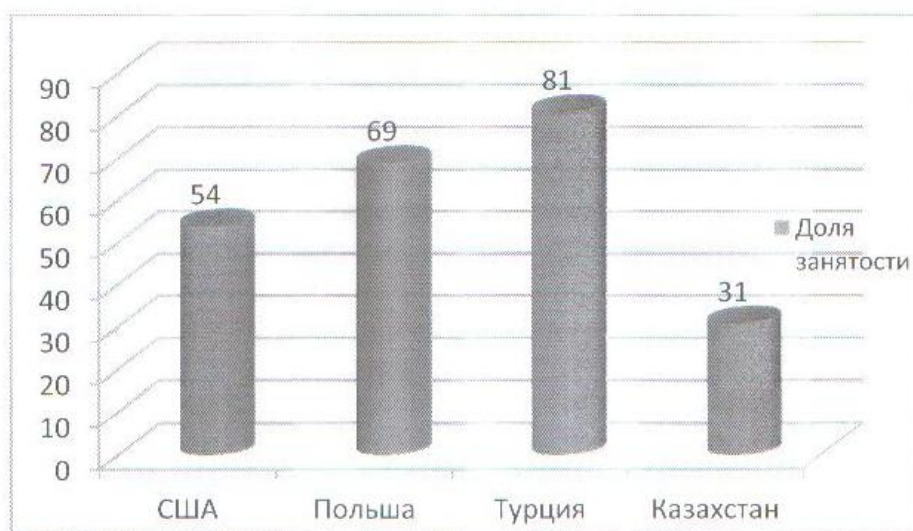
В Послании народу Казахстана «Казахстанский путь-2050: единая цель, единые интересы, единое будущее» Глава государства Нурсултан Назарбаев ставит новые задачи: «К 2050 году малый и средний бизнес будет производить не менее 50 процентов объёма ВВП Казахстана, вместо нынешних 20 процентов.

«Производительность труда надо увеличить в 5 раз – с нынешних 24,5 тысячи до 126 тысяч долларов» [1, с.1].



**Рисунок** – Доля МСБ продукции в валовом внутреннем продукте в Казахстане в сравнении с другими странами

*Источник:* Джулаева А.М. Организация бизнеса. Учебное пособие. – А.: Казак университети, 2012. с.21.



**Рисунок** – Доля МСБ в занятости населения в Казахстане в сравнении с другими странами

*Источник:* Джулаева А.М. Организация бизнеса. Учебное пособие. – А.: Казак университети, 2012. С. 22.

Решение этой задачи требует системного подхода. Системообразующим элементом малого бизнеса является индивидуальный предприниматель. Именно он должен находиться в центре внимания общества, государства, бизнес-сообщества, с него начинается малый бизнес. Как показывает мировая прак-

тика, ключевым фактором успешности бизнеса индивидуального предпринимателя является поддержка членов семьи. Именно поэтому малый бизнес часто является семейным бизнесом, особенно на стадии возникновения и становления. Президент Н.А. Назарбаев, определяя новые направления развития малого бизнеса, подчеркивает, что малый бизнес должен стать семейной традицией, передаваемой из поколения в поколение. Особенности этого бизнеса выражаются, прежде всего, в устоявшихся веками традициях очень терпеливого и ответственного подхода к ведению бизнеса. Это обусловлено тем, что семейные компании оперируют собственным капиталом, создают долгосрочные рабочие места для родственников и стремятся выстраивать прочные отношения с местным населением, субъектами бизнеса, общинами. Такой подход в значительной мере способствует устойчивости и стабильности национальной экономики.

Как показали результаты исследования частного и семейного бизнеса, проведенного PwC среди 2000 компаний из развитых и развивающихся стран мира, представляющих различные сектора экономики, в том числе обрабатывающую промышленность, розничную торговлю, автомобильную отрасль и строительство, частные и семейные компании отличаются жизнестойкостью и решительностью, они успешны в бизнесе, амбициозны, предприимчивы и приносят постоянный доход, даже в условиях сохраняющейся экономической неопределенности. «Эти компании вносят весомый вклад в стабильность и развитие экономики страны, но этот вклад недооценивается, и, по нашему мнению, государство могло бы приложить больше усилий для оказания им целевой поддержки, что могло бы существенно изменить ситуацию. Кроме этого, по нашему мнению, частные и семейные компании могут сделать немало, чтобы помочь самим себе. Прежде всего, путем внедрения ряда профессиональных процедур и методов ведения деятельности, которыми пользуются их конкуренты – публичные компании, акции которых обращаются на биржах, а также действуя более энергично для обеспечения необходимой им поддержки» [2].

