Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ (НИ ТГУ)
Философский факультет
Кафедра социологии

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ В ГЭК
Руководитель ООП
д-р социол. наук, профессор
_____А. Ю. Рыкун
«21» июня 2019 г.

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

УПРАВЛЕНИЕ НАСЛЕДОВАНИЕМ БИЗНЕСА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СЕМЬЯХ (НА ПРИМЕРЕ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ)

по основной образовательной программе подготовки магистра
направление подготовки 39.04.01 – Социология

Демешкин Илья Александрович

Руководитель ВКР
канд. социол. наук, доцент
_____В. В. Кашпур
«10» июня 2019 года

Автор работы
студент группы №1233
_____И. А. Демешкин

Томск – 2019

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ (НИ ТГУ)
Философский факультет
Кафедра социологии

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ В ГЭК
Руководитель ООП
д-р социол. наук, профессор
_____ А. Ю. Рыкун
«21» июня 2019 г.

ЗАДАНИЕ

по подготовке магистерской диссертации
студенту Демешкину Илье Александровичу группы **№1233**

1. Тема ВКР работы Управление наследованием бизнеса в предпринимательских семьях (на примере Томской области).

2. Срок сдачи дипломной работы: а) на кафедре – 10 июня 2019 г.; б) в ГЭК 21 июня 2019 г.

3. Исходные данные к работе: **Цель работы:** выявить механизмы и практики ролевого перехода предпринимателей. **Задачи:** 1. Описать ситуацию в сфере малого и среднего предпринимательства актуализирующую процесс наследования; 2. Рассмотреть классические и современные теории предпринимательства; 3. Определить способы планирования процесса наследования в предпринимательских семьях; 4. Определить способы действия в процессе наследования в предпринимательских семьях; 5. Определить способы контроля процесса наследования в предпринимательских семьях. **Объект:** предпринимательские семьи; **Предмет:** процесс наследования бизнеса в предпринимательских семьях. **Методологическая и теоретическая основа исследования:** В данной работе использовались теоретико-методологические основания классических теорий предпринимательства В. Зомбарта, К. Маркса, М. Вебера, А. Смита. Современные теории Й. Шумпетера, В. Баумоля, И. Кирцнера, Л. Лахманна. Так же были использованы концепции практик А. Файоля, К. Хэрриса, использован процессный подход У. Деминга и У. Шухарта. **Методы оценки достоверности результатов:** полуформализованное интервью, метод снежного кома.

4. **Краткое содержание работы**: Работа состоит из введения, трех глав и заключения. В первой главе описана ситуация в сфере МСП. Во второй главе представлен анализ теорий предпринимательства, конкретизированы понятия, выработаны принципы анализа эмпирического изучения заявленного предмета. Третья глава посвящена анализу собранного материала, представлена типология проблем, возникающих в процессе наследования бизнесом и типология управления наследованием. Каждый параграф посвящён определенным практикам, протекающим в процессе наследования.

5. Предприятие, по заданию которого выполняется работа ТГУ

6. Дата выдачи задания «11» февраля 2019 г.

Руководитель ВКР
канд. социол. наук, доцент _____ В.В. Кашпур

Задание принял к исполнению 11.02.2019 г. _____

АННОТАЦИЯ

Объем магистерской диссертации составляет 146 станиц, во время написания работы было использовано 62 источника.

Проблемная ситуация заключается в том, что на сегодняшний день из-за отсутствия наработанных практик возникают трудности, связанные с передачей бизнеса по наследству. Группа предпринимателей, первыми появившихся в России, находится в состоянии готовности передать бизнес преемникам из-за состояния здоровья или возраста. Возникает вопрос, готовы ли дети предпринимателей перенять предпринимательскую роль своих родителей или же выберут иной карьерный путь. Цель данной работы: выявить практики наследования бизнеса в предпринимательских семьях.

Структура работы включает в себя 3 главы. Первая глава посвящена описанию социально-экономической и социально-демографической ситуации в сфере малого и среднего бизнеса. Во второй главе рассмотрены классические и современные теории предпринимательства, концепции управления и практик. В третей главе представлены результаты исследования, проверенные на основании анализа управления (модель PDCA), анализа практик (использована концепция социальных практик К. Хэрриса). Данные концепции были использованы для анализа авторского исследования и составления типов управления наследованием.

В ходе проведения исследовательской работы нами была составлена типология проблем, возникающих в процессе управления наследованием. Типология выстроена на выявленных проблемах опрошенных респондентов и включает в себя мотивационные, коммуникационные и юридические аспекты.

Так же на основании изученного материала и анализе полученных данных была предложена типология управления наследованием бизнеса в предпринимательских семьях.

1) Стерлинговое наследование – полная передача предприятия, основывающаяся на обучении, освоении компетенций, вовлечении в бизнес преемника.

2) Решафлинговое наследование – передача, основывающаяся на создании параллельного предприятия для своего ребенка, впоследствии передача ему же и собственного предприятия.

3) Номинальное наследование – передача, особенность которой заключается в оставлении прав владельца бизнеса за родителями. Преемник находится в роли руководителя.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение 5
1 Ключевые характеристики малого и среднего предпринимательства в России 8
1.1 Социально-экономическая ситуация в сфере малого и среднего предпринимательства 8
1.2 Социально демографическая ситуация в сфере малого и среднего предпринимательства 14
2 Теоретические основания изучения управления наследованием бизнеса в предпринимательских семьях 19
2.1 Классические теории предпринимательства 19
2.2 Современные теории предпринимательства 22
2.3 Процесс управления наследованием бизнеса 27
2.4 Российский опыт наследования в предпринимательских семьях 32
3 Управление наследованием бизнеса в предпринимательских семьях 34
3.1 Источники данных исследования 34
3.2. Биографические контексты наследования бизнеса 35
3.3 Управления наследованием бизнеса: эмпирический анализ 37
3.3.1 Планирование процесса наследования бизнеса 37
3.3.2 Практики наследования 40
3.3.3 Оценка готовности преемников к занятию предпринимательской деятельностью 42
3.3.4 Ресурсы необходимые для процесса наследования бизнеса 45
3.4 Способы контроля и коррекции процесса наследования 51
3.4.1 Возможные проблемы наследования 51
3.4.2 Предполагаемый контроль и коррекция процесса наследования 53
Заключение 58
Список литературы 62
Приложение А – Программа исследования 67
Приложение Б - Гайд интервью 69
Приложение В – Список респондентов 71
Приложение Г – Расшифровки интервью 72

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность. Феномен предпринимательства в России начал зарождаться еще в советское время. 19 ноября 1986 года Верховный Совет СССР принял Закон «Об индивидуальной трудовой деятельности». Данный закон позволял гражданам СССР в свободное время заниматься дополнительными заработками. Однако он не нес экономического обогащения для страны, поэтому для более полного удовлетворения потребностей населения Совета Министров СССР издал Постановление от 5 февраля 1987 г. № 162 «О создании кооперативов по производству товаров народного потребления», позволившее только зарождающимся предпринимателям интегрироваться в советский экономический сектор. В Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей (ЕГРИП) к маю 1991 г. было внесено 477 обществ с ограниченной ответственностью и 223 акционерных общества. Количество частных коммерческих банков в конце 1991 г. было свыше 1300. В 21 веке предпринимательство в Российской Федерации стало одной из наиболее востребованных сфер деятельности - официальная статистика показывает, что в Российской Федерации на 1 января 2018 года функционируют 6.17 млн субъектов малого и среднего предпринимательства [46].

В России на сегодняшний день складывается ситуация, когда представители первых российских предпринимателей выходят из предпринимательской позиции в силу возраста. В 2018 году основной причиной выхода из бизнеса являлась нерентабельность предприятия. Выход на пенсию по результатам исследования «GEM» [7] составил наименьший процент из общего числа, а запланированный выход не был отмечен вообще.

В капиталистических странах существует культура выхода из предпринимательства и передача предприятия преемникам. Так, например, в США, когда предприниматель достигает завершения своей карьеры и перед ним становится вопрос: «Что делать дальше?», ему на помощь приходят специальные посреднические фирмы. Предпринимателю предлагают передать свой бизнес компетентным специалистам для дальнейшего развития, а самому попробовать себя в социальном предпринимательстве или уйти на заслуженный отдых и жить за счет дивидендов. В результате они оставляют после себя предприятие, которое продолжает функционировать и развиваться. Во Франции существует разработанная стратегия передачи семейного бизнеса путем подготовки молодого преемника на схожих предприятиях, начиная с рабочей позиции и заканчивая управленческой. Преемниками могут выступать как дети предпринимателей, так и наемные сотрудники.

Проблемная ситуация заключается в том, что на сегодняшний день в России формируется массовый корпус предпринимателей, выходящих из предпринимательской деятельности в силу возраста. Группа первых предпринимателей появилась порядка 30 лет назад и сейчас находится в предпенсионном и пенсионном возрасте. В следствии чего актуализируется вопрос наследования бизнесом в предпринимательских семьях. Однако отсутствие наработанных практик передачи бизнеса актуализируют вопрос об основаниях и практиках наследования в российском малом и среднем бизнесе.

Проблема: как происходит процесс управления наследованием бизнеса в предпринимательских семьях?

Цель: выявить типы управления наследования бизнеса в семьях предпринимателей.

Объект: предпринимательские семьи;

Предмет: процесс наследования бизнеса в предпринимательских семьях.

Гипотезы:

1. Особенности формирования предпринимательской роли закладываются в повседневных практиках взаимодействия внутри предпринимательских семей.
2. Дети предпринимателей 21 века готовы перенять бизнес своих родителей из-за отсутствия перспективных мест на рынке трудоустройства.

Задачи:

1. Описать ситуацию в сфере малого и среднего предпринимательства, актуализирующую процесс наследования;
2. Рассмотреть классические и современные теоретические модели предпринимательства;
3. Определить способы планирования процесса наследования в предпринимательских семьях;
4. Определить способы действия в процессе наследования в предпринимательских семьях;
5. Определить способы контроля и корректировки процесса наследования в предпринимательских семьях.

Теоретико-методологические основания:

В данной работе использовались теоретико-методологические основания классических теорий предпринимательства В. Зомбарта, К. Маркса, М. Вебера, А. Смита. Современные теории Й. Шумпетера, В. Баумоля, И. Кирцнера, Л. Лахманна. Так же были использованы концепции практик А. Файоля, К. Хэрриса, использован процессный подход У. Деминга и У. Шухарта.

Новизна предложенной работы заключается в описании и анализе проблем, возникающих в процессе наследования, анализе механизмов управления наследованием, на основании которых была предложения типология управления наследованием. Были выявлены три типа управления наследованием бизнеса: стерлинговый, решафлинговый, номинальный.

Практическая значимость обусловлена наличием большой группы предпринимателей, находящихся в ситуации, которая требует передачи бизнеса преемникам.

На основании изученного материала и предложенных типологий можно сформировать рекомендации для повышения эффективности процесса наследования.

Описываемые практики и механизмы имеют методологическое значение для дальнейшего изучения процесса наследования бизнеса и трансформации предпринимательских ролей.

1 Ключевые характеристики малого и среднего предпринимательства в России

1.1 Социально-экономическая ситуация в сфере малого и среднего предпринимательства

Количество зарегистрированных юридических лиц и индивидуальных предпринимателей по данным Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства по состоянию на 10 мая 2018 года - 6 миллионов 171 тысяча. Из них [46]:

- Микро-предприятия: 2 661 202;
- Малые предприятия: 236 495;
- Средние предприятия: 19 674;

ИП:

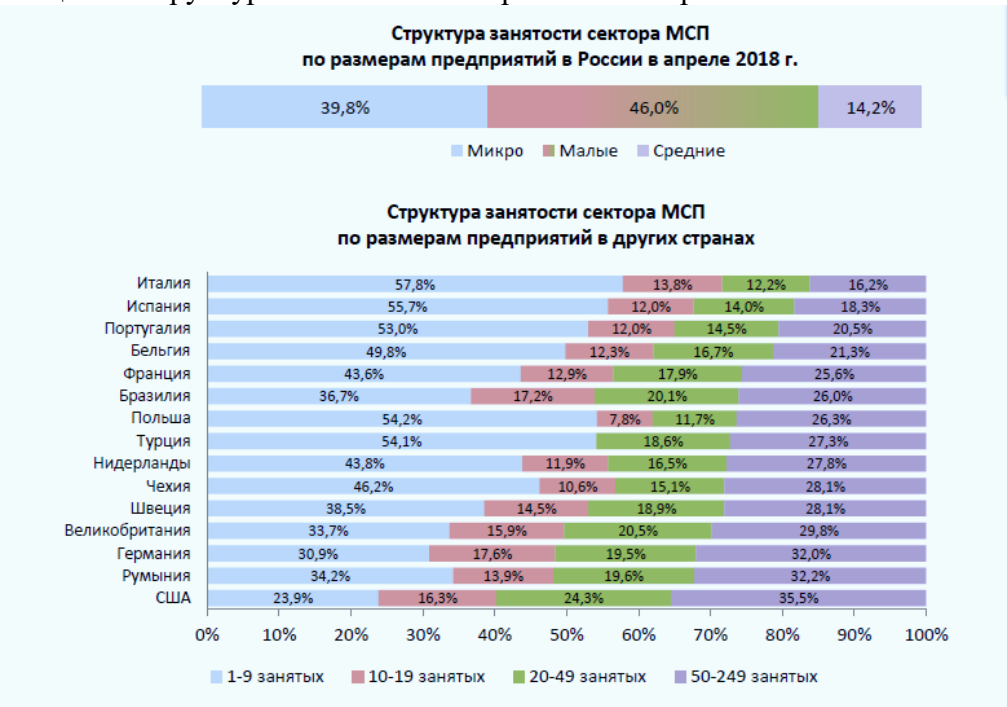
- Микро-предприятия: 3 225 786;
- Малые предприятия: 27 460;
- Средние предприятия: 346;

По данным ОЭСР, ООН, ФНС, Россия занимает предпоследнее место по количеству субъектов в малом и среднем предпринимательстве [42]. Процент занятых на представленных предприятиях так же низок 18,9%, в странах с более развитой экономикой – Германия, Швеция, Португалия и другие, выше 50 %. Данные результаты указывают на слабо развитую экономику страны и то, что в России более развиты малые предприятия. В свою очередь по данным Росстата оборот малых предприятий на 2016 год составил 16 трлн 338 млрд рублей, то есть 19,7% от общего ВВП. 1 марта 2018 года в послании Федеральному собранию Президент РФ Владимир Путин заявил, что к 2025 году доля малого и среднего предпринимательства в ВВП России должна увеличиться до 40% [24]. Для этого со стороны государства формируются льготы для предпринимателей со стороны налогообложения. На сегодняшний день предприниматель может выбрать систему уплаты налогов: упрощенная налоговая система (5-15% с дохода), единый налог на вмененный доход (6% с дохода), патентная система налогообложения и единый сельхозналог.

Данная процедура позволяет выбирать наиболее выгодную для предпринимателя стратегию, которая в меньшей степени несет финансовые и трудовые затраты, что в последствии упрощает введение МСП (малое и среднее предпринимательство).

В таблице 1 приведены данные о количестве микро, малых и средних предприятий в России и других странах.

Таблица 1 – Структура занятых в секторе МСП в мире.



Как мы видим в таблице 1, в России развиты микро и малые предприятия. Со стороны предпринимателя - более выгодно создавать именно маленькие предприятия.

Во-первых, из-за возможности выбора вида налогообложения, что впоследствии упрощает введение предпринимательской деятельности.

Во-вторых, это связано с тем, что большое количество предприятий находится в городах-миллионерах, где присутствует конкурентоспособность. В малых городах ситуация позволяет открывать только малое предпринимательство в силу ограниченности со стороны потребителя и возможности последующего расширения бизнеса [7].

По данным «Глобального мониторинга предпринимательства», представленным в 2018 году, основные поселения устоявшихся предпринимателей – это города численностью более 500 тысяч людей. Для сельских поселений и городов с численностью до 500 тысяч жителей, актуальны ранние предпринимательские организации. Развитие предпринимательской активности зависит от развития инфраструктуры, уровня дохода, плотности населения [7]. На рисунке 1 представлено распределение ранних и устоявшихся предпринимателей по типу поселения.

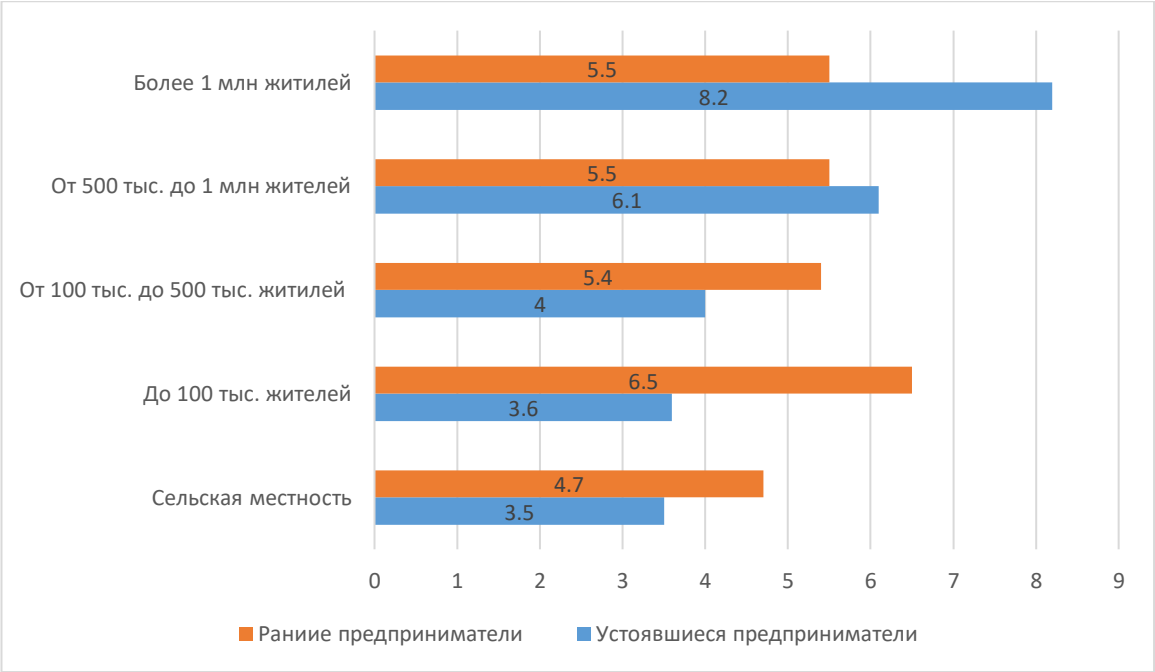


Рисунок 1 – Распределение ранних и устоявшихся предпринимателей по типу населения в 2018 году, %.

Если обратиться к данным относительно предпринимательских намерений, мы можем увидеть, что в городах с численностью 100-500 тысяч человек наиболее высокий показатель. Что касается малых городов и сельской местности, показатели намерений немного ниже. Данные показатели могут говорить, о том, что люди готовы создавать бизнес, но слабо развитая инфраструктура не предоставляет такой возможности.

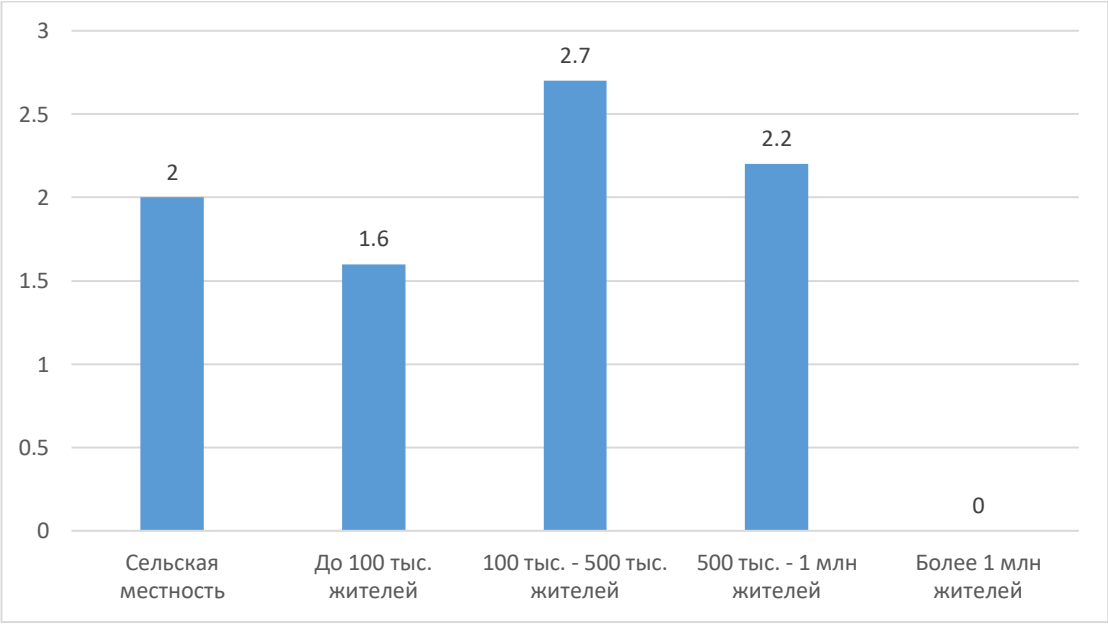


Рисунок 2 – Индекс предпринимательских намерений в разных типах населенных пунктов в 2018 году, %.

Относительно вида экономической деятельности по данным Росстата [37] предприниматели разделились следующим образом: занимающиеся торговлей, составили 57% от общего числа МСП, процент оборота по оставшимся видам деятельности предпринимателей мы можем увидеть на рисунке 3.

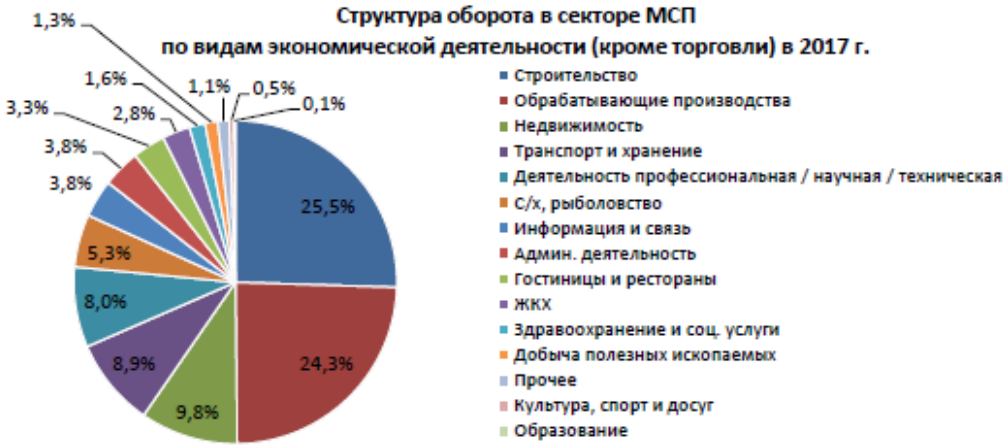


Рисунок 3 - Структура оборота в секторе МСП.

Следующие позиции после торговли, занимают строительство (25,5%) и обрабатывающие производства (24,3%).

Наличие ресурсов, имеющихся на территории РФ, формируют направления в предпринимательстве. Например, Томская область 10 раз признавалась победителем конкурса «Лучший регион РФ в области развития малого предпринимательства». Одним из ключевых направлений для области является лесопереработка и экспорт готовой продукции. Огромное количество лесного ресурса позволяет действовать как сформировавшимся предпринимателям, так и новичкам, кроме того, привлекает предпринимателей и инвесторов из других стран (Китай).

По состоянию на 2018 год на территории Томской области зарегистрировано 43,6 тысяч субъектов малого и среднего предпринимательства. Из них:

- Микро-предприятия: 20 000;
- Малые предприятия: 1530;
- Средние предприятия: 105;
- Индивидуальные предприниматели: 22 000;

Томская область занимает ведущие позиции по количеству субъектов малого и среднего предпринимательства на душу населения - 41.2 на 1000 человек; показатель по всей России -

41.1 на 1000 человек. Данный показатель говорить о том, что МСП в Томской области обеспечивает работой порядка 120 тысяч человек и приносит более 30 процентов экономического оборота. Так годовой оборот субъектов малого и среднего предпринимательства составил 365 миллиардов рублей, этот показатель возрос более чем на 100 миллиардов за последние 4 года.

На рисунке 4 мы можем рассмотреть структуру распределения экономической деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства в Томской области.

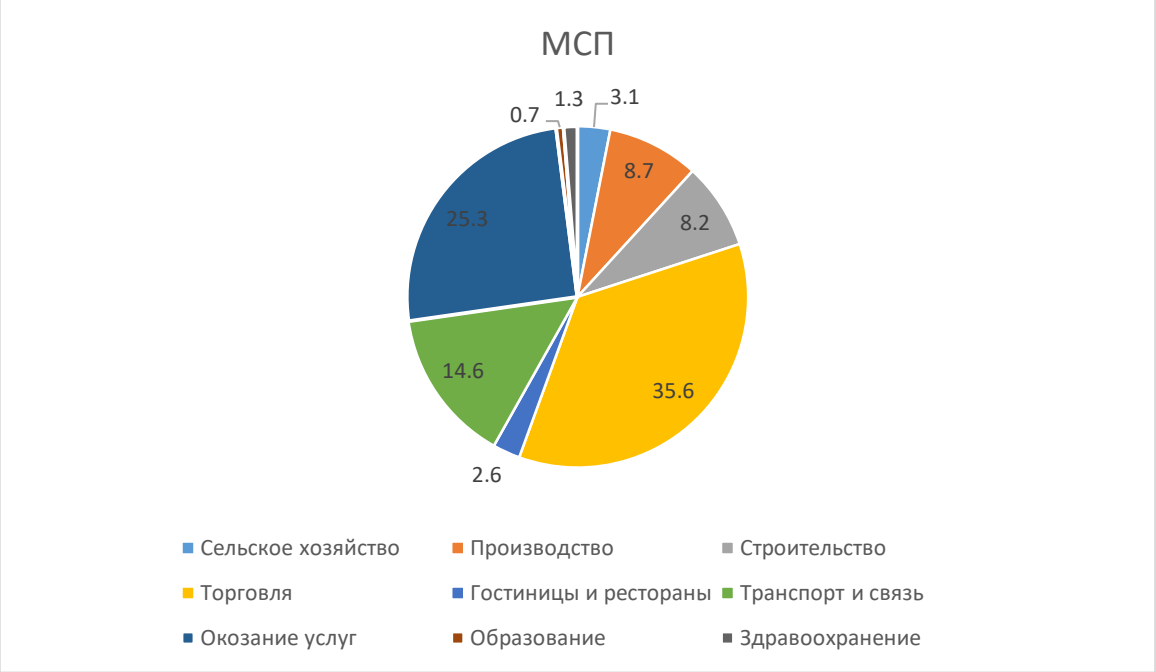


Рисунок 4 - Структура МСП Томской области.

Как мы видим, самыми распространенными сферами являют торговля, оказание услуг населению, а также транспорт и связь. В целом данное распределение схоже с Всероссийскими показателями.

Одним из основных мест проведения исследования являлся город Асино. Данный город характеризуется как малый, численность населения составляет 33 713 человек на 2018 года. Из них 20 000 человек – трудоспособное население. Асиновский район является одним из развитых и перспективных муниципалитетов в Томской области. На территории района по состоянию на 2018 года, зарегистрированы [31]:

- Малые предприятия – 277 единиц;

- Индивидуальные предприниматели – 713 единиц.

В секторе малого и среднего предпринимательства трудиться порядка 40% трудоспособного населения. Данная цифра, говорит о том, что МСП вносит большой вклад в

бюджет района, ведь на территории муниципалитета отсутствуют крупные государственные предприятия, которые могли бы обеспечивать население работой.

На рисунке 5 показана структура распределения экономической деятельности субъектов малого и среднего предпринимательство в Асиновском районе.

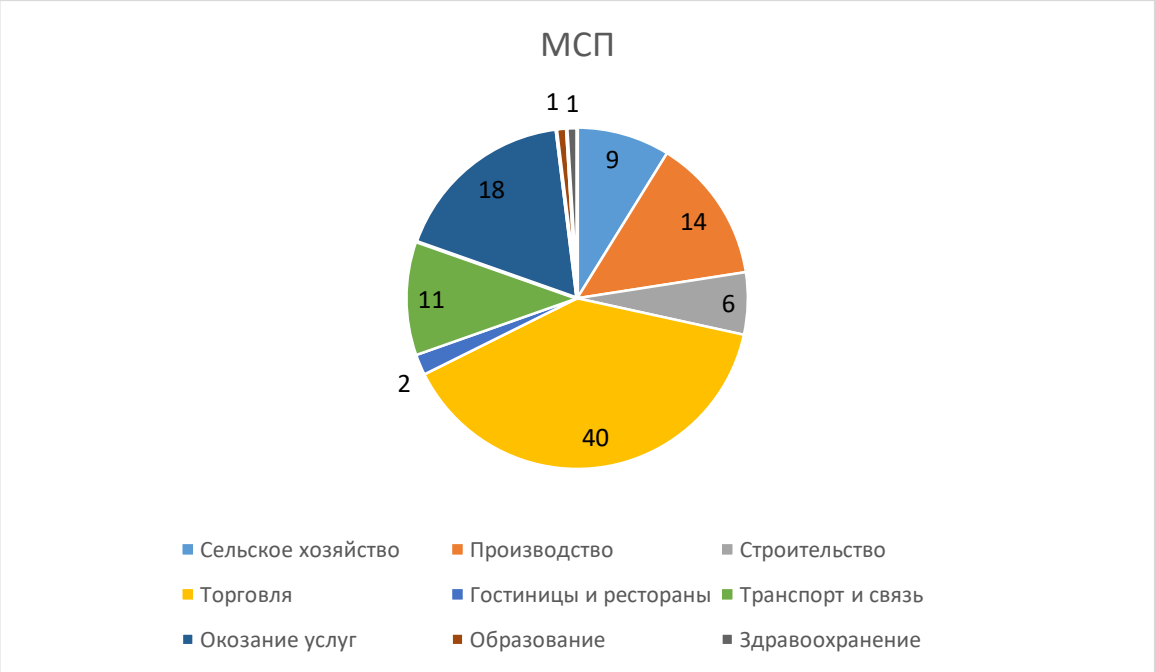


Рисунок 5 – Структура МСП Асиновского района

Социально-экономическая ситуация в сфере малого и среднего бизнеса в России, в частности в Томской области, характеризуется, как потенциальная и развивающаяся сфера деятельности. Для городов-миллионеров характерна стабильная деятельность устоявшихся предпринимателей. Развитая инфраструктура, плотность населения и доход позволяет вести бизнес без относительных рисков провала.

Однако данные факторы слабо развиты в малых городах и сельской местности, что кратно повышает риск занятия предпринимательской деятельности. Индекс предпринимательских намерений подтверждает данный факт соотношением желания заниматься предпринимательской деятельностью к имеющимся возможностям в небольших населенных пунктах. Устоявшиеся предприниматели выступают в роли основного кластера, предоставляющего рабочие места и формирующего около четверти ВВП. Таким образом, на сегодняшний момент малое и среднее предпринимательство несет определенное значение для экономики страны. Однако человеческий ресурс ограничен возрастом и здоровьем, вследствие чего актуализуется вопрос формирования предпринимательских династий.

1.2 Социально-демографическая ситуация в сфере малого и среднего предпринимательства

Обратимся к возрастным показателям типичного предпринимателя в России. На рисунке 6 указаны половозрастные характеристики [9].

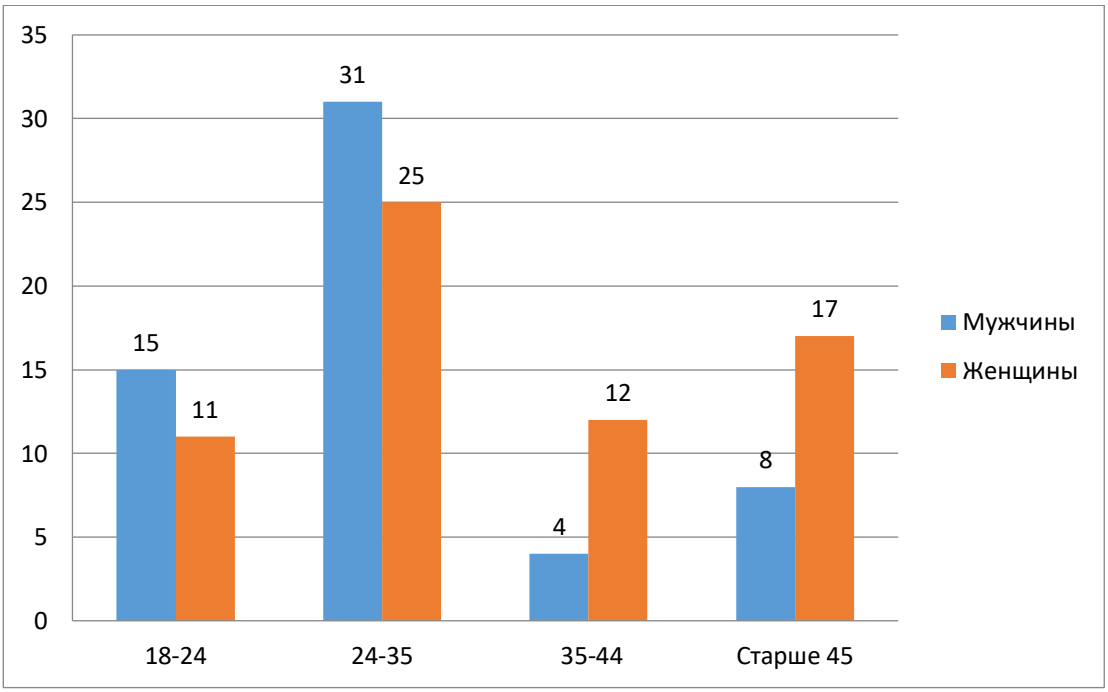


Рисунок 6 – Половозрастная характеристика предпринимателей в России

Очевидно, что основную группу предпринимателей составляют люди в возрасте от 24 до 35 лет. Это говорит о том, что предпринимательство вызывает интерес у людей, которые обладают трудовым опытом, образованием. Так же стоит отметить тот факт, что треть предпринимателей составляет группа людей в возрасте старше 45 лет.

Если мы обратимся к данным «Глобального мониторинга предпринимательства», где представлена статистика предпринимательской активности и возраста предпринимателя, мы увидим, что наиболее активны устоявшиеся предприниматели в наиболее старшей возрастной группе (рисунок 7).

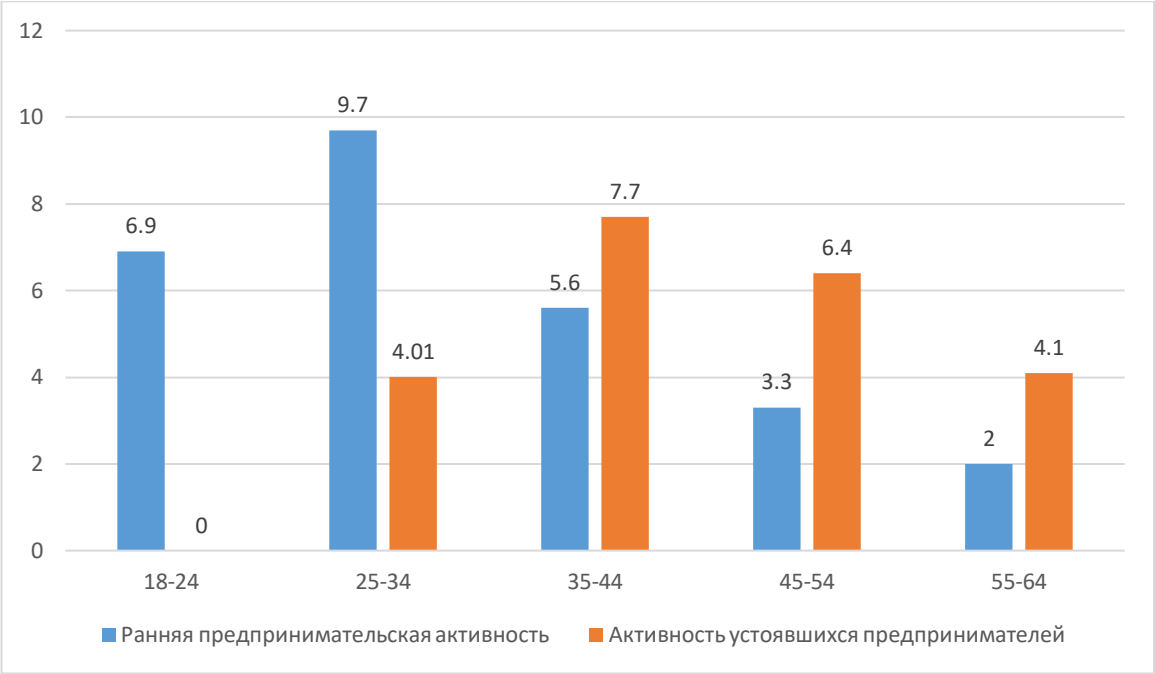


Рисунок 7 – Предпринимательская активность разных возрастных групп в 2018 году, %.

У предпринимателей, находящихся в возрастных группах 35-44, 45-54 и 55-64 лет демонстрируется сокращение вовлеченности в бизнес устоявшихся и ранних предпринимателей. В 2017 году нами было проведено авторское исследование, целью которого было выявление практики ролевого перехода предпринимателей в ситуации выхода из бизнеса. Было установлено, что наиболее удачное время для выхода из предпринимательства приходится на возрастную черту предпринимателя 45-50 лет.

Во-первых, предпринимателю будет легче ресоциализироваться, так как человек находится в трудоспособном возрасте и имеет возможность транспонировать свой опыт в другую среду.

Во-вторых, эффективность предприятия зависит от желания и состояния здоровья предпринимателя.

В России на сегодняшний день складывается ситуация, когда группа первых предпринимателей массово выходит из предпринимательской позиции в силу возраста. В 2018 году основной причиной выхода из бизнеса являлась нерентабельность предприятия. Выход на пенсию для опрошенных респондентов составил наименьший процент из общего числа, а запланированный выход не отметил не один респондент [7].

Данные показатели характеризуют предпринимательскую сферу как непредсказуемую. Если выход на пенсию в государственных учреждениях установлен на законодательном уровне, то предпринимателям в этом вопросе приходится полагаться на

собственные силы и возможности. Этот показатель так же актуализирует необходимость исследования процесса наследования.

В Томской области 70% предприятий функционируют более трех лет. По сравнению с данными, представленными «Глобальным мониторингом предпринимательства», доля предприятий, функционирующих более трех лет, составляет 3,4% [25]. В свою очередь для начинающих предпринимателей на территории области созданы специальные центры поддержки МСП. В 2003 году была разработана дорожная карта, направленная на помощь в развитии предпринимательства в Томской области. На сегодняшний день, практически в каждом муниципалитете функционируют бизнес-инкубаторы. Так же со стороны государства и коммерческих организаций оказывается различная поддержка [25]:

- Формирование и обеспечение деятельности инфраструктуры поддержки субъектов МСП.

- Поддержка муниципальных программ развития субъектов МСП.

- Информационная и консультационная поддержка в сфере организации и ведения предпринимательской деятельности.

- Мероприятия, направленные на подготовку кадров для сферы предпринимательства.

- Финансовая поддержка деятельности субъектов МСП.

- Содействие развитию межрегионального и международного сотрудничества субъектов МСП; поддержка сотрудничества с международными организациями и административно-территориальными образованиями иностранных государств по вопросам развития МСП.

- Пропаганда и популяризация предпринимательской деятельности.

- Развитие молодежного предпринимательства

Тенденция развития предпринимательства на территории России достаточно велика. Об этом говорит заинтересованность государства в данном вопросе, количество вовлечённых в МСП, оборот предприятий и количество занятых в МСП. На территории Томской области, более 27 % из общего числа МСП, открыли предприятия в последние 3 года. Приведенные данные говорят о заинтересованности и востребованности малого и среднего предпринимательства в Томской области - за этот период было создано порядка 8000 рабочих мест.

Для повышения количества и, что самое важное, уровня развития предприятий необходимо, чтобы соблюдались все нормативы, предоставляемые государством, а также чтобы происходил процесс формирования кластера новых предпринимателей. Кластер будет

формироваться как из людей, которые не имеют навыков и знаний ведения бизнеса, так и из тех, кто вышел из предпринимательских семей.

Семейный бизнес в России становиться более популярнее в последние годы. В России порядка 13% ранних предпринимателей разделяют владение и управление бизнесом с членами своей семьи. Помимо этого, в данном исследовании были рассмотрены условия развития семейного бизнеса в России. Было отмечено, что у нас практически отсутствуют законы и нормативные акты, нацеленные на поощрение преемственности и передачи семейного бизнеса следующему поколению, а также на общую поддержку семейных компаний. Так же был отмечен невысокий уровень активности ассоциаций семейных предприятий в развитии условий для семейного бизнеса и низкая поддержка в рамках государственной политики и госпрограмм.

Подводя итог первой главы, можно сделать два ключевых вывода, связанных с актуализацией наследования бизнеса в предпринимательских семьях.

Первый вывод - высокая вовлеченность предпринимателей в сектор региональной экономики и экономики страны. Предпринимательская деятельность формирует порядка 20% ВВП страны, тем самым выступая одним из основных видов деятельности. Группу устоявшихся предпринимателей составляют люди, находящиеся в возрастном диапазоне от 34 до 64 лет. Данные возрастные группы 35-44, 45-54 и 55-64 лет демонстрируют сокращение вовлеченности в бизнес. Респонденты, которые прекратили заниматься бизнесом заранее не планировали процесс выхода из предпринимательской деятельности, впоследствии чего функционирование предприятий прекратилось.