Как известно, семейные традиции, являясь фундаментом культуры любого народа, сохраняются как ее самобытность, прежде всего в сельской местности, которая менее подвержена влиянию внешних или новых явлений, нежели городские поселения. Поэтому из всех отраслей экономики сельское хозяйство более всего имеет традиционный характер, зависит от традиционной приверженности людей к жизни на селе, и является естественной средой для развития семейного бизнеса. В Казахстане в сельской местности проживает 45% населения. Однако, лишь 26% субъектов МСП функционируют в сельском хозяйстве [3]. У нас всего лишь 200 тыс. крестьянских и фермерских хозяйств, в то время как в Южной Корее их 1,5 млн., в Японии – 1,8 млн., а в США – свыше 2 млн [4].

Мировая практика говорит о том, что семейный бизнес работает в развитых странах не только в сельском хозяйстве, но и во многих других отраслях и сферах экономики. В современной Европе семейные компании составляют основу малого и среднего бизнеса. Наибольший вес они традиционно занимают в таких секторах, как производство продовольственных продуктов, торговля, ресторанный и гостиничный бизнес, строительство и финансовые услуги.

Частный и семейный бизнес переживает период роста во всем мире. В 2011 году 65% частных и семейных компаний увеличили объем продаж, в то время как в 2010 году этот показатель был вдвое меньше. Особенно бурный рост был отмечен в Восточной Европе, Латинской Америке и на Ближнем Востоке. Только 19% респондентов отметили сокращение объемов продаж в 2011 году. Для сравнения: в 2010 году этот показатель составил 34%. Частные и семейные компании отличаются целеустремленностью и уверенностью в будущем. Свыше 80% компаний полагают, что в течение последующих пяти лет их бизнес будет стабильно или интенсивно развиваться, а 39% компаний из числа тех, кто нацелен на рост, высказали высокую степень уверенности в перспективах своей компании в течение этого периода. Данный показатель существенно выше у компаний в Индии, на Ближнем Востоке, в Сингапуре, Южной Африке и Южной Корее [2, с.10]. Эти данные убедительно свидетельствуют о той значительной роли, которую частный и семейный бизнес может играть в создании новых рабочих мест и активизации процесса выхода из кризиса.

Как в Казахстане развить семейные бизнес-системы, которые демонстрируют высокую рентабельность и эффективность во многих регионах мира? В связи с этим необходимо прежде всего рассмотреть понятие «семейный бизнес», его сущность и формы проявления, факторы развития, виды семейного бизнеса с точки зрения системообразующего критерия, а также изучить и выявить особенности развития семейного бизнеса в Казахстане.

Исходя из особенностей владения и управления, как основных форм проявления собственности, необходимо различать два вида семейного бизнеса, которые взаимообусловлены: наследуемый бизнес семьи и совместный бизнес членов семьи.

Первый вид – наследуемый бизнес семьи.

Это бизнес как традиционная деятельность семьи, которая переходит по наследству к сыну (дочери). Здесь уклад жизни, культура и традиция наследования сохраняет и развивает бизнес, передавая его от одного поколения к другому. Передача бизнеса может осуществляться несколькими путями: 1) передать свой бизнес в собственность и управление следующему поколению; 2) передать в собственность с одновременным привлечением профессиональных управленцев со стороны; 3) продать / провести IPO. Независимо от того, в какой форме проходит процесс передача бизнеса, он почти никогда не бывает простым и является одним из наиболее распространенных источников конфликтов как в семье, так и в бизнесе. Поэтому вопросы преемственности бизнеса являются определяющими для успешного развития семейной компании.

Второй вид – совместный бизнес членов семьи.