Второй вывод связан с повышением популярности семейного бизнеса в России. Как говорилось раннее, 13% предпринимателей разделяют управление бизнесом со своими родственниками. Однако в эту группу входят только ранние предприниматели. Группа устоявшихся предпринимателей не фигурирует в данном вопросе, это свидетельствует об отсутствии процесса формирования предпринимательских династий и планирования процесса передачи бизнеса детям. Со стороны государства нет мер поддержки для формирования семейного бизнеса в России.

Таким образом, на сегодняшний момент существует определенное значение малого и среднего предпринимательства для экономики России и Томской области в частности. Однако отсутствие наработанных практик и механизмов создания предпринимательских династий, ставит под угрозу дальнейшие функционирование предприятий и экономику в целом. Вследствие чего возникает необходимость проработки практик, формирующих процесс наследования бизнеса в предпринимательских семьях.

Отдельным пунктом стоит рассмотреть важность малого и среднего предпринимательства для малых городов на примере города Асино. Отсутствие возможности и механизмов передачи бизнеса по наследству несет большой риск для формирования экономики муниципалитетов. На сегодняшний день существует большое количество исследований МСП и крупного бизнеса в городах миллионерах с благодатными условиями для развития бизнеса. Однако происходящие с малым предпринимательством на периферии остается вне поле зрения исследователей. Семейный бизнес для малых городов и сельской местности выступает ключевым источником предоставления услуг для населения. В случае ликвидации бизнесов в данных типах поселений, зачастую происходит существенное ухудшение качества жизни населения - например, закрытие единственного магазина в небольшой деревне. Поэтому, изучение процесса наследования бизнесом имеет высокую актуальность для малых городов и сельской местности.

2 Теоретические основания изучения управления наследованием бизнеса в предпринимательских семьях

2.1 Классические теории предпринимательства

Предпринимательство как вид деятельности рассматривали многие социологические школы. В классических теориях предприниматель выступал как субъект деятельности предприятия не имеющий функционала, присущего ему.

В 1867 году выходит первый том «Капитала» Карла Маркса. В нём Маркс представляет предпринимателя, как капиталиста. Предприниматель – человек, стремящийся присвоить прибавочную стоимость, создаваемую трудящимися. Предприниматель тождественен капиталисту, которой при помощи имеющегося капитала и дальнейшего его вложения в производство, получает прибыль в многократном увеличении. Система оборота «деньги-деньги», означает вложение своего капитала, который Маркс обозначал как взятый под процент у собственника, то есть кредит, или собственный капитал в покупку труда людей, которые, производя товар, будут приносить прибавочную стоимость уже имеющегося капитала. Если рассматривать «Капитал», как наставление и нормы ведения бизнеса, то для современного общества она является актуальной [27].

Беря во внимание современное предпринимательство, любой человек, даже тот, который не относятся к экономике, понимает, что доминирующие большинство предпринимателей работают «ради себя – на себя – для себя». С давних пор предпринимательство было и есть, с момента появления обмена. Обмен товара происходил на товар, в будущем, при появлении средства платежа, обмен осуществлялся на деньги. Появилась классическая система «деньги – товар – деньги».

Роль предпринимателя в обществе основывается на разделении труда. Предприниматель выступает в роли покупателя рабочей силы. Под рабочей силой понимается способность человека к физическому и умственному труду. Эти способности человек пускает в ход, когда он создает потребительские стоимости. Чтобы получить необходимый товар, предприниматель должен найти владельца рабочей силы, у которого нет возможности продать товар, где труд овеществлен, и так же он должен продавать свою рабочую силу. Происходит отчуждение труда. Рабочая сила конвертируется в продаваемый товар, стоимостью которой будет заработная плата. Произведенный продукт трудящегося, работающего на капиталиста (предпринимателя), уходит к капиталисту, тот в свою очередь превращает полученный товар в деньги.

Теория Карла Маркса показывает, что предприниматель – это человек, заинтересованный в максимизации прибыли, в стоимости прибавочного продукт. В то же время показывает, что предприниматель выступает в роли эксплуататора.

Более подробно о личных качествах предпринимателя писал немецкий ученый Макс Вебер. В своей работе «Протестантская этика и дух капитализма» сразу разграничил «дух капитализма» и «жажду наживы». «Стремление к предпринимательству», «стремление к наживе», к денежной выгоде, к наибольшей денежной выгоде само по себе ничего общего не имеет с капитализмом. Это стремление наблюдалось и наблюдается у официантов, врачей, кучеров, художников, кокоток, чиновников-взяточников, солдат, разбойников, крестоносцев, посетителей игорных домов и нищих – можно с полным правом сказать, что оно свойственно «all sorts and conditions of men» всех эпох и стран мира, повсюду, где для этого существовала или существует какая-либо объективная возможность» [6].

Вебер считал, что именно качество «стремления к наживе» присуще большому количеству людей, но это качество в редких случаях приводит к появлению социального института предпринимательства. Мы можем наблюдать, что при определении капитализма существует некое отражение зомбартовских «разбойников» как исторической предпосылки предпринимательства. Вебер также вкладывал в понятие капитализма автономность производства, нормативно-правовые начала, коммерцию, научно технический прогресс. Многие их аспектов «капиталистического духа» были свойственны практически всем цивилизациям на протяжении исторического развития.

Таким образом, Вебер видит в становлении предпринимательства культурно-исторический характер, а наибольшую роль в выборе экономического пути развития играет религия.

Вслед за Вебером, приверженец немецкой исторической школы Вернер Зомбарт определяет предпринимательство как осуществление дальновидного плана, для проведения которого в жизнь требуется длительное сотрудничество нескольких лиц под объединяющим их всех руководством [14]. Зомбарт видел в предпринимательстве два начала: предпринимательский дух и гражданский дух. Он оценивал успешного предпринимателя, как торговца, завоевателя, организатора. Вернер Зомбарт говорил о том, что для успешного предприятия необходим план, для которого необходимо участие и длительное взаимодействие нескольких организаторов.

Ареал предпринимательства безграничен, он не сводится только к хозяйственной области. А вот хозяйственное предприятие есть «подвиг предприятия вообще, а капиталистическое предприятие – подвиг хозяйственного предприятия» [14].

Функции у предпринимателя весьма различные. Они зависят от задач, непосредственно стоящих перед предпринимателем, по трудностям и размерам. Однако Зомбарт говорит об определенном наборе характеристик успешного предпринимателя.

1. Завоеватель. В данной категории должны быть способности составлять план и реализовывать его, должна быть духовная свобода. Вышеизложенные качества отличают предпринимателя-изобретателя от изобретателя по природе. Потому, что второму достаточно довольствоваться изобретением, а вот предпринимателю необходимо воплотить свой план в жизнь и успешно его реализовать, то есть «дать жизнь». Предприниматель должен быть завоевателем, потому, что он обязан жертвовать многим, чтобы достичь успеха.

2. Организатор. В реализации своего плана, предпринимателю необходимы люди, а для успешной работы нужно заставить рабочих служить своей воле. Организация своего дела должна быть успешной и счастливой деятельностью. Кроме того, особенностью организатора является возможность заставить людей работать вместо себя для того, чтобы происходило развитие тех мест, которые находятся на удаленном расстоянии от организатора.

3. Торговец. Для дальнейшего развития, предпринимателю необходимо вступать в отношения с людьми, которым он будет предоставлять свой продукт. Для этого необходимо завербовать потенциальных участников отношений, так сказать, заставить их работать на себя. Умение вести переговоры и торги отличительная черта торговца. Главная же его цель - убедить людей в том, что самое важное для них это покупать расхваленный им предмет.

Таким образом, по мнению Зомбарта, истоком предпринимательства была «жажда наживы», стремление людей к роскоши и богатству. Богатство достигалось по средствам определенных видов деятельности: разбойничество, волшебство и предприимчивость, которые, по мнению автора, и явились зачатками предпринимательства. Однако, помимо этого, автор выделил четыре социальных института, по средствам которых шло развитие предпринимательства, это - военные походы, государство, землевладение, церковь.

Английский ученый Адам Смит, описал характеристики свойственные предпринимателю. В научной работе «Исследование о природе и причинах богатства народа» Смит описал ролевую особенность предпринимательства для экономики в целом. Предприниматель выступает реализатором коммерческих идей, имеющих рискованную направленность[43]. Смитовский предприниматель обладает капиталом, который он реализует в коммерческих идеях, беря на себя риск провала или увеличения инвестиций.

Владение частной собственностью является ключевой особенностью теории Смита, в отличие от других классических авторов.

Исходя из представленных выше теорий, можно сделать вывод о том, что в классических теориях предприниматель не имеет своего собственного функционала. Предпринимателя воспринимали как капиталиста, буржуа, руководителя. Функциональная специфика и особенности предпринимательства, и его собственная позиция понимается и описывается уже на современном этапе развития предпринимательства.

2.2 Современные теории предпринимательства

Первым кто описал предпринимателя как субъект, наделенный собственными функциональными особенностями, был Йозеф Шумпетер. Шумпетер определял предпринимателя как хозяйственного субъекта, которому присущи функции, осуществления новых комбинаций и которые выступают как активные субъекты предприятия [10]. В данной трактовке активность, инновационность выступает не только, как способ взятия ресурсов с рынка, но и как определяющая характеристика создания инновационных возможностей. Следовательно, исходя из определения мы можем понять, что предприниматель – это человек, который не ищет выгоду, не типичный представитель капитализма «с большим кошельком и пузом», а деятель, работающий на благо общества и в частности развитие экономики. Шумпетер не рассматривал предпринимательство, как профессию, а видел, как образ жизни и мышления. У данной группы отсутствует собственная классовая позиция, но стиль жизни отличает их от других.

Одна из ключевых функций предпринимательства - принятие решений и вовлечение еще большего количества участников. Коллективная деятельность способствует осуществлению предпринимательства, а коммерческая организация становится его носителем. Для процесса вовлечения важна мотивация. До Шумпетера в качестве мотивов выступала прибыль. Однако он выделил три мотива, которые не затрагивают коммерчество. Рассмотрим эти мотивы [52]:

- стремление иметь «свою империю» – быть полновластным господином в собственном предприятии, которое предприниматель сам конструирует и сам строит и которое, в случае успеха, полностью отвечает его запросам, потребностям, ценностям.
- воля к победе – возможность в рамках собственного «дела» доказать полную состоятельность, проявить мужество, ум, стойкость в борьбе с конкурентами и другими факторами среды, реализовать себя как личность.
- радость творчества – возможность заниматься любимым делом, полностью соответствующим индивидуальным интересам и установкам, возможность видеть

конкретные результаты собственных усилий. При этом ключевыми в мотивации предпринимателя являются не факторы результата деятельности (полученный доход, общественное признание, статус и т.п.), а факторы процесса предпринимательской деятельности (поиск нового, возможности для проявления личностных качеств, борьба и преодоление препятствий на пути к успеху и т. д.).

Отличительной чертой предпринимательства, является наличие инновационного фактора. В предпринимательской среде приняты два элемента новаторства.

1. Новаторство как предпринимательская функция;
2. Действия предпринимателя как носителя и реализатора предпринимательской функции.

На рисунке 1 мы можем видеть схематичное воплощение элементов новаторства [2]. Как показано на рисунке, данная схема имеет повторяющийся цикл. Шумпетер говорил о том, что предприниматель должен продолжать свою работу, но не зацикливаться на своем детище, а даже в большинстве случаев оставлять его.

Рисунок 5 – Действия предпринимателей при разработке новшеств

Американский экономист Вильям Баумоль, описывал предпринимательство, основываясь на инновационном подходе И. Шумпетера. Однако Баумоль считал, что шумпетеровскую модель необходимо дополнить распределением предпринимательства по видам деятельности. Основная идея автора состояла в том, что «деятельность

предпринимателя может быть иногда непроизводительной или даже разрушительной, и какое направление он предпочтет, зависит от структуры платежей в экономике - от правил игры» [55].

Баумоль формировал типологию предпринимателя относительно способов достижения прибыли [47]:

1. Производительное предпринимательство. Форма поведения, которая в процессе влечет повышение общего благосостояния. Основная цель – создание дополнительных целей.
2. Непроизводительное предпринимательство. Форма поведения, которой присуще перераспределение имеющихся богатств. Основная цель – увеличение прибыли.
3. Деструктивное предпринимательство. Форма поведения, которая обеспечивает собственные интересы и выгоды в ущерб общему экономическому благосостоянию. Основная цель – использование чужого труда, применение силы для получения выгоды.

Можно сделать вывод, о том что предпринимательство выступает как механизм распределения богатств. Из представленных трех моделей только одна, производительное предпринимательство, несет положительный эффект для общества и экономики. В целом, можно говорить о том, что Шумпетеровский предприниматель включает в себя все характеристики, выведенные Баумолем. Ключевым моментом является способ создания инновации.

Экономист, представитель Австрийской школы Израэль Кирцнер, говорил о том, что определить кто такой предприниматель достаточно сложно. Попытки описать и дать определение предпринимателю, а также провести различия между ним и капиталистом, и менеджером практически невозможно. Он рассматривал предпринимательскую роль, через взаимодействие акторов на рынке. Кирцнер говорит, о том, что во все времена на рынке существовали три фундаментальных актора: взаимодействующие решения потребителей, предприниматель-производитель, собственник ресурсов. Описывая процесс принятия решений среди потребителей, Кирцнер частично возвращается к теории игр Джона Нэша. Эта особенность заключается в том, что если бы все акторы рынка владели информацией о действиях других акторов, то возможность совершить более выгодную сделку увеличилась бы кратно. В свою очередь, если бы это происходило, то рыночный процесс не запустился бы вовсе. Ведь систематическое изменение планов на основании вновь поступающей информации с рынка и есть тот самый рыночный процесс. Цикл взаимодействии и развития рыночного процесса, зависит от того будет ли предприниматель-производитель продавать

потребителю, а тот зависит от того, будет ли ему собственник ресурсов продавать ресурсы. Немаловажным фактором является то, что участникам рынка необходимо брать в учет не только свои желания продать или купить, но и желания того, кому продаешь или у кого покупаешь. Но и желания того, кто так же хочет продать или купить, выступая для актора конкурентом.

Кирцнер даёт определение предпринимательства, начиная с описания предпринимательского элемента. Данный элемент представляет ценность для экономической деятельности, однако дать ему конкретные функции и черты не предоставляется возможным. В целом, теория Кирцнера состоит в том, что экономического языка не хватает для описания предпринимательства. В свою очередь ученый о предпринимательстве говорил следующие «Рынок, состоящий только из экономически рациональных, максимизирующих индивидов, не порождает рыночного процесса, который мы пытаемся понять. Для появления рыночного процесса нам требуется еще один элемент, который невозможно постичь в узких концептуальных границах экономически рационального поведения. Этот элемент рынка лучше всего определяется как предпринимательство» [19].

Предприниматель Кирцнера – это настороженный человек. В целом ему не нужно ничем рисковать. Он - свободно плавающий участник рынка, не привязанный к реальным объектам. Он не имеет и не должен иметь никаких активов. Все, что ему нужно, чтобы получать прибыль, - это способность быть бдительным к возможности получения прибыли. Поскольку ему не нужно рисковать какими-либо активами, чтобы справиться с рисками, то он не несет никаких потерь. Спекулянт, который ожидает роста акций, использует деньги для покупки этих акций; рост или падение цены акций приведет к увеличению или уменьшению стоимости фондовых активов спекулянта. Если цена повышается, прибыль соответственно тоже растет. Процесс более сложный, но схожий в отношении покупки или найма сотрудников, для создания продукта и последующей продажи на рынке.

Кирцнер говорил о том, что предпринимателю не нужно владеть какими-либо активами, не нужно быть капиталистом, если он может побудить других людей, у которых есть деньги, вкладывать средства в его идею.

Кирцнер разработал свою теорию предпринимательской насторожённости в противоположном направлении от основной идеи, представленной на австрийской арене Людвигом Лахманном. Лахманн и его более молодые последователи, утверждали, что неопределенность распространена на рынке. Но также и то, что нельзя говорить о том, что рынок содержит тенденцию к равновесию, тенденцию, подпитываемую прибылью. По

мнению Лахманна, ожидания и, следовательно, действия на рынке случайны и не реагируют на рыночные сигналы.

Австрийский ученый Людвиг Лахманн по поводу капиталов говорил следующее *«… составляющие капитала, это есть упорядоченная структура с точки зрения целей, которым служили отдельные элементы»*.

Объединение элементов в единое целое невозможно, так как каждый элемент определяется спекулятивным, индивидуальным и субъективным представлением актора. Структура капитала, позволяет производить различного рода комбинации между элементами. Так Лахманн водит понятие reshuffled – перетасовка. Так же как в карточной игре предприниматель может перетасовывать элементы внутри капитала, искать новые решения, возможности. Данное качество и отличает предпринимателя от менеджера. Предприниматель видит новые возможные треки, находит контакт с контрагентами для интеграции имеющихся капиталов. В итоге получившийся продукт имеет эмерджентные свойства. Перетасовка Лахманна схожа с инновационной составляющей предпринимателя Шумпетера. Однако Лахманна отличает то, что он заглянул вовнутрь составляющей предпринимателя. Он рассмотрел более детально особенности ролевого поведения и практики предпринимателя. И первым обнаружил в предпринимательской роли рутинные практики: если ранее роль предпринимателя рассматривалась, как неустойчивая, не линейная, то по теории Лахманна в определенный момент наступает период рутинных практик.

Резюмируя выше сказанное, можно сделать вывод о том, что современные трактовки предпринимательства выделяют собственный функционал у предпринимателя. - Шумпетер говорил о новаторе – предпринимателе, который занимается поиском разрывов в системе разделения труда.

- Баумоль определял три типа предпринимателя, основной идей которых была возможность привлечения капиталов извне.

- Кирцнер считал, что предприниматель не только является новатором, но и арбитром, который сглаживает возмущения, возникающие на рынке вследствие внедрения новаций. - - Специфика предпринимателя по Лахманну заключается в возможности перетасовки и переборке капиталов.

В своем исследовании мы будем придерживаться более широкой трактовки предпринимательства. Для нас предприниматель - это не только инноватор, как у Шумпетера, но и бизнесмен, работающий рутинными практиками с устоявшимися бизнесами в различных видах экономической деятельности. При проведении эмпирического

исследования для отбора информантов было использовано именно такое определение предпринимателя.

2.3 Процесс управления наследованием бизнеса

Одной из основных проблем продолжения функционирования предприятия является передача лидерства и владения между поколениями. Исследования показывают, что только небольшой процент семейных фирм способен пережить этот процесс, что объясняет тот факт, почему многие исследователи семейного бизнеса сосредоточены на понимании факторов, влияющих на процесс преемственности. В контексте предпринимательских семей преемственность заключается в передаче лидерства и права собственности членам семьи. Процесс преемственности происходит в течение длительного периода времени, отмечается различными событиями и зависит от характеристик вовлеченных лиц.

В семьях предпринимателей, правопреемство относится к процессу передачи управления и собственности фирмы другим членами семьи. Хотя существует множество подходов, используемых для изучения правопреемства в семейных фирмах, исследователи, похоже, согласны с тем, что преемственность должна быть концептуализирована как процесс, а не одноразовый случай. В литературе о преемственности обобщается процесс нескольких моделей, которые отражают последовательность, требующую достаточной затраты времени, нередко предоставляющую возможность для планирования процесса со стороны действующего предпринимателя и его преемника.

Для изучения процесса управления наследования бизнеса были рассмотрены теории и модели управления, а также концепция практик, необходимая для более полного анализа и описания процесса.

Известный французский ученый в области менеджмента Анри Файоль разработал классификацию основных функций и сформулировал важнейшие принципы управления, обосновал необходимость знаний в сфере экономики и управления для представителей различных уровней иерархии [48]. В таблице 2 представлено 14 ключевых принципов управления.

Таблица 2 – Ключевые принципы управления Файоля

1. **Разделение труда**	Повышение количества и качества производства при тех же условиях. Это достигается за счет сокращения числа целей. Результатом является специализация функций и разделений власти.
2. **Полномочия и ответственность**	Делегирование полномочий каждому

	работающему, а там, где есть полномочия возникает и ответственность.
3. **Дисциплина**	Дисциплина предполагает выполнение условий соглашения между рабочими и руководством; применение санкций к нарушителям дисциплины.
4. **Единство распорядительства**, или единоначалие	Получение распоряжений и отчет только перед одним непосредственным начальником
5. **Единство руководства и направления действий**	Объединение действий с одинаковой целью в группы и работа по единому плану
6. **Подчинение частных, личных интересов общим**	Интересы одного работника или группы работников не должны преобладать над интересами организации большего масштаба вплоть до интересов государства в целом.
7. **Вознаграждение**	Получение работниками справедливого вознаграждения на работу.
8. **Централизация**	Правильное соотношение между централизацией и децентрализацией с целью достижения лучших результатов
9. **Иерархия или скалярная цепь**	Иерархия или скалярная цепь - это ряд руководящих должностей, начиная с высших и кончая низшими. Ошибкой является уклонение без нужды от иерархии, но гораздо б*о*льшая ошибка - сохранение ее, когда это может нанести ущерб организации ("цепь начальников")
10. **Порядок**	Рабочее место для каждого работника и каждый работник на своем месте.
11. **Справедливость**	Справедливое проведение в жизнь правил и соглашений на всех уровнях скалярной цепи
12. **Стабильность персонала** (постоянство состава)	Высокая текучесть кадров является причиной и следствием плохого состояния дел. Посредственный руководитель, который дорожит своим местом, безусловно предпочтительней, чем выдающийся, талантливый менеджер, который быстро уходит и не держится за свое место.
13. **Инициатива**	Инициатива — это разработка плана и успешная его реализация. Свобода предложений и осуществления также относится к категории инициативы.
14. **Корпоративный дух** (единение персонала)	Гармония, единение персонала — большая сила в организации.

В научной теории организации широко используются принципы Файоля. Для нашего исследования возьмем более современную и емкую трактовку. Теорию менеджмента

качества, которая может быть использована как универсальная управленческая модель для анализа управления наследования - цикл Шухарта-Деминга. Эта интегрированная модель улучшения обучения, также известная как Колесо Деминга или цикл Деминга, впервые была представлена Демингу его наставником, Уолтером Шухартом. Цикл PDCA - это систематический процесс получения ценных знаний для постоянного улучшения продукта, процесса или услуги.

Цикл начинается с **этапа планирования**. Он включает в себя определение цели или задачи, формулирование теории, определение показателей успеха и реализацию плана. Во время последовательного процесса передачи лидерства требуется, чтобы действующие предприниматели и преемники занимались изменением собственного поведения и обсуждали изменяющиеся условия своих отношений и их роли в отношении фирмы. Эффективный переход на роль происходит тогда, когда действующий предприниматель и преемник взаимно соглашаются и выполняют обязанности, связанные с их новыми ролями. Например, два критических аспекта планирования преемственности включают в себя социализацию преемника и подготовку этого человека к будущему лидерству посредством обучения, а также для семейного бизнеса. Эти действия требуют как готовность преподавать со стороны действующего предпринимателя, так и готовности учиться со стороны преемника. В нашем исследовании планирование характеризуется как начальный этап процесса наследования. Предприниматель начинает задумываться о том, что в будущем ему необходимо передать предприятие своему преемнику. Это является опорной точкой формирования интереса у детей к бизнесу. В свою очередь у детей начинает формироваться первичное мнение относительно образа жизни предпринимателя, карьерных стратегий, способов управления. Трудности на данном этапе заключаются в том, что дети предпринимателей не сформировали свои карьерные интенции.

За этими действиями следует **этап действия**, на котором реализуются компоненты плана, такие как создание продукта. Действующий предприниматель и преемник испытывают сложности в течение этого этапа, поскольку один человек выходит из лидирующей роли, а другой в нее входит. Переходы рабочей роли сложны из-за сдвигов, связанных с целями, отношениями, идентичностью, поведенческими процедурами, неформальными сетями и многими другими крупными и малыми изменениями.

Наследование можно рассматривать как процесс, который может сопровождаться «периодом разрыва и потока, когда люди и их роли должны стремиться к новой синхронизации». Поэтому неудивительно, что многие исследователи предпринимательства утверждают, что эффективные переходы в процессе правопреемства чаще возникают в том

случае, когда действующие предприниматели демонстрируют готовность обучить преемников и выйти из предпринимательской роли, что впоследствии помогает им перейти на консультативные роли.

Анализ данного этапа будет происходит на основании концепции практик. Под практиками французский социолог П. Бурдье считал способность социальных субъектов проверять свои поведенческие акты на соответствие сложившимся представлениям об окружающей действительности. Эти практики определяют образ мысли и поведения в соответствии с индикаторами доступного и недоступного, тем самым заставляя социальных субъектов приспосабливаться к настоящему и будущему [5]. Нами был выбран концепт социальных практик, разработанных английским ученным К. Хэррисом. На основе социальных практики было выделено 5 концептуальных характеристик, описывающих процесс действия [58].

1. Класс действий, в которые участники вовлечены как представители сообщества или какого-либо рода деятельности.

2. Понятия, с помощью которых общие цели или проблемы определяются и осмысливаются акторами в совместном действии.

3. Общие цели или проблемы, для разрешения которых участники создают и применяют общий язык.

4. Средства или ресурсы (материальные и символические), посредством которых выполняются проекты, значимые для всех участников.

5. Конкретные условия или обстоятельства, в которых протекает совместная деятельность, и связи, в которые включены участники.

На этапе действия предприниматель начинает привлекать своих детей к деятельности. Формируются первые трудовые обязанности. Могут происходить как в самостоятельном исполнении, так и под контролем предпринимателя. Первичное мнение преемников начинает расширяется выполняемыми практиками. Этап действия является ключевым в процессе наследования. При правильном исполнении практик произойдёт формирование семейного бизнеса.

Затем следует **этап контроля и корректировки**, на котором отслеживаются результаты для проверки правильности исполнения процесса на предмет признаков прогресса и успеха или проблем и областей для улучшения. Предприниматель оценивает эффективность своего преемника в заданной ему роли. У преемников выполняемые практики формируют предпринимательский опыт. В случаях эффективного внутрисемейного правопреемства, действующие лица часто исполняют роли надзора и консультантов, во

время перехода, затем после официального назначения преемника в определенный момент берут на себя большую часть консультативной роли. Таким образом, преемник, который в значительной степени следовал совету действующего предпринимателя, начнет принимать решения по своему усмотрению. Иными словами, период «совместного правления» сопровождается уменьшением уровня участия со стороны бывшего действующего предпринимателя.

Этап завершения заканчивает цикл, объединяя обучение, генерируемое всем процессом, которое можно использовать для корректировки цели, изменения методов, переформулировки теории в целом или расширения цикла обучения - улучшения от мелкомасштабного эксперимента до более масштабной реализации [52]. На рисунке 6 схематично изображена модель PDCA.

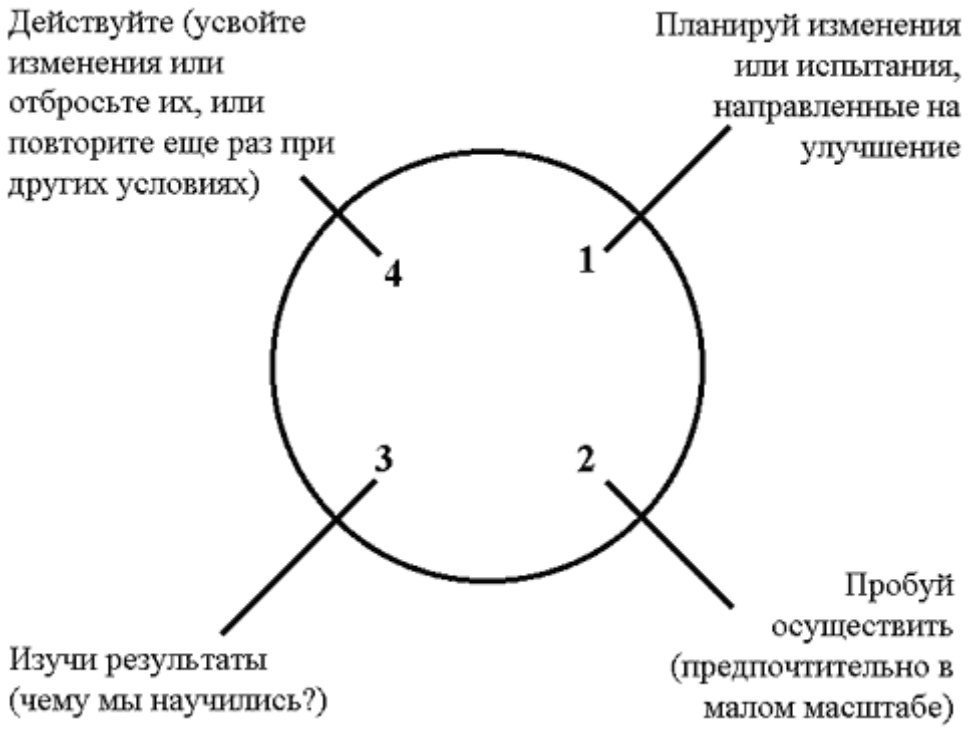


Рисунок 6 – Модель PDCA

Итак, проблематику управления процессом наследования мы будем изучать на основании трех этапов: планирования, действия и контроля (корректировки). В качестве теоретической модели анализа управления использована модель PDCA, анализа практик использована концепция социальных практик К. Хэрриса. Данные концепции будут

использованы для анализа авторского исследования и составления типов управления наследования.

2.4 Российский опыт наследования в предпринимательских семьях

В 2019 году, Ward Howell Talent Equity Institute и Центр семейного бизнеса при бизнес-школе INSEAD провели исследование, целью которого было выявить готовность предпринимателей передать бизнес своим детям [16]. Было опрошено 42 компании, в которых предполагалась преемственность поколений в бизнесе. Исследователи изучали вопросы, связанные с влиянием взаимодействия с органами власти, с возрастными критериями внутри семьи, а так же непосредственно с планами передачи бизнеса. Стоит отметить тот факт, что исследовались крупные предприятия.

Данные исследования показали, что практически во всех предприятиях дети трудятся совместно с родителями на каких-либо руководящих должностях. В ходе возникновения спорных ситуаций в 40 % опрошенных семей принятие решений стоит за родителями. Аргументируется это тем, что молодое поколение не обладает должным опытом введения бизнеса и решения возникающих проблем.

У владельцев крупных предприятий существует практика передачи активов своим детям. Объясняют они это тем, что вверенная ответственность позволит сформировать качества необходимые для предпринимателя и последующего наследования бизнеса.

Так же в ходе исследования стало известно, что средний возраст предпринимателей около 56 лет. Опрашиваемые отмечают тот факт, что передача бизнеса своим преемникам - редкое явление. Был определен период, который необходим, чтобы предприниматель передал бизнес своим детям и отошел от дел, он составляет от 3 до 5 лет.

Для реализации успешной передачи бизнеса, Йохан Ламберт расписал шесть циклов [30]:

1 – передача профессиональных знаний, ценностей, характеристик стиля управления и «души» семейного бизнеса следующим поколениям;

2 – обучение преемников: дети должны получить более высокую степень образования, чем родители, до момента их полного включения в семейный бизнес;

3 – внутреннее обучение для всех членов семьи (работа с консультантами);

4 – приобретение наследником краткосрочного опыта работы в другой компании в своей стране или за рубежом;

5 – включение в семейный бизнес с низших должностей: наследники должны завоевать доверие сотрудников, открыть дочернюю компанию, производство и узнать особенности работы с клиентами, научиться на своих ошибках.

6 – бизнес-планирование и подготовка соглашений, в т.ч. юридической передачи фирмы по наследству. Само бизнес-планирование может не гарантировать успешной передачи бизнеса следующему поколению, но плохое планирование этого процесса обязательно станет фатальным [60].

Рассмотрев теоретические модели предпринимательства, введем понятия для изучения оперантов процесса наследования.

Предпринимательство – форма проявления общественных отношений, возникающих в результате инициативной деятельности индивидуальных или коллективных хозяйствующих субъектов в сферах производства, распределения, обмена и потребления материальных и духовных благ, нацеленной, как правило, на получение прибыли (дохода) и осуществляемой от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность [19].

Наследование – это передача предпринимателем прав собственности, имущества и обязанностей, связанных с предприятием, своему преемнику.

Таким образом, исходя из общего положения и опираясь на выше перечисленные факторы, мы в нашем исследовании будем рассматривать предпринимательство как комплексный феномен. Исследование позволит нам сделать выводы о важности преемственности поколений у предпринимателей, в частности в малых городах.

На сегодняшний день, около 50% предприятий находятся во владении частных лиц. Ключевым фактором экономической стабильности, как регионов, так и России, является развитие предпринимательства.

Одним из способов развития и формирования устойчивой группы предпринимателей, является передача бизнеса своим преемникам. Имеющиеся исследовательские материалы не позволяют нам сделать выводы и предоставить рекомендации.

3 Управление наследованием бизнеса в предпринимательских семьях

3.1 Источники данных исследования

Для изучения процесса управления наследованием бизнеса в предпринимательских семьях было проведено авторское исследование. Основным методом отбора было выбрано полуформализованное интервью. Респондентам по заранее заготовленному гайду задавались открытые вопросы, на которые они давали развернутые ответы. Структура гайда соответствовала задачам исследования. Гайд состоял из трех блоков: знакомство, наследование, контроль и корректировка.

Блок «Знакомство» предоставил возможность составить биографические особенности предпринимателей, их цели и мотивы, оценить степень вовлеченности в предпринимательскую деятельность.

Блок «Наследование» позволил оценить планы, связанные с передачей бизнеса, действия совершаемые для этого.

Блок контроля и корректировки продемонстрировал, как предприниматели контролируют или будут контролировать процесс наследования. Средняя длительность интервью составила 40 минут. В качестве единиц отбора были выбраны предпринимательские семьи, где были опрошены и родители, и дети.

Метод отбора респондентов «снежный ком». В ходе проведения исследования было опрошено две группы, из которых десять человек - предприниматели и десять человек - дети предпринимателей. Предпринимателей разделили на две группы: город (областной центр) и районный центр, г. Томск – четыре респондента, г. Асино – шестнадцать респондентов. Для начала исследования, обратились к предпринимателю из города Асино, 53 года, который занимается предпринимательством около 28 лет и имеет взрослого ребенка. Далее предприниматель посоветовал обратиться к его знакомому, который так же имел подходящие характеристики. Таким образом, была сформирована исследуемая группа.

Относительно стажа предпринимательской деятельности респонденты были разделены на две группы: С (старые) – предприниматели со стажем более 24-х лет; Н (новые) – предприниматели со стажем до 15-ти лет. В большинстве случаев исследуемая группа предпринимателей занимается бизнесом от 24-х до 30-ти лет, оставшаяся часть - от 8-ми до 15-ти лет.

Опрошенные респонденты имеют различный уровень и направленность образования. Так семь респондентов из группы предпринимателей имеют среднее

специальное образование, двое респондентов имеют незаконченное высшее и один респондент – высшее образование.

В группе детей предпринимателей ситуация с уровнем образования следующая: один респондент имеет среднее образование, двое – среднее специальное, двое – незаконченное высшее, пятеро имеют высшее образование.

Следующей характеристикой является форма образования предприятий. Наиболее популярную организационно-правовую форму бизнеса «Индивидуальный предприниматель» использовали шесть респондентов. Организационно-правовая форма предприятия «Общество с ограниченной ответственностью» - четыре респондента. Из опрошенных респондентов трое находятся на этапе планирования передачи бизнеса, семь респондентов в данный момент не собираются передавать бизнес.

3.2 Биографические контексты наследования бизнеса

Во время исследования предпринимателям задавался вопрос, как давно они занимаются бизнесом. Установлено, что семь респондентов занимаются предпринимательской деятельностью 24 - 30 лет, трое респондентов в бизнесе 8 - 15 лет. Предприниматели из группы «Старые» начали предпринимательскую карьеру в прошлом столетии, они делают акцент на тот факт, что это была вынужденная мера.

«Первый опыт бизнесмена, у меня был в 90-е годы, когда выживали. Когда кофе торговали. Это был год, 89-90, где-то в районе того. Выживать надо было как-то, других причин не было. Мы тогда даже не знали, что это предпринимательство, барыжили потихонечку и все» [Интервью 10].

«В то время зарплаты как правило не платили, а уже появились первые ростки бизнеса. Получается человек за день зарабатывал свой аванс месячный. Сильная мотивация была» [Интервью 1].

Тяжелое положение, появившееся в стране после «распада» СССР, отсутствие денег, содержание семьи, выступали основными мотивами для предпринимателей. У исследуемой группы, занявшейся бизнесом гораздо позже, мотивы схожи вплоть до необходимости кормить семью. Однако отмечают тот факт, что свободные ниши на рынке побуждали к занятию предпринимательством. Именно поэтому вторая группа «Новые» приходила в предпринимательство добровольно и осознано.

«Потому как появилась возможность у меня. И товарищи таким бизнесом занимались… Посчитал что это будет интереснее для меня и в денежном эквиваленте

будет лучше. Это все равно было близкое, потому что я 20 лет отработал в охотничьем хозяйстве, то есть тоже охота, рыбалка, вот это все, работа моя была. Поэтому я этот бизнес знал, как и что» [Интервью 4].

«Хотел, желание такое было. Понравилось, попробовал, понравилось, пошло, начал» [Интервью 3].

Разница в 10 лет, сформировавшиеся государство и политика, социальная устойчивость позволила данной группе более легче зайти в предпринимательскую сферу. Процесс вхождения осуществлялся двумя способами: «никто не помог» и «помогали друзья, родственники, нужные люди» (по 5 респондентов в каждом направлении).

«Никто, Господь Бог и родная мама. Что в свое время взяла и меня поставила. Как говориться рынок научил общению с людьми. Ушел этот комплекс общения с людьми, это самое главное» [Интервью 7].

В свою очередь большинству респондентов помогли опыт и знания, приобретённые в процессе работы наемными работниками или полученные в процессе взаимодействия с другими людьми. Образование выступало для них как фактор, помогающий в организации предприятия.

«Опыт близких людей. Образование здесь не особую роль играло. В основном опыт, опытом делились старшие товарищи. На этом все и основывалось» [Интервью 3].

«В этом виде деятельности, профессиональные навыки. Начинал с того, в чем разбирался» [Интервью 5].

В опрошенной группе детей предпринимателей: шесть респондентов трудоустроены, четверо из них работают совместно с родителями. Четыре респондента не трудоустроены, причиной тому: декрет - один респондент и учеба - три респондента. Предприниматели привлекают своих детей для помощи в бизнесе в различных ролях. Обязанности зависят от возраста, опыта, образования ребенка. Респонденты с опытом занимаются решением более серьезных вопросов:

«Начинал с малого, помогал с разгрузкой товара, продавцом. Сейчас занимаюсь логистикой, закупками. Иногда веду переговоры с поставщиками, выбор более выгодного предложения на рынке» [Интервью 2].

Респонденты, которые не имеют образования и навыков в сфере предпринимательства, занимаются мелкими поручениями:

«В большей степени, знаешь, такой, самой простой: увезти-привезти, забрать-отдать» [Интервью 6].

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что феномен зарождения предпринимательства в основном носит принудительный характер. Начало 90-х годов, характеризуется тяжелым финансовым положением в стране. Рушились устоявшиеся социально-культурные нормы, страна находилась в состоянии аномии. Вследствие чего экономическая ситуация порождала дезорганизацию рынка труда. Многие из респондентов начали заниматься предпринимательской деятельностью из-за семьи. Внутренний мотив заставлял информантов пойти в рискованную структуру. На сегодняшний день группа «Старые» находится в состоянии необходимости передачи бизнеса своим детям. Состояние здоровья и достаточно большой возраст актуализируют вопрос наследования. Однако решение вопроса зависит не только от готовности предпринимателя передать бизнес детям, но и от готовности детей перенять дело родителей.

В процессе анализа актуальности предпринимательства среди молодого поколения были выявлены три группы регулярностей, которые характеризуют человека с точки зрения ключевых моментов предпринимательского действия:

1) действие предполагает соотнесение «по своему смыслу с поведением других субъектов и ориентировано на него» (М. Вебер), то есть, как мы уже показывали, представляет собой сеть процессов создания ценности, связанных с действиями субъектов определенного типа;

2) действие предполагает наличие определенных объектов, используемых в качестве средств и предметов воздействия, которые в совокупности могут быть определены как ресурсы;

3) действие невозможно без субъекта, обладающего способностью не только к целеполаганию, но и к смыслообразованию, то есть, установлению связи между реализуемой целью и действием в контексте собственного существования.

3.3 Управления наследованием бизнеса: эмпирический анализ

3.3.1 Планирование процесса наследования бизнеса

Процесс наследования бизнеса начинается с момента, когда предприниматель начинает задумываться о передаче бизнеса своему наследнику. Абсолютно все респонденты ответили, что думали об этом. Несколько респондентов пытались передать предприятие своим детям, но у них ничего не получилось.

Респондент из группы С отмечает, что хотел бы передать свой бизнес детям, но те в свою очередь не дают однозначного ответа что готовы перенять дело родителей.

«Я вот сейчас хочу передать, они думают. Как ты только чувствуешь, что тебе тяжело, ты уже не можешь шагать в ногу со временем. Ты просто морально и физически чувствуешь, что медленно и верно тебе нужно молодую кровь. Мысли новые, формы новые, сам бизнес уже начнет загнивать. Сколько бы ты ни старался, сколько бы ты ни делал, его надо постоянно развивать, менять формы, вводить какие-то новые методы. Просто тупо катиться по наклонной, по накатанному невозможно» [Интервью 6].

Предприниматель находиться в состоянии готовности выйти из бизнеса. Отягощённость предпринимательской деятельностью ведет респондента к эскапическому ролевому переходу, который характеризуется отсутствием желания трудиться, отождествляется с уходом на пенсию. Ребенок опрошенного в ближайшее время не планирует принять бизнес от отца, более того, не собирается возвращаться в город, где находиться предприятие. У предпринимателя есть потенциальный преемник, старшая дочь, которая на данный момент является предпринимателем, но по разным причинам не может дать однозначного ответа о готовности взять бизнес на себя.