В совместном бизнесе члены одной семьи создают общий бизнес. Сложность ведения такого бизнеса определяется следующими моментами: во-первых, у членов семьи может быть разное представление о том, каким должен стать их бизнес; во-вторых, члены семьи могут различаться по предпринимательским способностям. Это приводит к тому, что кто-то из семьи эффективно ведет бизнес, а кто-то может даже мешать развитию. Поэтому целесообразно на определенной стадии развития отдать управление бизнесом в руки самому сильному и перспективному члену семьи, а остальным не вмешиваться в

оперативное управление. Если же явного лидера среди учредителей нет, – создать совет директоров и нанять управляющего [5]. Иначе говоря, необходимо осуществить разделение функций управления и владения. Проблема разделения владения и управления вообще характерна для тех бизнесов, где владельцев больше одного, но семейные отношения придают ситуации особый драматизм.

Чем отличается семейный бизнес от публичного бизнеса, каковы его особенности?

1. Семейный бизнес передается от одного поколения к другому, поэтому дух предпринимательства более развит в семейном бизнесе, чем в публичном бизнесе.

2. Семейные компании, особенно те, которыми управляет уже третье поколение, отличаются сильной внутренней культурой и системой ценностей, важную роль играют личные отношения, основанные на доверии.

3. Семейный бизнес, как правило, финансирует свой рост за счет собственной прибыли.

4. Семейный бизнес осуществляет долгосрочный, терпеливый и ответственный за будущее семьи подход к ведению бизнеса.

5. Семейный бизнес имеет преимущества, связанные с преемственностью политики компании.

6. Семейный бизнес стремится выстраивать прочные отношения с местным сообществом, демонстрирует более высокую степень ответственности за создание и сохранение рабочих мест и соблюдение интересов местного населения.

Эти отличительные особенности служат источником конкурентного преимущества семейного бизнеса. Вместе с тем, другие его особенности могут мешать успешному развитию:

1. Семейный бизнес основан на преемственности и воспитании молодого поколения семьи. По данным зарубежных экспертов, решающим является третий переход бизнеса по наследству: только 5% семей удается сохранить и успешно развивать свой бизнес после третьей смены поколений собственников [6]. Ключевым фактором, влияющим на преемственность семейного бизнеса является семья. Институт семьи претерпевает коренные изменения. Семьи стали меньше по численности, а отношения внутри семей менее сплоченными. Отсутствие культуры и опыта совместного ведения семейного дела неизбежно приводит к возникновению конфликтов в борьбе за управление, к неспособности создать и передать традиции ведения бизнеса детям, к отсутствию мотивации у детей продолжать дело своих отцов и дедов. У многих наследников формируются иждивенческие настроения, у них отсутствует настрой на упорный труд и развитие достигнутого родителями успеха. Для развития преемственности необходимо создать систему воспитания будущих владельцев бизнеса. Наряду с традиционными методами родительского воспитания важно использовать потенциал образовательных учреждений и наставничества, благотворительных инициатив.

2. Недостаточность знаний и навыков по мере возрастания масштабов бизнеса. Это может представлять собой проблему, которую семья решает путем привлечения внешних управленцев. Наем профессиональных менеджеров может

решить многие коммерческие вопросы, с которыми сталкивается частный и семейный бизнес, но может вызвать и специфические проблемы, связанные с семейными ценностями. Это чрезвычайно серьезное решение для частной или семейной компании. Каждая семья должна найти свою модель руководства и управления, которая окажется эффективной с учетом сложившихся условий, этапа развития бизнеса компании и её эволюции.

3. Трудность доступа к значительным объемам нового капитала для финансирования расширения своих коммерческих операций. Большинство семейных компаний не приемлют более активного использования финансового рычага и очень внимательно контролируют свои долговые обязательства. Как правило, семейные компании развиваются более медленными темпами из-за небольших объемов долгового финансирования. При таких обстоятельствах привлечение значительных объемов капитала для финансирования роста будет всегда оставаться проблемой, при этом возможности компании будут неизбежно ограничены. С подобными сложностями семейные компании, вероятно, будут сталкиваться не только в вопросах привлечения финансирования, но и при поиске персонала для выполнения зарубежных операций, так как члены семьи могут не захотеть переезжать в другое место, при этом с тем же нежеланием они могут отнестись и к найму значительно более квалифицированного и опытного сотрудника, который делал бы за них работу. Это может помешать росту и расширению бизнеса.

4. Долгосрочный подход к ведению бизнеса мешает достаточно быстро оценить существующие возможности, взять на себя риски, связанные с выполнением задач, которые приносят краткосрочные выгоды.

Выделенные характеристики семейного бизнеса позволяют прийти к выводу, что семейный бизнес является сложноструктурированной подсистемой рыночной экономической системы. На «входе» этой подсистемы находятся труднофиксируемые и выявляемые, но весьма устойчивые в проявлении социальные и культурные параметры экономического поведения субъектов малого бизнеса. На «выходе» системы проявляются лишь правовые параметры. Поэтому, для построения модели эффективного управления семейным бизнесом необходимо изучить иерархически взаимосвязанные между собой, взаимообусловленные социальные, культурные, экономические, правовые параметры развития подсистемы семейного бизнеса.

Модель эффективного управления семейным бизнесом требует изучения следующих характеристик его базовых параметров:

1. Социально-демографические: численность населения и тенденции ее роста, плотность населения, половозрастная структура и тенденции ее изменений, структура населения по источникам и уровню доходов (предпринимательство и наемный труд) и тенденции ее изменения, структура населения по специализации образования (естественные, инженерно-технические, научно-технические, экономические, гуманитарные специальности).

2. Культурные параметры: культурные ценности и тенденции их изменения, институт семьи и тенденции в его развитии, этнические особенности института

семьи, национальные особенности культурного развития населения, культура и воспитание молодежи, субкультуры современного общества, культурная глобализация и ее влияние на общество, кросскультурная среда малого и среднего бизнеса.

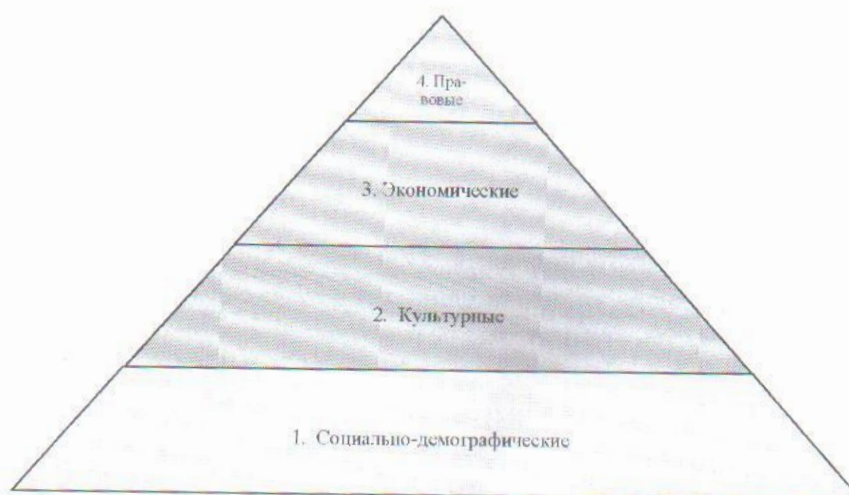


Рисунок – Пирамида базовых параметров модели подсистемы семейного бизнеса (авторская разработка)

3. Экономические параметры: тенденции рынка труда, ценовой конкуренции, направления и формы государственной поддержки семейного бизнеса, источники и формы финансирования, внедрение инноваций, привлечение и удержание работников, имеющих необходимую квалификацию,

4. Организационно-правовые параметры: передача имущества по наследству, планирование преемственности, механизм разделения функций владения и управления, механизм привлечения внешних руководителей семейного бизнеса.

Ф. Тейлор утверждал, что модель управления – это не изобретение, а эволюция. Модель эффективного управления семейным бизнесом, включающая как экономические, так и социально-культурные и правовые элементы, может развиваться именно в таком понимании, как эволюция системы семейных бизнес-отношений и взаимоотношений семейного бизнеса и государства.

Оказывает ли государство поддержку семейным компаниям? В ходе исследования PwC частным и семейным предприятиям был задан вопрос о том, чувствуют ли они, что правительство ценит их работу, и что еще нужно сделать для того, чтобы частный бизнес получал поддержку на государственном уровне. Представители лишь трех рынков (Сингапур -34%, Турция-8% и Мальта-19%) согласны, что их правительства делают все возможное, чтобы помочь частному бизнесу. В то же время предприниматели из таких стран, как Австралия-62%, Дания-62%, Франция-66%, Румыния-71%, США-71%, Италия-72%, ЮАР-77%, Россия-78% и Греция-97%, выражают явное недовольство состоянием дел в этом вопросе [2,с.13].