Как было сказано ранее, большая часть предпринимателей начинала свой путь в 90-е годы прошлого столетия, характеризуя себя как вынужденных предпринимателей. Впоследствии предприятия стабилизировались, начали приносить доход, и первоначальная цель «прокормить семью/заработать на жизнь» трансформировалась в желание создать семейный бизнес.

«Ну мысль такая скажем есть. То есть для чего-то это же есть? Если это будет еще на тот момент, когда придёт какой-то возраст, что надо будет остановиться, все это бросить. Конечно если это будет работать, то кому-то передать, чтобы это работал… тем более если будет в плюсе и как актив будет работать и нести деньги, конечно надо будет передать. Другое дело, что именно чтобы передать детям, это надо детей с пеленок начинать к этому вести и готовить. Когда человек сформировавшийся уже вырос, у него есть свои планы на жизнь, какую-то профессию выбирает. А навязывать, тянуть его… то есть если у человека не лежит душа, нет такого предпринимательского духа, смысла нет и передавать. В общем скажем так, если человек предприниматель или у него есть хороший доход, если есть какие-то активы, чтобы их передать, надо детей прямо с пеленок к этому готовить. Что бы он больше ни к чему не готовился. Это если родители прямо хотят, чтобы была династия. Если как раньше западные и замки, и земли

передавали столетиями. Там дети рождались, их сразу этому учили, в школе уже не рассказывали, что есть космонавты, летчики и так далее» [Интервью 5],

Респондент, приводит в пример европейские и западные страны, где практика передачи бизнеса по наследству существует веками. Наработанные нормативы, механизмы и способы позволяют продолжать династии, не закрывая предприятий. В России предпринимательство как сфера деятельности появилось лишь в 1986 году, когда советская власть разрешила людям ввести индивидуальную трудовую деятельность. Предпринимательство достаточно молодой феномен и отсутствие наработанных практик передачи бизнеса в России актуализируется с каждым годом.

Возможность передать бизнес детям зависит от готовности детей вступить в роль предпринимателя. Четверо респондентов ответили, что их дети готовы уже стать предпринимателям, трое ответили о неготовности и трое ответили об относительной готовности. Преемники, которых родители оценивают, как полностью подготовленных к предпринимательской деятельности, работают совместно с родителями. Это тот случай, когда предприниматели начинали развивать интерес к своему виду деятельности у детей с ранних лет.

«Я считаю, что да. Потому что с раненного детства, возьми Настю, она с 14 лет у нас в магазине работала. Я думаю, что там, где человек чем-то занимается, тапочки шьет, дети этим же заниматься могут. То есть они видели это в процессе. Как правило в семье, где родители пьют, там и дети пьют, то есть это передается на генетическом уровне каком-то» [Интервью 1].

Группа исследуемых детей настроена гораздо положительнее к занятию предпринимательской деятельностью, чем их оценивают родители. Так семь респондентов ответили, что их привлекает предпринимательская деятельность, трое респондентов ответили, что не могут определиться. Готовность детей основывается на следующих факторах:

1) самостоятельность, работа на себя;

2) финансовое благополучие, возможность зарабатывать больше, чем в должности наемного работника;

3) интерес к сфере деятельности и специфики бизнеса.

Детям предпринимателей задавался вопрос «Обсуждали ли они возможность передачи предприятия?». Из десяти респондентов, только один ответил утвердительно. Респондент с полной уверенностью сказал, что родитель готов передать ему бизнес уже

сейчас потому, что у преемника имеется опыт и знания работы на родительском предприятии.

«Потому что я уже работала в этой сфере, на меня можно положиться. Я знаю поставщиков и вообще, чтобы бизнес не рухнул» [Интервью 11].

Респонденты, которые не обсуждали данный вопрос с родителями, отмечают тот факт, что тема наследования не поднималась даже косвенно.

«В принципе такого не было, чтобы я сидел, говорил, чтобы бизнес передали. Мой папа мне всегда говорил, что лучше устройся на работу и работай, нежели быть предпринимателем. Говорит это по той причине, что предприниматель — это такой человек, который должен придумывать что-то новое. Не останавливаться на одном, что он делает, и каждый день находить новые пути решения каких-то определенных проблем, задач. Потому что сегодня этот бизнес актуален, завтра бизнес не актуален, нужно придумывать что-то новое и постоянно варишься в каше такой, скажем так» [Интервью 19].

В свою очередь респонденты отмечают, что в блажащем будущем родители будут готовы передать им свой бизнес. Некоторые респонденты говорят о необходимости подготовки, к будущему ремеслу.

«Я думаю постепенно, обучая, это вполне возможно и они готовы» [Интервью 14].

В опрашиваемых семьях вопрос о преемственности бизнеса не обсуждался между родителями и детьми. Предприниматели вводят детей в деятельность предприятия, но не дают им понимания о дальнейших планах. Практически каждый опрошенный предприниматель думал о том, чтобы передать предприятие ребенку и хотел бы этого. Однако регулятивный механизм не выстраивает коммуникацию внутри предпринимательских семей относительно вопроса передачи предприятия. В научной работе Йохана Ламберта предприниматель должен демонстрировать готовность к трансформации своей роли и начинать подготовку преемника с более раннего возраста.

3.3.2 Практики наследования

Одним из главных процессов в наследовании бизнеса, является передача профессиональных знаний, характеристик и стиля управления. Процесс основывается на практиках обучения предпринимателями своих детей. Как отмечалось ранее, предприниматели считают очень важным иметь опыт и навыки в сфере предпринимательства. Однако в свою очередь предприниматели не обучали

целенаправленно своих детей. Процесс обучения для респондентов состоял в вопрос-ответной форме и подачи личного примера.

«Ну как можно сказать обучал, своим примером только. Наверное, только так. Старший сын спрашивает какие-то нюансы, естественно рассказываю показываю, обучаю, а как?..» [Интервью 7].

«Нет. Их не надо обучать. Они просто на тебя смотрят, либо они принимают, либо нет» [Интервью 6],

«Ну, он заходит ко мне, общаемся, разговариваем. Обучать я его не обучал, но там нюансы, этому недолго обучить. По ходу дела сам все поймет» [Интервью 4].

На вопрос «Необходимо ли обучать детей предпринимательской деятельности?» респонденты отвечали «Да!» и отзывались об этом крайне положительно.

«Необходимо. Даже если элементарно, для общего развития, это необходимо. Сейчас ему элементарно надо какие-то фундаментальные знания заложить об этой отрасли, а уже потом закладывать знания о бизнесе. И когда он уже будет понимать, что происходит, тогда уже можно будет углубляться понемногу в каждые разделы и рассказывать. Может тогда он выберет какое-то свое направление. Для многих начальник отдела или подразделения — это высшая мера, им этого достаточно» [Интервью 3].

Понимание о необходимости обучения, пришло к группе предпринимателей достаточно поздно. Процесс социализации у детей достиг точки невозврата, вследствие чего предпринимателю тяжело или практически невозможно привить желание продолжить родительский бизнес. Например, два критических аспекта планирования преемственности включают в себя социализацию преемника и подготовку этого человека к будущему лидерству посредством обучения. Эти действия требуют, как готовности обучать со стороны действующего предпринимателя, так и готовности учиться со стороны преемника.

Дети предпринимателей говорят о том, что фактического процесса обучения не было, но в свою очередь предприниматели косвенно их чему-то учили.

«Прям, чтобы обучали, нет. А, так сказать, навыки свои мне передают. Пытаются что-то объяснить. ...если мне что-то интересно я спрашиваю. Потому что мне реально это интересно, я спрашиваю, как это все делается. Мне, конечно, все объясняют, показывают, рассказывают и так далее» [Интервью 13].

«Ой, нет. У меня было как, наверное с 5 лет, где-то так, когда я был маленький. Я ездил с папой иногда, он занимается недвижимостью, вот эти сделки продал, допустим какую-то недвижимость, купил, я за этим смотрел, я это видел. Сидя с большими

дяденьками и тетеньками, я был с папой. Только так. А так прям чтобы обучая, что да, как делать, какой механизм, нет меня не учили» [Интервью 19].

Можно сделать вывод, о том, что через неформальные практики, вовлечения детей в свою профессиональную среду, предприниматели передают навыки и вводят детей в предпринимательскую сферу. Для закрепления неформальных практик предпринимателям необходимо формировать у детей знания и компетенции через процесс обучения.

«Да. Он мне рассказывает, что нужно, как нужно. На примере моей специальности, говорит, что мне нужно овладеть той-то программой, чтобы ты могла работать на дому и все бежали к тебе. Ни в какую-то контору, а знали, что есть ИП, которая может все вам сделать и это будет твой бизнес. Ты будешь заниматься этим дома, при этом будешь получать большие деньги. Потому что программы сейчас это очень дорого, даже купить ее и работать в ней» [Интервью 20].

Исходя из анализа ответов, видно, что процесс обучения несет косвенный характер. Предприниматели не привлекают своих детей к помощи в вопросе ведения бизнеса из-за первоначальных причин, по которым сами начали заниматься предпринимательством. В свою очередь, осознание о необходимости обучения пришло достаточно поздно к предпринимателям, что является фактором отчуждения со стороны детей. Однако дети расценивают сложившиеся ситуации иначе. Для них образ жизни родителей является неформальным мануалом.

3.3.3 Оценка готовности преемников к занятию предпринимательской деятельностью

Процесс обучения перерастает в подготовку к трансформации предпринимательской роли. Роль предпринимателя состоит из определенных субролей. Суброли формируются в процессе прохождения через определенные этапы развития предприятия. Постоянно находиться в одной суброли невозможно, а для освоения новой необходимо около трех лет. Это объясняется тем, что, во-первых, предприниматель должен постоянно искать возможности привлечения, развития, преумножения капиталов. Во-вторых, рынки нестабильны, из-за этого происходит постоянный процесс адаптации.

Для группы детей необходимым фактором формирования интереса к предпринимательству и непосредственно предпринимательской роли является возможность работы на предприятии своих родителей. Для освоения субролей предприниматели привлекают своих детей в различных формах и видах деятельности.

«Начинал с малого помогал с разгрузкой товара, продавцом. Сейчас занимаюсь логистикой, закупками. Иногда веду переговоры с поставщиками, выбор более выгодного предложения на рынке» [Интервью 12].

«Всегда по-разному, в основном в роли практики. Я не сижу за бумагами, с документами, я на стройке нахожусь как практикующий человек. В роли иногда мастера, помощника прораба, иногда в роли рабочего» [Интервью 13].

«Например, работа с документами, со сметами, с бонусными картами магазинов. Это просто, например, учет товаров, учет поступлений и тому подобное» [Интервью 14].

Как видно из ответов, предприниматели привлекают своих детей к помощи в вопросе ведения бизнеса в различных ролях. Происходит процесс формирования первичных субролей, которые впоследствии исследуемая группа детей может принять и трансформировать в роль предпринимателя. В ином случае, данные суброли перейдут в разряд наработанных практик.

Передачу бизнеса можно рассматривать как процесс, который может сопровождаться «периодом разрыва и потока, когда люди и их роли должны стремиться к новой синхронизации». Поэтому неудивительно, что многие исследователи предпринимательства утверждают, что эффективные переходы в процессе правопреемства чаще возникают, когда действующие предприниматели демонстрируют готовность подготовить преемников и участвовать в выходе из предпринимательской роли, что впоследствии помогает им перейти на консультативные роли.

Как говорилось ранее, для освоения суброли необходимо порядка 3-х лет. В научных исследованиях говориться, что передача предприятия занимает от 3 до 5 лет. Опрошенные нами предприниматели говорят о том, что необходимо от 3-х и более лет для полноценной подготовки и передачи предприятия.

«Я думаю, что бизнес надо передавать преемнику с рождения. Правильно, чтобы ребенок находился с отцом и жил, если ты предприниматель он должен находится с тобой всегда если это возможно. И было бы правильно, если ребенок, чем чаще, чем больше он будет находиться, рассказывать ему про бизнес, прям показывать ему что-то. Потому что, сразу если ему 18 или 20 лет исполнилось, или сколько, 25, образование он получил, раз, на ребенок занимайся бизнесом. А он «сиди я сам открою», потому что ты ему до этого ничего не рассказал, он ничего не понимает, бизнеса не будет. Надо прям, только ребенок начал понимать, ему надо рассказывать. Опять же если ему это будет интересно» [Интервью 7].

Необходимость привлечения с ранних лет и обучения будущих преемников является ключевым моментом в исследуемом нами процессе. Предпринимателям необходимо подготовить преемника, готового решить любые возникающие проблемы, но для этого необходим опыт, навыки и знания. Наработанный многолетний опыт не может быть передан за короткое время - считают опрошенные респонденты из группы предпринимателей. Дети предпринимателей считают, что процесс передачи займет до 3-х лет.

«Мне кажется у всех по-разному. Если отец будет видеть, что я все готов взять бизнес, это будет короткий период времени. А если он будет видеть, что я не готов, то будет стараться мне что-то показывать, рассказывать, обучать и так далее. Продолжать готовить меня, неизвестно, насколько затянется это. Мне кажется, в целом займет около полугода-года если быстро, а растянутый более трех лет» [Интервью 13].

Академическая мобильность, амбициозность, ресурсы, смелость по мнению опрошенной группы детей предпринимателей помогут им быстро освоить роль предпринимателя. Обращаясь к нашему исследованию, проведенному в 2017 году на тему практик ролевых трансформаций предпринимателей, можно сказать, что мнение преемников ошибочно. Ускорить процесс невозможно из-за ограниченности человеческого капитала. Вход в роль и ее освоение связано с процессом принятия норм и правил, предписывающихся предпринимательской сетью. Решафлинг капиталов, человеческого, социального и экономического, требует затрат времени, в противном случае есть вероятность их потери.

Один респондент из группы детей отметил временной фактор, как один из наиболее важных.

«Я думаю, что чем раньше начать, чем больше времени займет передача, то есть подготовка молодого поколения для введения дел, то чем больше времени будут под присмотром старшее поколения, которое ведет долго времени эти дела. Чем дольше, тем лучше. Примерные сроки, 3 года. Это будет, наверное, самое то. За 3 лет можно затронуть все мелкие, самые мелкие проблемы, которые могут возникнуть за это время. И уже научишься, как надо вести дела» [Интервью 15].

Резюмируя выше сказанное, можно предположить, что предприниматели оценивают своих детей со стороны опыта и прожитых лет. Опираясь на собственные наработанные компетенции, предприниматели могут дать вполне объективную оценку своим детям. С другой стороны, сегодня происходит социо-культурная трансформация общества. Молодые люди обладают большими возможностями в плане обучения, реализации намеченных планов. Степень готовности к предпринимательской деятельности должна основываться на соотношении родительского опыта и современных условий. В противном случае,

недооцененные качества преемника могут послужить отягчающим фактором в процессе наследования.

3.3.4 Ресурсы необходимые для процесса наследования бизнеса

В ходе исследования, задавался вопрос о том, какими качествами должен обладать человек, чтобы преуспеть в предпринимательской деятельности. Вопрос задавался как предпринимателям, так и детям, во многих случаях называемые качества совпадали. Однако определить влияние предпринимателя на формирования мнения ребенка в этом вопросе не удалось. Скорее всего влияние оказали первичные знания детей и взаимодействие в повседневной жизни с родителями. В таблице 3 указаны качества, определяемые родителями и их детьми.

Таблица 3 – Характеристики предпринимателя

Порядковый номер	Предприниматель (родитель)	Преемник (ребенок)
1	Жуликоватость, неординарное мышление, независимость, чувство голода.	Целеустремленность, харизма, желание.
2	Желание создать бизнес, желание развивать бизнес.	Ум, понимание, информативность.
3	Терпеливость.	Стремление развиваться.
4	Трудолюбие, терпение, знания, умение мыслить, умение работать с людьми.	Терпение, упорство.
5	Неленивый, смелый, трудоспособный, трудолюбивый, честный, любовь к своему делу.	Упорство, смелость, подвязанный язык, коммуникабельный.
6	Креативность, коммуникабельность.	Не боится рисковать.
7	Трудолюбие, ответственность.	Харизма, коммуникабельность, творческий, трудолюбие, сильный духом.
8	Честный, умный, справедливый.	Знания.
9	Трудолюбивый, желание заработать,	Трудолюбие, ответственность.
10	Честность.	Заинтересованность.

Основные качества присущие предпринимателю, по мнению исследуемой группы составляют: трудолюбие, терпение, коммуникабельность. Данный тип предпринимателя был описан Кинцером. Предприниматель, который ищет способы увеличения капиталов, за счет коммуникации с другими участниками рынка. И только некоторые респонденты отмечают качества, которые присуще шумпетеровскому предпринимателю: харизма, творчество, креативность. Сегодня основу предпринимательской сферы наполняют акторы подходящие под описание Кинцера, об этом свидетельствует представленные выше качества.

Далее, соотнеся выявленные характеристики, необходимые для предпринимателя, мы провели анализ - как в целом оценивают возможности молодого поколения действующие предприниматели.

«Перспектива развития, в принципе развития мозгов, не зацикливание. Там работа у человека, я понимаю там научная деятельность, там, да, тоже мозги развиваются, а в основном что, офисные работники, менеджеры какие-то. Сел и сиди, везде где работать можно. Предприниматель понимаешь, такой человек, он сам может, анекдот есть «Он же и плотник, и грузчик, и сторож, что напился, всех подвел», это все предприниматель. Человек, в своем бизнесе он должен знать все. Ну, и, в принципе, чтобы мозги развивались, надо шевелиться маленько. Предприниматель, если он нормальный предприниматель, он не будет сидеть, он будет шевелиться и мозги развивать. Жизнь более насыщенная. С другой стороны, очень много проблем, да очень много проблем. Сыну старшему говорю, он говорит, «Пап, я твой бизнес вообще бы не хотел. Потому что посмотрю на вас, вы, говорит, синие». Ну, что, жизнь такая. Да, действительно, когда идет сезон, бывают трудности, но работа очень интересная. Вообще предпринимателем быть очень интересно. Я оптимист, если честно, по жизни» [Интервью 7].

Респондент указывает на то, что предприниматель должен быть авантюристом по своей натуре. Для того, чтобы не произошла стагнация, предприниматель должен постоянно находится в движении не только физическом, но и умственном. Отвечая на вопрос, респондент затрагивает тему интересов своего старшего сына и указывает на то, что ребенок не хотел бы владеть бизнесом отца. В ходе проведения интервью с преемником данного предпринимателя было установлено обратное мнение - ребенок утверждает, что ему нравится сфера деятельности отца.

«На самом деле - да. Просто, как бы лес, природа, природные ресурсы. Достаточно простые и интересные» [Интервью 15].

Различия во мнениях свидетельствует о том, что родители не всегда полноценно знают о желаниях и интересах своих детей. В ту же очередь, дети не всегда выражают свои мнения и желания, относящихся к возможности передачи бизнеса по наследству.

Предприниматель из группы С, говорит, что сегодня у молодежи завышены амбиции, которые в реальности практически не исполнимы. Респондент рассматривает предпринимательскую деятельность, как комплекс действий, который отягощен проблемами, связанными с опытом и финансами.

«В моем понимании люди немножко путают предпринимательство с барыжничеством. Если человек работает, возьмем, например, директора магазина, ты его можешь назвать предпринимателем. Это не предприниматель, потому что он собственно ничего нового не принес. Он не принес ни идей новых никаких, он просто продает, в одном месте покупает, в другом продает. А теперь возьмем магазин, который взял, и сделал из него сеть. Будем так говорить, сеть бутиков, которые продают что-то. Для этого человек взял, тиражировал регламенты какие-то, процессы, отработал на одном магазине, потом растиражировал, а еще потом продал его как франшизу. Да это, наверное, предприниматель. Или вот предприниматель, который имеет пекарню, который просто пекарню имеет, это не предприниматель. А который имеет сеть пекарен, его можно назвать предпринимателем. Потому что в данном случае он смог уйти от ручного управления и смог организовать структуру. То есть, он придумал что-то новое, он придумал собственную структуру. Не структуру выпекания хлеба, а структуру предоставления услуги. Поэтому сказать, что я предприниматель, тем, что я торгую яблоками, не я не предприниматель. Но если посмотреть вглубь, как я это делаю, наверное, где-то можно назвать предпринимательством. Так вот, с чего начинать молодежи. Вот выходит молодой человек с университета, с каким-то набором знаний, как ему начать заниматься предпринимательством. Где та точка опоры, где тот толчок, который ему поможет начать заниматься, как таковую стратегию выстроить? Где она? А ее нет, есть пустота. Даже если человек учился в университете и занимался в каких-то секциях, зарабатывал какие-то гранты, у него были идеи вот на базе чего-то. То скорее всего университет забрал у него идею и сделал на этом бабки. Если даже человек вышел с этими знаниями и желанием внедрить, то, чему научился, полученные какие-то знания, у него нет на это средств. Даже если у его мамы или папы есть на это средства, у него нет опыта. Даже если ему помогут это сделать, и вот здесь много если. В итоге это может привести, но это полпроцента из ста. Мое четкое мнение, молодой человек, который хочет уйти в собственный бизнес, назовем его так, он должен получить опыт по данному направлению, в

структурированной организации. Опыт не только мыслительный, опыт работы в команде, опыт как ни странно юридический по законодательству нашему, опыт бухгалтерский, вот эти моменты» [Интервью 10].

Из ответа можно сделать вывод о том, что для предпринимательской деятельности необходим базис, который формируется через практики, трудовую деятельность на структурированных предприятиях, знаниях полученных в процессе труда. Академические знания не несут большой ценности для респондента.

Группа опрашиваемых детей практически единогласно говорят об актуальности предпринимательства среди молодежи. Ключевым фактором выделяют возможность работы на себя, а не «на дядю».

«Потому что молодежь хочет заниматься своим делом, не хочет работать на кого-то. Заниматься сам. Во всем этом углубляться и понимать самостоятельно. Не работать на дядю, это сейчас так говориться. Конечно у каждого есть свои риски, если есть желание почему нет» [Интервью 20].

Не все опрошенные респонденты из группы детей строят свои карьерные стратегии по данному принципу. Линейная карьера вызывает большее доверие и эффективность, нежели предпринимательская деятельность. Респонденты связывают это с возможностью получения образования, мобильностью молодого поколения.

«В разговорах своих сверстников я практически никогда не слышу о том, что кто-то целенаправленно хочет заниматься предпринимательской деятельностью. Возможно, кто-то думает, что это где-то на периферии и как побочный продукт своей деятельности он когда-то сможет открыть бизнес. Но для этого же нужны средства и поэтому каждый рассматривает свое будущие, изначально как работа по профессии. Предпринимательская деятельностью не является первичной деятельностью ни у кого, кого я знаю» [Интервью 14].

Респондент отмечает, что предпринимательство для него служит как побочный продукт своей деятельности. Линейная карьера менеджера или наемного сотрудника, характеризуется меньшим количеством рисков и ответственности. Деятельность в организациях регламентируется уставами и нормами поведения. В предпринимательской деятельности человек принимает все риски, как со стороны предприятия, так и с внешней стороны на себя.

Занятие предпринимательской деятельностью требует не только принятие рисков, но и привлечение ресурсов, как для начала дела, так и для передачи бизнеса. Процесс наследования сопровождается наличием определенных условий и привлечения необходимых

ресурсов. Со стороны группы предпринимателей единственным необходимым условием является желание детей перенять предприятие. Привлечение капиталов не несет обязательный характер. Ресурсы в процессе наследования не нужны.

«Естественно самое главное, это желание у детей. Ресурсы есть там, нету, будут, это наживное, как говориться. Самый главный ресурс- это желание, стремление детей заниматься потом этим видом деятельности. Заниматься работой, вести. Если не будет у него желания, какой смысл передавать» [Интервью 7].

Если предприниматель планирует или считает более выгодно создать параллельный бизнес для ребенка, в этом случае привлечение капиталов необходимо.

*«Когда надоест мне или можно что-то другое открывать параллельно со своим ребенком. Дополнительно, есть сферы. Я же говорю, что можно что-нибудь производить. Как например у моего товарища, его брат льёт чучела в деревне, а он в Томске по своим магазинам продает их. Так же в Томске два швейных комбината у него, поэтому он стоит устойчиво на ногах. В любое время сын может заняться этим делом. Влиться и заняться производством литья дроби и изготовление патронов. Масса вариантов» [*Интервью 4].

В данном случае предприниматель перенимает роль инвестора, которая впоследствии может выступить ограничивающим фактором в процессе наследования. Преемники, вступая в роль предпринимателя или компаньона, становятся акторам одной сети совместно с родителями. В результате чего, преемник будет вовлечен только в свое предприятие, оставляя бизнес родителей на периферии.

«Мне кажется, что проще создать то-то для ребенка. Я бы даже сказал, если вдруг есть у кого-то желание заниматься предпринимательством. Он может пойти по специальности, пусть будет юрист. Занимаясь юридической деятельностью и, если ему очень сильно горело и нравилось заниматься предпринимательством, пускай открывает свое дело. Или пусть отец ему поможет, если он предприниматель. И он будет как-то в бизнесе крутиться, но у него будет подушка, этого его образование и как-никак у него будет заработная плата юриста. Он знает, что ему 30 тысяч на карту упадет за работу. А предприниматель не может надеется на то что, у него завтра будет доход пусть будет 300 тысяч или 100 не важно. Он не может так надеется, сегодня у него 300, завтра 100, а после завтра 500. Тоже самое с отдыхом. Ты не можешь так же как человек который работает на обычной работе, знает, что у него положено 3 месяца отдыха. Вот я сейчас поработаю и поеду отдыхать в Турцию, Таиланд. А предприниматель так не может. Вот он думает, что у него все хорошо, ага, значит я сейчас поеду отдыхать. Потом, когда

приеду, не знаю, когда буду отдыхать. Нестабильность, постоянно какие-то перемены» [Интервью 19].

Со стороны группы детей предпринимателей необходимы желание и готовность родителей передать бизнес.

«Мне кажется это как желание какого-то личного отдыха, наверное. Все равно предпринимательская деятельность какой бы творческой не была, требует отдыха. С другой же стороны это желание реализовать своего ребенка в жизни» [Интервью 14].

Дуализм ситуации заключается в отсутствии общих целей ориентированных на преемственность поколений. Плохая или неработающая коммуникация, отсутствие наработанных механизмов передачи бизнеса в предпринимательских семьях является камнем преткновения.

В России отсутствие наработанных практик передачи бизнеса по наследству внутри предпринимательских сетей, в которых находятся исследуемые группы, создают ситуацию неопределенности. Опрошенные предприниматели приводят примеры европейских стран, а также необходимые условия для удачной передачи бизнеса своим детям.

«Стабильное государство, других практически нет. В нестабильном государстве, хоть запередавайся. Вот заметь, в Англии, во Франции, ну, Германия такое шаткое государство, то войны, то беспорядки какие-то. Во многих устойчивых государствах, практически из поколения в поколение, в пятом, а то и десятом поколении передается бизнес. Все что ближе сюда к России, включая Польшу, Украину, включая Венгрию, Румынию и включая Россию, здесь передача бизнеса очень шаткая. Сегодня есть из поколения в поколение передают, завтра стабильности нет. Площадь большая, огромное государство. Преемственность власти, очень такая. Вот в Англии чтобы не случалось с парламентом, а там королева, столько лет уже. То король то королева, соответственно все законы не переписываются, а по 200-300 лет существуют. У нас же Восточная Европа, включая Россию, законы переписываются каждые 20-30 лет. А в России законы переписываются каждые 5 лет. Ну и о каком бизнесе можно говорить. Тема такая глубокая» [Интервью 1].

В процессе анализа стало понятно, что передача предприятия по наследству не несет потребность в привлечении ресурсов. Единственным необходимым ресурсом выступает обоюдное желание передать и принять бизнес. Однако, как отмечалось ранее, не выстроенная коммуникация в вопросе передачи бизнеса может повлечь за собой недопонимания с обеих сторон. В таком случае, возникает ситуация требующая отлаженных

механизмов ориентации обоих субъектов в процессе наследования, которая позволит понять цели предпринимателей и их преемников.

3.4 Способы контроля и коррекции процесса наследования

3.4.1 Возможные проблемы наследования

Процесс наследования несет возможность возникновения социальных, экономических проблем. Переход предприятия под новое руководство заключается в передаче прав владельца и руководителя. Так один респондент отмечает, что появившиеся проблемы могут повлечь последствия в виде ликвидации предприятия.

«С потерей самого бизнеса, представь, только стоит мне бизнес передать, например одной из дочерей, соответственно она заниматься им не будет, наймет рабочих. А это, будем говорить, узкосемейный бизнес. Соответственно начинается воровство, начинаются юридические ошибки, наказания, штрафы и перспективы не очень радужные» [Интервью 1].

Предприниматель отмечает, что специфика его бизнеса заключается в отсутствии наемных работников. Респондент сам выполняет все необходимые обязанности для функционирования предприятия. Однако если на предприятие привлекать людей по найму могут возникнуть проблемы связанные с человеческим фактором. Другой респондент так же отмечает проблему с наемными работниками.

«Самая тяжелая проблема при передаче бизнеса, это что бы было желание. Второе, самое тяжелое будет, если есть наемные рабочие. Это самое тяжелое, самое серьезное, это проблема - наемные рабочие. Потому что сейчас проблема где-то работать, найти квалифицированного сотрудника. Даже не квалифицированного, а просто желающего. Работать тяжело, поэтому мы видим, что у нас много приезжих с Азии. Это была причина основная, когда я бросал такси, закруглялся, потому что возможности не было поднять проезд, а люди, которые были водители нормальные, профессиональные дядьки, даже молодые парни» [Интервью 3].

Респондент обращает внимание, что сегодня тяжело найти квалифицированного, добросовестного работника. Также актуален процесс взаимодействия преемника с наработанным коллективом. После назначения нового руководителя коллектив может не найти общий язык с преемником, вследствие чего предприятию грозит угроза нестабильности, которая несет за собой потери как финансовые, так и человеческие.

Респондент из города Томска выделяет цель передачи предприятия. Он говорит о передаче бизнеса, как способа тренировки для ребенка или полноценной подготовки преемника.

«Не знаю, с какими проблемами. Понимаешь, когда человек собрался передать бизнес, неважно по какой причине, надоело ему это, либо он решил заняться другим бизнесом, а этот просто решил подарить детям, чтобы они дальше его продолжали, либо развалили. Либо дать поиграться, образно говоря, дать неперспективный бизнес, либо умирающий, либо начинающий, который тебе не интересен, на который тебе не хватает времени и дать потренироваться. Можно передать. Смотря, какая идея передачи, и от этого много зависит. Если ты хочешь отдать неработающий, неперспективный бизнес, чтобы люди побились, шишки набили, не знаю, стоит ли это делать. Потому что молодое поколение может набить шишки и к этому вопросу больше никогда не подойти. Отбить охотку. Передать готовый, работающий бизнес опасно, могут развалить на каком-то этапе. Поэтому передавать, это дозированно, по кускам. Освоил это направление, закрепил, второе передаешь, третье передаешь. Собственно говоря, как делегирование полномочий, как в любой организации. Собрал набор компетенций, потом начинаешь нанимать людей, потихоньку раздавать компетенции, потом в итоге остаешься как контролер всех этих компетенций» [Интервью 10].

Респондент из города Асино, дает объективное описание возможности возникновения проблем. По его мнению, проблемы могут возникнут в единственном случае, если преемник не подготовлен стать руководителем предприятия.

«При передаче бизнеса, еще раз говорю, надо чтобы человек был готов его принять. Чтобы у него не было испуга, будто его посредине моря кинули и плыви. То есть передача не занимает один, два, три дня. Это происходит если ты отдаешь весь бизнес полностью, своему ребенку, жене или еще кому-то. Передача занимает порядка 2-3 лет. То есть человек должен быть полностью в курсе дел. Абсолютно всех, если он хочет в дальнейшем управлять этим бизнесом. Когда ты покупаешь бизнес, это не много другое. То есть ты пришел на готовый какой-то. Взял документацию, по документации ознакомился с ним, все ли устраивает, пойдет. Но если ты хочешь, чтобы твой ребенок или еще кто-то, родственник какой-то, продолжал это дело, его нужно вводить в курс всех событий и рассказывать все нюансы этой работы. Потому что нюансов здесь больше всего. Нельзя просто так сказать, на, это твое, иди работай. Он может просто потеряться, и это все, в течении полугода все это может заглохнуть» [Интервью 3].

В основном предприниматели выделяют проблему, связанную с желанием ребёнка перенять дело. Таким образом, можно сделать заключение, что потенциальные проблемы процесса наследования исходят от детей предпринимателей. Если предприниматели нацелены и полностью готовы уйти от роли предпринимателя, не факт, что состоится процесс формирования предпринимательских династий. В совокупности с изложенными выше процессами обучения и привлечения детей к деятельности на предприятиях желание и готовность играют ключевую роль в решении потенциальных проблем.

Резюмировав выше сказанное, можем выделить типологию проблем, возникающих в процессе наследования.

1) Мотивационные проблемы. Данные проблемы связаны с отсутствием мотивации и желания заниматься предпринимательской деятельностью у детей предпринимателей. Это связано со слабо выстроенной коммуникацией между родителями и детьми. Предприниматели не проводят ориентационных разговоров с детьми, не рассказывают о предпринимательстве, как об образе жизни. Так же возможно наличие у ребенка иных профессиональных интенций.

2) Коммуникационные проблемы. Опрошенные предприниматели отмечают, что работа с коллективом является серьезной и сложной задачей. Достаточно тяжело найти квалифицированного сотрудника, который будет соответствовать требованиям предприятия. В свою очередь при смене руководства может произойти отвержение коллективом нового руководителя в лице преемника предпринимателя. В ином случае, преемник не воспринимает сотрудников должным образом. Возможно появление состояния аномии на предприятии, отвержение новых порядков, дезорганизация.

3) Юридические проблемы. Проблемы связанные с переоформлением предприятия на нового руководителя. Минимальная возможность возникновения.

3.4.2 Предполагаемый контроль и коррекция процесса наследования

Достаточно часто в процессе преемственности упоминается следующий ключевой момент: действующие предприниматели могут вмешиваться в процесс преемственности даже после того, как формальный переход руководства произошел из-за их неспособности оставить дело. Ролевые переходы после формальной передачи роли предпринимателя, имеют решающее значение для завершения процесса преемственности. Предпринимателям задавался вопрос, будут ли они помогать преемникам после передачи бизнеса. Ответы звучали положительные. Респонденты отмечают тот факт, что полностью из

предпринимательской деятельности выйти не возможно, ты все равно будешь возвращаться и следить как происходит процесс управления.

«Я, наверное, как говориться, пока в мир иной не уйду, буду тут ходить. Конечно буду, если он не скажет: «Пап, до свидания, я сам тут разберусь» [Интервью 7].

«Если будет справляться, оставлю все ему. Я на него, грубо говоря, все производство и все средства не собираюсь переписывать. Это в моем владении у меня остается, на всякий случай, я являюсь владельцем всего-всего, а он, грубо говоря, работает и получает прибыль. То есть как договоришься, или ты просто отдашь ему, только мне на хлеб на соль дай, меня кормите, а остальное себе забирайте. Но подстраховываться надо» [Интервью 6].

Из ответов видно, что предприниматели будут помогать своим детям из-за страха потерять бизнес. Предприниматели не могут полностью выйти из предпринимательской роли в силу отсутствия у преемников знания и практик трансформации своей роли. Однако предприниматель из города Асино проявляет к данному вопросу отеческие чувства, а не предпринимательский расчет.

«Конечно. Даже если это дети и им будет по 50 лет, они все равно будут являться детьми. И человек проживший своего ребенка большим временем, соответственно у него видение больше. Если человеку 30 лет, ты не стесняйся спроси совета, у 31 года. Потому что он на 1 год больше прожил, соответственно опыта больше. Конечно да, по-другому ни как» [Интервью 1].

У другого респондента бизнес ассоциируется с собственным ребенком. В данном ответе объединяются мнения предпринимателей, представленные выше. То есть, респондент проявляет отеческие чувства не только к ребенку, но и бизнесу, а также применяет предпринимательский расчет в процессе наследования.

«Если брать конкретно меня, то конечно буду. Бизнес – это тоже ребенок, которого ты растил. Вот если ты его передаешь, значит он вырос и приносит какой-то доход. Значит ты хочешь, чтобы он дальше работал, развивался, а не чтобы его просто угробили. Потому что угробить то можно на раз два, это все дело. Конечно где-то советами, где-то глубже там. Пока мне не скажут, слышь, иди в сторону, это мое уже. Поэтому надо как-то частично это делать» [Интервью 3].

В свою очередь дети предпринимателей заявляют, что будут обращаться к родителям за помощью. Некоторые делают отсылки, что предприятие родительское и они не могут брать ответственность в решении серьезных вопрос, дабы в последствии бизнес не развалился.

«Конечно, буду. Первое время будет сложно и советы конечно будут нужны. Первое время без них будет никак» [Интервью 13].

Так же респонденты отмечают тот факт, что с передачей бизнеса происходит и передача ответственности. Респондент из группы детей предпринимателей относительно обращения за помощью к родителям говорит следующие:

«Все зависит от ситуации и от проблем, скажем так. Бегать постоянно к нему с вопросами что да как, бессмысленно. Зачем тогда, спрашивается, мне его отдали. А так, в случаях, когда не смогу найти ответ, тогда да» [Интервью 12].

В целом исходя из ответов детей предпринимателей можно сделать вывод о том, что помощь родителей для них будет необходима в решении проблем коммуникационных и юридических. Предприниматели в свою очередь будут помогать преемникам, однако помощь будет носить различный характер. Одни - по родительскому долгу, переживая за ребенка, другие из-за боязни потерять бизнес.

При изучении преемственности предполагается, что для продолжения работы предприятия, лидер семейного предприятия должен быть готов к процессу ролевой трансформации. Основываясь на этих идеях, термин «преемственность» можно отнести к действующим предпринимателям, которые склонны и мысленно готовы покинуть свою роль предпринимателя и передать полномочия, а также полномочия на принятия решений для преемника.

Как мы можем наблюдать, теоретические предпосылки разняться с действительностью. Предприниматели, как и дети будут продолжать коммуницировать после процесса передачи бизнеса. Это говорит, о фактическом формировании предпринимательских династий. Обмен опытом, отсылки к стилю руководства помогут детям предпринимателей продолжать карьерный трек своих родителей. Впоследствии, если предприятия не будут ликвидированы, данный механизм передачи предприятия по наследству закрепиться как устойчивый и жизнеспособный.

Исходи из выше перечисленных факторов, беря во внимание концепции управления, нами была выявлена и предложена типология процессов наследования на основании изученного материала.

1) Стерлинговое наследование (Sterling – безукоризненный, подлинный, полноценный) – данное наследование характеризуется выполнением полного цикла PDCA. Предприниматель начинает планировать передачу бизнеса ребенку с определения возможностей и компетенций будущего преемника. Далее предприниматель вовлекает ребенка в бизнес. Возможно вовлечение в смежные предприятия (данный механизм

используется в западных странах). После освоения необходимых компетенций, предприниматель входит в фазу финальной передачи предприятия. Происходит ролевая трансформация предпринимателя и полный уход от дел. В вопросе помощи с ведением бизнеса коммуникация исходит только от преемника. Данный тип наследования, характерен предпринимателям, которые добровольно начинали заниматься бизнесом. Не мало важную роль несет уровень образования предпринимателя и сфера деятельности. Например, предприниматель из города Асино с 26 летним стажем имеет формализованный бизнес. Порядка десяти лет назад привлек свою дочь к бизнесу. Преемник начал осваивать предпринимательское русло с начальных этапов. Предприниматель обучал своего ребенка как необходимо вести бизнес, как решать те или иные проблемы, а также как необходимо поступать в определенных ситуациях. В ближайшие пять лет предприниматель планирует полностью передать бизнес ребенку и отойти от дел.

2) Решафлинговое наследование (Reshuffling – перетасовка, перегруппировка) – данный тип наследования несет более продолжительный процесс передачи бизнеса. Предприниматель создает параллельный бизнес для своего ребенка или передает ему часть своего предприятия. Обучение и приобретение компетенций преемника происходит не с прохождения азов, а сразу с освоения роли предпринимателя. Данный тип несет более сложный характер и возможные риски с передачей предприятия. Преемник может отказаться от бизнеса родителей из-за наличия собственного бизнеса, который является основным видом деятельности для него. В следствии чего возникает риск продажи или ликвидации бизнеса. Данный тип наследования, характерен предпринимателям, которые не готовы в настоящий момент выйти из предпринимательской роли. Это связано с личным желанием продолжать заниматься бизнесом, а также с неуверенностью в подготовленности преемника. Пример, предприниматель из города Асино с 30 летним стажем, отдал своему сыну часть бизнеса. Преемник находиться в роли руководителя предприятия, не имея функциональных особенностей предпринимателя. В свою очередь предприниматель оценивает на 80% готовность ребенка перенять родительский бизнес.

3) Номинальное наследование – данный тип наследования схож со стерлинговым. Происходят аналогичные процессы оценивания готовности ребенка к занятию предпринимательской деятельностью, вовлечение в процесс управления предприятием, непосредственная передача бизнеса преемнику. Однако на данном этапе не происходит отчуждение предпринимателя от своего бизнеса. Фактически предприниматель остается владельцем предприятия, а преемник выступает как руководитель организации. В номинальном наследовании находятся наибольшие риски. Во-первых, предприниматель

может отстранить своего преемника от руководства и назначить другого или вернуться самому. Во-вторых, в случае возникновения форс-мажорных ситуаций (смерть, изменение законодательства и т.д.) процесс передачи будет отягощен юридическими сложностями, что в последствии повлияет на функционирование бизнеса. Данный тип наследования характерен «вынужденным предпринимателям» которые начинали свою карьеру под гнетом внешней среды. Предприниматель боится выходить из предпринимательской роли, так же как боится потерять собственный бизнес. Например, предприниматель из города Асино, начал заниматься бизнесом под предлогом поиска лучшей жизни. Развив бизнес и достигнув успеха, предприниматель боится изменения образа и условий жизни. В процессе передачи бизнеса, предприниматель планирует отдать функции руководителя, оставляя за собой права владельца.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В настоящее время в России предпринимательская деятельность является одной из наиболее востребованных сфер деятельности, которая формирует порядка 20% ВВП страны, а так же предоставляет рабочие места для граждан наравне с государственными предприятиями. За последние 4 года на территории Томской области зарегистрировано 27% новых предприятий от общего количества МСП. Предприятия, которые основывались в конце 90-х, находятся под руководством предпринимателей, которые подходят к предпенсионному и пенсионному возрасту. Возникает проблемная ситуация, что будет происходить с предпринимателем и функционированием бизнеса. Ликвидация предприятий принесет убыток для общего экономического состояния страны. В данной ситуации наиболее перспективным и необходимым механизмом является передача бизнеса преемникам. Достаточно молодой институт предпринимательства не имеет закрепленных механизмов передачи предприятий по наследству и формирования предпринимательских династий. Вследствие чего возникает проблема, как будет происходит процесс наследования бизнеса в предпринимательских семьях.

Для формирования исследовательской базы, нами были изучены теории предпринимательства следующих авторов: К. Маркса, В. Зомбарта, М. Вебера, Й. Шумпетера, В. Баумоля, И. Кирцнера. Так же были рассмотрены современные теории Л. Лахманна, У. Деминга и У. Шухарта. Была рассмотрена теория практик К. Хэрриса. Исследование и анализ происходил на базе концепции PDCA (планируй – делай –проверяй - действуй)

В процессе изучения теорий предпринимательства нами были выбраны наиболее подходящие для нынешнего времени модели предпринимательства. Модель предпринимателя, разработанная В. Баумолем, подходит для описания предпринимательских стратегий, направленных на увеличение капиталов предпринимателя при помощи перераспределения привлеченных ресурсов извне. Модель, описанная Й. Шумпетером, представляет предпринимателя как хозяйственного субъекта, которому присущи функции осуществления новых комбинаций и которые выступают как активные субъекты предприятия. Накладывая данную модель на принцип перетасовки капиталов Л. Лахманна, можно проследить процесс передачи капиталов преемникам.

Для изучения процесса наследования, нами была выбрана модель постоянного улучшения процессов разработанная У. Демингом и У. Шухартом – PDCA. В промежутке между циклами «Планируй» и «Делай», составляющие основу процесса наследования, рассмотрены практики, совершаемые предпринимателями и их детьми для определения

процесса наследования. В данной работе было использовано понятие практик, а так же их характеристики, введенные К. Хэррисом. Практики ролевого перехода – практики, направленные на ролевой переход актора, благодаря которым можно изучать понятия, паттерны, условия, цели.

В ходе исследования были установлены две группы предпринимателей, те кто занимался предпринимательством 24 - 35 лет и те кто занимался предпринимательством 8 - 15 лет. Далее, данные группы были опрошены относительно цели входа в предпринимательство. Группа с большим стажем определились как «вынужденные предприниматели», вторая группа характеризовалась добровольным приходом в данную сферу. Основные качества, присущие предпринимателю, по мнению исследуемых групп: трудолюбие, терпение, коммуникабельность. Данный тип предпринимателя был описан Кинцером. Предприниматель, который ищет способы увеличения капиталов за счет коммуникации с другими участниками рынка. И только некоторые респонденты отмечают качества, которые присуще Шумпетеровскому предпринимателю: харизма, творчество, креативность.

Далее нами было установлено, что все респонденты, находящиеся в группе предпринимателей задумывались о возможности передачи предприятия своим детям. Осуществление процесса передачи, в момент проведения исследования практически не исполним. Предприниматели отмечают, что дети не готовы входить в роль предпринимателя из-за отсутствия опыта, знаний и желания. Опрошенная группа детей предпринимателей имеет предрасположенность к занятию бизнесом, основываясь на трех ключевых принципах:

1) самостоятельность, работа на себя;

2) финансовое благополучие, возможность зарабатывать больше, чем в должности наемного работника;

3) интерес к сфере деятельности и специфике бизнеса.

Для группы детей необходимым фактором формирования интереса к предпринимательству и непосредственно предпринимательской роли, является возможность работы на предприятии своих родителей. Для освоения субролей, предприниматели привлекают своих детей в различных формах и видах деятельности.

В опрашиваемых семьях вопрос о преемственности бизнеса не обсуждался между родителями и детьми. Предприниматели вводят детей в деятельность предприятия, но не дают им представления о дальнейших планах. Практически каждый опрошенный предприниматель думал о том, чтобы передать предприятие ребенку и хотел бы этого.

Однако регулятивный механизм не выстраивает коммуникацию внутри предпринимательских семей относительно вопроса передачи предприятия.

На основании изученного материала, нами была выявлена и предложена типология процессов наследования бизнеса в предпринимательских семьях.

1) Стерлинговое наследование (Sterling – безукоризненный, подлинный, полноценный) – данное наследование характеризуется выполнением полного цикла PDCA. Предприниматель начинает планировать передачу бизнеса ребенку с определения возможностей и компетенций будущего преемника. Далее предприниматель вовлекает ребенка в бизнес. Возможно вовлечение в смежные предприятия, данный механизм используется в западных странах. После освоения необходимых компетенций, предприниматель входит в фазу финальной передачи предприятия. Происходит ролевая трансформация предпринимателя и полный уход от дел. В вопросе помощи с ведением бизнеса коммуникация исходит только от преемника.

2) Решафлинговое наследование (Reshuffling – перетасовка, перегруппировка) – данный тип наследования несет более продолжительный процесс передачи бизнеса. Предприниматель создает параллельный бизнес для своего ребенка или передает ему часть своего предприятия. Обучение и приобретение компетенций преемника происходит не с прохождения азов, а сразу с освоения роли предпринимателя. Данный тип несет более сложный характер и возможные риски с передачей предприятия. Преемник может отказаться от бизнеса родителей из-за наличия собственного бизнеса, который является основным видом деятельности для него. В следствии чего возникает риск продажи или ликвидации бизнеса.

3) Номинальное наследование – данный тип наследования схож с стерлинговым. Происходят аналогичные процессы оценивания готовности ребенка к занятию предпринимательской деятельностью. Вовлечение в процесс управления предприятием, непосредственная передача бизнеса преемнику. Однако на данном этапе не происходит отчуждение предпринимателя от своего бизнеса. Фактически предприниматель остается владельцем предприятия, а преемник выступает как руководитель организации. В номинальном наследовании находятся наибольшие риски. Во-первых, предприниматель может отстранить своего преемника от руководства и назначить другого или вернуться самому. Во-вторых, в случае возникновения форс-мажорных ситуаций (смерть, изменение законодательства и т.д.) процесс передачи будет отягощен юридическими сложностями, что в последствии повлияет на функционирование бизнеса.

Исходя из выше перечисленных факторов, можно сделать заключение о том, что в России отсутствуют наработанные практики передачи бизнеса своим наследникам. Слабый регулятивный механизм внутри предпринимательских семей не позволяет формировать предпринимательские династии. Зарубежный опыт показывает, что процесс передачи бизнеса по наследству занимает продолжительный промежуток времени, требующий участия как предпринимателей, так и детей. Для разработки и внедрения практик наследования бизнеса, необходимо проработать механизмы, позволяющие предпринимателю формировать в своем ребенке предпринимательские основы, либо создать, по примеру западных стран, организации, которые занимались бы подготовкой руководителей для ведения частного бизнеса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Адизес И. К. Идеальный руководитель: Почему им нельзя стать и что из этого следует / И. К. Адизес. – М.: Альпина Паблишерз, 2013. – 264 с

2. Барбер Б. Структура социальной стратификации и тенденции социальной мобильности // Американская социология. Перспективы. Проблемы. Методы: сб. ст. / под общ., с предисл. и заключ. ст. Т. Парсонса. – М.: Прогресс, 1972. – 360 с.

3. Безгодов А. В. Очерки социологии предпринимательства / А. В. Безгодов; под ред. Д. П. Гавры. – СПб.: Петрополис, 1999. – 224 с.

4. Бизнес и предпринимательство в Томске [Электронный ресурс] // Томский обзор. – 2010, 28 мая. – URL: http://obzor.westsib.ru/news/324220 (дата обращения: 07.05.17).

5. Бурдье П. Социология политики: пер. с фр. / П. Бурдье; сост., общ. ред. и предисл. Н. А. Шматко; пер. Е. Д. Вознесенская, Ю. М. Ледовских, Г. А. Чередниченко, Н. А. Шматко. – М.: Socio-Logos, 1993. – 335 с.

6. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма // М. Вебер. Избранные произведения: пер. с нем. / сост., общ. ред. ипослесл. Ю. Н. Давыдова; предисл. П. П. Гайденко. – М.: Прогресс, 1990. – 808 с.

7. Глобальный мониторинг предпринимательства «GEM»[Электронный ресурс] - Электрон. дан. – URL: https://gsom.spbu.ru/files/folder_17/otchet_fin_rgb.pdf (дата обращения 21.12.2018).

8. Горелов Н.А. Предприниматель – ключевая фигура в творческом наследии Й. Шумпетера (к 130-летию со дня рождения) // Российское предпринимательство. — 2012. — № 09 (207). — С. 29-34.

9. Демографический портрет малого предпринимательства статистика [Электронный ресурс] - Электрон. дан. – URL: http://www.malb.ru/demografiya.html (дата обращения 17.06.2018).

10. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда / Э. Дюркгейм. – М.: Канон+, 1996. – 432 с.

11. Жизненный цикл организации [Электронный ресурс] - Электрон. дан. – URL: http://lektsii.org/11-1299.html/(дата обращения: 20.02.2017).

12. Зарубина Н. Н. Бизнес в зеркале русской культуры / Н. Н. Зарубина. – М.: Анкил, 2004. – 306 с.

13. Заславская Т. И. Современное российское общество: социальный механизм трансформации / Т. И. Заславская. – М.: Дело, 2004. – 400 с.

14. Зомбарт В. Буржуа: этюды по истории духовного развития современного экономического человека: пер. с нем. / В. Зомбарт. – М.: Наука, 1999. – 392 с.

15. История русского предпринимательства [Электронный ресурс] // БГ-Знание.Ру. – URL: http://www.bg-znanie.ru/print.php?nid=2058 (дата обращения: 16.04.17).

16. Как основатели передают бизнес детям в России [Электронный ресурс] - Электрон. дан. – URLhttp://wardhowell.com/media/kak-osnovateli-peredayut-biznes-detyam-v-rossii (дата обращения 04.09.2018).

17. Кашпур В.В. Отчет о научно-исследовательской работе по теме «Механизмы формирования социально-ролевой идентичности предпринимателей и типологическое картирование предпринимательства / Кашпур В.В. – 2015. – 60 с.

18. Кобяк О.В. Предпринимательство // Энциклопедия социологии: Яндекс-словари: [Электронный ресурс]. – URL: http://slovari.yandex.ru/dict/sociology/article/soc/soc-0870.htm?text=%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE (дата обращения: 15.05.17).

19. Конкуренция и предпринимательство /Пер. с англ. под ред. проф. А.Н. Романова. -- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. -- 239 с.

20. Кравченко Е. И. Научные воззрения Дж. Г. Мида в курсе истории и теории социологии // Социс. – 2010. – №10. – С. 131-140.

21. Кретов С. И. Предпринимательство: Сущность, директивы и перспективы / С. И. Кретов. – М.: Знание, 2002. – 260 с.

22. Латур Б. Пересборка социального: введение в акторно-сетевую теорию: пер. с англ. / Б. Латур; пер. И. Полонской. – М.: Изд. Дом ВШЭ, 2014. – 384 с.

23. Леви-Строс К. Структурная антропология: пер. с фр. / К. Леви-Строс; под ред. и с примеч. В. В. Иванова; отв. ред. Н. А. Бутинов, В. В. Иванов. – М.: Наука, 1985. – 535 с.

24. Малый бизнес в России: статус, льготы и статистика Мир [Электронный ресурс] - Электрон. дан. – URL: https://tass.ru/info/5072061 (дата обращения 17.06.2018).

25. Малый и средний бизнес в Томской области [Электронный ресурс] - Электрон. дан. – URL: https://mb.tomsk.ru/news/business/299818/v-tomskoi-oblasti-dolgovremennaya-vyzhivaemost-malyh-predpriyatii-dostigaet-70-procentov/ (дата обращения 17.07.2018).

26. Малый и средний бизнес в Томской области: Общие сведения [Электронный ресурс] - Электрон. дан. – URL: https://mb.tomsk.ru/malj-biznes-tomskoj-oblasti/obshchie-svedeniya-o-malomi-srednem-biznese-tomskoj-oblasti/ (дата обращения 17.07.2018).

27. Маркс К. Капитал: в 3 т. // К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Изд-во политической литературы, 1984. – 2642 с.

28. Мертон Р. Референтная группа и социальная структура / Р. Мертон. – М.: Институт молодежи, 1991. – 258 с.

29. Мид Дж. Г. Аз и Я // Американская социологическая мысль. Р. Мертон, Дж. Мид, Т. Парсонс, А. Щюц / под общ. ред В. И. Добренькова. – М.: Издание Международного ун-та бизнеса и управления, 1996. – С. 225-234.

30. Мурзина Ю.С.: Факторы, препятствующие развитию семейного бизнеса в России, и эффективные инструменты регулирования / Ю.С, Мурзина – Российское предпринимательство 16 – 2335-2354.

31. Официальный сайт города Асино [Электронный ресурс] - Электрон. дан. – URL: http://www.asino.ru/ (дата обращения 17.07.2018).

32. Павленко С. Ю. Неформальные управленческие взаимодействия // Постижение: Социология. Социальная политика. Экономическая реформа / ред.-сост. Ф. М. Бородкин [и др.]. – М.: Прогресс, 1989. – 591 с.

33. Парсонс Т. О социальных системах / Т. Парсонс; под общ. ред. В. Ф. Чесноковой, С. А. Белановского. – М.: Академический проект, 2002. – 832 с.

34. Парсонс Т. О структуре социального действия / Т. Парсонс. – 2 изд. – М.: Академический проект, 2002. – 880 с.

35. Парсонс Т. Система координат действия и общая теория систем действия: культура, личность и место социальных систем, функциональная теория изменения; понятие общества: компоненты и их взаимоотношения // Американская социологическая мысль: Р. Мертон, Дж. Мид, Т. Парсонс, А. Шюц: тексты / под ред. В. И. Добренькова. – М.: Издание Международного ун-та бизнеса и управления, 1996. – 560 с. – С. 462-478.

36. Парсонс Т. Система современных обществ: пер. с англ. / Т. Парсонс; пер. Л. А. Седова и А. Д. Ковалева; под ред. М. С. Ковалевой. – М.: Аспект Пресс, 1997. – 270 с.

37. Предпринимательство официальная статистика [Электронный ресурс] - Электрон. дан. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/ (дата обращения 17.06.2018).

38. Пугачев В. П. Руководство персоналом организации: учебн. / В. Н. Пугачев. – М.: Аспект Пресс, 2006. – 415 с.

39. Радаев В. В. Социальная стратификация: учеб. пособие / В. В. Радаев, О. И. Шкаратан. – М.: Аспект Пресс, 1996. – 318 с.

40. Радаев В. В. Явление предпринимательства и группы предпринимателей // Куда идет Россия? Альтернативы общественного развития / общ. ред. Т. И. Заславской. – М.: Аспект-Пресс, 1995. – С. 175-179.

41. Сайт Администрации Томска [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – URL: http://tomsk.gov.ru/(дата обращения: 16.03.2017).

42. Сектор малого и среднего предпринимательства: Россия и Мир [Электронный ресурс] - Электрон. дан. – URL: http://stolypin.institute/wp-content/uploads/2018/07/issledovanie-ier-msp-27.07.18.pdf (дата обращения 17.06.2018).

43. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов/ А. Смит М.: Эксмо, 2007. – 684 с.

44. Солодникова И. В. Социальная идентичность и жизненный путь личности: Исследовательские проекты в области социальной работы: учеб.-методич. пособие / И. В. Солодовникова. – М.: ИМ, 1993. – 116 с.

45. Сотто де У. Х. Австрийская экономическая школа: рынок и предпринимательство / У. Х. Сотто де. – Челябинск: Социум, 2009. – 202 с.

46. Статистика МСП [Электронный ресурс] - Электрон. дан. – URL: https://rcsme.ru/ru/statistics (дата обращения 13.06.2018) .

47. Тарануха Ю.: Постсоветский феномен номенклатурного предпринимательства: причины формирования и пути преодоления // Ю.Тарануха. – Экономист № 8 - Август 2016 - С. 24-41.

48. Функции управления по Файолю [Электронный ресурс] - Электрон. дан. – URL: https://lib.sale/upravlenie-organizatsii-knigi/funktsii-upravleniya-fayolyu-54534.html (дата обращения 04.09.2018).

49. Чепуренко А. Ю. Малое предпринимательство в социальном контексте / А. Ю. Чепуренко. – М.: Наука, 2004. – 475 с.

50. Шереги Ф. Социология предпринимательства: прикладные исследования / Ф. Шереги – М.: Центр социального прогнозирования, 2002. – 536 с.

51. Шугальский С.С.: Социальные практики: интерпретация понятия/ С.С. Шугальский – Знание. Понимание. Умение – 2012. №2 – С. 276-280.

52. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. − М.: Прогресс, 1982. − С. 189.

53. Эдвардс Деминг. Выход из кризиса. Новая парадигма управления людьми, системами и процессами = Out of the Crisis. — М.: «Альпина Паблишер», 2011. — 400 с.

54. Ярошевский М. Г. Программно-ролевой подход к исследованию научного коллектива // Вопросы психологии. – 1978. – № 3. – С. 40-53.

55. Baumol W. J. Enterpreneurship: Productive, Unproductive and Destructive // Journal of Political Economy. 1990. Vol. 98. № 5. Pt. 1. P. 893-920.

56. Foss N. J. Entrepreneurship, Subjectivism, and the Resource-based view: Towards a new Synthesis / N. J. Foss, P. G. Klein, Y. Y. Kor, J. T. Mahoney // Strategic Entrepreneurship Journal. – 2008. – № 2. – P. 73-94.

57. Foss K. Original and Derived Judgment: An Entrepreneurial Theory of Economic Organization / K. Foss, N. J. Foss, P. G. Klein // Organization Studies December. – 2007. – Vol. 28. – № 12. – P. 1893-1912.

58. Harris C. C. Fundamental Concepts and the Sociological Enterprise. London: Croom Helm, 1980. P. 248

59. Klein P. G. Opportunity discovery, entrepreneurial action, and economic organization // Strategic Entrepreneurship Journal. Special Issue: Opportunities, Organizations, and Entrepreneurship: Theory and Debate. – 2008. – Vol. 2. –Issue 3. – P. 175–190.

60. Lambrecht J. and Donckels R. Towards a Business Family Dynasty: A life long, continuing process, in the Handbook of Research on Family Business, edited by Poutziouris P., Smyrnios K. and Klein S., Edward Elgar Publishing Ltd, UK. 2006. P.388-401.

61. McCloskey D. How to Buy, Sell, Make, Manage, Produce, Transact, Consume, with Words: Foreword // How Language is Used to Do Business: Essays on the the Rhetoric of Economics / ed. by E. Clift. – Lewiston: The Edwin Mellen Press, 2008. – P. vi-xxxi.

62. Porter M. Creating Shared Value / M. Porter, M. Kramer // Harvard Business Review. – 2011, Jan/Feb. – Vol. 89. – Issue 1/2. – P. 62-77.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Программа исследования

Актуальность. Феномен предпринимательства в России начал зарождаться еще в советское время. 19 ноября 1986 года издается закон «Об индивидуальной трудовой деятельности». Данный закон позволял гражданам СССР в свободное время заниматься дополнительными заработками. Однако он не нес пользы для страны, поэтому 5 февраля 1987 года принимается закон «О создании кооперативов по производству товаров народного потребления». Принятый закон позволил, только зарождающимся предпринимателям, интегрироваться в советский экономический сектор. Отрицательной чертой закона, являлся запрет на использование наемного труда. Граждане, занимающиеся индивидуальной трудовой деятельностью, могли работать только сами на себя. 26 мая 1988 года был принят Закон СССР «О кооперации в СССР», разрешивший кооперативам заниматься любыми не запрещёнными законом видами деятельности, в том числе и торговлей. Данный закон стал важной вехой на пути становления предпринимательской деятельности, так как в соответствии с ним кооперативы получали право использовать наёмный труд. В то время и начал зарождаться институт предпринимательства и формироваться роль предпринимателя. В Государственный реестр стран к маю 1991 г. было внесено 700 обществ с ограниченной ответственностью и акционерных обществ (477 ООО и 223 АО). Количество частных коммерческих банков в конце 1991 г. было свыше 1300. В 21 веке предпринимательство в Российской Федерации является наиболее востребованной сферой деятельности. Официальная статистика показывает, что в Российской Федерации на 1 января 2018 года функционируют 6.17 млн субъектов малого и среднего предпринимательства [45].

С момента появления первых групп предпринимателей до сегодняшнего дня прошло порядка 30 лет. Возникает актуальный вопрос, что будет с предприятиями и какова дальнейшая судьба потенциальных предпринимательских династий, начатых в прошлом веке. Одну из потенциальных групп предпринимателей составляют именно дети предпринимателей. Возможность использования родительского капитала, наличие базиса предпринимательских компетенций, полученных в семье, дают им огромное преимущество на данном поприще. Однако предпринимательство, весьма сложный и неординарный карьерный путь, совершить который осмелятся не многие.

В капиталистических странах существует культура выхода из предпринимательства и передача предприятия преемникам. Так, например, в США, когда предприниматель достигает завершения своей карьеры и перед ним становится вопрос: «Что делать дальше?»,

ему на помощь приходят специальные посреднические фирмы. Предпринимателю предлагают передать его фирму компетентным специалистам для дальнейшего развития, а ему предлагают попробовать себя в социальном предпринимательстве или уйти на заслуженный отдых и жить за счет дивидендов. В результате они оставляют после себя предприятие, которое продолжает функционировать и развиваться. Во Франции существует разработанная стратегия передачи семейного бизнеса путем подготовки молодого преемника на схожих предприятиях, начиная с рабочей позиции и заканчивая управленческой. Преемниками могут выступать как дети предпринимателей, так и наемные сотрудники.

В России, на сегодняшний день, возникают трудности, связанные с передачей предприятий. Готовы ли дети предпринимателей перенять предпринимательскую роль своих родителей или же выберут иной карьерный путь.

Проблема: как происходит процесс наследования бизнеса в предпринимательских семьях?

Цель: выявить типологию процесса наследования бизнеса в семьях предпринимателей.

Объект: предпринимательские семьи;

Предмет: процесс наследования бизнеса в предпринимательских семьях.

Гипотезы:

1. Особенности формирования предпринимательской роли закладываются в повседневных практиках взаимодействия внутри предпринимательских семьях.
2. Дети предпринимателей 21 века, готовы перенять бизнес своих родителей из-за отсутствия перспективных мест на рынке трудоустройства.

Задачи:

1. Определить способы планирования процесса наследования в предпринимательских семьях;
2. Определить способы действия в процессе наследования в предпринимательских семьях;
3. Определить способы контроля процесса наследования в предпринимательских семьях.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Гайд интервью

Бланк интервью с предпринимателями

Блок знакомство.

1. Какое у вас образование?
2. Как давно Вы занимаетесь бизнесом? По каким причинам Вы стали заниматься предпринимательством? Какая мотивация к занятию бизнесом у Вас была в то время, когда Вы начинали? Какой продукт или услуги вы производили?
3. Кто Вам помог войти в бизнес? Какие использовали ресурсы для начала своего дела: финансы, связи, образование, знания и профессиональный опыт, известность и влиятельность?
4. Расскажите, как у вас появилась идея создания данного бизнеса? С момента основания и до сегодняшнего дня, предприятие находилось здесь? С чем связан данный выбор?

Блок наследования

5. На Ваш взгляд, является ли предпринимательство привлекательной карьерной стратегией для молодежи? Много ли трудиться молодежи на вашем предприятии?
6. Какими качествами, по Вашему мнению, должен обладать молодой человек для успешной карьеры в бизнесе?
7. Задумывались ли Вы о передаче бизнеса своим детям? Как Вы считаете, когда оптимально передать бизнес своему приемнику (возраст/состояние бизнеса)
8. Каковы интересы Ваших детей в том числе карьерные? В какой степени Ваши дети готовы к предпринимательской деятельности?
9. Обучали ли Вы своих детей предпринимательской деятельности (и необходимо ли)? Если да, то как это делали?
10. Какие условия и ресурсы необходимы для передачи предприятия своим детям?
11. По Вашему мнению, с какими проблемами возможно придется столкнутся при передаче бизнеса?
12. Есть ли среди Ваших знакомых предпринимателей, кто передал или унаследовал бизнес своих родителей? Как этот процесс происходил у них?

Блок ожидания

13. Будите ли Вы в дальнейшем помогать приемнику с бизнесом или оставите решение всех вопросов на него?

14. Расскажите кем бы вы хотели быть после того как перестанете быть предпринимателем? Как вы планируете провести ближайшие 5 лет?

15. Хотели бы вы продолжить трудовую деятельность? *Если да.* Чем бы вы хотели заниматься?

16. Думали ли вы о том, чтобы реализовать свой предпринимательский опыт в менее рискованном бизнесе? Какой это мог бы быть бизнес?

Бланк интервью с детьми предпринимателей.

Блок знакомство.

1. Какое у вас образование?
2. Работаете ли Вы в настоящий момент?
3. Какие карьерные стратегии, по Вашему мнению, наиболее распространены среди молодежи? Какой стратегии придерживаетесь лично Вы?
4. Насколько для Вас актуальна предпринимательская карьера? Почему актуальна/ нет?

Блок наследование

5. Как давно Ваши родители начали заниматься бизнесом?
6. Привлекают ли Вас родители для помощи с ведением бизнеса? В какой роли привлекают?
7. Обсуждали ли Вы со своими родителями возможность передачи бизнеса? Чья это была инициатива? Ваши родители готовы передать Вам бизнес уже сейчас? С чем это связанно?
8. По Вашему мнению, с какими проблемами возможно придется столкнутся при передаче бизнеса?
9. Наиболее выгодное время для передачи, зависит от Вас или все-таки от родителей?

Блок ожидания

10. Представьте, что бизнес перешел к Вам от родителей, будите ли Вы придерживаться стратегии руководства, которые вели Ваши родители или будете действовать иначе?
11. Будите ли Вы обращаться за помощью к своим родителям в вопросе введения бизнеса?

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Список респондентов

1. Респондент из города Асино; стаж работы – 26 лет; форма организации – ИП;
2. Респондент из города Асино; стаж работы – 27 лет; форма организации – ИП;
3. Респондент из города Асино; стаж работы – 8 лет; форма организации – ООО;
4. Респондент из города Асино; стаж работы – 13 лет; форма организации – ООО;
5. Респондент из города Асино; стаж работы – 15 лет; форма организации – ИП;
6. Респондент из города Асино; стаж работы – 24 лет; форма организации – ИП;
7. Респондент из города Асино; стаж работы – 24 лет; форма организации – ИП;
8. Респондент из города Асино; стаж работы – 30 лет; форма организации – ИП;
9. Респондент из города Томска; стаж работы – 28 лет; форма организации – ООО;
10. Респондент из города Томска; стаж работы – 30 лет; форма организации – ООО;
11. Респондент из города Асино;
12. Респондент из города Асино;
13. Респондент из города Асино;
14. Респондент из города Асино;
15. Респондент из города Асино;
16. Респондент из города Асино;
17. Респондент из города Асино;
18. Респондент из города Асино;
19. Респондент из города Томска;
20. Респондент из города Томска;

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Расшифровки интервью

Респондент 1

Интервьюер: Какое у вас образование?

Респондент: Средне-специальное, водитель.

Интервьюер: Как давно Вы занимаетесь бизнесом? По каким причинам Вы стали заниматься предпринимательством?

Респондент: с 1993 года, 26 лет. Хобби. Хобби переросло в бизнес. В то время зарплаты как правило не платили, а уже появились первые ростки бизнеса. Получается человек за день зарабатывал свой аванс месячный. Сильная мотивация была.

Интервьюер: Какая мотивация к занятию бизнесом у Вас была в то время, когда Вы начинали?

Респондент: Заработок и семья. Семья, которую надо было поднимать. На предприятии соответственно денег не заработаешь, а тут вышел на рынок субботу, воскресенье поторговал и у тебя аванс в руках 80 рублей. 80 рублей, это если в среднем люди зарабатывали 250 в месяц, да, а у тебя 80 рублей за два дня, бывает за день.

Интервьюер: Какой продукт или услуги вы производили?

Респондент: Мы занимались спекуляцией. Покупали и перепродавали. Появились рынки соответствующие, Новосибирск, например, где можно было товар взять за рубль и продать за два.

Интервьюер: Кто Вам помог войти в бизнес?

Респондент: Друзья, наверное, которые подтолкнули. Сказали, что надо при наличии такой фонотеки музыкальной ее вынести, скопировать и продать. А ты сидишь дома и практически не реализуешь эти возможности. Вот в таком плане. То есть друзья уже начинали заниматься бизнесом. Что то возили, перепродавали. Соответственно воду возили, всякую минералку, жвачку, по магазинам развозили, сдавали на реализацию.

Интервьюер: Какие использовали ресурсы для начала своего дела: финансы, связи, образование, знания и профессиональный опыт, известность и влиятельность?

Респондент: Только личные ресурсы, которые были накоплены. Зарплата. Связей как правило не было. Только личные ресурсы. Банки в то время кредиты как правило не давали. Чтобы получить в банке кредит надо было какие-то связи иметь. Руководство района могло дать кредит под постройку дома, все остальное пипец, для бизнеса кредита не было.

Интервьюер: Расскажите, как у вас появилась идея создания данного бизнеса?

Респондент: С подачи друзей, с подачи хобби, которым занимался с 1974 года, хобии. Музыка.. Фонотека огромная, записей, надо было что-то с этим делать.

Интервьюер: С момента основания и до сегодняшнего дня, предприятие находилось здесь?

Респондент: Да, в Асино, но и в районе. Была точка в Первомайке, Зырянке и около 4-5 точек было в Асино. Как раз был наплыв, когда люди хотели отвлечься от этих всех проблем, которые у них были. То есть была такая идея, человек хотел хлеба и зрелищ. Хлеб он соответственно брал, а зрелищ предоставляли мы. Была выгодная идея такая.

Интервьюер: С чем связан данный выбор?

Респондент: Место жительства. Там где родился там и пригодился.

Интервьюер: То есть на область планов не было?

Респондент: На области были свои люди.

Интервьюер: На Ваш взгляд, является ли предпринимательство привлекательной карьерной стратегией для молодежи?

Респондент: Нет.

Интервьюер: Почему?

Респондент: На государя служить наверное на много лучше, чем самому развиваться Проще, рисков меньше. А тут сразу риск, заработаешь не заработаешь, получишь не получишь. Ну и давление, человек мне платит, я с них плачу. Это сколько денег уходит.

Интервьюер: Много ли трудиться молодежи на вашем предприятии?

Респондент: Нет.

Интервьюер: Какими качествами, по Вашему мнению, должен обладать молодой человек для успешной карьеры в бизнесе?

Респондент: Я думаю, в настоящий момент, должен быть жуликоватым, шустрым. Такое неприличное слово, жуликоватый. Но иначе ни как. Неординарное мышление должно быть. Независимость. Ну и чувство голода. Я думаю, что любой, кто в бизнесе занимается, который сам приходит в бизнес, если чувство голода нету, значит и бизнеса не будет.
Интервьюер: Задумывались ли Вы о передаче бизнеса своим детям?
Респондент: Задумывался. Но этого не хотят, и я сам этого не хочу.
Интервьюер: Почему Вы так считаете?
Респондент: Бизнес этот тяжелый чемодан, который тяжело нести и жалко бросить. Нужно ли это детям. У детей свое направление, своя идея. И любой бизнес рано или поздно изживает себя, в каких-то формах. Например, рынок автомобилей. Люди раньше на барахолке торговали, а сейчас интернет ресурс их вытеснил. Людям практически не надо ни на какой рынок ехать, сидят дома. Человек выбирает покупку, напрямую с продавцом связывается. Много нюансов.
Интервьюер: Как Вы считаете, когда оптимально передать бизнес своему приемнику (возраст/состояние бизнеса)
Респондент: Когда сам уже его тащить не сможешь. Человек пока может все это делать, он делает. Как только перестает, понимает, что силу у него нет или, например, тот момент, когда человек задумывает новое направление, а это направление просто на просто жалко бросить. Наверное два случая.
Интервьюер: Связано ли это с возрастом предпринимателя, есть ли у Вас критерии на этот счет?
Респондент: Я думаю, что возрастная это когда человек к пенсионному возрасту подгребает и есть какие-то накопления в жизни у него. То есть когда он понимает, что тех денег и того что он заработает на пенсии ему хватит на прожиточный минимум, для того чтобы как-нибудь жить. Я думаю да, человек легко избавиться от бизнеса, даже бросит его и передавать не будет. Вся категория к тому, что это чемодан, который тяжело нести и жалко бросить, он до последнего его будет нести. У нас же много в районе предпринимателей, которые бизнес держат до тех пор, пока сами им занимаются. Как только престают, бизнес в никуда уходит, растворяется. Куча предпринимателей в Асино, у которых бизнес по наследству практически не передается. А если передается, то долго не живет.
Интервьюер: Как считаете почему?
Респондент: Подход к бизнесу совершено другой, стереотипы и время диктует свои условия.
Интервьюер: Каковы интересы Ваших детей в том числе карьерные?
Респондент: Интересы, чем-то другим заниматься, только не бизнесом. Есть такое выражение «У друзей, знакомых дети на госслужбе». То есть это устойчивее. Зять, пожалуйста, стабильность, зарплата нормальная и прессинга со стороны государства минимум, практически нет. В бизнесе все наоборот, стабильности ёк, прессинг со стороны государства огромен. Каждый раз что-то меняется, включая сейчас эти кассы онлайн. Сезонность бизнеса у многих есть. Садово-огороднический бизнес возьми, только летом, осень и весной, а потом зима. Зима у нас ой-ё-ой больше полу года, вот тебе и бизнес.
Интервьюер: В какой степени Ваши дети готовы к предпринимательской деятельности?
Респондент: Я считаю, что да. Потому что с раненного детства, возьми Настю, она с 14 лет у нас в магазине работала. Я думаю, что там, где человек чем-то занимается, тапочки шьет, дети этим же заниматься могут. То есть они видели это в процессе. Как правило в семье где родители пьют, там и дети пьют, то есть это передается на генетическом уровне каком-то. Поговорка хорошая есть, «Идет прапорщик с сыном с детского садика. Пап, а я буду генералом. Нет сынок, у генерала свой сын есть, ты будешь прапорщиком».
Интервьюер: Обучали ли Вы своих детей предпринимательской деятельности (и необходимо ли)? Если да, то как это делали?
Респондент: Да. Потихоньку привязывал. Помогать товар разбирать. Как и любой родитель, который хотел, чтобы дети тоже чем-то занимались, только не работали. Было ошибочное мнение у меня, что в настоящий момент человек только сам себя может прокормить. Только бизнес сможет его развить, то есть не надеется ни на что. С возрастом пересмотрел свои требования. И соответственно раньше ребенку вот это поручение, совсем маленькое, потом более сложное поручение. Потом в плоть до того, что подборка товара, закупка товара, потом продажа товара. Продажа — это сложный элемент, этому надо учиться. Всякие термины есть в продаже. На курсы сам ездил и детей учил. Такие маленькие краткие элементы. Человек заходит, покупку сейчас совершил, а ведь у человека две руки,

а я ему в одну руку продал. Соответственно времени сейчас не было, тебе на вопросы ответить. Есть такие манипуляции в продаже, которые позволяют делать выручку нормальную. Человек покупает гитару, можно обрадоваться, что он дорогую гитару купил и уходит. А ведь дело надо до конца довести, струны ему продать для гитары, а где он хранить ее будет, под диваном? Собака или котик ее обделает, человеку предлагаешь чехол, какой-то крепеж, стойку. Человек уже последние деньги потратил, а ты ему говоришь, у вас есть какое-нибудь приложение чтобы настроить гитару? Технологии продаж называются.

Интервьюер: Как Вы считаете, необходимо ли предпринимателю обучать своих детей предпринимательской деятельности?

Респондент: Я думаю, что навыки должны быть. Потому что человек, например, купил машину, попользовался, захочет продать, зачем ему быть лошарой. Когда у него будут определенные навыки, он соответственно их всегда использует во время продажи транспорта, квартиры. А если этих навыков не будет. Навыки должны быть.

Интервьюер: Какие условия и ресурсы необходимы для передачи предприятия своим детям?

Респондент: Стабильное государство, других практически нет. В не стабильном государстве, хоть за передавайся. Вот заметь, в Англии, во Франции, ну Германия такое шаткое государство, то войны, то беспорядки какие-то. Во многих устойчивых государствах, практически из поколения в поколение, в пятом, а то и десятом поколении передается бизнес. Все что ближе сюда к России, включая Польшу, Украину, включая Венгрию, Румынию и включая Россию, здесь передача бизнеса очень шаткая. Сегодня есть из поколения в поколение передают, завтра стабильности нет.

Интервьюер: А из-за чего так происходит?

Респондент: Площадь большая, огромное государство. Преемственность власти, очень такая. Вот в Англии чтобы не случалось с парламентом, а там королева, столько лет уже. То король то королева, соответственно все законы не переписываются, а по 200-300 лет существуют. У нас же Восточная Европа, включая Россию, законы переписываются каждые 20-30 лет. А в России законы переписываются каждые 5 лет. Ну и о каком бизнесе можно говорить. Тема такая глубокая.

Интервьюер: По Вашему мнению, с какими проблемами возможно придется столкнутся при передаче бизнеса?

Респондент: С потерей самого бизнеса. Представь, только стоит мне бизнес передать, например одной из дочерей, соответственно она заниматься им не будет, наймет рабочих. А это, будем говорить, узко семейный бизнес. Соответственно начинается воровство, начинаются юридические ошибки, наказания, штрафы и перспективы не очень радужные.

Интервьюер: А со стороны ребенка могут быть проблемы?

Респондент: Со стороны ребенка, как вся молодежь, они же коротким мгновеньем века живут. Сегодняшним днем, а не вчерашним и тем более не позавчерашним. Вот только сегодня есть, а бизнес не любит таких вещей.

Интервьюер: Можно сказать, что бизнес в Асино отмирает?

Респондент: Почему отмирает. Вот возьмем крупную площадку, магнит, сеть магазинов магнит. Сам руководитель, когда спрашивали его, у него дочь есть, и журналисты спрашивают: «Хотите ли вы передать бизнес ребенку?», он отвечает, «Все что угодно только не это. Потому что я в этом бизнесе диву 25 часов в сутки». В результате бизнес он продал ВТБ, дочь занимается совершенно другими вопросами. Здесь слово бизнес, наверное, в России, слишком громко сказано. Бизнес это в нефти, в газе, а есть просто люди само занятые. И само занятость передавать детям. Интересный вопрос. Сама терминология бизнеса, это что такое? Задействование не только своего, но и потенциала других людей, продвижение своей идеи. А когда человек, два человека работают, даже пускай 10 человек работают трудно назвать бизнесом, даже если хороший доход дает. Вот даже возьми лесовиков, которые лесом занимаются. Там есть пару человек, у которых дети в этом бизнесе занимаются. А так-то бизнесом трудно назвать. Если с ними сравнивать китайский комбинат, вот это бизнес. А частник, который лес по 3 вагона напилил, сегодня ему дали эти вагоны напилит, а завтра нет. И все до свидания. А после завтра инфаркт тяпнул из-за того, что ему не дали вагон для погрузки. Видишь какая зависимость бизнеса.

Интервьюер: Как Вы считаете, для Вашего населенного пункта предпринимательство является основополагающей трудовой деятельностью или вынужденной?