Необходима адресная поддержка семейного бизнеса со стороны государства, комплексе специальных мер, которые помогут частным и семейным фирмам развиваться и расти, в следующих направлениях:

– обеспечение доступа к финансированию, устранение бюрократических препятствий и сокращение налоговой нагрузки в период, когда такие компании переходят от одного поколения к другому. Так, например, в отечественный малый и средний бизнес в сельском хозяйстве, составляя 26% от общего числа хозяйствующих субъектов МСП, получили всего 7% всех кредитов банков второго уровня. Это связано с высокими отраслевыми рисками, сезонным характером деятельности и отсутствием ликвидных залогов [3, с. 27]. Президент Н.А. Назарбаев подчеркивает: «Будущее – за созданием сети новых перерабатывающих предприятий в аграрном секторе, главным образом, в форме малого и среднего бизнеса. Здесь мы должны поддержать бизнес кредитами. Фермеры должны иметь прямой доступ к долгосрочному финансированию и рынкам сбыта без посредников. Актуальным вопросом является создание эффективной системы гарантирования и страхования займов сельских производителей» [1, с.1]:

– совершенствование системы налогообложения. Частные и семейные предприятия во многом объединяет стремление к упрощению налогового режима, который должен стать более благоприятным. В частности, когда дело касается налогов на прирост капитала и наследование, частные предприниматели хотят, чтобы государство обеспечило им более эффективный и менее затратный процесс передачи бизнеса наследникам. Зачастую стоимость, которую создает для бизнеса целое поколение, затем размывается налогами, которые вынуждено платить поколение наследников. Именно поэтому, например, правительство Германии изменило систему выплаты налога на наследование при передаче бизнеса, существенно сократив или вообще отменив всякие платежи, если одна семья владеет активами на протяжении пяти лет, соблюдая при этом определенные требования в отношении фонда оплаты труда. Частный и семейный бизнес в Германии платит огромное количество пошлин и налогов, в то время как у крупных корпораций есть возможность перевести бизнес в другие страны.

– более свободный доступ к системам обучения и поддержки, соответствующим индивидуальным потребностям фирмы (включая наставничество и обмен опытом. Так, например, созданная Ассоциация семейного бизнеса Казахстана, «стремясь к сохранению политической и экономической стабильности в казахстанском обществе, укреплению института семьи как базового социального элемента, реализации конституционных гарантий и свобод граждан ставит своей миссией всемерное содействие развитию семейных предприятий как исторически сложившейся формы социальной активности» [7]. Цель Ассоциации как информационной, образовательной и научной организации заключается в том, чтобы помогать семьям в бизнесе понимать и приспосабливаться к трудностям регионального и глобального характера, быть успешными и поощрять их уверенность в устойчивости их бизнеса, предоставлять доступ к значимым источникам информации, касающейся семейного

бизнеса, через ассоциации, встречи, конференции, работу сети, а также взаимодействовать с учеными и консультантами в этой области.

– совершенствование нормативно-правовой базы ведения бизнеса семейными предприятиями

– помощь в вопросах планирования преемственности, урегулирования конфликтов и выхода на международные рынки. Выход на международные рынки, в частности, подразумевает получение частным и семейным бизнесом помощи в вопросах адаптации к различным культурным, коммерческим и правовым условиям на зарубежных рынках.

Таким образом, семейные компании представляют собой заинтересованный, социально активный, целеустремленный и жизненно важный сегмент национальной экономики, и они способны внести еще более значительный вклад в обеспечение стабильного роста и конкурентоспособности, если получат необходимую поддержку общества.