Респондент:

Интервьюер: Большую ли роль, предпринимательская деятельность несет для развития Вашего населенного пункта?
Респондент:
Интервьюер: Есть ли среди Ваших знакомых предпринимателей, кто передал или унаследовал бизнес своих родителей?
Респондент: По крайне мере можно мало привести примеров, когда бизнес перешел у нас в районе. Кого можно назвать у кого бизнес перешел по наследству? Я таких практически не вижу. Есть одна семья, они сами занимаются по сей день бизнесом, сдают там в аренду. Сын у них пошел в совершенно другом направлении. Взять другого предпринимателя, чем дети занимаются, всем чем угодно только не бизнесом. Другой бизнес закончил на сдаче в аренду помещений. Я ни одной семьи в Асино не вижу, чтобы передали бизнес по наследству.
Интервьюер: Как этот процесс происходил у них?
Респондент: ----------
Интервьюер: Будите ли Вы в дальнейшем помогать приемнику с бизнесом или оставите решение всех вопросов на него?
Респондент: Конечно. Даже если это дети и им будет по 50 лет, они все равно будут являться детьми. И человек проживший своего ребенка большим временем, соответственно у него видение больше. Если человеку 30 лет, ты не стесняйся спроси совета, у 31 года. Потому что он на 1 год больше прожил, соответственно опыта больше. Конечно да, по-другому ни как.
Интервьюер: Расскажите кем бы вы хотели быть после того как перестанете быть предпринимателем? Как вы планируете провести ближайшие 5 лет?
Респондент: Такая мечта была, у меня и моего товарища. Поездить по всему мира, без чемодана, с одной карточкой банковской. Такая глупая с одной стороны, с другой. Хотелось, чтобы можно было ездить, куда-нибудь путешествовать, отдыхать. На одном месте сидеть фигово. Человек должен остаток жизни поездить, посмотреть, не просидеть. Самое плохое возле телевизора просидеть остаток жизни. Внуков повозить, детей, это показать. У меня перемены в жизни начались, когда я съездил за границу. Я увидел, как там люди живут, я понял что я так не хочу жить, здесь уже. Когда мы живем в одной деревне мы не видим, что в соседней деревне делается. А вот съезди посмотри, а там люди по другому живут. Асиновсике отличаются от Томичей, Томичи от Москвичей, москвичи от Европейцев. Остаток жизни после бизнеса я бы путешествовал.
Интервьюер: Хотели бы вы продолжить трудовую деятельность? *Если да.* Чем бы вы хотели заниматься?
Респондент: Нет ни в коем случае. Хотя вот детям говорю, что лучше работать на государя, на госслужбе, чем заниматься своим бизнесом. А другой стороны, люди, которые позанимались своим бизнесом, они ни когда не будут работать на государя. Они не захотят работать даже на предприятии.
Интервьюер: Думали ли вы о том, чтобы реализовать свой предпринимательский опыт в менее рискованном бизнесе?
Респондент: А любой бизнес это риск. Человеческий фактор он везде. Заболел, устал, развелся. Сколько бизнесов у нас рухнуло из-за того, что у нас разводятся семьи. Государство принимает законы. Вот люди торгуют пивом, у них сперва это внедрили, потом, третье.
Интервьюер: Какой это мог бы быть бизнес?
Респондент: ----------

Респондент 2
Интервьюер: Какое у вас образование?
Респондент: Училище, швея мотористка.
Интервьюер: Как давно Вы занимаетесь бизнесом? По каким причинам Вы стали заниматься предпринимательством?
Респондент: 27 лет и ребятишкам было 6 лет, до этого у нас было ООО, ну как служба быта. Еще детей не было я была парикмахером. Потому что в стране бардак был. Мы остались без работы, службу быта развалили. А так как у нас профессия в руках, люди начали открывать свое. Зарплату нам не платили, тоже тяжело было какое-то ООО, товарищество. Ну и все мы открылись, когда нам не заплатили за полгода зарплату и потом сказали, что нас с молотка продадут, кто-то забрал вещами. Нам дали по зеркалу, по креслу и мы пошли кто куда. В гостинице комнату сняли, договорились. А куда деваться. Вот мы открылись и до сих пор работаем.

Интервьюер: Какая мотивация к занятию бизнесом у Вас была в то время, когда Вы начинали?
Респондент: Где-то надо было на что-то жить. Перестройка началась, зарплату ни где не платили, мы нашли помещение начали работать. Мы остались без работы мы остались на улице. У нас закрыли дом быта, описали, мы пришли на работу нам куда-деваться потом. Вот и пошли кто куда смог и начали. Потом нас начали налоговая давить, власти давить, все же было не это. Где дома стригли, и закрывали нас, и санэпидстанция. Не от хорошей жизни пошла бизнесом заниматься. Был бы дом быта нормальный, я бы никогда не пошла заниматься бизнесом. Была бы зарплата нормальная. Потому что у меня нет выходных, чтобы бизнес был на плаву, у меня нету отпуска и все что у меня есть это потому что я работаю без выходных. Мне говорят, что ты не можешь пойти в отпуск, я говорю нет могу. Но когда я уезжаю на учебы на 3 дня, приезжаю, а парикмахерская закрыта, график весь нарушен, клиенты не довольны. Если бы мне дали хорошо оплачиваемую работу, я бы с удовольствием ушла. Вот здесь все мое, если я не буду следить, все пойдет крахом.
А почему сын пошел в парикмахеры, потому что 2.5 года, он мне до сих пор говорит, что получил высшее образование и остался без работы. И он пробовал все и переучивался. 1.5 года просидел без работы, я говорю давай научу стричь. И теперь он сказал, чем я буду работать на дядю и ждать унизительную зарплату в 15 тысяч, я лучше сам подстригу. Я вижу сейчас результат своего труда.
Интервьюер: Какой продукт или услуги вы производили?
Респондент: Парикмахерская.
Интервьюер: Кто Вам помог войти в бизнес?
Респондент: Сами.
Интервьюер: Какие использовали ресурсы для начала своего дела: финансы, связи, образование, знания и профессиональный опыт, известность и влиятельность?
Респондент: Ну нам как, кода дом быта развалился, нам дали кресла, тогда даже купить то негде было, перестройка была. Забрали кресла, инструмент свой купили, у нас не остался. А потом все сами начали работать. И сейчас сами все покупаем. Ну сейчас уже втянулись, по-первости было сложно. Но как сложно работа была всегда, волосы растут каждый день. Без хлеба мы не были. И в перестройку, и за хлеб стригли и за продукты. Потому что людям давали продукты. И всегда мы работали, когда нужно было народу, простому смертному. Перед праздниками, перед выходными какими-то, у нас не было не праздников, то есть у нас и сейчас их нету.
Интервьюер: Расскажите, как у вас появилась идея создания данного бизнеса?
Респондент: Вышла из ремесла. Да была моя работа, а вот эта работа мне понравилась. Я была швеей мотористкой, но почему-то сколько себя помню, я что-то стригла, что-то делала. Вообще у меня сестра пошла первая на парикмахера, а потом я попробовала мне понравилась. Вот эта работа я считаю, она творческая и у меня что-то есть.
Интервьюер: С момента основания и до сегодняшнего дня, предприятие находилось здесь?
Респондент: Да.
Интервьюер: С чем связан данный выбор?
Респондент: Жила здесь потому что.
Интервьюер: На Ваш взгляд, является ли предпринимательство привлекательной карьерной стратегией для молодежи?
Респондент: В принципе да.
Интервьюер: Почему?
Респондент: Потому что государственных предприятий нет практически. Потому что обман на предприятиях, молодежи не хотят платить. Или за нищенскую зарплату в 15-18 тысяч человек не может создать семью. Если кто хочет работать, просто молодежь сейчас очень ленивая, хотят все и сразу. А вообще кто хочет работать, тот может. Ведь предпринимательство это что, мы работаем сами на себя. Сколько заработаешь все твое, плати налоги честно и все. Вкладывай в бизнес. Вот в нашем бизнесе должен быть хороший инструмент, знания обязательно, а не ширпотреб, который за 15 минут стригутся. Я за 6 лет отдала 218 тысяч за повышение квалификации, была более чем на 18 семинарах.
Интервьюер: Много ли трудиться молодежи на вашем предприятии?
Респондент: Человек 5. А если еще посчитать, что я научила 12 бестолочей, одна только задержалась у меня. Остальные года через 2 надевали корону и вытирали об меня ноги. Теперь я решила никого не учить. Я выучила сына, даю ему секреты и вижу, что у него получается. А чужих теперь больше

учить не хочу, потому что это не благодарный труд. Пускай платят деньги и учатся. Меня вообще научили не в училище, меня поставили к креслу, меня как за месяц научили я так до сих пор работаю.
Интервьюер: Какими качествами, по Вашему мнению, должен обладать молодой человек для успешной карьеры в бизнесе?
Респондент: Труд, трудолюбивый должен быть, не тунеядец. Желание заработать. Мне знаешь иногда многие, даже кого я учила, говорят тебе что денег мало? Я всем, кто ко мне приходил говорю, девочки вы думаете, что мне денег мало, я беру людей. Я подстраиваюсь под людей. Во-первых, я ко всем клиентам отношусь лояльно, может это и плохо, но я под них подстраиваюсь, и они под меня подстраиваются.
Интервьюер: Задумывались ли Вы о передаче бизнеса своим детям?
Респондент: Раньше думала были бы девчонки то конечно научила бы. А так как сейчас сын пошел по моим стопам, я конечно рада. Но хотелось бы чтобы у сына была другая профессия, потому что вложено много сил в этот дизайн. Я раньше то не задумывалась что ему будет это интересно. А сейчас в принципе я довольна.
Интервьюер: Как Вы считаете, когда оптимально передать бизнес своему преемнику (возраст/состояние бизнеса)
Респондент: Когда ходить не смогу. Во-первых, у меня бизнес как хобби и как удовольствие. Я от работы получаю удовольствие.
Интервьюер: Каковы интересы Ваших детей в том числе карьерные?
Респондент: Старший инженер. Младший пошел в бизнес, он долго уже стрижет конечно. Говорит, мам для меня сейчас самое главное это не деньги, а качество.
Интервьюер: В какой степени Ваши дети готовы к предпринимательской деятельности?
Респондент: Андрей уже все готов, устроился даже. А Женя будет свою карьеру делать, но он сказал, если бы умел делать что-то руками, то он бросил бы государственную и пошел бы работать на себя. Потому что ему как молодому специалисту, обещали повысить категорию, его обманули. Зарплата низкая, потому что в его возрасте можно было бы быть ведущим специалистом. На данный момент не все могут залезть в нефть и газ, где зарплату платят по 70-100 тысяч. А в основном какая у нас средняя зарплата, 18 от 25 тысяч.
Интервьюер: Обучали ли Вы своих детей предпринимательской деятельности (и необходимо ли)? Если да, то как это делали?
Респондент: Нет, ну как я объясняю им, они в принципе вникают вот в это все. Так то они все понимают.
Интервьюер: А как считаете необходимо ли предпринимателю обучать своих детей предпринимательской деятельности?
Респондент: Ну он должен все равно знать. Я, например, Андрея не именно сюда, а просто видела его безвыходную ситуацию, и я до последнего думала, что ему предложат работу. Когда он отработал парикмахер год практически, ему начали поступать заказы, делать проекты. А он из принципа отказывается, он сильно злой. Потому, что он столько сил вложил, у него хорошие были модели. Про предпринимательство, это очень тяжелый труд, и он сейчас убедился в этом. Говорит, да как ты стоишь целый день на ногах.
Интервьюер: Какие условия и ресурсы необходимы для передачи предприятия своим детям?
Респондент: Лишь бы это все не раздербанить, а еще вкладывать. Вот мне Андрей говорит, мам я бы требовал от своего персонала. Вот если бы было в Томске, я бы тоже требовала, там персонала много можно найти. У нас в Асино вообще нет персонала. Требовала бы качество, а у нас у всех пальцы веером.
Интервьюер: По Вашему мнению, с какими проблемами возможно придется столкнутся при передаче бизнеса?
Респондент: В нашем бизнесе, ни с какими. Единственное, что они могут не найти общий язык с коллективом или, например, будут более требовательные. А так пожалуйста, сдавай.
Интервьюер: Как Вы считаете, для Вашего населенного пункта предпринимательство является основополагающей трудовой деятельностью или вынужденной?
Респондент: Тут двоякая. Вот я думаю, если бы сейчас было как тогда, дом быта, как мы раньше работали. Я только вышла замуж это было 32 года назад, когда не было перестройки. У меня муж получал 250 рублей, а я 200. У меня было 2 мены, у меня было два выходных, был больничный, отпуск и я бы может никогда бы не пошла. Для нас был вынужденный.

Интервьюер: Большую ли роль, предпринимательская деятельность несет для развития Вашего населенного пункта?
Респондент: Да. Я считаю, что да. Потому что смотри, мы предприниматели, особенно у кого помещение свое, мы благоустраиваем вокруг территорию, мы платим налоги. Когда я работала на аренде, нас каждый месяц стращали, ой вас продадут, мы боялись бояться без работы.
Интервьюер:
Респондент:
Интервьюер: Есть ли среди Ваших знакомых предпринимателей, кто передал или унаследовал бизнес своих родителей?
Респондент: Нет таких.
Интервьюер: Как этот процесс происходил у них?
Респондент: ----------
Интервьюер: Будите ли Вы в дальнейшем помогать приемнику с бизнесом или оставите решение всех вопросов на него?
Респондент: Ну это смотри какая ситуация, мы с ним на эту тему говорили. Он сейчас мне уже попытался подсказать. У нас с ним маленько не согласие, потому что он еще летает в облаках. И тут я ему сказала успокойся, мы в Асино, а не в Томске. Я вообще ему все рассказываю про бизнес. Я ему рассказываю плюсы и минусы, как правильно сделать.
Интервьюер: Расскажите кем бы вы хотели быть после того как перестанете быть предпринимателем? Как вы планируете провести ближайшие 5 лет?
Респондент: Я, наверное, не доживу до пенсии.
Интервьюер: Хотели бы вы продолжить трудовую деятельность? *Если да.* Чем бы вы хотели заниматься?
Респондент: Я другого ни чего не могу, да и делать другого не хочу.

Респондент 3
Интервьюер: Какое у вас образование?
Респондент: Незаконченное высшее. Электроснабжение промышленных предприятий.
Интервьюер: Как давно Вы занимаетесь бизнесом? По каким причинам Вы стали заниматься предпринимательством?
Респондент: 8 лет. Хотел, желание такое было. Понравилось, попробовал понравилось, пошло, начал.
Интервьюер: Какая мотивация к занятию бизнесом у Вас была в то время, когда Вы начинали?
Респондент: Деньги. Надо было кормить себя и развиваться. Какая еще мотивация, надо было зарабатывать деньги.
Интервьюер: Какой продукт или услуги вы производили?
Респондент: Оказывал услуги бюджетным учреждениям по капитальным ремонтам.
Интервьюер: Кто Вам помог войти в бизнес?
Респондент: Знакомые, родители.
Интервьюер: Какие использовали ресурсы для начала своего дела: финансы, связи, образование, знания и профессиональный опыт, известность и влиятельность?
Респондент: Опыт близких людей. Образование здесь не особую роль играло. В основном опыт, опытом делились старшие товарищи. На этом все и основывалось.
Интервьюер: Расскажите, как у вас появилась идея создания данного бизнеса?
Респондент: Идея не появилась, она была. Просто мы эту идею немного развили, расширили направления.
Интервьюер: С момента основания и до сегодняшнего дня, предприятие находилось здесь?
Респондент: Да.
Интервьюер: С чем связан данный выбор?
Респондент: На родине удобнее работать. Начинается все с малого, а дальше уже область, регион, страна.
Интервьюер: На Ваш взгляд, является ли предпринимательство привлекательной карьерной стратегией для молодежи?
Респондент: Конечно. Много поддержек сейчас со стороны государства для молодежи, для создания бизнеса. Банковские проекты поддержания малого бизнеса. Конкурсы, для молодежи

непосредственно, успешной и которые продвигают правильные бизнес проекты. Поэтому не проблема. Я тут был на Алтае, в командировке. У меня там партнеры. И вот штат на 80% состоит из молодежи, это до 35 лет люди. Штат порядка 40 человек. То же самое, если берем Тюмень, у них тоже. Они так как работают с нефтяной отраслью, тоже довольно крупный бизнес. У них либо старой закалки, либо совсем пенсионный или пред пенсионный возраст, либо молодежь. То есть вот этой середины рабочей, ее как бы нет. Поэтому молодежи дорога открытая. Они в этом году едут набирать непосредственно себе штат, сюда в Томск из выпускников. Потому что не хватает именно инженерных специальностей. Если у молодежи есть желание заниматься бизнесом, то это интересно им. Для этого государство у нас все делает. Поддержка есть, консультации есть, не такого качества которого хотелось бы, но они тем не менее имеются. Мы сегодня как раз обсуждали, почему в Томске выбирают систему налогообложения всеобщую. Потому что до них не доноситься, вот если ты сейчас станешь предпринимателем, изначально, то до тебя не донесут весь спектр. Вот как привык работать человек, он так до тебя и не донесет. Обширной информации тебе никто не даст, это никому не надо особо. Но поддержка и особенно интернет, в интернете есть все. Если у тебя действительно есть желание — это сделать, то ты можешь как бы спокойно создать бизнес. Там более чем достаточно информации уже. Первый шаг, бизнес старт. Две программы прошел 400 тысяч уже получил. Вышел на область получили еще миллион. Привлек банк получил еще миллион. 2.5 миллиона для человека в 23 года, для начала бизнеса, как бы я считаю уже нормально.

Интервьюер: Много ли трудиться молодежи на вашем предприятии?

Респондент: Молодежь мы считаем до какого возраста?

Интервьюер: Лет до 30-35.

Респондент: 90 %.

Интервьюер: С чем у вас этот выбор связан?

Респондент: Более активны, как сейчас говориться, более коммуникабельные. Ну и более энергичные. Молодежь она при правильном стимулировании, выполняет больший объем работы, нежели люди которых воспитали в советское время. Сказали работайте с 8 до 5 и все у вас будет хорошо.

Интервьюер: Какими качествами, по Вашему мнению, должен обладать молодой человек для успешной карьеры в бизнесе?

Респондент: Желание, для начала, создать этот бизнес. Этот бизнес развить. Желание зарабатывать. То есть если у человека есть желание заработать, он будет к ней стремиться. Если у человека цель просто просуществовать, он будет просто существовать.

Интервьюер: Задумывались ли Вы о передаче бизнеса своим детям?

Респондент: Если у них будет желание такое. Если у них будет, как сказать, будет возможность, будут какие-то способности вести этот бизнес. То конечно да. Либо какую-то часть этого бизнеса. Передавать можно же не все и сразу.

Интервьюер: Как Вы считаете, когда оптимально передать бизнес своему приемнику (возраст/состояние бизнеса)

Респондент: Это зависит, то насколько готов приемник его принять, бизнес. Если он созрел и получил необходимый опыт к 30 годам, к 40 годам. Можно и в 30 и в 40 лет. А если он не может делать этого в 60, то нечего пробовать. Не каждый же человек способен. У меня есть одни знакомые ребята, которые открыв свой бизнес. Назвав свою организацию строительной, крупной конторой, так называемой. Решают, что могут приезжать на работу к 12, потому что у них свой бизнес. Не важно, что в штате 2 человека. Они считают что не управляя организаций сотрудники будут делать все сами. Они открывают уже второй бизнес. И второй бизнес уходит уже в банкрот. Если человек не готов, если он живет только какими-то своими мечтами, то он так и будет жить, толку от этого не будет.

Интервьюер: Каковы интересы Ваших детей в том числе карьерные?

Респондент: Пока ни каких. Пока работать набираться опыта, я так думаю. Опыта наберётся, решит нужен ли ему бизнес или он останется начальником какого-либо отдела или ему будет достаточно должности инженера, элементарно. У каждого же своего порога этот. Кому-то надо чтобы его знали, а кому то надо просто выполнять свою работу и проводить больше времени со своей семьей, друзьями и так далее. А кому то надо наоборот надо работать, зарабатывать опыт, имя, деньги, ну и так далее. Все люди разные. Вот ты подошел до определенной точки, сказал все, мне хватит, мой доход грубо говоря сто тысяч в месяц. Прогнозируется на 3-4 года вперед, сто тысяч в месяц, мне будет этого достаточно, я не буду дальше развиваться. А кому-то мало все время. У кого-то планка

миллион, у кого-то два. У кого-то планка два, но он к ней не идет, а остается на минус 20 тысячах. Понимание то у всех разное, если мы говорим о малом бизнесе.
Интервьюер: В какой степени Ваши дети готовы к предпринимательской деятельности?
Респондент: Пока ни в какой.
Интервьюер: Почему?
Респондент: Им нужно получать определенные знания. Введение бизнеса, это же не просто знать отрасль эту. Это и управлять финансами, и управлять кадрами, и управлять техническим отделом и так далее. Если мы берем строительство, то тут очень много отраслей собирается в одну. Нельзя просто уметь ложить кирпич и открыть строительную организацию. Финансы, кадры и инженерную схему, тоже нужно понимать. Хотя бы элементарно, чтобы управлять этим всем. Не складывается из одно направления. Когда ты растишь цветочки дома и продаешь их на базаре, тут уже совсем другой бизнес. И соответственно, масштабная отделочная бригада и строительная организация, какая-то крупная, как ТДСК, например, это две разные вещи. Риски свои. Их соответственно тоже надо просчитывать, это тоже большая составляющая.
Интервьюер: Обучали ли Вы своих детей предпринимательской деятельности (и необходимо ли)? Если да, то как это делали?
Респондент: Пока нет.
Интервьюер: Считаете необходимо ли это?
Респондент: Необходимо. Даже если элементарно для общего развития, это необходимо. Сейчас ему элементарно надо какие-то фундаментальные знания заложить об этой отрасли, а уже потом закладывать знания о бизнесе. И когда он уже будет понимать, что происходит, тогда уже можно будет углубляться понемногу в каждые разделы и рассказывать. Может тогда он выберет какое-то свое направление. Для многих начальник отдела или подразделения — это высшая мера, им этого достаточно.
Интервьюер: Какие условия и ресурсы необходимы для передачи предприятия своим детям?
Респондент: Нужно чтобы ребенок смог полностью, самостоятельно управлять бизнесом. Абсолютно полностью, чтобы его можно было передать и ты должен это видеть. У меня есть один знакомый, старый уже строитель, ему порядка 60 лет. Да, наверное, 55, 60. И у него тоже есть сын. И этот сын всю жизнь работает с папой. Папа бизнесом управляет, а сын как был инженером пто, так и остаётся, это его предел. И папа, глядя на все это, почему он до сих пор работает в предпенсионном возрасте, он не может передать сыну. Потому что сын не может руководить людьми, не может просчитывать рентабельность предприятия. Он может заниматься технической частью строительства, это тоже строительство. Если он не может, ели либо он не хочет, либо там не дано что-то где-то как-то, может быть вообще желания нет у человека. То и нечего пытаться передавать. Тогда нужно либо этот бизнес продавать, либо ставить управлять человека, тот который на это способен. Тот который способен управлять именно бизнесом.
Интервьюер: По Вашему мнению, с какими проблемами возможно придется столкнутся при передаче бизнеса?
Респондент: При передаче бизнеса, еще раз говорю, надо чтобы человек был готов его принять. Чтобы у него не было испуга, будто его посредине моря кинули и плыви. То есть передача не занимает один, два, три дня. Это происходит если ты отдаешь весь бизнес полностью, своему ребенку, жене или еще кому-то. Передача занимает порядка 2-3 лет. То есть человек должен быть полностью в курсе дел. Абсолютно всех, если он хочет в дальнейшем управлять этим бизнесом. Когда ты покупаешь бизнес, это не много другое. То есть ты пришел на готовый какой-то. Взял документацию, по документации ознакомился с ним, все ли устраивает, пойдет. Но если ты хочешь, чтобы твой ребенок или еще кто-то, родственник какой-то, продолжал это дело, его нужно вводить в курс всех событий и рассказывать все нюансы этой работы. Потому что нюансов здесь больше всего. Нельзя просто так сказать, на это твое, иди работай. Он может просто потеряться, и это все в течении полгода все это заглохнуть.
Интервьюер: Как Вы считаете, для Вашего населенного пункта предпринимательство является основополагающей трудовой деятельностью или вынужденной?
Респондент: Если брать конкретно Асиновский район, то здесь можно заработать как муниципальным служащим, так и на каком-либо предприятии, так и бизнесом. То есть необязательно заниматься бизнесом чтобы прокормить семью, это больше, наверное, желание человека, который это делает. Люди, наверное, уходят бизнес в Асино, я так считаю, не от того что они не могут заработать,

а от того что они хотят заработать больше. Да, там тебе не дадут заработать в 3-4 раза больше на муниципальной службе. Да в какой-то организации тебе в 3-4 раза не дадут заработать больше. Вопрос то весь, я так считаю в деньгах. И в своем может быть самоутверждении, в своей самореализации. Потому что многие говорят, я смогу и начинают заниматься бизнесом. А вторые задают себе вопрос, смогу ли я? И это очень разные такие подходы. Кто-то просто проверяет себя. Есть люди, которые создают бизнес и продают его потом. Были у меня такие примеры среди товарищей. Создал его, настроил, да я смог, я себя удовлетворил, я себе это показал, я его продал. Но мне не нравиться заниматься бизнесом, я буду, грубо говоря, работать на том-то предприятии. Есть и такие случаи, тут все зависит от человека.

Интервьюер: Большую ли роль, предпринимательская деятельность несет для развития Вашего населенного пункта?

Респондент: Смотря какой. Тоже, берем там развлекательный бизнес, сферу услуг каких-то, торговлю или просто грубо говоря, там спил деревьев, который у нас по всюду. С учетом того, что, в зависимости от того как налоги поступают в город. От этого все зависит. О того каким образом предпринимательство вкладывается в развитие города. Это инвестиционные проекты. Это как у нас Газпром одно время устанавливал детские площадки. Да молодцы ребята, вы тут работаете, грубо говоря на нашей территории, вы нам детям площадки дарите и так далее. А если ты просто приехал заготовил, с другого района приехал, заготовил на территории, миллионы кубов древесины и вывез, то пользы от этого нет. А если ты предоставил жителям какой-то хороший общепит, или развлекательный детский центр, конечно это плюс большой. Я думаю здесь тоже с какой стороны посмотреть.

Интервьюер: Как считаете какой процент предпринимателей города готов передать свой бизнес детям?

Респондент: Я не знаю сколько готово передать. Но вот наблюдая за своими знакомыми кто занимается бизнесом, я, наверное, не назову ни одного, еще пока, у кого ребенок готов был бы забрать бизнес.

Интервьюер: Есть ли среди Ваших знакомых предпринимателей, кто передал или унаследовал бизнес своих родителей?

Респондент: И у меня нет примеров, кто действительно какой-то родовой бизнес продолжил, чтобы он из поколения в поколение переходил. Таких в Асино ели единицы найдутся и то есть на моей памяти, тот кто пытается, от матери к сыну и так далее. Но как-то все равно, если родители работают, то они работают вместе с сыновьями. И сыновья занимают не руководящую должность, все равно родители управляют этим всем. То есть дети идут как бы в помощь. Есть предприниматели у нас, которые раньше торговлей занимались на рынке, те передавали. А такие более-менее, такой средний бизнес для Асино, у меня таких примеров, даже, наверное, не приведу.

Интервьюер: Возможно проблема заключается в детях?

Респондент: Да, у них нет желания. Потому что если у тебя ребенок. Вот я смотрю на детей предпринимателей, те кто начинали за долго еще, в 90-ые начало 2000. Дети выросли таким образом, что у них все было готово. Им не надо было работать и зарабатывать. Мало кто из предпринимателей привлекал именно детей для помощи в зарабатывании денег. Ребенок сидел дома, родители вели бизнес, ребенок получал все готовое. У меня такие одноклассники были. У меня сейчас куча примеров таких. То есть папа с мамой вкалывают, ребенок сидит ждет, когда принесут. Естественно когда ребенок достигает совершеннолетия, так ребенок ты поедешь учиться, мы тебе купим квартиру, мы тебя там обеспечим, ты только учись. В итоге, ребенок отучивается как бы, мама я хочу поехать или остаться, у меня квартира есть и так далее. И к бизнесу они отношения не имеют. И родителям по сути его не куда передавать. Потому что часть детей либо трудоустраиваются уже на какую-то работу, службу. Либо бывают, наверное, такие случаи, но я не скажу, когда дети начинают свой бизнес глядя на родителей, но самостоятельно, доказав себе. Некоторые просто спиваются, скалываются, садятся в тюрьму, умирают. Вот таких я случаев много знаю.

Интервьюер: Как этот процесс происходил у них?

Респондент: ----------

Интервьюер: Будите ли Вы в дальнейшем помогать приемнику с бизнесом или оставите решение всех вопросов на него?

Респондент: Если брать конкретно меня, то конечно буду. Бизнес – это тоже ребенок, которого ты растил. Вот если ты его передаешь, значит он вырос и приносит какой-то доход. Значит ты хочешь,

чтобы он дальше работал, развивался, а не чтобы его просто угробили. Потому что угробить то можно на раз два, это все дело. Конечно где-то советами, где-то глубже там. Пока мне не скажут, слышь иди в сторону это мое уже. Поэтому надо как-то частично это делать.
Может внуки будут адекватные. То есть как-то от деда к внуку, вот это чаще даже встречается, чем как от отца к сыну или дочери. Как-то, наверное, через поколение, это больше у нас пойдет. Мы же приближаемся к американизации все к той же.
Интервьюер: Расскажите кем бы вы хотели быть после того как перестанете быть предпринимателем? Как вы планируете провести ближайшие 5 лет?
Респондент: Пенсионером. С обеспеченной старостью и дивидендами не плохими. Сидеть не особо то и хочется на лавочке, потому что, когда ты постоянно двигаешься много, я думаю потом не очень хочется присесть и сидеть. Поэтому надо двигаться, смотреть, может какие-нибудь страны, посещать. Может быть какие-нибудь новые направления для себя открывать.
Интервьюер: Хотели бы вы продолжить трудовую деятельность? *Если да.* Чем бы вы хотели заниматься?
Респондент: Может на старость замутить маленький бизнес в какой-нибудь теплой стране.
Интервьюер: Думали ли вы о том, чтобы реализовать свой предпринимательский опыт в менее рискованном бизнесе?
Респондент: Да наверное.
Интервьюер: Какой это мог бы быть бизнес?
Респондент: Сдача в аренду недвижимости в Европейских странах, менее рискованный бизнес, но требующий более больших вложений. Может быть и об этом когда-нибудь можно будет задуматься. Но не сейчас.

Респондент 4
Интервьюер: Какое у вас образование?
Респондент: Средне специальное. Направление, геодезист, инженерная геодезия. Работал я по своей специальности года 3, по своей специальности в Улан-Уде, Читинская область.
Интервьюер: Как давно Вы занимаетесь бизнесом? По каким причинам Вы стали заниматься предпринимательством?
Респондент: Бизнесом я занимаюсь лет 12-13. Значит работал я последнее время председателем охотобщества. Потому как появилась возможность, у меня и товарищи таким бизнесом занимались, посчитал что это будет интереснее для меня и в денежном эквиваленте будет лучше. Это все равно было близкое, потому что я 20 лет отработал в охотничьем хозяйстве, то есть тоже охота, рыбалка, вот это все, работа моя была. Поэтому я этот бизнес знал как и что.
Интервьюер: Какая мотивация к занятию бизнесом у Вас была в то время, когда Вы начинали?
Респондент: Всю мотивацию рассказал. Подходящий момент был, что рынок был свободный в это время в Асино. В Первомайском районе и Асиновском, не было этого, вообще магазинов не было, на сегодняшний день патронами и оружием никто не торгует. Вот Никофиш конкуренция открылась да, она хорошая конкуренция, площадь большая. Они не предусмотрели, что можно будет получить лицензию.
Интервьюер: Какой продукт или услуги вы производили?
Респондент: Только магазин розничной продажи товаров для рыбалки и охоты.
Интервьюер: Кто Вам помог войти в бизнес?
Респондент: Никто не помогал, сам. Сам все знал.
Интервьюер: Какие использовали ресурсы для начала своего дела: финансы, связи, образование, знания и профессиональный опыт, известность и влиятельность?
Респондент: Опыт у меня был уже, потому что 20 лет отработал в охотничьем хозяйстве, а там был еще магазин. Поэтому опыт был. А финансовые возможности, ресурс, у меня была квартира 1 комнатная в Томске, я ее продал и все.
Интервьюер: Расскажите, как у вас появилась идея создания данного бизнеса?
Респондент: Приехал к товарищу, который занимается таким же бизнесом, посоветовался с ним, он сказал вперед, что надо будет я тебе подскажу.
Интервьюер: С момента основания и до сегодняшнего дня, предприятие находилось здесь?
Респондент: Да, только оно было изначально в другом здании.
Интервьюер: С чем связан данный выбор?

Респондент: Проходимость, пропускная возможность. Не только охотники, рыбаки заезжают, но и женщины заходят. Подарки берут мужчинам.
Интервьюер: На Ваш взгляд, является ли предпринимательство привлекательной карьерной стратегией для молодежи?
Респондент: Почему бы нет. Предпринимательская деятельность бывает, особенно сейчас, я считаю, что надо какое-то производство, не просто продавать. И можно соответственно продукцию свою потом продавать и дополнительно, но к этому лучше собственное производство, на сегодняшний момент.
Интервьюер: Много ли трудиться молодежи на вашем предприятии?
Респондент: 5 человек.
Интервьюер: Какими качествами, по Вашему мнению, должен обладать молодой человек для успешной карьеры в бизнесе?
Респондент: Честный, умный, справедливый самое главное. В первую очередь должны мозги работать, хоть он продавец консультант, хоть директор коммерческий, если голова работает, то все в порядке.
Интервьюер: Задумывались ли Вы о передаче бизнеса своим детям?
Респондент: Да, конечно если все нормально будет идти. Даже если они будут работать на другом предприятии, могут параллельно вести этот бизнес., не такой уж это и большой бизнес.
Интервьюер: Не будет ли параллельная работа вмещать бизнесу?
Респондент: Нет все зависит от кадров. Я тоже на работе нахожусь совсем не много, так проверяю 2-3 раза в неделю. Считаю деньги, проверяю поступления, какая прибыль, основные моменты. От этого все равно все, директор, продавцы получают зарплату, от того сколько они продают.
Интервьюер: Как Вы считаете, когда оптимально передать бизнес своему преемнику (возраст/состояние бизнеса)
Респондент: Когда надоест мне или можно что-то другое открывать параллельно со своим ребенком. Дополнительно, есть сферы. Я же говорю, что можно что-нибудь производить. Как например у моего товарища, его брат льет чучела в деревне, а он в Томске по своим магазинам продает их. Так же в Томске два швейных комбината у него, поэтому он стоит устойчиво на ногах. В любое время сын может заняться этим делом. Влиться и заняться производством литья дроби и изготовление патронов. Масса вариантов.
Интервьюер: Каковы интересы Ваших детей в том числе карьерные?
Респондент: Нормальные интересы у них, заинтересованы всегда. В любое время могут меня заменить и дальше работать.
Интервьюер: В какой степени Ваши дети готовы к предпринимательской деятельности?
Респондент: Да он в любое время может заняться. Для него ничего нет сложного.
Интервьюер: Обучали ли Вы своих детей предпринимательской деятельности (и необходимо ли)? Если да, то как это делали?
Респондент: Ну он заходит ко мне, общаемся, разговариваем. Обучать я его не обучал, но там нюансы, этому не долго обучить. Походу дела сам все поймет.
Интервьюер: Необходимо ли предпринимателю обучать своего ребенка предпринимательской деятельности?
Респондент: Если у него есть желание то да, а если нет и у него другое направление. Каждый свой выбор делает сам. Я думаю он в любом случае он не откажется от этого бизнеса. Он может приезжать сюда в свободное от работы время, ну накрайняк. А может просто уйти сюда работать. Можно же работы столько создать, что не хватит всем.
Интервьюер: Как считаете насколько по времени протяжен процесс передачи?
Респондент: Быстро все, документы просто, оформление документов займет времени. А так зашел да работай. Это же в курс входить надо, это же не пирожками торговать. Это же лицензия, это разрешительная система, это законы надо знать об оружии. Все изучиться это, молодежь может быстро изучать. Все равно втягиваться надо месяц, два, три.
Интервьюер: Какие условия и ресурсы необходимы для передачи предприятия своим детям?
Респондент: Ни каких условий для меня. Будет работать, слава Богу, лишь бы предприятие хорошо работало.
Интервьюер: По Вашему мнению, с какими проблемами возможно придется столкнутся при передаче бизнеса?

Респондент: Ни каких проблем нет.
Интервьюер: Как Вы считаете, для Вашего населенного пункта предпринимательство является основополагающей трудовой деятельностью или вынужденной?
Респондент: Кому как, для меня добровольный. Кому-то вынужденный, не хочет заниматься, потому что деньги нужны. Не хочет пирожками торговать, а приходиться. Все зависит от того, что деньги делают деньги. Сколько еще денег свободных у тебя находиться, сколько можешь потратить, построить.
Интервьюер: Большую ли роль, предпринимательская деятельность несет для развития Вашего населенного пункта?
Респондент: Очень большой вклад вносит. Во-первых, люди охотники я имею ввиду, это же граждане города Асино, рыбаки, охотники — это же как спорт. Меньше пьют на рыбалке, детей возят приобщают к природе, с удочкой начинают, общение с природой, людьми, встречи, знакомства новые. В целом для города это не плохо. Так же платим налоги, которые потом город использует. А помимо этого, еще очень много зависит от того как мы воспитываем подрастающие поколение. Охотники, рыбаки мы понятно, что, просто магазин, они приходят берут, патроны, ружья, палатки, и едут на природу. Не надо им заморачиваться ехать в Томск.
Интервьюер: Есть ли среди Ваших знакомых предпринимателей, кто передал или унаследовал бизнес своих родителей?
Респондент: Я знаю предпринимателей, которые хотели бы передать, но дети не справляются. Вот знакомый у меня, хочет, чтобы дети помогали ему с бизнесом, а они не очень-то помогают. Нет помогают конечно, но не очень-то получается, поэтому он не оставляет бизнес. Опять же товарищ у которого сеть магазинов в Томске, у него сын работает и дочь работает, в его сфере, он только расширяет. Дочь с китайцами работает, мебелью занимается, сын помогает ему.
Интервьюер: Как этот процесс происходил у них?
Респондент: ----------
Интервьюер: Будите ли Вы в дальнейшем помогать преемнику с бизнесом или оставите решение всех вопросов на него?
Респондент: Если будет надобность в любое время.
Интервьюер: Расскажите кем бы вы хотели быть после того как перестанете быть предпринимателем? Как вы планируете провести ближайшие 5 лет?
Респондент: Пенсионером.
Интервьюер: Хотели бы вы продолжить трудовую деятельность? *Если да.* Чем бы вы хотели заниматься?
Респондент: Нет не хотел бы. Я теперь уже на предприятии производстве, все позабыл. Там даже инструменты новые, механизмы.
Интервьюер: Думали ли вы о том, чтобы реализовать свой предпринимательский опыт в менее рискованном бизнесе?
Респондент: Нет, не думал и не хочу даже.
Интервьюер: Какой это мог бы быть бизнес?
Респондент: ----------

Респондент 5

Интервьюер: Какое у вас образование?
Респондент: Средне специальное, направление техник механик.
Интервьюер: Как давно Вы занимаетесь бизнесом? По каким причинам Вы стали заниматься предпринимательством?
Респондент: С 2004 года точно плотно. Хотелось денег заработать. Короче хотелось не на кого-то работать, а самому на себя. Я понимал, что на зарплате, то есть больше не куда не прыгнешь, в смысле потолка этой зарплаты.
Интервьюер: Какая мотивация к занятию бизнесом у Вас была в то время, когда Вы начинали?
Респондент: Тогда, чуть раньше 2004 года начиналось, просто были маленько другие виды деятельности. Во-первых, не было работы, конец 90-ых и так далее. Да и сейчас, наверное, с работой не очень. Ну и хотелось, наверное, что-то свое. Надо было свое и деньги.
Интервьюер: Какой продукт или услуги вы производили?
Респондент: Услуги предоставляли, это перевозка пассажиров, а потом розничная торговля.

Интервьюер: Кто Вам помог войти в бизнес?
Респондент: Никто.
Интервьюер: Какие использовали ресурсы для начала своего дела: финансы, связи, образование, знания и профессиональный опыт, известность и влиятельность?
Респондент: В этом виде деятельности, профессиональные навыки. Начинал с того, в чем разбирался. Такси это машины, состояние, все вылилось в масла, фильтра и так далее. Потом пошли продажи. Больше конечно профессиональные, связи нет. Денег нет, если были какие, то скажем кредитные привлечения.
Интервьюер: Расскажите, как у вас появилась идея создания данного бизнеса?
Респондент: Она уже вытекла из предыдущего бизнеса. То есть для машин скажем, парк был 10 только моих машин и 5 наемных работало. Постоянно от 10 до 15 машин выезжало. Нужны были масла и фильтра, раз в месяц это надо было менять, колодки тормозные и так далее. То есть стал искать где закупать по дешевле, оптом и так далее. Для себя сначала брал, потом стали знакомые брать, разливали. Короче пришел к мысли, что надо этим тоже заниматься. Появился спрос.
Интервьюер: С момента основания и до сегодняшнего дня, предприятие находилось здесь?
Респондент: Да.
Интервьюер: С чем связан данный выбор?
Респондент: То, что здесь живу. Пробовали в Томске. Года 2 мы торговали в Томске, точки открывали. С Томской арендой тяжело, тем более попадали на те годы кризисные, когда доллар скакал бешено, цены скакали. Не смогли, не вытянули торговлю, зарплату. Просто чтобы в минус не работать, деньги от сюда не тянуть.
Интервьюер: На Ваш взгляд, является ли предпринимательство привлекательной карьерной стратегией для молодежи?
Респондент: Как ее рисуют с телевизора если, интервьюируют кого-то там, чего то где-то успешных. Подводных камней не знают, многие начинают и сталкиваются, прогорают, бросают. Массово для молодежи, я не вижу это в перспективе, если для единиц, то это надо чтобы человек глубоко и начинал именно с того, стартапы американское это слово удобное. Начинают с чего-то того в чем разбираются, чего-то знают. Если просто нахватить какую то идею, а если еще нет желания к этому заниматься, этого не понимаешь. Вроде все рисуют эти красивые бизнес планы. Короче не знают подводных камней. Скажем, не разбираясь в электрике, грубо говоря, и пойти открывать бизнес по рисованию схем, даже если ты думаешь, что найдешь людей. Людям наемным зарплата сразу нужна, а чтобы ее платить надо чтобы была работа, а чтобы были работы надо что был бренд, имя, тебя знали, отсюда надо время. Ну я не знаю может у кого-то как-то получается. Я по крайне мере, чтобы заработало такси, еще параллельно работал на бюджетном предприятии, что были себе на хлеб деньги. Когда этого стало хватать пошли туда. Тоже самое, когда открыл магазин, такси планировал закрыть, но не закрывал года 2, потому что оттуда приходилось деньги брать, которые там работали и сюда вливать.
Интервьюер: Много ли трудиться молодежи на вашем предприятии?
Респондент: Да, нет мало.
Интервьюер: Какими качествами, по Вашему мнению, должен обладать молодой человек для успешной карьеры в бизнесе?
Респондент: Терпеливый, очень терпеливый. Который может планировать на долгую стратегию, на будущее. То есть если планирует сиюминутную, доход быстрый, то мое мнение что не получиться. Тем более сейчас при многих условиях, уже создаются, где тяжело начинать, потому что обкладывается очень сильно налогами, всякими электронными средствами слежения, терминалами, машинками, онлайн передача данных и так далее. А это все стоит деньги. Одноразовое обслуживание годичное, какие-то поломки, то есть деньги за это нужно платить, нужна прибыль, а прибили сразу не будет. Скажем так бюрократия не душит, власть имущие не помогают ни как и плюс еще идут какие то завинчивания гаек. В плане, когда говорят, что у нас налоги самые гуманные, что 13%, когда это все начинается считаться. Когда в крупных коммерческих банках говорят, что 9%, а вылезет все 50, так же и с налогами.
Интервьюер: Задумывались ли Вы о передаче бизнеса своим детям?
Респондент: Ну мысль такая скажем есть. То есть для чего-то это же есть. Если это будет еще на тот момент, когда придёт какой-то возраст, что надо будет остановиться, все это бросить. Конечно если это будет работать, то кому-то передать, чтобы это работало, тем более если будет в плюсе и как

актив будет работать и нести деньги, конечно надо будет передать. Другое дело, что именно чтобы передать детям, это надо детей с пеленок начинать к этому вести и готовить. Когда человек сформировавшийся уже вырос, у него есть свои планы на жизнь, какую-то профессию выбирает. А навязывать, тянуть его, то есть если у человека не лежит душа, нет такого предпринимательского духа, смысла нет и передавать. В общем скажем так, если человек предприниматель или у него есть хороший доход, если есть какие-то активы, чтобы их передать, надо детей прямо с пеленок к этому готовить. Что бы он больше ни к чему не готовился. Это если родители прямо хотят, чтобы была династия. Если как раньше западные и замки, и земли передавали столетиями. Там дети рождались их сразу этому учили, в школе уже не рассказывали, что есть космонавты, летчики и так далее. А так чтобы просто за шиворот тащить, если человек родился, я просто даже знаю уже по опыту, по такси. Что значит таксист? Это не то что человек умеет машину водить, да, довез и деньги взял и все. Здесь еще, сам таксист, он должен быть маленько предпринимателем, дипломатичным. Где-то с человеком поговорить, где-то уступить. Это как рынок азиатский. Поторговаться надо. Кто понимает, а кому не дано торговать, ты хоть будь золотой, три диплома. И ребенок, он может такой же родиться, может у него тяга будет к художественным, рисованию или еще к чему-то. А ты будешь его тащить, этими магазинами заниматься, еще какими-нибудь, нефтяную вышку содержать. Если душа не лежит у него, она и не будет лежать. Это надо или любить, или с пеленок привить это. Много примеров видим и знаем. Из современных детей. В Москве вон дети, они просто пользуются родительскими деньгами, машинами дорогими, вон просто бухают в эти ролики попадают, где разбиваться, где тюрьма, где что. Ну и что, он продлит бизнес папин что ли. У папы только инсульт долбанет и там все просериться, как говориться, и все сольется. Евреи по этому поводу говорят, детям нельзя помогать, чтобы внуки потом не ходили милостыню не просили. Вернее, не помогать вот этой медвежью услугой, не давать денег. Помогать в другом, то есть подпихивать, посоветовать, как делать.

Интервьюер: Как Вы считаете, когда оптимально передать бизнес своему приемнику (возраст/состояние бизнеса)

Респондент: Я даже не знаю, как от состояния бизнеса. От возраста, да, наверное. Просто надо адекватным быть, если почувствовал, что возраст где-то на тебя на ложился, пусть не совсем как то, частично. Где-то не вывозишь, где-то скажем тупить начинаешь, технологии шагают зачем то не успеваешь, может компьютерные дела. То есть, пришлось компьютер 30 лет осваивать. Можно конечно до последнего тянуть, когда уже все будут смеяться, песок сыпется, а он еще пытается делать. Тут у каждого свои должны быть критерии. Почувствовал, что не уступаешь, надо уступить дорогу молодым. Может так и во всем, на любых предприятиях. Как раньше в советское время, директора сидели уже шамкали, маразм, а он держался за это кресло. Так же и тут, это одинаково. Можно так же и самому дотянуть и самому все похоронить. Так-то можно было хоть сейчас передать и на пенсию уйти. Здесь надо понять, что человек, есть такой ребенок, который хочет это сделать, что но стремиться и так далее. Есть старики и в 70 лет, молодого заткнут. Здесь даже не знаю, как правильно.

Интервьюер: Каковы интересы Ваших детей в том числе карьерные?

Респондент: Не буду даже на это отвечать. Потому что считаю, что душа, даже близкого человека, это потемки. Поэтому за кого-то чето.

Интервьюер: В какой степени Ваши дети готовы к предпринимательской деятельности?

Респондент: Я думаю, наверное, как бы не готов. Я по крайне мере, не вижу такого желания ввязаться. Может он видит во мне. У меня папа был милиционером, я не хотел бы быть милиционером, потому что я видел все. Может он это видит. То есть я вижу, что это тяжело. Может ему проще, может он мечтает, чтобы у него была какая-нибудь профессия, должность, где-то работать, так проще. Пока вот так я не вижу. Этим жить надо, с этим засыпать с этим просыпаться. Ни выходных, ни праздников и так далее. Я не уверен, что они прям готовы. Либо параллельные движения, либо что-то как то.

Интервьюер: Обучали ли Вы своих детей предпринимательской деятельности (и необходимо ли)? Если да, то как это делали?

Респондент: Да нет конечно. Я, скажем нарожал их, еще у меня не было тех понятий и знаний, которые появились, когда они выросли. А когда выросли, уже поздно, поезд ушел. Вообще необходимо обучать. Опять же, что подразумевать под словом предпринимательство. Я вот все-таки считаю, что предпринимательство, есть какая-то частичка у человека, склад характера должен быть с рождения должен быть.

Интервьюер: Какие условия и ресурсы необходимы для передачи предприятия своим детям?
Респондент: Желание, у ребенка должно быть желание этим именно заниматься. Если желание будет. Не хватает знания, можно выучиться, можно пойти на курсы на любые, если нужны такие знания. Опыт. Для опыта надо что-то начинать параллельно делать. Самое главное это желание. А желания не будет ничего не будет. Как человека на самолете научить летать, если он будет в кабину упираться. Объясняешь ему что там есть штурвал, что надо рулить, мне это не надо. Сложности со стороны нормативных актов, не будут возникать. Столько всего много, всяких нормативов. Допустим взять налоговую, два видов налога только, которые платишь. Там постоянно коэффициенты меняются, это все меняется. Просто есть человек, которому идешь за эти услуги платишь. То есть, в такие вещи, вникать не надо и смысла нет. Если человек юрист, надо просто его услугами пользоваться. К примеру, если кто-то оказывает услуги по налогам, по отчетности, надо пользоваться. Человек в этом разбирается, в тонкостях, все знает. Все объять невозможно. Поэтому надо находить людей и пользоваться их услугами, за это платить. Здесь самое главное, чтобы у человека было желание и знания. Фундаментальные для конкретного дела. Если есть какая-то столярка, делают двери. А там надо хотя бы основное знать, какая древесина, как ее сушить, как делать. Даже если ты не умеешь рисовать, пользуешься художником или возьмёшь программы, нарисуешь какой-то эскиз. Есть станки, программа задаст. То есть основной фундамент надо знать.
Интервьюер: По Вашему мнению, с какими проблемами возможно придется столкнутся при передаче бизнеса?
Респондент: Самая тяжелая проблема при передаче бизнеса, это что бы было желание. Второе, самое тяжелое будет, если есть наемные рабочие. Это самое тяжелое, самое серьезное, это проблема наемные рабочие. Потому что сейчас проблема где-то работать, найти квалифицированного сотрудника. Даже не квалифицированного, а просто желающего. Работать тяжело, поэтому мы видим, что у нас много приезжих с Азии. Это была причина основная, когда я бросал такси, закруглялся, потому что возможности не было поднять проезд, а люди, которые были водители нормальные, профессиональные дядьки, даже молодые парни. Которые не пьющие, которым надо было зарабатывать. Заработки уменьшались, цены на все росли, и они уходили кто на вахты, кто куда. То есть человек всегда ищет. Я понимал, что с водителями все сложнее. И наркоманы стали попадаться и так далее. Пришлось постоянно сотрудничать с наркоконтролем, каждая фамилия имя отчество туда. Просить, мужики пробейте. Уже дошло все до такого в о концовке. Я сейчас вижу морды, которые ездят на этих такси, которые прошли огонь и воду. Я тогда понял, что если оставаться заниматься такси, надо брать каких то узбеков. Обучать, ставить навигатор, ездить. Это один вариант. И уже прошло лет 6, и сейчас разговаривая с поставщиками, с партнерами, которые работают с такси, с яндекс в Томске, разговорились. Мы разговаривали с главным инженером, нас интересовал вопрос, по поводу ваших расширений. Грубо говоря у них сейчас ездит 400 машин по Томску, они сейчас планируют буквально вот-вот увеличить в 2 раза, машин 800 будет. Стало сразу интересно, по поводу потребления масел. А до каких пор вы планируете расширяться? Главный инженер сказал, мы уже сделали свой ипподром автомобилей, где мы водителей учим, переучиваем. То есть, раньше за 2 ДТП за год, мы увольняли, сейчас мы берем уже всех. Больше того, мы планируем построить гостиницу, чтобы привозить с Азии людей, селить в гостиницу, чтобы они здесь работали. А это я еще говорил лет 6 назад. Чтобы такси сохранить в нормальном виде, чтобы ты не боялся, что будет какой-то там сидеть. Тебе будут звонить и говорить у вас водитель заснул за рулем, слюна потекла. Тем более если передавать, самое сложное подбор кадров. И если вместо себя ставить человека, все можно решить, но допустим даже если он твой ребенок, твой сын. Если он не умеет вести себя с людьми, с персоналом, вот этого нету. Желание и уметь вести себя с людьми, именно общаться. Как везде говорят, я не люблю этого конечно, быть одной командой. Понимать по-человечески. Если не будет нормальных человеческих отношений, то ничего не получиться.
Интервьюер: Есть ли среди Ваших знакомых предпринимателей, кто передал или унаследовал бизнес своих родителей?
Респондент: Из моих пока ровесников, кого больше знаю, скажем, параллельно принимают участие и те и те. Сейчас даже на вскидку не скажу. Дети помогают, заинтересованы. А помощь, я так понимаю, когда начинается какая-то совместная деятельность. Плюс если человек начинает вникать постепенно. Невозможно взять человека посадить, все рассказать. В Асино у нас еще молодое такое поколение предпринимателей, нет таких совсем древних, которые раз и передали. Может я пока не знаю. Люди то стареют, времена идут, мне полтинник уже скоро, кому-то уже больше. По этому все

равно буквально еще лет 10 и все. Тем более мужики меньше живут, здесь может мотор стуканул, бах и все. Надо либо хватать, либо нафиг все. Мы предполагаем, а Господь располагает.
Интервьюер: Как этот процесс происходил у них?
Респондент: ---------
Интервьюер: Будите ли Вы в дальнейшем помогать приемнику с бизнесом или оставите решение всех вопросов на него?
Респондент: Нет, если совсем получается передал, тогда пусть он. Если сам будет спрашивать помощи совета, тогда другое дело. А так, чтобы постоянно ходить контролировать, в нос пихать. Как говориться, дом отдал детям, живите. А потом ходишь, каждый день смотришь че они как там, это к хорошему не приведет. Хоть люди и родственные, все равно взгляд на жизнь разный. Один допустим считает в магазине плитка должна быть желтого цвета, другой считает красного. Он будет хорошо содержать магазин, условия эти делать. Но он хочет красную, а этот хочет желтую, на этой почве многие и ругаются, из-за глупости. Просто не надо с каждой мелочевкой лезть. Я считаю не надо. Если решил отдать, то отдай. Если спросили, помоги.
Интервьюер: Расскажите кем бы вы хотели быть после того как перестанете быть предпринимателем?
Респондент: От предпринимательства не уйдешь. Ты все равно будешь хоть маленько, да к нему привязан.
Интервьюер: Хотели бы вы продолжить трудовую деятельность? *Если да.* Чем бы вы хотели заниматься?
Респондент: Так это и получается труд. Если совсем представить пенсию. А если есть какие-то силы. Нужен какой-то актив передать, а самому уже с нуля начинать.
Интервьюер: Думали ли вы о том, чтобы реализовать свой предпринимательский опыт в менее рискованном бизнесе?
Респондент: Всегда охота в менее рискованном бизнесе, это всегда присутствует. Я может человек такой, чтобы не останавливаться, не зацикливаться, иначе закиснешь и все. То есть даже не в плане, каких-то материальных ценностей. Просто ради того, чтобы что то делать, чтобы интересно было. Получается развиваться, начинаешь что-то делать. Допустим дальше если пойти. Масло продаем, надо сделать тогда, если в этом же направлении, масло – замена масла. Это СТО. Это уже новое направление, там свои подробности. Подъемники, оборудование. Здесь единственный критерий, если с конкурентами, на шаг впереди можешь быть, надо развиваться для этого. Оглядываясь даже на опыт продуктовых магазинов. Какие огромные по открывались, а были мелкие. Их просто задавили. Много лет торгуя в «Дуете», людям надо было начинать, строить что-то, развиваться. Просто дотянули до того, что просто туда никто не пошел. А если уж собрался совсем на пенсию, я считаю надо сесть просто, это у тебя должно что-то переклинить. Вон в 78 лет кроссворды решают, у них просто башню рвет.
Интервьюер: Какой это мог бы быть бизнес?
Респондент: --------

Респондент 6
Интервьюер: Какое у вас образование?
Респондент: Средне специальное. Товаровед продовольственных товаров.
Интервьюер: Как давно Вы занимаетесь бизнесом? По каким причинам Вы стали заниматься предпринимательством?
Респондент: с 1995 года. В стране 90-ые были, ну и так как-то я на дядю Васю работать. У меня с детства такого не было. То есть надо было что-то личное. Даже если был бы коммунизм, я все равно бы калымил или еще что-нибудь придумал, на зарплату не прожить. Ну по характеру не смог бы. Я так с детства.
Интервьюер: Какая мотивация к занятию бизнесом у Вас была в то время, когда Вы начинали?
Респондент: Историю расскажу якорную. Я тогда женился, в 90-ые жрать не чего было. Приехал я в гости к теще. А у нее прям в кухонном столе, он был закрытый, курей разводили. Это ты сидишь, вонище оттуда идет, курицы худые без солнца без ничего и вот мы едим колбасу рублевую, была раньше такая из субпродуктов и вермишель. Я сел так, и что-то разговорились, а я нечаянно опустил с коркой хлеба руку, курица просунула голову и мне в палец как дала, боль адская и обида. Просто у меня это в памяти как-то осталось, я ушел со стола, что-то аж до слез и просто себе слово тогда дал,

что я никогда так по-свински жить не буду. Чтобы сидеть за столом, туда-сюда и дети мои не будут. Как бы по характеру был такой, но вот это особенно изменило меня. Смотрел как, в 90-ые это было жутко смотреть. Тогда, наверное, обиделся и все-таки решил, что все равно буду жить по-другому.

Интервьюер: Какой продукт или услуги вы производили?

Респондент: Я не производил, я придумывал. Я сам придумывал витринные холодильники, морозильные камеры, делал. Денег не было тогда покупать. Отдельно выходил на мужиков покупал от старых холодильников агрегаты, испарители, придумывал что-то, туда-сюда, и тележки, и машины какие-то. А так я по специальности торгаш, поэтому как бы торговля. Тем более производить в то время, когда мы начинали, только лесники могли, пилить и все. Больше просто ни у кого денег не было, первоначального капитала. Может быть кто-то там отобрал фабрику. У нас в Асино и в Томске, даже работу найти нормальную было невозможно, про бизнес тут разговора нет.

Интервьюер: Кто Вам помог войти в бизнес?

Респондент: Мне никто не помог. Ну частично это получилось, я устроился на работу к одному человеку и параллельно он дал мне помещение, не бесплатно конечно. Говорит, пробуй развивай точку. Спасибо ему большое конечно, до сих пор ему благодарен. Все как-то получилось так с той точки, а у него было оптовое звено еще, оттуда, от туда, из нищеты этой проклятой. Ему было выгодно и мне было выгодно. Ему точку раскачивал, себе деньги зарабатывал и зарплату он мне меньше платил, то есть оттуда и пошло. Потом взял в аренду магазинчики и на одной шестерочки с прицепом потихонечку возить.

Интервьюер: Какие использовали ресурсы для начала своего дела: финансы, связи, образование, знания и профессиональный опыт, известность и влиятельность?

Респондент: Да ни какие, молодость использовал. Но знания конечно. Знания, те что дали в техникуме немножко помогало, а так в основном интуиция и молодость, все.

Интервьюер: Расскажите, как у вас появилась идея создания данного бизнеса?

Респондент: Сейчас у меня разносторонний бизнес. Идея как, потихонечку, видели ниша освобождается пробовали там. Смотришь что в городе не заполнено, здесь можно работать, развивать, лучше делать чем другие. И все туда идешь и пробуешь. Где-то закрываешься, где-то получается дальше идешь. Просто есть одна прописная истина, если за что-то берешься, то ты должен до конца и день и ночь пахать. И туда свои здоровье, деньги вливать. Сейчас проще намного все, раньше сложнее было. Сейчас сел по интернету заявочку сделал, информацию посмотрел. А раньше кидаловов, рэкет. И чтобы заказать товар раньше, надо было поехать, выписать, там два дня жить, грубо говоря. Потом вести черт знает на чем, транспортных кампаний не было. На коленке, на руках все это. Так же как оптовое звено, так и мы работали. Где-то бартер был, тогда же жуткое было время по сути.

Интервьюер: С момента основания и до сегодняшнего дня, предприятие находилось здесь?

Респондент: Да.

Интервьюер: С чем связан данный выбор?

Респондент: В Томске ребята денежные были, и я сюда просто переехал. Я там начинал, просто работы там даже не нашел, а здесь нашел работу и зацепился. Там нищий был, даже снимать квартиру было невозможно.

Интервьюер: Конкуренция в Томске была выше?

Респондент: Да нет, конкурентов не было больше, просто зацепиться я там не мог. Не местный, ни денег, ни знакомых толком нет, ни отца у меня нет.

Интервьюер: На Ваш взгляд, является ли предпринимательство привлекательной карьерной стратегией для молодежи?

Респондент: Если есть желание и есть возможность, они сопряжаются, но самое основное это желание. У меня есть же дети тоже, они берутся за что-то, стараются делают. Правда я им помогаю немножко, на первоначальных стадиях, материально конечно. А так они хотят и идут, есть вещи, которые они у меня спрашивают, есть где просто идут на пролом. Молодость она все ломает.

Интервьюер: Что вы подразумеваете под возможностями?

Респондент: Это финансы в первую очередь. Без финансов, очень тяжело. Стартового капитала как такового нет. Средств нет производства нет. Единственный вариант если ты занимаешься какой-нибудь компьютерной деятельностью. Там компьютер подключил к интернету и ты врубаешься. А там, где есть наемный труд, средства производства, то есть станки, холодильники, машины там, чего-то начать.

Интервьюер: А программы поддержки молодых предпринимателей?
Респондент: Они есть, но это мизерная. У нас сейчас, по-моему, бизнес старт по триста тысяч давали, это не о чем. Просто не о чем. Тем более за эти деньги, если ты неправильно оформился и не можешь доказать, потом строго спрашивают. Риск очень большой. Это очень-очень что-то мелкое начинать. Все равно в любом случае, даже если станочки поставить это купить поставить, миллион надо минимум. Можно взять в кредит, но и конкуренция бешенная. Сейчас бизнес молодым можно делать на услугах. То есть нишу искать услуги, компьютерные, парикмахеры, какие-то фишки, сувенирки. Башкой надо крутить из чего-то начинать, такого экстравагантного, потому что все ниши где деньги, там уже занято. И войти туда, входят потому что старое поколение по-другому ведет бизнес, мы менее с социальными сетями адаптированы и тому подобное. Сейчас например шоу румы, удаленный доступ, другой формат, все совсем по-другому. Поэтому время течет, время меняется. Если кто-то занимается то с помощью социальных сетей, каким то образом, в новом формате. В новом формате есть возможность.
Интервьюер: Много ли трудиться молодежи на вашем предприятии?
Респондент: Молодёжи не много. Брали, пробовали, пытались. Всем кажется, что должно все получиться сразу, должны быть зарплаты как будто с 20 летним стажем, начальниками и с неба сыпалось, и график работы был просто 15-13 рабочих дней в месяц и день рабочий был короткий. То есть идеальные условия, ни каким образом не учитывать факторы, только сейчас хочется все и сразу. Желание понятно, но возможностей таких ни в одной стране нет. Все начинают с чего-то малого.
Интервьюер: Какими качествами, по Вашему мнению, должен обладать молодой человек для успешной карьеры в бизнесе?
Респондент: Трудолюбие, желание просто работать и, наверное, терпение, одно из таких немаловажных факторов, ну и знания должны быть. Знания обязательно должны быть и умение просто структурно мыслить, файлово. То есть человек, должен структуру, пирамидку свою создавать из чего-то. Если это с наемными лицами, то это намного сложнее, чем одному что-то делать. Терпение к людям, понимание, психология, это приходит медленно, но это очень тяжело. Это основной фактор, умение работать с людьми, и он приходит со временем. Его невозможно ни каким образом научить или что-то сделать. Уважать людей с которыми ты работаешь.
Интервьюер: Задумывались ли Вы о передаче бизнеса своим детям?
Респондент: Да.
Интервьюер: Как Вы считаете, когда оптимально передать бизнес своему приемнику (возраст/состояние бизнеса)
Респондент: Я вот сейчас хочу передать, они думают. Как ты только чувствуешь, что тебе тяжело, ты уже не можешь шагать в ногу со временем. Ты просто морально и физически чувствуешь, что медленно и верно, тебе нужно молодую кровь. Мысли новые, формы новые, сам бизнес уже начнет загнивать. Сколько бы ты ни старался, сколько бы ты ни делал, его надо постоянно развивать, менять формы, вводить какие-то новые методы. Просто тупо катиться по наклонной, по накатанному невозможно.
Интервьюер: Каковы интересы Ваших детей в том числе карьерные?
Респондент: Просто хотят заработать. Интересы у них разные, просто хотят заработать. Заработать честно и чтобы им было интересно, это тоже не мало важно.
Интервьюер: В какой степени Ваши дети готовы к предпринимательской деятельности?
Респондент: Часть из них готова, часть нет.
Интервьюер: Обучали ли Вы своих детей предпринимательской деятельности (и необходимо ли)? Если да, то как это делали?
Респондент: Нет. Их не надо обучать. Они просто на тебя смотрят, либо они принимают, либо нет. Младший у меня ни-когда не будет заниматься предпринимательской деятельностью, именно в каком то мелком формате. Если будет начинать, то с каких-нибудь корпораций. У него потому что мысли глобальные. А учить этому бессмысленно, это есть или нет.
Интервьюер: Как насчет навыков первоначальных?
Респондент: Нет, если они спрашивают у тебя и у них есть желание чтобы ты поделился опытом, то конечно пожалуйста. Это неизбежно.
Интервьюер: Как считаете необходимо ли предпринимателю обучать своего ребенка предпринимательской деятельности?

Респондент: Если он желает этим заниматься, то да. Это не одного года работа, то есть медленно и верно. Там есть много мелочей, на которые он должен обращать внимание на практике, учиться, ошибаться. Его надо в плавание отправлять и немножко направлять, подсказывать, остальное он должен сам, тыкаться, мыкаться как слепой котенок.
Интервьюер: Как определить, когда появляется интерес у ребенка?
Респондент: Он сам понимает, ему интересно или нет. Вот мужики занимаются в гараже, какой-то пацан идет и с с отцом занимается, а другого не затащишь. Сразу видно. Мама, например, занимается пошивом, дочка с ней идет, смотрит как мать это делает, ей интересно. А если на работу к маме ребенок ни каким образом не хочет идти, а если пришел, то он в телефоне сидит не интересуется, сразу видно, что ему это не интересно. Это все элементарно просто, мне кажется.
Интервьюер: Какие условия и ресурсы необходимы для передачи предприятия своим детям?
Респондент: По крайне мере это должно быть начальная работа, хотя бы начальная работа. Лучше если это будет сформировавшиеся местность. Когда ты уже начинаешь работать с ребенком, он вникает, начинает обсуждать или вместе обсуждаете.
Интервьюер: То есть предпринимательская роль в ребенке закладывается с момента начала работы вместе с родителями?
Респондент: Ну в Европе же есть у них, хочешь не хочешь грубо говоря. У них фамильные в основном бизнесы везде. Они на этом держаться. У него нет выбора, то есть у него есть выбор, но они меркантильные ребята. Он понимает, что ему передают готовое и он с этим живет. Он начинает этим заниматься, если ему интересно и его это увлекает, то он остается, если не интересно, то он уходит из этого бизнеса. И соответственно бизнес, если мало детей, просто продается родителями и все. Поэтому за частую у них это семейный бизнес. Если ему интересно. В России тоже самое приблизительно. Если включают ребенка, если ему это интересно. Формы то одни и те же, люди одни и те же, формы просто маленько разные.
Интервьюер: Можем ли мы говорить о «вынужденном предпринимательстве» среди детей?
Респондент: Конечно. Это и в Европе и везде так. Же говорю, он может и вынужденным быть тоже самое. Ну вынужденного мало. Сейчас уже более-менее каждый имеет машинку, домик, квартиру грубо говоря. Без хлеба не живем, сытые вроде все, одетые.
Интервьюер: По Вашему мнению, с какими проблемами возможно придется столкнутся при передаче бизнеса?
Респондент: Я там сильно больших проблем не вижу, главное, чтобы дети быстро включились в процесс. Чтобы они научились с людьми работать, чтобы научились применять везде и со средствами производства и с остатками. Главное, чтобы приняли и дошло, научились работать. Грубо говоря, чтобы научились работать, остальных я не вижу проблем.
Интервьюер: Как считаете какова продолжительность, по времени, процесса передачи?
Респондент: От 2-5 лет.
Интервьюер: Как Вы считаете, для Вашего населенного пункта предпринимательство является основополагающей трудовой деятельностью или вынужденной?
Респондент: Для каждой семьи отдельно, тут не понятно. У нас сколько предпринимателей, у нас мало кто детям передал. В основном дети или в другие города уехали или просто не приемлют это. Они видели просто как мы работали, никто не хочет такой жизни. Сейчас на много легче, хотя те кто начинает им также тяжело. Нас же дети не видели дома, то есть матерей то еще видели, отцов нет. Мы сейчас собираемся со старшими сидим, они говорят папу помним только вечером, я ушел раньше пришел только вечером. Потому что приходили в 11-12, крайне редко виделись, по выходным только.
Интервьюер: Большую ли роль, предпринимательская деятельность несет для развития Вашего населенного пункта?
Респондент: Раньше да, раньше много было. Сейчас тенденция такая пошла и тяжело очень и спонсорскую помощь оказывать и сами уже чиновники и структура, раз пришел два пришел, и мало уже учувствуют. Видишь, сети уже заходят, если торговля. Большие если, лесников касается, то крупные предприятия заходят. Эта не справедливость, когда предприятия зашли душат, помочь администрация ничем не может. А городу эти крупные предприятия, сети не помогают, а предприниматели вроде, как и помогают. Честности в отношениях нет. Мы вроде как живем здесь, помогать должны, а эти здесь так же работают, зарабатывают и снимают гораздо больше сливок. Я имею ввиду денег. А помогать они не хотят. Поэтому, ребята вы тогда определитесь, несправедливость, как-то все это затухает. Но когда клич кидают, я знаю, что многие учувствуют,

детям помогают и в проектах каких-то. В основном, у кого есть даже малая возможность, участвуют и помогают. Мало кто когда оказывает. Сколько могут скинулись. И мы детей на соревнования отправляем и какие-то конкурсы. Когда надо приходят. Бывают больные приходят, так по немножко помогаем. Некоторые думают, что ты помог и у тебя есть какая-то преференция в налоговой, туда-сюда. А когда человеку говоришь, что ты просто от семьи вытащил и деньги отдал, он сидит на тебя смотрит как на дурака, как так. Ты же тоже экономишь на каждой копеечке, на себе экономишь, а потом и отдал. Есть разница между тем, чтобы отдать деньги чужим людям или своим работникам помочь. Конечно я преференцию своему работнику отдать.

Интервьюер: Есть ли среди Ваших знакомых предпринимателей, кто передал или унаследовал бизнес своих родителей?

Респондент: Есть.

Интервьюер: Как этот процесс происходил у них?

Респондент: Как, ребенку работать не где, а за копейки он работать не хочет. Вот ему отец говорит, берись вот твой участок, начинай работать. Он начинает за определённые обязанности, у него функциональные обязанности есть, например, он за определенный участок на предприятии отвечает. Потихонечку работает, дальше больше, постепенно ему отдают. Но таких крайне мало, очень мало.

Интервьюер: То есть они стали полноценными предпринимателями?

Респондент: Нет, никто до конца не забрал. Старые родители работают потихонечку там руководят, а при них дети. В основном так. Чтобы полностью кто то забрал и продолжил, я таких не знаю.

Интервьюер: Как считаете почему предприниматель не уходит от дел?

Респондент: Не могут, до конца дети не могут справиться. Просто они или физически не могут справиться или нет таких организаторских способностей. Просто у кого есть бизнес, это работа с людьми, организаторские способности. Есть дети выросшие, вроде и родители имеют жилку управлять людьми, организаторские способности, а у детей этого нету. С людьми надо, направить их, потребовать, а это за частую уже не удается. Мы думали, что это с возрастом потом решается, нет у многих это не появляется. Он бы отработал и ушел, а руководителем не хочет быть. Руководителем быть это очень тяжело, морально я имею ввиду. Легче, когда зарплату платит какой-то босс, а когда ты сам зарплату платишь ты должен оценивать труд и вообще ответственность.

Интервьюер: Будите ли Вы в дальнейшем помогать преемнику с бизнесом или оставите решение всех вопросов на него?

Респондент: Если будет справляться оставлю все ему. Я на него грубо говоря все производство и все средства не собираюсь переписывать. Это в моем владении у меня остается, на всякий случай, я являюсь владельцем всего-всего, а он грубо говоря работает и получает прибыль. То есть как договоришься, или ты просто отдашь ему, только мне на хлеб на соль дай, меня кормите, а остальное себе забирайте. Но подстраховываться надо.

Интервьюер: Расскажите кем бы вы хотели быть после того как перестанете быть предпринимателем? Как вы планируете провести ближайшие 5 лет?

Респондент: Просто человеком. Дома что-нибудь делать, это рыбалка, охота, с деревяшками ковыряться. Станочек купить, определенных много станочков. Деревяшку, напитки, вкусную еду варить для детей для жены и для внуков, вот таким. Я буду деревяшками заниматься.

Интервьюер: Хотели бы вы продолжить трудовую деятельность? *Если да.* Чем бы вы хотели заниматься?

Респондент: Это не интересно, это настолько уже надоело.

Интервьюер: Думали ли вы о том, чтобы реализовать свой предпринимательский опыт в менее рискованном бизнесе?

Респондент: Нет. Кого бы я не спрашивал, все хотят уйти, убрать от себя товарно-денежные отношения просто. Это у мужчин по крайне мере. Ну у женщин я тоже понимаю, они хотят уйти к внукам, то есть люди хотят пожить, немножко отдохнуть. У нас выходных то нет, только в отпуск можем отлучиться. Поэтому хочется просто пожить. У кого-то выходные есть, отдых, есть что вспомнить. Мы не говорим, что плохо скучно живем, нет, как всегда отвечаю, трудно, но интересно.

Респондент 7

Интервьюер: Какое у вас образование?

Респондент: Мы из 90-ых и образование в наше поколение получали редкие люди. И даже одноклассники, знакомые занимаются абсолютно тем же самым, что и я, предпринимательством. То

есть образование нам по жизни мало кому пригодилось. Сейчас времена совсем другие, сейчас образование нужно всем молодым людям. Я только за, что бы молодые люди получали образование.
Интервьюер: Как давно Вы занимаетесь бизнесом? По каким причинам Вы стали заниматься предпринимательством?
Респондент: А как с армии пришел, с 1995 года. В 96 году женился и сразу, мать уже стояла на рынке, знаешь челночники всегда были. Сразу мать меня поставила, деньги со свадьбы забрала. Сказала вот семью надо кормить, поехали в Новосибирск, купили вещей, я стал предпринимателем, встал рядом с ней и торговал вещами. Это был первый опыт. Нет, конечно первый был раньше, но этот уже был законный.
Чтобы выживать, чтобы кормить семью, обеспечивать, жить. Потому что у нас развалилось все в то время, когда я уходил в армию у нас был завод ДОК, когда пришел с армии от завода ничего не осталось. И смысл мне было заканчивать, я в армию ушел с химико-технологического колледжа с Томска и когда пришел с армии, забрал документы и доучиваться не стал. Поэтому высшего образования не получил. Потому что мать, двое ребятишек, я и младший брат, мать у нас одна, потому что отец всю жизнь фестивалил и до сих пор фестивалит, мать тянула нас одна. И финансовых средств не хватало, не сил у нее чтобы нас тянуть.
Интервьюер: Какая мотивация к занятию бизнесом у Вас была в то время, когда Вы начинали?
Респондент: Заработок. Естественно, это был самый первый и самый главный мотив.
Интервьюер: Были ли второстепенные мотивы? Развить себя?
Респондент: Нет таких мыслей, в тот момент не было. Потому что тогда люди выживали. Люди просто зарабатывали. Со мной рядом стояли люди с высшим образованием, которые были старше меня. У них уже был опыт работы в государстве СССР. Я как молодой, у меня не было опыта работы, тоже думал, приду пойду электриком на завод работать. Потому что образование СПТУ 8 получил электрик, потом пошел в химико-технологический колледж на киповца, ну дальше развивать эту тему, электрика и кип, почти тоже самое. Думал приду буду работать на заводе. Завода нет, кушать нет, государства нет. Первый мотив был зарабатывать деньги и выживать.
Интервьюер: Какой продукт или услуги вы производили?
Респондент: За время занятием предпринимательством, сперва начал просто тупо перепродавать. А потом со временем, начал думать головой. Это буквально сразу произошло, потому что, раньше информации очень много приходили. Жизнь менялась очень быстро, это сейчас она растянулась, текучка как бы. Вышли на дикоросы и все мы начали перерабатывать дикоросы. Причем на дикоросы нас вывели сами люди, которые тоже остались без работы. Потому что в Советском Союзе, все было организовано. Были загот пункты, люди занимались в деревнях. Если зимой они охотились, добывали пушнину, то летом они собирали грибы, ягоды и сдавали в загот пункты. А когда все развалилось, люди также остались без работы, как и все мы. И как мы молодые начали ездить и эту пушнину покупать. Потому что в Красноярске тогда, начали подымать эту деятельность, этот бизнес, уже более взрослые предприимчивые люди, бывшие охотоведы. Потому что, заграница требовала вот этих мехов. И они начали потихоньку подымать, эту деятельность. И мы увидели объявление, 97 год был, что требуется соболь. Мы в глаза не видели, не знали, что такое соболь. Знали, что это зверек, а как выглядит представить не могли. Первый раз поехали и охотников по району начали покупать этого соболя. Потом увезли его в Красноярск, там продали и началось у нас обучение, учили как принимать соболя. Сами охотники вывели нас, да ребята вы зимой покупаете у на соболя, пушнину, а летом то вы сидите, занимайтесь грибами, ягодами. Так мы пришли к грибам, ягодам, так в 98 году, летом мы поставили первую сушилку и начали пробовать сушить, белый гриб. Методом проб, сами, искали с Советского Союза документы, технологическую документацию по производству. Подымали искали совдепосвские, вообще, как правильно, при какой температуре сушить, брали учли, потому, что подсказать не кому было. Людей прашивали как делать, они говорил, да я вон в бане сушу. А как это сделать механически, в больших объемах. Учились все сами, методом тыка.
Интервьюер: Кто Вам помог войти в бизнес?
Респондент: Никто, Господь Бог и родная мама. Что в свое время взяла и меня поставила. Как говориться рынок научил общению с людьми. Ушел этот комплекс общения с людьми, это самое главное. Потому что ты не можешь 2 слова связать с человеком пообщаться, то тяжело потом заниматься бизнесом.
Интервьюер: Какие использовали ресурсы для начала своего дела: финансы, связи, образование, знания и профессиональный опыт, известность и влиятельность?

Респондент: До сих пор нет ни каких связей. Личные связи есть, финансы, кредитуемся в банке, своих оборотов не хватает. Государство очень редко помогает, очень редко.
Интервьюер: А не мешает ли оно?
Респондент: Бывает и мешает. Это вечная проблема.
Интервьюер: Расскажите, как у вас появилась идея создания данного бизнеса?
Респондент: Который бизнес сейчас, идею предложили люди. Ну жизнь сама вывела на эту ступеньку, как говориться, на эту идею и на этот вид деятельности. Так судьба распорядилась. Чтобы кто то конкретно подсказал, иди тем занимайся, нет это само собой пришло. По течению выплыли и начали, понравилось и воплотилось в жизнь. Сейчас это моя жизнь, напарника, мы без этого уже не можем.
Интервьюер: С момента основания и до сегодняшнего дня, предприятие находилось здесь?
Респондент: Предприятия его вообще в принципе не было. Вот этот железный склад где мы сейчас находимся, здесь была база, мы купили железный склад. До этого мы уже как бы занимались перекупкой, у людей скупали, там продавали. На международный рынок мы вышли достаточно быстро. В 2000 году, так же занимаясь пушниной, узнали, что в Красноярском крае растет много лисички, грибов, как-то этому не предали особого значения. Растет лисичка, что с ней сделаешь. А потом у нас появился знакомый, который жил в Москве и у него был белорус знакомый. И он сказал, а у нас германцы свежею лисичку покупают, надо свежею лисичку. Естественно москвич позвонил нам, а мы уже знали где растет свежая лисичка. И мы в тот год, можно сказать, вышли на международный рынок, на Европу. Мы начали продавать в Белоруссию. Мы первые кстати, продали с Сибири свежую лисичку, довезли ее, сохранили. Заказали деревянные ящички, это был первый опыт наш, первый шаг. Ни кто нам ничего не подсказывал, сами ящички разрабатывали. Температурный режим правда белорус подсказал, сказал надо такой то, везите не бойтесь. Все были в шоке, думали все ребята пропали и ни кто ни когда не увидит их. Потому что загрузить свежие лисички, причем взяли кредит, деньги под процент у других предпринимателей, в валюте. Поехали купили на эту валюту свежие лисички, отвезли в Беларусь и стали богатыми. Тогда очень сильно подфартило если честно.
Интервьюер: С чем связан данный выбор?
Респондент: То, что мы здесь на этой земле родились. Как говориться, где родился, где крестился, там и пригодился.
Интервьюер: В планах нет переехать куда-нибудь?
Респондент: Сейчас точно нет. Бизнес будет здесь. И развиваться, я просто рад развивать бизнес здесь, если честно.
Интервьюер: На Ваш взгляд, является ли предпринимательство привлекательной карьерной стратегией для молодежи?
Респондент: Ну да, на мой взгляд является.
Интервьюер: Почему?
Респондент: Перспектива развития, в принципе развития мозгов, не зацикливание. Там работа у человека, я понимаю там научная деятельность, там да тоже мозги развиваются, а в основном что, офисные работники, менеджеры какие-то. Сел и сиди, везде где работать можно. Предприниматель понимаешь, такой человек, он сам может, анекдот есть «Он же и плотник, и грузчик, и сторож, что напился всех подвел», это все предприниматель. Человек, в своем бизнесе он должен знать все. Ну и в принципе, чтобы мозги развивались, надо шевелиться маленько. Предприниматель, если он нормальный предприниматель, он не будет сидеть, он будет шевелиться и мозги развивать. Жизнь более насыщенная. С другой стороны, очень много проблем, да очень много проблем. Сыну старшему говорю, он говорит, «Пап я твой бизнес вообще бы не хотел. Потому что посмотрю на вас, вы, говорит, синие». Ну что жизнь такая. Да действительно, когда идет сезон бывают трудности, но работа очень интересная. Вообще предпринимателем быть очень интересно. Я оптимист если честно по жизни.
Интервьюер: Есть ли проблемы внешние, со стороны государства может быть?
Респондент: Со стороны государство могут быть только проблемы. Сейчас с переменами последними, буквально вот, что Владимир Владимирович начал заниматься в конце концов внутренней политикой. И то это очень-очень медленно доходит до чиновников нижнего ранга, можно сказать никогда. У нас в России это вечная проблема. У нас как царь-батюшка сказал, тут даже не услышали, до сиих пор так. Что-то меняется, в лучшую сторону. Еще раз повторяю, я оптимист по

жизни. Потому что прошли мы все круги ада, проверки, что мы только не проходили. Сейчас легче, гораздо легче. И по налогообложению легче, потому что очень много вариантов налогообложения для каждого вида деятельности предлагает государство. На самом деле если так разобраться, у нас в стране даже, вот эти мелочи на местном уровне, зависит от людей, которые сидят с чемоданом. Если бы делали, как говорят с верху, в государстве было бы еще проще.

Интервьюер: Много ли трудиться молодежи на вашем предприятии?

Респондент: Да, в сезон 30-40 человек. Когда допустим идет переборка грибов, прям дети просятся на работу. Если честно молодежь очень хочет работать, зарабатывать деньги. Правда говорю. У меня младший сын говорит, пап я пойду ящики таскать. И очень много ребятишек хочет идти работать. Стремление зарабатывать деньги есть.