#### Литература

1. Послание Главы государства Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Казахстанский путь-2050: единая цель, единые интересы, единое будущее». 17 января 2014 года. [www.akorda.kz/.../page\\_215738\\_poslanie-glavy-gosudarstva](http://www.akorda.kz/.../page_215738_poslanie-glavy-gosudarstva)
2. Частный и семейный бизнес: надежная модель XXI века. Исследование частного и семейного бизнеса – 2012, PwC. с.4  
<http://www.pwc.ru/ru/private-companies/family-business/index.jhtml>
3. Отчет о состоянии развития малого и среднего предпринимательства в Казахстане и его регионах. – А., Даму, 2010.
4. «Нас радует, что важность семейного бизнеса осознана», – Союз фермеров Казахстана [kazakhzerno.ans@gmail.com](mailto:kazakhzerno.ans@gmail.com)
5. (<http://rabotai.in/board/index27.php>)
6. С. Календжян Д. Волков. Развитие семейного предпринимательства в России. С. 150  
[http://www.icp.ru/files/text/policy/2011\\_5/kalendjan.pdf](http://www.icp.ru/files/text/policy/2011_5/kalendjan.pdf)
7. <http://www.fba.kz/news/> Ассоциация семейного бизнеса Казахстана.
8. Джулаева А.М. Организация бизнеса. Учебное пособие. – А.: Казак университеті, 2012. С. –231

Казахский национальный университет имени аль-Фараби, Казахстан, г. Алматы,  
[beibutaltayev@mail.ru](mailto:beibutaltayev@mail.ru)

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Предисловие</b> .....	3
<b>1 Развитие предпринимательства</b> .....	5
1.1 Жасампаздық жоспары. <i>Сатыбалдин С.С.</i> .....	5
1.2 Поддержка предпринимательства – ключевая задача Стратегии -2050. <i>Ермекбаева Б.Ж.</i> .....	7
1.3 Корпоративное управление и внутренний аудит. <i>Алтаев Б.Ш., Султанова Б.Б., Жунисова Г.Е.</i> .....	12
1.4 Қазақстандық компаниялардың мүмкіндіктері, проблемалары және перспективалары. <i>Түлегенова М.С., Айтұғанова З.Ш.</i> .....	17
1.5 Конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции на рынке продовольственных товаров и услуг Республики Казахстан. <i>Байдильдина А.М.</i> .....	26
1.6 Семейный бизнес как фактор социальной устойчивости и стабильного роста национальной экономики. <i>Джулаева А.М.</i> .....	40
1.7 Проблемы экологического аудит бассейнов трансграничных рек: Балхаш- Илийская система. <i>Алтаев Б.Ш.</i> .....	49
1.8 Развитие государственного аудита в Республики Казахстан. <i>Султанова Б.Б.</i> .....	54
<b>2 Инновационные процессы</b> .....	67
2.1 Open innovation and cooperation in emerging economies. Study of innovation strategies of Kazakhstan companies. <i>Sagieva R.K., Tagaibekova N.P.</i> .....	67
2.2 Оценка инновационного потенциала регионов РК. <i>Мухтарова К.С.</i> .....	72
2.3 Стратегии и факторы дальнейшей индустриально-инновационной модернизации Республики Казахстана <i>Аубакирова Ж.Я., Айтбембетова А.Б.</i> .....	82
2.4 Проблемы инновационной индустриализации в Казахстане. <i>Джумамбаев С.К.</i> .....	90
2.5 Энергетический сектор РК: инновационный тренд развития. <i>Дуламбаева Р.Т.</i> .....	100
2.6 О повышении эффективности новых технологий и инноваций в национальной экономике Казахстана. <i>Казбекова Ж.Б.</i> .....	110
2.7 Білім беру экономиканың инновациялық дамуының стратегиялық факторы ретінде. <i>Даулиева Г.Р.</i> .....	116
2.8 Шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту Қазақстанды индустриалдық және элеуметтік жаңғыртудың басты құралы. <i>Бимендиева Л.А.</i> .....	123
2.9 Ғылыми қамтымды экономика құрудың негізгі жолының бірі – инновациялық қызметті дамыту. <i>Купешова С.Т.</i> .....	132
<b>3 Факторы социально-экономического развития</b> .....	141
3.1 Состояние и перспективы экономического развития Казахстана на современном этапе. <i>Сапсызбаева Г.Н.</i> .....	141
3.2 Применение моделей динамического стохастического общего равновесия к оценке последствий изменения внешних и внутренних условий хозяйствования <i>Мухамедиев Б.М., Какижаннова Т.И.</i> .....	149