Интервьюер: Какими качествами, по Вашему мнению, должен обладать молодой человек для успешной карьеры в бизнесе?

Респондент: Как сказать, не лениться молодой человек должен. Бороться со своей ленью. Самая главная проблема у нас, лень. Должен быть более смелым человеком, не боятся тех или иных трудностей, не рубить с топора сразу. Пытаться более мягко подойти к проблеме. Проблему все равно надо всегда решать, вставать. Трудоспособность, трудолюбие, честность. Потому что если начнешь свою жизнь, деятельность с обмана, то ничего не получится бесполезно. С партнерами надо вести себя честно, если ты в бизнесе вообще. Трудолюбие и любовь к своему виду деятельности, к занятиям своим, к бизнесу, к жизни. Наверное, так, потому что я говорю, мы работу свою любим. Если мы не любили ничего бы не получилось. Нам нравиться заниматься этим в принципе.

Интервьюер: Задумывались ли Вы о передаче бизнеса своим детям?

Респондент: Естественно, все что не делается, все ради детей, чтобы развивался. Конечно я бы хотел, чтобы дети пришли в бизнес, развивали, придумали что-нибудь новое, расширились там. Потому что в нашем бизнесе очень много направлений. Вроде переработка дикоросов, что такого сложного, порезал посушил. А его можно по-разному порезать, посушить, по-разному собрать, вырастить в конце концов. У детей, у молодого поколения мозги работают под другому, вы на жизнь смотрите совсем по-другому. Мы раньше смотрели по-другому, чем наши родители, вы смотрите по-другому чем мы. Вон Дима у нас работает, у него совершенно другое мышление. Конечно что-то правильно, что-то нет. Мы со своим опытом понимаем, что это неправильно, даже хоть как с этой стороны посмотри, это будет неправильно потому, что уже проверено. Опять же из-за опыта. Да, да рассматриваю, чтобы передать детям бизнес. Как они будут на это реагировать и будут ли этим заниматься, это другой вопрос. Все что не делается все для детей.

Интервьюер: Как Вы считаете, когда оптимально передать бизнес своему приемнику (возраст/состояние бизнеса)

Респондент: Я думаю, что бизнес надо передавать преемнику с рождения. Правильно, чтобы ребенок находился с отцом и жил, если ты предприниматель он должен находится с тобой всегда если это возможно. И было бы правильно, если ребенок, чем чаще, чем больше он будет находиться, рассказывать ему про бизнес, прям показывать ему что-то. Потому что, сразу если ему 18 или 20 лет исполнилось, или сколько, 25, образование он получил, раз, на ребенок занимайся бизнесом. А он «сиди я сам открою», потому что ты ему до этого ничего не рассказал, он ничего не понимает, бизнеса не будет. Надо прям, только ребенок начал понимать, ему надо рассказывать. Опять же если ему это будет интересно.

Интервьюер: Каковы интересы Ваших детей в том числе карьерные?

Респондент: Никаких интересов у детей нет карьерных. Никаких абсолютно. У старшего спрашиваю, кем ты будешь. Предпринимателем скорее всего. Потому что учимся. Мой как раз на 3 курсе начал думать об этом. То есть, до 3 курса, вообще, наверное, так и должно быть. Студент должен быть студентом. И мы естественно, родители требуем, надо так вот так, но идет все своим чередом. Пока по жизненной карьере, у моих детей ни каких планов вообще нету. Кем они вырастут, что из них вылепиться, кем они станут, не знаю.

Интервьюер: Можно ли говорить о феномене «вынужденного предпринимательства» среди детей?

Респондент: Вот насчет этого не знаю. Потому что у меня не было такого вынужденного предпринимательства среди детей предпринимателей. Вот у нас было, в наши годы. Хотя у нас тогда предпринимателей было мало. Но у нас был вынужденный феномен действительно. Потому что тогда мы выживали. Сейчас я даже не могу об этом сказать, передастся детям или нет, как бы опыта такого не было.

Интервьюер: В какой степени Ваши дети готовы к предпринимательской деятельности?
Респондент: Если судить по старшему, то, наверное, уже маленько готов. Есть интерес зарабатывать деньги. Деньги естественно нужны, потому что у молодого человека мало денег, мы не балуем. Денег, чтоб пальцы загнул, не даем, столько денег, если честно. Даже если была бы возможность или есть возможность, будет возможность, все равно столько денег давать не будем ребенку. Посмотри, у родителей очень много денег, они допустим дают детям, они творят что попало. У нас такого нет. Старший всегда нуждается в деньгах, начал потихоньку стремиться, сейчас даже машинки пере покупать. Начал стремиться зарабатывать деньги.
Интервьюер: Обучали ли Вы своих детей предпринимательской деятельности (и необходимо ли)? Если да, то как это делали?
Респондент: Ну как можно сказать обучал, своим примером только. Наверное, только так. Старший сын спрашивает какие-то нюансы, естественно рассказываю показываю, обучаю, а как.
Интервьюер: А вообще необходимо ли обучать детей предпринимательской деятельности?
Респондент: Ну да. Совет родителей всегда необходим. Чтобы он ни делал, спрашивал, я всегда ему показываю, рассказываю. Опять же если у него есть желание это слушать. Тут же как бывает, пап я все сам знаю.
Интервьюер: Какие условия и ресурсы необходимы для передачи предприятия своим детям?
Респондент: Естественно самое главное, это желание у детей. Ресурсы есть там нету, будут, это наживное как говориться. Самый главный ресурс, это желание, стремление детей заниматься потом этим видом деятельности. Заниматься работой, вести. Если не будет у него желания, какой смысл передавать.
Интервьюер: По Вашему мнению, с какими проблемами возможно придется столкнутся при передаче бизнеса?
Респондент: С одной проблемой, если у ребенка не будет желания. Если у него будет желание. Все остальное решаемое.
Интервьюер: Как Вы считаете, для Вашего населенного пункта предпринимательство является основополагающей трудовой деятельностью или вынужденной?
Респондент: Да, я думаю, что в большинстве своем вынужденной. Вообще предпринимательство было вынужденной. Если бы людям была достойная работа, как в СССР это было, ну предпринимательство развивалось бы конечно. Оно развивалось по одной простой причине, потому что все-таки зарплату. Кто-то хотел жить лучше и предпринимательство и тогда было, просто за это садили тогда. Оно было, те же перекупщики всегда были, барыги как называли, грубо говоря все предприниматели сейчас. Кто-то что-то поменять хотел допустим, но не нравилось ему в постсовдепии жить. Ну если в большинстве своем людям была бы нормальная зарплата, нормальная работа, как раньше было. Не так бы сильно оно развивалось, предпринимательство. Был бы определенный процент. Люди у нас привыкли, к стабильности. У нас предпринимательство — это еще пока не стабильность. Я так считаю вынужденное.
Интервьюер: Большую ли роль, предпринимательская деятельность несет для развития Вашего населенного пункта?
Респондент: Конечно несет. И очень много несет пользы. Те же налоги, с чего наш бюджет вообще живет. В основном с предпринимателей, с налогов, город Асино бюджет собирает. Даже по своему бизнесу. Я взял деньги в банке и отдал их людям на самом деле. Взял деньги в банке, сколько там миллионов, мы поехали в деревню их раздали, а люди своим трудом собрали ягоды, орехи, все поменяли на деньги. Деньги пошли поменяли на колбасу, на вещи, круговорот пошел.
Интервьюер: Есть ли среди Ваших знакомых предпринимателей, кто передал или унаследовал бизнес своих родителей?
Респондент: Знакомые конечно есть, но просто допусти. Мы же сами только стали предпринимателями, мой возраст должен передавать своим детям, но пока если честно таких нету. Среди моих знакомых нет таких, кто передал бы детям. Кто рядом со мной начинал, у них дети закончили и работают по профессии или не по профессии, работают на вахтах или еще где-нибудь. А мы еще сами в состоянии тянуть бизнес. Так что у меня еще нету. Допустим, ровесники моих родителей, то да. Сами занимаются предпринимательством и дети у них предприниматели, так же этим бизнесом занимаются.
Интервьюер: Как этот процесс происходил у них?

Респондент: Вот есть знакомый, у которого сын вместе с отцом занимается, отец ему все равно подсказал. Вместе они шли по жизни. Ребенок возле родителей, все это само собой переходит.
Интервьюер: Будите ли Вы в дальнейшем помогать преемнику с бизнесом или оставите решение всех вопросов на него?
Респондент: Я, наверное, как говориться, пока в мир иной не уйду буду тут ходить. Конечно буду, если он не скажет, пап до свидания я сам тут разберусь.
Интервьер: То есть можно говорить, о том, что если ты стал предпринимателем от этого уже не уйдешь?
Респондент: Да, если это твоя жизнь, твоя работа и ты чего-то достиг в предпринимательстве. Если ты чего-то добился в этой жизни, то от этого уйти просто невозможно. Все это твоя жизнь. Переживаешь постоянно за эту работу, за каждую мелочь в этой деятельности.
Интервьюер: Расскажите кем бы вы хотели быть после того как перестанете быть предпринимателем? Как вы планируете провести ближайшие 5 лет?
Респондент: Пенсионером. Я бы хотел достойную пенсию получать если честно, ездить по свету отдыхать. Как европейские пенсионеры допустим, ездим куда-нибудь отдыхать рядом пенсионеры, дедушки бабушки, они себе могут позволить. Там немцы допустим, они могут приехать в тот же отель, отдыхать, веселиться, наслаждаться жизнью, вот это мне кажется самая замечательная пенсия. Когда ты на свою пенсию можешь себе потом это позволить. Естественно я как предприниматель сам себе пенсию буду зарабатывать и откладывать.
Интервьюер: Хотели бы вы продолжить трудовую деятельность? *Если да.* Чем бы вы хотели заниматься?
Респондент: Не я только пенсионером.
Интервьюер: Думали ли вы о том, чтобы реализовать свой предпринимательский опыт в менее рискованном бизнесе?
Респондент: Нет уже бессмысленно что-то новое начинать. Я уже в своем бизнесе буду, его надо продолжать развивать. Если дети будут что-то развивать я конечно советом помогу, финансово если будет возможно, опытом там, территорий. Но сам новый бизнес начинать, это уже тяжело. Уже нет того запала, еще этот бизнес не до конца довели, до идеала. У нас еще можно развиваться и развиваться, у нас такая тема что можно так развиваться, что не хватит жизни если честно. У нас очень перспективный бизнес вообще можно очень много развиваться.
Интервьюер: Какой это мог бы быть бизнес?
Респондент: ----------

Респондент 8
Интервьюер: Какое у вас образование?
Респондент: Средне специальное, тракторист машинист широкого профиля.
Интервьюер: Как давно Вы занимаетесь бизнесом? По каким причинам Вы стали заниматься предпринимательством?
Респондент: Даже не помню. С какого года официально, до этого еще воду мутили. С 90-ых. Жизнь заставила. С армии пришел, шибко на работу ни кто не брал меня, по всяким причинам. Был один знакомы, он меня привез в контору одну, слезно уговорил, чтобы меня подсобным рабочим взяли. Там много недостатков видел. Много пиломатериалов выкидывали. Я сказал давайте купим станочек. В то время дранка была востребована, штапик. Все разваливалось тогда, открылся стал предпринимательством заниматься.
Интервьюер: Какая мотивация к занятию бизнесом у Вас была в то время, когда Вы начинали?
Респондент: Самостоятельным быть деньги зарабатывать, чтобы ни на кого не смотреть. Мы открывали организацию. Маршрутки тасовали по городу. Самая первая маршрутка была именно от этой организации. А потом уже частники подсмотрели. У меня водители были открыли свою начали сами тасовать.
Интервьюер: Какой продукт или услуги вы производили?
Респондент: Перевозка пассажиров была, потом с перевозкой пассажиров потребовались запчасти, в Асино ни кто этим не занимался. Ездил к парням брал запчасти на свои машины. Потом переговорил с один ты не прочь чтобы в Асино точка появилась, где твоими запчастями торговать буду. Он согласился. Тут же объявление дал в газету, что принимаем запчасти на комиссию. Наплыв был желающих сдать товар. Ну и потихоньку, стал развиваться. Параллельно с этим всякие дела

открывал, которые не пошли кроме мебели. Мебель я считаю вполне реально. Был бы город побогаче можно было бы работать.
Интервьюер: Кто Вам помог войти в бизнес?
Респондент: Отчасти один знакомы. Пришел как-то, когда магазин на старой точки был. По улыбался, говорит, а что ты кредит не возьмешь? Мне нечего заложить. Предложил кредит, я взял пристрелочный. Просчитал что надо, привез товар, через пол года что получилось, пошел еще за одним.
Интервьюер: Какие использовали ресурсы для начала своего дела: финансы, связи, образование, знания и профессиональный опыт, известность и влиятельность?
Респондент: Вот я и все рассказал. Люди сдавали под реализацию.
Интервьюер: Расскажите, как у вас появилась идея создания данного бизнеса?
Респондент: Смотрел где какие есть возможности для реализации своих идей в целом. Начинал с специальности, а потом уже дальше переросло в русло.
Интервьюер: С момента основания и до сегодняшнего дня, предприятие находилось здесь?
Респондент: Да.
Интервьюер: С чем связан данный выбор?
Респондент: С местом жительства.
Интервьюер: На Ваш взгляд, является ли предпринимательство привлекательной карьерной стратегией для молодежи?
Респондент: Нет. Потому что, проще сказать, как бы власти давно отвернулись от этого. Одна только говорня идет по телевизору. На самом деле реально душат. Раньше позволял себе прийти в налоговую поругаться и вопросы решали. А сейчас приходишь, ругаешься и все остается на одном уровне. Ни кто тебя не проконсультирует не подскажет. Раньше когда начинал торговать, пришле взять патент, одну бумажку и голова не болит. Надо дальше торговать берешь еще одну бумажку. Сейчас налоговая может доказывать в течении года, что ты что-то не заплатил. Ты приходишь показываешь, доказываешь что заплатил. Они не верят. Потом разбираются и отправляют деньги обратно.
Интервьюер: Много ли трудиться молодежи на вашем предприятии?
Респондент: Нет.
Интервьюер: Какими качествами, по Вашему мнению, должен обладать молодой человек для успешной карьеры в бизнесе?
Респондент: Смотря, какой вид деятельности. Я считаю надо обладать проницательным сознанием. В каком-то бизнесе быстренько всех обманул, деньги собрал и уехал в другой город. Я считаю, что сказал сделал. У нас в Асино это небольшой город, это не проскочит. У нас в Асино надо следить за своим языком, сказал делай.
Интервьюер: Задумывались ли Вы о передаче бизнеса своим детям?
Респондент: Я об этом мечтаю. Я так и думал что все так просто. Магазин повешаю на дочь, сыну цех, но не так то все просто. Нету некоторых качеств таких. Все они видят это своими глазами, проще говоря. Не так все просто, Сын намного умнее, но он стесняется уговорить чтобы после себя в цеху убрали, свое рабочее место. Он так лихо выворачивается, отправляет их ко мне.
Интервьюер: Как Вы считаете, когда оптимально передать бизнес своему приемнику (возраст/состояние бизнеса)
Респондент: Да я считаю это индивидуально зависит. Есть некоторые которые в 30 начинали. Некоторые фамилии в Асино. Я думаю что в 35 уже полноценные личности. Если он постоянно занимается, не лежит на диване. Чем больше с людьми общаешься, тем мысли. Бывает с человеком общаешься он тебя на мысль на толкнул, ты додумал и все. Сын в этом плане молодец, он мягче с людьми. Допустим человек скажет муть какую то, я особо реагирую, а он может раз по шесть объяснять. Да и все равно человек не первый год работает с людьми, все равно азы набил. Он в цеху проработал, уже как руководитель. В компьютере работает, с парнями общий язык нашел. Но для руководителя мягковат.
Интервьюер: Насколько продолжителен по времени процесс передачи предприятия?
Респондент: Индивидуально.
Интервьюер: Каковы интересы Ваших детей, в том числе карьерные?
Респондент: Сын говорит что машины ремонтирует, но у него это как хобби. Я против этого потому что все лакокрасочные покрытия, в будущем на здоровье будут отражения иметь.

Интервьюер: В какой степени Ваши дети готовы к предпринимательской деятельности?
Респондент: Не знаю даже процентов на 80, оба. Дочь более требовательная, как бы внимания не хватает. А сын, кого-то напрячь, заставить старается уйти от этого. А так в принципе реально. У дочери нравится, что есть память. Желания я думаю у нее нет заниматься предпринимательской деятельностью.
Интервьюер: Обучали ли Вы своих детей предпринимательской деятельности (и необходимо ли)? Если да, то как это делали?
Респондент: Ну вот только вот так наглядно, на практике.
Интервьюер: Необходимо ли предпринимателю обучать своего ребенка предпринимательской деятельности?
Респондент: Я считаю, что да необходимо. Образование еще ни кому не помещало. У меня дедушка всегда говорил, что в голове то не на плечах.
Интервьюер: Какие условия и ресурсы необходимы для передачи предприятия своим детям?
Респондент: Прежде всего, опыт и здоровье.
Интервьюер: По Вашему мнению, с какими проблемами возможно придется столкнутся при передаче бизнеса?
Респондент: Желание. Сын просрочил лицензию по оружию, они его на ругали, он сдал оружие обиделся и ушел. Я говорю ему тебе надо в налоговую сходить. Я понимаю, если папа сыну передал 6 колонок, вот это бизнес. А тут из ничего пытаться что-то сделать.
Интервьюер: Как Вы считаете, для Вашего населенного пункта предпринимательство является основополагающей трудовой деятельностью или вынужденной?
Респондент: Есть знакомы, но сколько он лет уже пытается передать. Все равно рядом находится. Но как бы помощник реальный.
Интервьюер: Большую ли роль, предпринимательская деятельность несет для развития Вашего населенного пункта?
Респондент: Не знаю для кого как наверное. Я думаю, что для многих вынужденное. Вот кто на базаре в мороз торговал, ни кому такого не пожелаю. Кончено кто зарабатывает хорошие деньги, тот по-своему. А тек кто так на прожитье, у тех вынужденное.
Интервьюер: Будите ли Вы в дальнейшем помогать приемнику с бизнесом или оставите решение всех вопросов на него?
Респондент: Себя уже не заставишь сидеть на одном месте. Подползешь посмотреть что у них там получается.
Интервьюер: Расскажите кем бы вы хотели быть после того как перестанете быть предпринимателем? Как вы планируете провести ближайшие 5 лет?
Респондент: Настоящим полноценным пенсионером у которого будет множество внуков.
Интервьюер: Хотели бы вы продолжить трудовую деятельность? *Если да.* Чем бы вы хотели заниматься?
Респондент: Нет не будет. Уходить так уходить.
Интервьюер: Думали ли вы о том, чтобы реализовать свой предпринимательский опыт в менее рискованном бизнесе?
Респондент: Нет.
Интервьюер: Какой это мог бы быть бизнес?
Респондент: ----------

Респондент 9
Интервьюер: Какое у вас образование?
Респондент: Средне специальное.
Интервьюер: Как давно Вы занимаетесь бизнесом? По каким причинам Вы стали заниматься предпринимательством?
Респондент: Порядка 30 лет. Начал заниматься, когда мне было 16 лет. Работы тогда особо не было приходилось как то крутиться. Не было не образования ни чего в целом. А спекуляция процветала в тот период достаточно хорошо.
Интервьюер: Какая мотивация к занятию бизнесом у Вас была в то время, когда Вы начинали?
Респондент: Да в тот момент надо было деньги заработать. Я как раз только женился, молодая семья, надо было прокормить. Да и жить хотелось как то по-человечески.

Интервьюер: Какой продукт или услуги вы производили?
Респондент: Я занимаюсь недвижимостью. С 90-ых начинали продавать квартиры там и прочее недвижимое имущество. На квартиры всегда будет спрос, людям же где то надо жить. Да и тем более тогда после распада союза, рынки были свободны, надо было просто пошевелить мозгами, да начинать делать. Так в принципе все и закрутилось.
Интервьюер: Кто Вам помог войти в бизнес?
Респондент: В тот момент мне помогли старшие товарищи. Они рассказали, показали, предложили вместе с ними заниматься. Мне то понятное дело тогда ни опыта, ни знаний как таковых не было. А тут такой подарок судьбы можно сказать, грех отказываться. Вот начали заниматься потихоньку, продвигали свою организацию и в принципе выплыли на стабильный доход. После кто-то ушел, там еще что-то случилось, ну в общем, стал я работать один на себя.
Интервьюер: Какие использовали ресурсы для начала своего дела: финансы, связи, образование, знания и профессиональный опыт, известность и влиятельность?
Респондент: Тогда ресурсов то не было личных ни каких. Где то хитрость, где возможность договориться с людьми. Ну у компаньонов были какие средства, вот их и пускали в первоначальный оборот. А со временем начали обрастать, больше инвестировать и получать больший доход.
Интервьюер: Расскажите, как у вас появилась идея создания данного бизнеса?
Респондент: Да идея лежала на поверхности, правда я тогда о ней и не задумывался, опять же говорю, хорошо старшие товарищи друзья подсказали что надо делать.
Интервьюер: С момента основания и до сегодняшнего дня, предприятие находилось здесь?
Респондент: Да.
Интервьюер: С чем связан данный выбор?
Респондент: Да с чем он может быть связан. Жил в этом городе, переезжать ни желания не было не возможностей. По этому приходилось делать свою карьеру в Томске.
Интервьюер: На Ваш взгляд, является ли предпринимательство привлекательной карьерной стратегией для молодежи?
Респондент: Я считаю, что это зависит от человека. В целом есть и какие-то условия со стороны там государства, но тоже там темный лес. Много нюансов, в которые если не будешь вникать можно заработать много проблем. Так же зависит я думаю от семьи многое. Что родители вложили в ребенка, кем он хочет стать. С другой же стороны, сегодня достаточно просто получить высшее образование. Хоть на бюджетной, хоть на коммерческой основе, это не важно, главное что получишь образование которое потом сможешь реализовать в жизни. Можно устроится и по-найму, главное чтобы условия были достойные, зарплата хорошая была.
Интервьюер: Много ли трудиться молодежи на вашем предприятии?
Респондент: Нет.
Интервьюер: Какими качествами, по Вашему мнению, должен обладать молодой человек для успешной карьеры в бизнесе?
Респондент: Ну наверное надо, что бы человек был умным, где то хитрым, где то жёстким. Бизнес же не терпит ошибок. Просчитался, сделал неправильные выводы попал на деньги, а это не приятно. Может быть даже и критично, что придется банкротиться. Тут необходимо иметь характер что-ли. В 90-ые то точно надо было иметь характер, иначе тебя сломят и все нет у тебя ни бизнеса, ни чего вообще. А сегодня наверное надо быть наблюдательным видеть, где появляются возможности реализоваться, где можно запустить новый бизнес.
Интервьюер: Задумывались ли Вы о передаче бизнеса своим детям?
Респондент: В целом да.
Интервьюер: Как Вы считаете, когда оптимально передать бизнес своему приемнику (возраст/состояние бизнеса)
Респондент: Тут зависит от ребенка. Хочет ли он этого, надо ли ему. У меня сын планирует работать по профессии и к бизнесу моему относиться равнодушно. Понятное дело хотелось бы в будущем увидеть его в своей роли. Не зря же столько лет создавалось это все, что бы в один момент прийти к мысли что дальше сил нету работать и деть бизнес не куда. Ну тут я думаю время покажет, может ему не понравиться работать по профессии и он придет скажет пап, давай вместе будем работать деньги зарабатывать. Тогда начнется совсем другая политика.
Интервьюер: Насколько продолжителен по времени процесс передачи предприятия?

Респондент: Вопрос весьма относительный. Тут же зависит от способностей ребенка. Кто-то может налету схватывать и сразу вникать в суть дела, а кому то надо разжевывать и разжевывать. Все равно порядка 3 лет точно надо. Надо же научить обращаться с документацией, поставщиками, агентами. Это я вот наработал себе имидж и репутацию, а ему то надо этот путь проходить с самого начала. Показать что ты достойный партнер, надёжный что с тобой можно делать бизнес.
Интервьюер: Каковы интересы Ваших детей в том числе карьерные?
Респондент: Говорю у сына душа лежит в нефтянку. Он сейчас и в колледже учиться, потом планирует получить высшее по такому же направлению и работать по специальности.
Интервьюер: В какой степени Ваши дети готовы к предпринимательской деятельности?
Респондент: Мой пытался как то начать какой-то там бизнес. Но у него не пошло. Молодой опыта нет, да и доверия со стороны наверное тоже, ведь кто доверится молодому пацану который жизни не видел. Так есть определенные задатки предпринимателя, но тут просто на харизме не вывезешь, надо развивать в себе данные качества.
Интервьюер: Обучали ли Вы своих детей предпринимательской деятельности (и необходимо ли)? Если да, то как это делали?
Респондент: Нет, что бы целенаправленно не обучал. Да и некогда было, у меня работа, дела, у сына учеба свои дела. Понятное дело, где-то брал его с собой когда возможность была. Он смотрел, спрашивал, я ему объяснял. Но это было редко достаточно.
Интервьюер: Какие условия и ресурсы необходимы для передачи предприятия своим детям?
Респондент: Чтобы в государстве все нормально было. А то введут какие-нибудь законы которые не позволят все так просто сделать. А в целом, переоформить документы это не долго, финансы передать тоже делов не много.
Интервьюер: По Вашему мнению, с какими проблемами, возможно придется столкнуться при передаче бизнеса?
Респондент: Что в последний момент сын передумает брать бизнес, скажет, зачем мне это надо, занимайся сам. И тут возникнет проблема. Ты вроде и настроился, что все на пенсию пора отдыхать, а тут придется искать какие-то варианты решения. Конечно, можно будет бизнес продать, да и все. Но это уже не то решение вопроса которое хотелось бы увидеть.
Интервьюер: Как Вы считаете, для Вашего населенного пункта предпринимательство является основополагающей трудовой деятельностью или вынужденной?
Респондент: Да думаю, что сейчас да. Вон посмотри открываются направо и налево, кто на что горазд. Тут говорить кто на что горазд.
Интервьюер: Большую ли роль, предпринимательская деятельность несет для развития Вашего населенного пункта?
Респондент: Ну налоги, с который формируется бюджет города. Я думаю это уже большой вклад. Есть предприятия которые, выступают инвесторами в мероприятиях, благотворительность опять же.
Интервьюер: Есть ли среди Ваших знакомых предпринимателей, кто передал или унаследовал бизнес своих родителей?
Респондент: Не таких чтобы прям передали нету.
Интервьюер: Как этот процесс происходил у них?
Респондент: **----------**
Интервьюер: Будите ли Вы в дальнейшем помогать приемнику с бизнесом или оставите решение всех вопросов на него?
Респондент: Да я думаю, что в любом случае буду время от времени интересоваться как дела в предприятии. Все равно это как ребенок твой второй. Ты же не бросишь его на произвол. Да и думаю, что у сына все равно будут возникать вопросы которые он будет обсуждать вместе со мной.
Интервьюер: Расскажите кем бы вы хотели быть после того как перестанете быть предпринимателем? Как вы планируете провести ближайшие 5 лет?
Респондент: Да думаю просто человеком который делал бы что ему хочется. Путешествовать, построить дом, отдыхать в целом. Предпринимательство это же тяжелый труд.
Интервьюер: Хотели бы вы продолжить трудовую деятельность? *Если да.* Чем бы вы хотели заниматься?
Респондент: Нет.
Интервьюер: Думали ли вы о том, чтобы реализовать свой предпринимательский опыт в менее рискованном бизнесе?

Респондент: Нет не думал, зачем, уже поздно что то изобретать.
Интервьюер: Какой это мог бы быть бизнес?
Респондент: _----------

Респондент 10

Интервьюер: Какое у вас образование?
Респондент: Высшее. Первое инженер механик, второе юридическое. Ну а там дальше программы различные типа менеджмент-маркетинг, управление проектами.
Интервьюер: Как давно Вы занимаетесь бизнесом? По каким причинам Вы стали заниматься предпринимательством?
Респондент: Первый опыт бизнесмена, у меня был в 90-ые года, когда выживали. Когда кофе торговали. Это был год, 89-90, где то в районе того. Выживать надо было как то, других причин не было. Мы тогда даже не знали, что это предпринимательство, барыжили по тихонечко и все.
Интервьюер: Какая мотивация к занятию бизнесом у Вас была в то время, когда Вы начинали?
Респондент: Кушать было нечего, какая мотивация была. Просто элементарно выживание, не более того.
Интервьюер: Какой продукт или услуги вы производили?
Респондент: Изначально просто было, тогда на фоне общего дефицита в одном месте покупал хитро-хитро, в другом месте продавал хитро-хитро. Это первый опыт. Второй опыт, когда пекарня была. Там как говориться производил хлебушек. А все из-за того, что зарплаты не платили. Устраивались на работы, а денег не платили, ну и приходилось как то выживать, кушать то все хотели. Вот и подрабатывали. Сказать, что это было основной вид деятельности, нет это был побочный. То есть я числился на работе, инженером механиком, на котором полгода, 8 месяцев не платили заработную плату, ну и все занимался. Как-то надо было что-то делать.
Интервьюер: Кто Вам помог войти в бизнес?
Респондент: Никто, не было таких людей. Время было такое. Да, наверное, случай. Понимаешь, это сейчас можно говорить бизнесмен, предприниматель, какие-то громкие слова. Раньше это был процесс выживания. А как ты выживешь, что ты принесешь вечером домой к столу. Деньги как таковые не котировались, котировалось что-то, кусок колбасы, холодильник. С первых заработков, с той же пекарни, домой притащил телевизор, холодильник, счастливы были как слоны. Потому что дома ничего не было.
Интервьюер: Какие использовали ресурсы для начала своего дела: финансы, связи, образование, знания и профессиональный опыт, известность и влиятельность?
Респондент: А ничего наверное. Только общение и все. Связи, если общение можно назвать связями. Да все наверное. Когда мы ездили по деревням развозили хлеб, я на батиной волге это делал. Да тогда волгу брал у него. Вот и все больше ничего собственно говоря.
Интервьюер: Расскажите, как у вас появилась идея создания данного бизнеса?
Респондент: Первый это процесс выживания. Пекарня это была коллективная идея, разум. Сидели мы с кумом, и что-то в голову стукнула идея, почему бы нам не начать печь хлеб. Тогда все на ха-ха было сделано. Заняли у его тестя денег, поехали в Новосибирск, купили эти печки. Потом начали думать куда их поставить, придумали что надо в Новиковку поставить. Нашли старый раздолбанный детский садик, туда поставили. Начали потом проблемы решать, коммунальные всякие. Который сейчас, тоже самое. Это были сначала наработки, а потом, когда ушел, эти наработки превратились в работу. Просто наработки были, потом в кучу сложил и опять же это процесс выживания, хоть как ты это назови.
Интервьюер: С момента основания и до сегодняшнего дня, предприятие находилось здесь?
Респондент: Первые находились в Асино. Нынешний, скорее международный бизнес. Он ни где не находиться, он в компьютере находиться.
Интервьюер: С чем связан данный выбор?
Респондент: ----------
Интервьюер: На Ваш взгляд, является ли предпринимательство привлекательной карьерной стратегией для молодежи?
Респондент: В моем понимании люди немножко путают предпринимательство с барыжничеством. Если человек работает, возьмем, например, директора магазина, ты его можешь назвать предпринимателем. Это не предприниматель, потому что он собственно ни чего нового не принес. Он

ни принес ни идею новых ни каких, он просто продает, в одном месте покупает в другом продает. А теперь возьмем магазин, который, взял и сделал из него сеть. Будем так говорить, сеть бутиков, который продает что-то. Для этого человек взял тиражировал регламенты какие-то, процессы, отработал на одном магазине, потом растиражировал, а еще потом продал его как франшизу. Да это, наверное, предприниматель. Или вот предприниматель, который имеет пекарню, который просто пекарню имеет, это не предприниматель. А который имеет сеть пекарен, его можно назвать предпринимателем. Потому что в данном случае он смог уйти от ручного управления и смог организовать структуру. То есть он придумал что-то новое, он придумал собственную структуру. Не структуру выпекания хлеба, а структуру предоставления услуги. Поэтому сказать, что я предприниматель тем что я торгую яблоками, не я не предприниматель. Но если посмотреть в глубь как я это делаю, наверное, где-то можно назвать предпринимательством. Так вот, с чего начинать молодежи. Вот выходит молодой человек с университета, с каким-то набором знаний, как ему начать заниматься предпринимательством. Где та точка опоры, где тот толчок, который ему поможет начать заниматься, как таковую стратегию выстроить. Где она, а ее нет есть пустота. Даже если человек учился в университете и занимался в каких-то секциях, зарабатывал какие-то гранты, у него были идеи вот на базе чего-то. То скорее всего университет забрал у него идею и сделал на этом бабки. Если даже человек вышел с этими знаниями и желанием внедрить, то чему научился, полученные какие-то знания, у него нет на это средств. Даже если у его мамы или папы есть на это средства, у него опыта. Даже если ему помогут это сделать, и вот здесь много если. В итоге это может привести, но это пол процента из ста. Мое четкое мнение, молодой человек, который хочет уйти в собственный бизнес, назовем его так, он должен получить опыт по данному направлению, в структурированной организации. Опыт не только мыслительный, опыт работы в команде, опыт как ни странно юридический по законодательству нашему, опыт бухгалтерский, вот эти моменты.

Интервьюер: Много ли трудиться молодежи на вашем предприятии?

Респондент: Нет.

Интервьюер: Почему?

Респондент: Сложный процесс, понимаешь людей нужно обучать, а делать это некогда, да и не кому. То есть для этого надо потратить некий ресурс, чтобы посадить рядом с собой человека и вдалбливать ему в голову определенные истины. А в этот момент нужно работать. А человек, которому это нужно, он еще и зарплату за это хочет получать. То есть его надо учить и платить ему зарплату. Желания особого не возникает, поэтому легче взять обученного человека. Понятно, его надо доводить до ума, но хотя бы того, кто опять-таки получил опыт, некий, любой.

Интервьюер: Какими качествами, по Вашему мнению, должен обладать молодой человек для успешной карьеры в бизнесе?

Респондент: Первое, наверное, быть креативным. То есть сейчас в предпринимательстве выживает тот, кто умеет придумать что-то новое. Только на этом можно заработать деньги. Второе, человек должен быть коммуникабельным, для того чтобы свои знания соединить с ресурсами, с деньгами, с материальными площадками, с людьми в конце концов. Пожалуй все, из основных качеств.

Интервьюер: Задумывались ли Вы о передаче бизнеса своим детям?

Респондент: Даже пробовал. Пока не получилось

Интервьюер: Как считаете из-за чего?

Респондент: Из-за нежелания, из-за отсутствия мотивации. А зачем? Надо думать, а думать мы пока не хотим, не желанием и не умеем. Для того чтобы человек начал чем-нибудь заниматься, его сильно должен клюнуть петух в какую-то точку. У человека должна появиться мотивация. Что является мотивацией, женитьба. Когда молодой человек понимает, что ему завтра надо корить семью. Пока он живет у мамы с папой, ему не надо об этом думать, может спать до обеда и так дальше. Когда он только женился, он понимает, что за ним стоит жена и ребенок, это выступает мотивирующим параметром, когда человек начинает быстро крутить педали. Не всегда в правильную сторону, но начинает маслать. И в процессе этого маслания, он может достичь доброго чего-то. Он будет цепляться за все, в итоге за что-нибудь зацепиться. Мотивация должна быть. Изначально должен быть толчок. Пока этого толчка нету бесполезно, ни чего ты не сделаешь.

Интервьюер: Как Вы считаете, когда оптимально передать бизнес своему преемнику (возраст/состояние бизнеса)

Респондент: После получения ими необходимого опыта. Чтобы я сейчас сделал, переде тем как вводить собственного ребенка в бизнес. Этого ребенка нужно отучить на смежном предприятии по

профили, можно не совсем, но на структурированном предприятии. Желательно чтобы человек, там чему-то научился пускай даже если практически бесплатно. Было бы хорошо если он деньги получил, даже если просто он ходил туда и получал какие-то номинальные деньги, это уже будет хорошо. Если человек будет в течении года, двух, получит там необходимые навыки, это будет прекрасно и только после этого с ним можно будет разговаривать.

Интервьюер: Каковы интересы Ваших детей в том числе карьерные?

Респондент: По старшему могу сказать, что служащий однозначно и может быть инвестор. В моем понимании инвестор — это высший уровень предпринимательства. Предпринимательство как класс, скорее всего отомрёт в ближайшее время. Опять же говорим предпринимательство, это не совсем правильное слово. Это можно назвать само занятостью или собственным бизнесом, наверное так, но это не предпринимательство. По младшей ничего не могу сказать. Скорее да, скорее она может начать работать на себя. Ну только по примеру, каких-то друзей. Что у них получилось и у меня получиться. Или из-за лени ходить на работу каждый день.

Интервьюер: В какой степени Ваши дети готовы к предпринимательской деятельности?

Респондент: Нет. Я считаю это просто бессмысленным. На сегодняшний момент это бессмысленно. Особенно у нас в стране. Все чему, я вот отслеживаю все гранты, как разводят ребятишек в институтах и как ведут их.

Интервьюер: Обучали ли Вы своих детей предпринимательской деятельности (и необходимо ли)? Если да, то как это делали?

Респондент: Нет.

Интервьюер: Считаете ли Вы необходимым это делать?

Респондент: Я может тебе секрет открою, но нет этой предпринимательской деятельности. Вот младшей дочери говорил. Что в нашем обществе ценятся знания, уникальные. Билл Гейтс, он никогда не был компьютерщиком. Или Стив Джобс, никогда не изобретал телефонов. Он не имеет просто таких знаний, но при этом он знает с кем поговорить, и кто для него эту работу сделает. Он организатор бизнеса. То есть он просто собрал в кучу пазл, собрал и держит его в руках. Тут не только важно собрать, но и чтобы он не рассыпался. Потому что они завтра поймут, что можно делать самому. Поэтому надо иметь крючочек, который будет скреплять всех этих ребятишек.

Интервьюер: Какие условия и ресурсы необходимы для передачи предприятия своим детям?

Респондент: Первое, желание. Второе, некий набор опыта. Я не скажу знаний, знания на всякий случай ни к чему не выводят. Это некий набор компетенций и опыта, именно опытных компетенций. То есть которые пропущены через тебя, на которых ты шишки набил. Потому что чтобы не повторять, если ты начнешь лепить детские ошибки, которые прошел твой отец, дед, у тебя ничего не получиться.

Интервьюер: По Вашему мнению, с какими проблемами возможно придется столкнутся при передаче бизнеса?

Респондент: Не знаю с какими проблемами. Понимаешь, когда человек собрался передать бизнес, не важно по какой причине, надоело ему это, либо он решил заняться другим бизнесом, а этот просто решил подарить детям, чтобы они дальше его продолжали, либо развалили. Либо дать поиграться, образно говоря, дать не перспективный бизнес, либо умирающий, либо начинающий, который тебе не интересен, на который тебе не хватает времени и дать потренироваться. Можно передать. Смотря какая идея передачи, и от этого много зависит. Если ты хочешь отдать не работающий, не перспективный бизнес, чтобы люди побились, шишки набили, не знаю стоит ли это делать. Потому что молодое поколение может набить шишки и к этому вопросу больше никогда не подойти. Отбить охотку. Передать готовый, работающий бизнес опасно, могут развалить на каком-то этапе. Поэтому передавать, это дозированно, по кускам. Освоил это направление закрепил, второе передаешь, третье передаешь. Собственно говоря, как делегирование полномочий, как в любой организации. Собрал набор компетенций, потом начинаешь нанимать людей, потихоньку раздавать компетенции, потом в итоге остаешься как контролер, всех этих компетенций.

Интервьюер: Как Вы считаете, для Вашего населенного пункта предпринимательство является основополагающей трудовой деятельностью или вынужденной?

Респондент:

Интервьюер: Большую ли роль, предпринимательская деятельность несет для развития Вашего населенного пункта?

Респондент:

Интервьюер:
Респондент:
Интервьюер: Есть ли среди Ваших знакомых предпринимателей, кто передал или унаследовал бизнес своих родителей?
Респондент: Наверное, период очень маленький. Нет таких. Период очень маленький. Если учитывать, что бизнес в нашей стране начался, само занятость какая-то с целью получения дохода, что мы начали самостоятельно начали работать на себя в 90-ых годах, то поколение, которое сегодня готово перенять бизнес еще не подросло. Как пример, есть у меня знакомый, который делегировал сыну полномочия, он сейчас бегает юридическими вопросами занимается, как таковой бизнес. Во-первых он дефереверцировал его в другую сторону, сейчас выступает как инвестор. То есть у меня нет таких примеров. У меня есть примеры, когда дети работают вместе с родителями, такой пример есть. Но примера передачи нету.
Интервьюер: Как этот процесс происходил у них?
Респондент: ----------
Интервьюер: Насколько по протяженности растянут этот процесс?
Респондент: Всю жизнь может занимать. Дело в том, что здесь надо смотреть опыт западный. Там большие бизнесы у людей. Происходит таким образом. Люди сначала обучают своих детей, обучают их сначала в университете, потом обучают на предприятии, желательно чужом, потому что тогда человек получает многосторонний опыт. Потом переводит на свое предприятие и начинает с самых маленьких должностей, чтобы человек прошел за короткий срок, пускай это два три года, все ступени управления. Его таким образом заставляют понять всю структуру бизнеса. И только после этого, его нагружают какими-то обязанностями по предприятию. Допустим, заместитель директора с кругом обязанностей. И он знает эти обязанности и работает самостоятельно по этим обязанностям. После этого переводит на другую должность, заместитель директора по таким-то вопросам и он там самостоятельно работает и только после этого ставит на управление. Как правило это происходит, после того как отходит собственник от дел.
Интервьюер: Будите ли Вы в дальнейшем помогать приемнику с бизнесом или оставите решение всех вопросов на него?
Респондент: Как считаете какой процент предпринимателей готов отдать свой бизнес детям?
Интервьюер: Это возрастной критерий. К определенному возрасту у кого он как происходит. Людям надоедает заниматься той работой, которой они занимаются. При условии, что она рутинная. Ели у человека был магазин, он занимался этим магазином 20 лет. Я считаю, что в данных вещах надо расти, ты либо растешь, либо откатываешься назад. Если ты не расширяешься, не переходишь в другие сферы, не меняешь свой бизнес, то ты не просто стоишь на месте, ты откатываешься назад. И в этом случае человек может просто выгореть. Это является одой из причин передачи бизнеса. Если же человек радеет и болеет за свой бизнес до последнего, он может работать там до смерти. В этом случае его наследник будет работать вместе с ним как правая рука, и займет его только после того как человек уйдет.
Респондент:
Интервьюер: Расскажите кем бы вы хотели быть после того как перестанете быть предпринимателем? Как вы планируете провести ближайшие 5 лет?
Респондент: Опять таки, будет ли ребенок слушать. Появился у тебя бизнес, приходит к тебе батя, говорит, ты здесь делаешь не так, ты будешь его слушать. Я так скажу, что каждый человек принимает решение и несет за него ответственность. Если решение принимает другой человек, а на тебя вещает ответственность, то это не есть правильно. То есть ты можешь принять это мнение, либо не принять. А принять и нести ответственность за чужое мнение нельзя. Здесь скорее так, тебе дали совет, ты его услышал, ты можешь его принять и поступить по-другому, или не принять и действовать по-другому. Тут будет либо твоя ошибка, либо твоя победа.
Интервьюер: Хотели бы вы продолжить трудовую деятельность? *Если да.* Чем бы вы хотели заниматься?
Респондент: Путешественником.
Интервьюер: Думали ли вы о том, чтобы реализовать свой предпринимательский опыт в менее рискованном бизнесе?
Респондент: Откровенно говоря, если доживу до пенсии ни дня не буду работать, по одной простой причине. Когда человек поднимается в 5 утра, приходит домой в 9-10 вечера, и когда не знает на что

потратить выходные, точнее столько задач и ты не знаешь, как растянуть выходные, чтобы все эти задачи решить. Ты четко понимаешь, что мир пролетел куда-то мимо, этого остро не хватает. Жизни не хватает. Есть работа есть деньги – нет времени, есть время – нет денег все вместе не получается.
Интервьюер: Какой это мог бы быть бизнес?
Респондент: Поэтому я сейчас продумываю вопрос пассивного дохода. Это некий не напряжный вид деятельности, допустим блогер, человек занимается тем что нравиться и получает бабки за это.

Респондент 11
Интервьюер: Какое у вас образование?
Респондент: Высшее. Управление персоналом.
Интервьюер: Работаете ли Вы в настоящий момент?
Респондент: Нет в декрете.
Интервьюер: Какие карьерные стратегии, по Вашему мнению, наиболее распространены среди молодежи?
Респондент: Экономисты, юристы, кто там еще. Экономисты юристы, сельскохозяйственная отрасль. Вообще если смотреть на молодёжь нашего города, особенно сейчас все девушки специализируются на красоте, некоторые даже не заканчивают университеты, а идут сразу в техникумы, чтобы получить косметическое образование. Потому что тяжело же получить вышку. А молодые люди в продовольственных магазинах работают, работы то нет если так особо задуматься. Даже с высшим образованием человеку тяжело устроиться где-то. Потому что-либо мест нет. В основном когда ты закончил университет у тебя нет практики никакой, ты 5 дет учился и ничего грубо говоря не делал. Опыт должен быть.
Интервьюер: Какой стратегии придерживаетесь лично Вы?
Респондент: В данный момент никакой. В планах у меня есть открыть свой салон красоты, маникюрный-педикюрный.
Интервьюер: Насколько для Вас актуальна предпринимательская карьера?
Респондент: Да для меня актуальна.
Интервьюер: Почему актуальна/ нет?
Респондент: Потому что я буду сама себе начальником, хозяином, как захотела, так и повернула бизнес. Захотела работаю, захотела не работаю, так гораздо удобнее чем работать на чужого человека. Самое главное это денежный фактор. Я буду получать деньги и процент не буду никому отдавать, захотела поменяла отрасль если у меня что-то не получилось.
Интервьюер: Связано ли это с тем, что у Вас в городе тяжело устроиться наемным сотрудником?
Респондент: С одной стороны, да. Потому что хороших мест нет а где попало работать не хочется.
Интервьюер: Как давно Ваши родители начали заниматься бизнесом?
Респондент: Где-то около 15 лет.
Интервьюер: Привлекают ли Вас родители для помощи с ведением бизнеса?
Респондент: Да, я работала с 14 лет официально.
Интервьюер: В какой роли привлекают?
Респондент: Работала как продавец консультант, а потом была сама индивидуальным предпринимателем.
Интервьюер: Помог ли Вам приобретённый опыт в дальнейшем?
Респондент: Конечно. Я уже знаю какие документы требуются и вообще что делать, куда в налоговую обращаться, как все считать. Опыт общения с людьми помог очень.
Интервьюер: Необходимо ли предпринимателю обучать своего ребенка предпринимательской деятельности?
Респондент: Думаю да. Как я сказала, мне с 14 лет помог опыт общения с людьми. Я легко контакт нахожу, даже с незнакомыми людьми.
Интервьюер: Обсуждали ли Вы со своими родителями возможность передачи бизнеса?
Респондент: Если честно нет. Такого вопроса не стояло. Понятно и так, что это мое в будущем.
Интервьюер: Ваши родители готовы передать Вам бизнес уже сейчас?
Респондент: Думаю да.
Интервьюер: С чем это связанно?
Респондент: Потому что я уже работала в этой сфере, на меня можно положиться. Я знаю поставщиков и вообще, чтобы бизнес не рухнул.

Интервьюер: По Вашему мнению, с какими проблемами возможно придется столкнутся при передаче бизнеса?
Респондент: С юридическими, потому что это очень сложно. Открыть ИП, закрыть ИП, надо все заверять, везде документы менять, так как фамилия у меня другая, это проблема будет. Поэтому я закрыла ИП когда вышла замуж. Потому что бизнесу много лет И фамилия на слуху.
Интервьюер: Наиболее выгодное время для передачи, зависит от Вас или все-таки от родителей?
Респондент: От родителей. Потому что как это может от меня зависеть, это же их бизнес. Я же не захотела, и они мне так раз и подарили. Все зависит от них, от ситуации по которой они передадут мне бизнес.
Интервьюер: Какими качествами, по Вашему мнению, должен обладать молодой человек для успешной карьеры в бизнесе?
Респондент: Наверное быть целеустремленным, харизма чтобы у человека была. Чтобы он верил, что займется сейчас и у него, даже не верил, а интерес был, желание этим заниматься, а не просто так срубить на эти деньги, а интереса нет к бизнесу. Тогда конечно о каком бизнесе может идти речь, когда тут только финансовая сторона интересует.
Интервьюер: Как Вы считаете, для Вашего населенного пункта предпринимательство является основополагающей трудовой деятельностью или вынужденной?
Респондент: Не всегда добровольная. Потому что даже взять мастеров маникюра к примеру, им просто не дают заниматься нелегально. То есть обязательно должна быть ИП или ООО, потому что без этого сразу уголовная ответственность и все остальное.
Интервьюер: Есть ли среди Ваших знакомых предпринимателей, кто передал или унаследовал бизнес своих родителей?
Респондент: Наверное, нет, среди моих знакомых я такого не слышала. Из далека есть знакомые, которые машинами занимаются, у них сыновья тоже занимаются этим бизнесом.
Интервьюер: Представьте, что бизнес перешел к Вам от родителей, будите ли Вы придерживаться стратегии руководства, которые вели Ваши родители или будете действовать иначе?
Респондент: Конечно буду их руководством пользоваться, потому что они не первый день в деле. Я не так долго была предпринимателем, чтобы все делать правильно.
Интервьюер: Будите ли Вы обращаться за помощью к своим родителям в вопросе введения бизнеса?
Респондент: К родителям конечно. Тот же самый ответ, папа давно в деле и думаю он мне плохого не посоветует.
Интервьюер: Насколько продолжителен по времени процесс передачи предприятия?
Респондент: Ну может быть, если в юридическом плане, то месяц, по-моему, документы делаются насколько я помню. Быстро все делается, только юридический вопросы.
Интервьюер: Как считаете родители готовы полностью отдать бизнес ребенку или же им проще создать новое предприятие для него?
Респондент: Наверное, лучше отдать свое, потому что, во-первых, это уже наработанная клиентура, поставщики и все остальное. Народ уже знает, что у вас там, имеете в магазине, все в этом роде. А что-то новое открывать, на это финансы нужны. Тут же получается, совершенно другое.
Интервьюер: Как считаете какой процент предпринимателей готов отдать свой бизнес детям?
Респондент: Я думаю немногие. Даже если судить из всех, из 100 процентов, процентов 50. Потому что молодежь такая. Сейчас ни кто заниматься не хочет, интересы совершенно другие, боятся что придут к разорению, такое часто бывает у нас в Асино.

Респондент 12

Интервьюер: Какое у вас образование?
Респондент: Высшее, ТУСУР.
Интервьюер: Работаете ли Вы в настоящий момент?
Респондент: Да в данный момент работаю у отца в магазине.
Интервьюер: Какие карьерные стратегии, по Вашему мнению, наиболее распространены среди молодежи?
Респондент: Вопрос достаточно обширный. Сегодня перед молодежью открываются большие карьерные горизонты. Можешь устроиться и в коммерческие организации, пойти в госслужбу, быть самозанятым. Все зависит от того какие цели и приоритеты ставишь перед собой. Даже если

посмотреть на моих одноклассников, одногруппников, некоторые из них работают по найму, менеджерами, продавцами, некоторые работают в полиции, есть и те кто стал предпринимателем, но их один два человека.
Интервьюер: Какой стратегии придерживаетесь лично Вы?
Респондент: На данный момент я работаю менеджером у отца, в целом пока все устраивает. Думаю, в ближайшее время тут и останусь. Дальше будет видно, уходить куда-нибудь в предприятие или оставаться в Асино и заниматься предпринимательством.
Интервьюер: Насколько для Вас актуальна предпринимательская карьера?
Респондент: Я не могу дать однозначного ответа. Наверное, здесь играет роль возраст, ведь для занятием бизнеса необходимо иметь опыт, навыки, знания. Наскоком брать не получиться, хотя может некоторым везет если правильно выбирают нишу. Конечно, я задумывался над тем могу ли я стать предпринимателем. Оценивая, взвешивая все за и против, я понял, что нахожусь где то на гране. Так сказать и не туда и не сюда.
Интервьюер: Почему актуальна/ нет?
Респондент: Говорю же вопрос времени. Сейчас нет ответа однозначного.
Интервьюер: Как давно Ваши родители начали заниматься бизнесом?
Респондент: Родители начали заниматься лет 15 назад, я тогда в классе 3 или 4 учился.
Интервьюер: Привлекают ли Вас родители для помощи с ведением бизнеса?
Респондент: Да, отец меня привлекает к бизнесу.
Интервьюер: В какой роли привлекают?
Респондент: Начинал с малого помогал с разгрузкой товара, продавцом. Сейчас занимаюсь логистикой, закупками. Иногда веду переговоры с поставщиками, выбор более выгодного предложения на рынке.
Интервьюер: Обсуждали ли Вы со своими родителями возможность передачи бизнеса?
Респондент: Нет не обсуждали. Эта тема как даже и не всплывала. Отец еще достаточно молод и думаю, что он даже не задумывался над этим. Просто вижу с каким рвением он занимается своим бизнесом и складывается ощущение, что он вообще его не собирается бросать. Хотя это и есть предпринимательство, когда ты живешь в своем бизнесе, а если пускаешь на самотек, то все пропадет и настанет очень быстро банкротство.
Интервьюер: Чья это была инициатива?
Респондент: **----------**
Интервьюер: Ваши родители готовы передать Вам бизнес уже сейчас?
Респондент: Я не знаю. Но скажу что я не готов сейчас брать на себя такую ответственность. Подвести родителей и развалить бизнес, который так долго строился, перспектива не очень радужная.
Интервьюер: С чем это связанно?
Респондент: **----------**
Интервьюер: По Вашему мнению, с какими проблемами возможно придется столкнутся при передаче бизнеса?
Респондент: Возможно с переоформлением документов, налоговых обязательств. А так думаю особо проблем не должно возникать. Все равно это произойдет не в один момент, достаточно трудоемкий и затратный по времени процесс.
Интервьюер: Наиболее выгодное время для передачи, зависит от Вас или все-таки от родителей?
Респондент: Да наверное от обоих. Ведь если одна из сторон не будет готова, то по сути и передать то будет не кому или не чего.
Интервьюер: Представьте, что бизнес перешел к Вам от родителей, будите ли Вы придерживаться стратегии руководства, которые вели Ваши родители или будете действовать иначе?
Респондент: Конечно я буду стараться вести бизнес как это делал отец. Если ты придешь со своей библией в чужой монастырь, то не факт что тебя там примут. Да и зачем вносить кардинальные изменения, если бизнес хорошо функционировал. Буду приносить свои видения, так сказать идти в ногу со временем, но все равно в рамках старых традиций.
Интервьюер: Будите ли Вы обращаться за помощью к своим родителям в вопросе введения бизнеса?
Респондент: Все зависит от ситуации и от проблем скажем так. Бегать постоянно к нему с вопросами что да как, бессмысленно. Зачем тогда спрашивается мне его отдали. А так в случаях, когда не смогу найти ответ, тогда да.

Респондент 13
Интервьюер: Какое у вас образование?
Респондент: Незаконченное высшее. Специальность, промышленное гражданское строительство.
Интервьюер: Работаете ли Вы в настоящий момент?
Респондент: Да, в сфере строительства.
Интервьюер: С чем изначально был связан Ваш выбор?
Респондент: Как бы меня заинтересовал мой отец в этом плане, и я решил пойти по его стопам. Мне нравиться эта сфера. И профессия меня тоже привлекает.
Интервьюер: Ваша профессия в дальнейшем может перерасти в предпринимательскую деятельность?
Респондент: Ну как бы о таком дальнейшем будущем я не думал. Но она может вырасти в предпринимательство совместно с отцом, либо отдельно, но все же как-то совместно работать с ним.
Интервьюер: Какие карьерные стратегии, по Вашему мнению, наиболее распространены среди молодежи?
Респондент: Молодежь у нас конечно разная. Кто-то рвется чего-то добиться, а кто-то пьет и гуляет. Я даже не знаю, у меня все друзья разные и какие стратегии среди молодежи распространены. Каждый считает по-своему. Но в предпринимательскую деятельность никто не стремиться.
Интервьюер: А как в дальнейшем они собираются строить свою карьеру?
Респондент: Опять же многим помогают родители. После учебы куда-нибудь их пристроить, на какую-то работу, вахту. Все уже настроены, что им помогут родители.
Интервьюер: Какой стратегии придерживаетесь лично Вы?
Респондент: Для начала поработать, получить высшее образование. Дальше уже развиваться в чем-то своем, открывать свою фирму и пытаться работать самостоятельно, не на кого-то, а на самого себя.
Интервьюер: Ставили ли Вы возрастные рамки для начала предпринимательской деятельности?
Респондент: Я может еще во время обучения, попробую вырваться в предпринимательство. Рамок я себе не ставил. Имеющегося опыта на данный момент нет, но который будет года через два, думаю да. Его будет достаточно через года 2-3, как раз к концу обучения.
Интервьюер: Насколько для Вас актуальна предпринимательская карьера?
Респондент: Лично для меня актуальна.
Интервьюер: Почему актуальна/ нет?
Респондент: Потому что предприниматель, это человек, который работает сам на себя. А я ни хочу работать на кого-то и поэтому в моем случае она актуальна. Я вижу себя предпринимателем в будущем. Я не хочу работать на какого-то дядю так далее и получать стабильную зарплату несколько лет подряд.
Интервьюер: Не боитесь ли Вы рисков?
Респондент: Нет, риски испытывают все в этом деле. Поэтому нужно грамотно все просчитывать прежде чем рисковать.
Интервьюер: Как считаете, среди молодежи распространено желание быть предпринимателем?
Респондент: Конечно, каждый молодой человек видит себя в будущем бизнесменом и думает, что будет зарабатывать миллионы и так далее. Но я не видел еще людей, которые прям серьезно об этом задумывались, говорили, к этому стремились. В данный момент все просто учатся и думают где дальше будут работать. Никто не думает, что будет открывать что-то свое пока что.
Интервьюер: Вы сказали, что много молодежи видит себя в предпринимательстве, как считаете какой процент себя реализует?
Респондент: Если брать мое окружение, то процентов 20-30 из всех людей сможет реализовать или хотя бы попробуют и у них что-то получиться. А дальше ежу будет видно. Остальные я думаю вряд ли. Это связано с их образом жизни, со стремлением к работе, к достатку, к самостоятельности. У многих с этим просто проблемы.
Интервьюер: Как считаете какими качествами должен обладать молодой человек, чтобы преуспеть в карьере предпринимателя?
Респондент: Во-первых, ему нужно быть умным и понимающим человеком. То есть, если он действительно хочет зарабатывать много денег себе в будущем, вести собственное дело. Ему нужно грамотно черпать информацию о том, чем он хочет заниматься. Потому что, если человек будет

глупым, это просто будет все бесполезно. Он будет читать, смотреть, но ничего не будет понимать в этом.
Интервьюер: Как давно Ваши родители начали заниматься бизнесом?
Респондент: Ну лет 6 назад.
Интервьюер: Привлекают ли Вас родители для помощи с ведением бизнеса?
Респондент: Ну для помощи, именно с ведением бизнеса нет. Но в плане работы да, меня отец как бы привлекает.
Интервьюер: В какой роли привлекают?
Респондент: Всегда по-разному, в основном в роли практики. Я не сижу за бумагами, с документами, я на стройке нахожусь как практикующий человек. В роли иногда мастера, помощника прораба, иногда в роли рабочего.
Интервьюер: Обучают ли Вас родители предпринимательской деятельности?
Респондент: Прям, чтобы обучали, нет. А так сказать, навыки свои мне передают. Пытаются что-то объяснить, если мне что-то интересно я спрашиваю. Потому что мне реально это интересно, я спрашиваю, как это все делается. Мне конечно все объясняют, показывают, рассказывают и так далее.
Интервьюер: Как считаете необходимо ли предпринимателю обучать своего ребенка предпринимательской деятельности?
Респондент: Тут тоже надо смотреть на интересы ребенка. Если ему это реально будет интересно, и он подойдет к маме или папе и скажет, блин а ты вот этим занимаешься, а как ты это делаешь, а почему вот так. Если он будет проявлять какой-то интерес, то попробовать можно. Но если ребенок в осознанном возрасте будет видеть себя в будущем кем-то другим, то ему не нужно будет это навязывать.
Интервьюер: Обсуждали ли Вы со своими родителями возможность передачи бизнеса?
Респондент: Нет не обсуждал.
Интервьюер: Чья это была инициатива?
Респондент: ----------
Интервьюер: Ваши родители готовы передать Вам бизнес уже сейчас?
Респондент: Ну в дальнейшем будущем я думаю да. Я думаю да будут готовы передать.
Интервьюер: С чем это связанно?
Респондент: Потому что я стремлюсь в развитии этого самого бизнеса. То есть пытаюсь в нем преуспевать, как-то развиваться в нем и так далее.
Интервьюер: По Вашему мнению, с какими проблемами возможно придется столкнутся при передаче бизнеса?
Респондент: Я не могу конкретно ответить на данный вопрос, потому что я не предприниматель, я еще пока не знаю каково это. Проблем я думаю будет очень много. Потому что у любого предпринимателя есть проблемы.
Интервьюер: Как считаете с какими проблемами можно будет столкнуться при самом процессе передачи?
Респондент: Возможно у нас будет отличаться точка зрения с отцом, допустим в ведении бизнеса, как строить планы и так далее. Будут какие-то разногласия. Если мы будем потом это в дальнейшем обсуждать. Потому что каждый человек формируется по-своему и у каждого будет своя манёвра введения бизнеса, общения с людьми, каких-то стратегий, тактик и так далее. Они могут отличаться от отцовских допустим и тогда могут возникнуть проблемы и разногласия.
Интервьюер: Наиболее выгодное время для передачи, зависит от Вас или все-таки от родителей?
Респондент: Я думаю у нас если это будет, то мы обоюдно к этому придем. Я не знаю, не могу конкретно ответить.
Интервьюер: Знаете ли Вы о каких-либо мерах поддержки для молодых предпринимателей?
Респондент: Не знаю, не интересовался. Я пока это не планировал. Мне пока нужна другая информация в плане самой работы, а в плане предпринимательства это будет все потом. Нужно сначала черпать опыт, который мне потом понадобиться.
Интервьюер: Есть ли среди Ваших знакомых предпринимателей, кто передал или унаследовал бизнес своих родителей?
Респондент: Нет среди знакомых нету. Хотя, мой отец, ему же тоже отец передал бизнес, так сказать.

Интервьюер: Можно ли говорить о феномене «вынужденного предпринимательства» среди детей предпринимателей?
Респондент: Наверное, мне кажется, что есть. Потому что родители называют свое мнение и заставляют детей своих заниматься, не обязательно тем же самым, но вести свое дело какое-то. Стараются давить на них, гнуть свою лини. И дети на эту идут, потому, что родители есть родители. Они считают, что родители правы. Когда у человека подходит осознанный возраст, в плане даже выбора будущей профессии, да лаже не только профессии, если человеку по жизни становиться то-то интересно. Если человек нормальный адекватный, то ему в любом случае станет что-то интересно. И ему в этом плане надо будет развиваться. Если ему не интересно, то ему безразлично чем заниматься, где работать лишь бы деньги получать кому-то осознание вообще не приходит очень долго, а кому-то приходит в раннем детстве осознание. Допустим, я хочу быть строителем, ему действительно становиться интересным, он начинает в этом плане развиваться.
Интервьюер: Не отпугивает ли Вас образ жизни предпринимателя?
Респондент: Честно нет, не отпугивает. Меня бы он отпугивал если бы у меня была семья, дети и так далее. Но как бы я пока не планирую это в своей жизни
Интервьюер: Представьте, что бизнес перешел к Вам от родителей, будите ли Вы придерживаться стратегии руководства, которые вели Ваши родители или будете действовать иначе?
Респондент: Я не могу насчет этого пока сказать, потому что у меня своей стратегии нет и мне еще бизнес никто не передавал. Поэтому я не могу сказать, чего я буду придерживаться потом.
Интервьюер: Будите ли Вы обращаться за помощью к своим родителям в вопросе введения бизнеса?
Респондент: Конечно буду. Первое время будет сложно и советы конечно будут нужны. Первое время без них будет ни как.
Интервьюер: Период подготовки передачи, насколько продолжителен во времени?
Респондент: Мне кажется у всех по-разному. Если отец будет видеть, что я все готов взять бизнес, это будет короткий период времени. А если он будет видеть, что я не готов, то будет стараться мне что-то показывать, рассказывать, обучать и так далее. Продолжать готовить меня, неизвестно на сколько затянется это. Мне кажется в целом займет около полугода-года если быстро, а растянутый более трех лет.
Интервьюер: Если говорить, в целом, хотели бы Вы перенять бизнес родителей?
Респондент: Ну, сейчас я думаю нет. Я думаю, что мне еще рано, так как мало знаний и опты. А так, я не могу загадывать на будущее. Конечно бизнесменом я хотел бы быть. Но в плане того, чтобы прям брать отцовский бизнес на себя, я не знаю.
Интервьюер: Как Вы считаете, для Вашего населенного пункта предпринимательство является актуальной деятельностью?
Респондент: Как бы да. Асино развивается по маленько и здесь, больше направлений развития, нежели чем с большими городами, где все уже занято. А так как Асино маленький постепенно развивающийся город, то я думаю, что здесь предпринимательство актуально будет.

Респондент 14
Интервьюер: Какое у вас образование?
Респондент: Сейчас я заканчиваю 10 класс, получаю среднее общее образование. Наша группа имеет социально-гуманитарный профиль, наши профильные предметы история, литература, обществознание.
Интервьюер: Работаете ли Вы в настоящий момент?
Респондент: В настоящий момент нет, но летом планирую заняться оплачиваемой вожатской деятельностью.
Интервьюер: Какие карьерные стратегии, по Вашему мнению, наиболее распространены среди молодежи?
Респондент: Все-таки наверняка, у каждого это цель поступить в вуз и дальше пойти по профессии работать, наверное, это самое распространенное. Так как я учусь в гуманитарном лицее, то ребята в основном настроены на гуманитарный профиль и соответствующие профессии. Достаточно много тех, кто хочет быть юристом, на самом деле не имеют к этому склонности. Не понятно, чем руководствуются ребята при этом выборе. А так есть и филологи, есть и те, кто в мед собирается. Ребята, которые сдают ЕГЭ не могут определиться куда пойти и это проблема.
Интервьюер: То есть главные цели поступить в вуз и идти работать по профессии?

Респондент: Я думаю, что это пережитки прошлого, когда корочка об образовании гарантировала тебе работу, стабильную, оплачиваемую и так далее. Сейчас можно работать на фрилансе и зарабатывать не меньше. Но не до всех родителей, вот у моих сверстников, это дошло, они знают и осознают это. Конечно родители воспитывают своего ребенка в некой парадигме, вот ты сначала получаешь это образование, следующие, работаешь по профессии, ты трудоустроен, счастлив. И они не видят возможности отступиться от линейной стратегии.
Интервьюер: Какой стратегии придерживаетесь лично Вы?
Респондент: А примерно той же самой. Сегодня я имею конкретную цель, это юрфак МГУ. Но у меня эта цель осознана. Я действительно люблю юриспруденцию, даже в научной сфере. А для юриста получение высшего образования, это обязательный критерий.
Интервьюер: То есть свое будущие Вы видите как наемный сотрудник?
Респондент: Не совсем. Допустим адвокат. Он же не является наемным рабочим, он работает сам на себя.
Интервьюер: Насколько распространённо среди молодежи предпринимательство?
Респондент: В разговорах своих сверстников я практически никогда не слышу о том, что кто-то целенаправленно хочет заниматься предпринимательской деятельностью. Возможно кто-то думает, что это где-то на периферии и как побочный продукт своей деятельности он когда-то сможет открыть бизнес. Но для этого же нужны средства и поэтому каждый рассматривает свое будущие, изначально как работа по профессии. Предпринимательская деятельностью не является первичной деятельностью ни у кого, кого я знаю.
Интервьюер: Насколько для Вас актуальна предпринимательская карьера?
Респондент: У меня есть мечта открыть свое юридическое агентство и смежные с ними юридические лица.
Интервьюер: Где бы Вы открывали свое предприятие?
Респондент: Так как я нацелен получить образование в Москве, то это скорее, либо это сама Москва, либо вернуться в Томске, но не Асино.
Интервьюер: Как давно Ваши родители начали заниматься бизнесом?
Респондент: Первые начинания моих родителей берут свой отсчет с первой половины 90-ых годов. Когда отец начал заниматься управленческой деятельностью и затем это переросло в нечто большее. Когда начал появляться свой капитал и возможность создавать свой бизнес уже, а не управлять в чужом.
Интервьюер: Привлекают ли Вас родители для помощи с ведением бизнеса?
Респондент: Да, это было много раз. Я в целом подробно знаком с тем, чем занимаются родители и за что я им благодарен. Это очень важно родителям показывать, чем занимаются родители своих детей. Потому что материальные средства, которыми обеспечиваются дети, они не берутся из неоткуда. Они берутся упорным трудом. И в этом случае да, родители мне показали, и я знаю, чего стоит все что они зарабатывают.
Интервьюер: Необходимо ли предпринимателю обучать своего ребенка предпринимательской деятельности?
Респондент: Да, если этого желает сам ребенок. Если это ему совершено противно даже, если это не соответствует его предпочтения, то зачем. Если у него есть задатки, способности к этому, то это родители вполне могут развивать и продолжать свой бизнес в лице этого ребенка.
Интервьюер: В какой роли привлекают?
Респондент: Например, работа с документами, со сметами, с бонусными картами магазинов. Это просто, например, учет товаров, учет поступлений и тому подобное.
Интервьюер: Как считаете понадобятся ли Вам эти навыки в будущем?
Респондент: Это не слишком полезные навыки, здесь даже навыков не требуется. Но вот эти дела показывали всю систему изнутри, как нужно быть универсальным предпринимателем, насколько нужно быть универсальным предпринимателем. Прикладывать не только руки, но и им к любому делу.
Интервьюер: Обсуждали ли Вы со своими родителями возможность передачи бизнеса?
Респондент: Нет не обсуждали.
Интервьюер: Ваши родители готовы передать Вам бизнес?
Респондент: Я думаю постепенно, обучая это вполне возможно и они готовы.
Интервьюер: С чем связанно желание передать бизнес?

Респондент: Мне кажется это как желание кого-то личного отдыха, наверное. Все равно предпринимательская деятельность какой бы творческой не была, требует отдыха. С другой же стороны это желание реализовать своего ребенка в жизни.
Интервьюер: Готовы ли Вы заняться предпринимательской деятельностью?
Респондент: Если обстоятельства сложились иным образом, я бы был готов взять бизнес в свои руки. Это было бы невероятно сложно, особенно на первоначальных этапах. Это потребовало колоссальных усилий, но это возможно.
Интервьюер: Насколько по времени протяжен процесс передачи?
Респондент: Я думаю, что за полгода возможно. Этот срок может варьироваться от обстоятельств. Можно передавать и на протяжении 3 лет, а можно и за несколько месяцев научить всему.
Интервьюер: По Вашему мнению, с какими проблемами возможно придется столкнутся при передаче бизнеса?
Респондент: Здесь конечно наработки не только опыта накопленный предпринимателями, родителями, но и какие то наработки виде коммуникаций с персоналом, с поставщиками, со всеми людьми которые взаимодействует с бизнесом. Так же взаимодействие с бумагами, документами, с бухгалтерией, с любыми формальностями, которые тоже просто так не даются.
Интервьюер: Наиболее выгодное время для передачи, зависит от Вас или все-таки от родителей?
Респондент: Наверное, от родителей. Хотя здесь всем тяжело. Тяжело найти тот период, в который можно совершить такой грандиозный переворот в жизни. Это нужно быть готовым отдать свой бизнес и принять его не менее трудно. И к этому никогда нельзя быть полностью готовым.
Интервьюер: Как считаете родители готовы полностью отдать бизнес ребенку или же им проще создать новое предприятие для него?
Респондент: Мне кажется новый бизнес это проще для молодежи сейчас. Потому что образец старого бизнеса — это не то с чем привыкла работать современная молодежь.
Интервьюер: Представьте, что бизнес перешел к Вам от родителей, будите ли Вы придерживаться стратегии руководства, которые вели Ваши родители или будете действовать иначе?
Респондент: Я буду смотреть чем была хороша стратегия отца и почему она именно здесь работала, а здесь нет. Но нововведения требуются всегда, всегда нужно идти в ногу со временем, и потребитель он конечно изменяется, сегодня нужно менять и подход к нему.
Интервьюер: Будите ли Вы обращаться за помощью к своим родителям в вопросе введения бизнеса?
Респондент: Конечно, это обязательно. Навыки навыками, а опыт его ни что не заменит.
Интервьюер: Можно ли говорить о феномене «вынужденного предпринимательства» среди детей предпринимателей?
Респондент: Наверное, это имеет место быть. Нельзя сказать категорично всегда это происходить или не всегда. Да я думаю, что это вполне существующая проблема.
Интервьюер: Есть ли среди Ваших знакомых предпринимателей, кто передал или унаследовал бизнес своих родителей?
Респондент: Наверное, нет.
Интервьюер: Как считаете какой процент предпринимателей готов отдать свой бизнес детям?
Респондент: Процентов 30. Не всегда это происходит состыковка интересов родителей и детей. Не каждый ребёнок принять. Здесь все зависит от доверия родителей к ребенка и взаимоотношений в семье.
Интервьюер: Какими качествами, по Вашему мнению, должен обладать молодой человек для успешной карьеры в бизнесе?
Респондент: На первых порах, это все такие терпение, упорство. Особенно на первых порах это очень сложно, сложно влиться в это, сложно контролировать. Когда молодой человек привык, что ему нужно вот это выучить и на экзамене это конкретно нужно сдать он под это и заточен. А в условиях неопределённости, а это как раз-таки бизнес, постоянный риск и какие-то неоднозначности, молодому человеку приходиться трудно привыкать к этому. Если вообще к этому можно привыкнуть.

Респондент 15
Интервьюер: Какое у вас образование?
Респондент: Получаю высшее, в ТПУ, электротехника электроэнергетика, электропривод направление.

Интервьюер: Работаете ли Вы в настоящий момент?
Респондент: Нет.
Интервьюер: Какие карьерные стратегии, по Вашему мнению, наиболее распространены среди молодежи?
Респондент: Я думаю последнее время достаточно много экономистов, направление нефтегазовой отрасли. Начинают планировать еще в школе перед поступлением в вуз, на то направление в котором в будущем они хотят работать. В котором они видят так сказать свое будущее, какой-то потенциал.
Интервьюер: Какой стратегии придерживаетесь лично Вы?
Респондент: На самом деле, стратегия идти дальше по своему направлению у меня желание пропадает, чем дальше учусь, тем меньше желание идти по этой профессии. Поэтому я еще не знаю точно, чем буду заниматься после окончания своего образовательного учреждения.
Интервьюер: Сегодня предпринимательство актуально среди молодежи?
Респондент: На самом деле говоря да. Последние года среди молодежи достаточно стало актуальной темой, предпринимательство. Просто, какими-то мелочами начинают люди заниматься, не такими грандиозными конечно. Предпринимательство среди молодежи начинает набирать обороты.
Интервьюер: Насколько для Вас актуальна предпринимательская карьера?
Респондент: Да интересна на самом деле.
Интервьюер: Почему актуальна/ нет?
Респондент: Именно в том, что отец занимается в этой сфере и как бы у меня есть примеры помимо него, которые приносят пользу для себя и для общества, так сказать. В тоже время финансовый вопрос. Из-за этого все-таки.
Интервьюер: Привлекает или отталкивает вас образ жизни предпринимателя?
Респондент: Да привлекает.
Интервьюер: Чем?
Респондент: Ты занимаешься уже тем делом, предприниматель, ты можешь заниматься тем что тебе нравиться, по большой части. Ты можешь организовать то дело которое тебе по большей мере нравиться и устанавливать в нем свои правила. Наверное из-за этого. Да конечно с одной стороны это очень тяжкий труд, занимающий много твоего времени и сил, и средств, и времени. Но если тебе это нравиться, Это все уходит на второй план.
Интервьюер: Какими качествами, по Вашему мнению, должен обладать молодой человек для успешной карьеры в бизнесе?
Респондент: Должен обладать такими качествами, во-первых, это упорство. Смелость чтобы начать все это дело. Обладать хорошим подвязанным языком, должен уметь общаться с разными социальными обществами. Это минимум, наверное.
Интервьюер: Как давно Ваши родители начали заниматься бизнесом?
Респондент: Отец занимается, наверное, лет с 19-20, сразу как пришел с армии. Потому что образование среднетехническое не закончил, он ушел в армию. После армии пришел начал заниматься предпринимательством.
Интервьюер: Привлекают ли Вас родители для помощи с ведением бизнеса?
Респондент: Нет. Отец меня не привлекает, он меня наоборот отговаривает от этого дела. Потому что к нему, меня никак не зовет, а говорит, что мне не надо туда лезть, именно в ту часть бизнеса которой он занимается. Оправдывая, тем что последнее время становиться не актуальным, становиться тяжело, и можно найти что-то более интересное и новое. Он не запрещает мне заниматься, в принципе предпринимательством. Отговаривает именно с ним заниматься этим, в его отрасли.
Интервьюер: Интересна ли Вам отрасль в которой трудиться отец?
Респондент: На самом деле да. Просто как бы лес, природа, природные ресурсы. Достаточно простые и интересные.
Интервьюер: В какой роли привлекают?
Респондент: **----------**
Интервьюер: Обсуждали ли Вы со своими родителями возможность передачи бизнеса?
Респондент: Нет этот вопрос я не обсуждал с ним.
Интервьюер: Чья это была инициатива?
Респондент: От него шли какие-то слова, что вот передастся, но я сам эту тему никогда не затрагивал, не поднимал. Когда тема поднималась, чтобы работать вмести с ним, он меня только отговаривал. Просто, между делом у него что-то проскакивало.

Интервьюер: Ваши родители готовы передать Вам бизнес уже сейчас?
Респондент: Я думаю на данный момент нет.
Интервьюер: С чем это связанно?
Респондент: В целом, я думаю, что он тоже будет тянуть его до последнего, потому что он не хочет чтобы я занимался именно его делом.
Интервьюер: По Вашему мнению, с какими проблемами возможно придется столкнутся при передаче бизнеса?
Респондент: Ну если молодой человек, которому будет передаваться бизнес от его отца и при этом он не знает всех нюансов, элементарно не работал где-то. Передача бизнеса, это же получается полное ведение всех дел, получается, а если ты не знаешь всех сложностей, в том, что ты не знаешь всех мелочей, нюансов. Для того чтобы полностью передать бизнес нужно время. Пока ты освоишься и тебе расскажут все нюансы. Сложность наверное только в этом и понимании вообще друг друга. Понимании людей, поставщики, тоже самое что был один человек, а тут приходит другой. По-разному начинают друг к другу относиться. При передаче как обычно это бывает, других примеров не знаю. То, что при передаче бизнеса от отца к сыну происходят большие перемены. Начинает что-то меняться. Новое молодое поколение, новые взгляды на жизнь и поэтому происходят какие-то либо изменения. И там уже не известно они в пользу пойдут или плохо повлияют на введение дел.
Интервьюер: Насколько продолжителен по времени процесс передачи предприятия?
Респондент: Я думаю, что чем раньше начать, чем больше времени займет передача, то есть подготовка молодого поколения для введения дел, то чем больше времени будут под присмотром старшее поколения, которое ведет долго времени эти дела. Чем дольше, тем лучше. Примерные сроки, 5 лет. Это будет, наверное, самое то. За 5 лет можно затронуть все мелкие, самые мелкие проблемы, которые могут возникнуть за это время. И уже научишься, как надо вести дела.
Интервьюер: Наиболее выгодное время для передачи, зависит от Вас или все-таки от родителей?
Респондент: Наиболее выгодное время зависит от меня. Потому что за то время после совершеннолетия, когда ты уже можешь начать заниматься элементарно своим каким-то делом, а тебе еще не начали передавать дело, то у тебя элементарно может не быть времени и сил. У тебя уже что-то свое есть. Так что я думаю, что надо начинать вполне с совершеннолетия, если все прям в серьез говориться что будет передача.
Интервьюер: Как считаете какой процент предпринимателей готов отдать свой бизнес детям?
Респондент: Я считаю небольшой процент, ну пусть будет 30.
Интервьюер Почему такая цифра?
Респондент: Потому что скажем так, что предпринимательством именно сейчас в России занимаются многие и не очень многим предпринимательство приносит большой доход. И родители хотят, чтобы дети получали все-таки больше, что бы дети имели больше чем родители. Просто чтобы в будущем был какой-то потенциал. Большинство элементарно магазины вот стоят, тоже как предпринимательство идет. И поэтому я думаю, что такой маленький процент. Просто родители не хотят усложнять жизнь детям. Можно куда проще добиваться, можно без сильного труда физического, а умственным можно добиться большего. Поэтому многие сейчас получают высшее образование и многие отправляют своих детей получать высшее образование.
Интервьюер: А со стороны детей какой процент готов перенять?
Респондент: Смотря какое дело у родителей. Пусть будет тот же процент.
Интервьюер: А у них с чем это связано?
Респондент: Они могут просто видеть себя другим человеком в будущем. Что они не хотят заниматься этим дело в будущем. Они будут хотеть заниматься чем-то своим,, элементарно музыкой, наукой. У каждого свои интересы.
Интервьюер: Есть ли среди Ваших знакомых предпринимателей, кто передал или унаследовал бизнес своих родителей?
Респондент: Нет среди своих знакомых я не помню
Интервьюер: Представьте, что бизнес перешел к Вам от родителей, будите ли Вы придерживаться стратегии руководства, которые вели Ваши родители или будете действовать иначе?
Респондент: Я скорее всего буду действовать не совсем иначе, я буду вводить что-то свое. Я не буду точно также действовать, как и он. Потому что дорогу молодым, будем обновлять систему если так произойдет. Все-таки 21 век, а они еще работают по старым методам. Можно как я думаю лучше вести эти дела.

Интервьюер: Будите ли Вы обращаться за помощью к своим родителям в вопросе введения бизнеса?
Респондент: Да буду. Потому что все-таки это их дело. Они знают больше меня в этом именно.
Интервьюер: Для Вашего города предпринимательство актуальная перспективная деятельность?
Респондент: В немногих отраслях. У нас можно добиться в дикоросах, лес, то есть природные богатства. Все остальное это что-то типа мелкого предпринимательства, типа магазинов, я думаю, что в нашем городе их достаточно. И чтобы достигнуть успеха нужно постараться.
Респондент 16
Интервьюер: Какое у вас образование?
Респондент: Высшее, управление инженер. Технология автоматизации и компьютеризации Машиного производства.
Интервьюер: Работаете ли Вы в настоящий момент?
Респондент: Да работаю. Рускокитайская организация.
Интервьюер: Какие карьерные стратегии, по Вашему мнению, наиболее распространены среди молодежи?
Респондент: Да нету ни каких. Стратегии у того у кого отец хорошо работает. Самые хорошие стратегии это по знакомству, другие ни какие не котируются. Потому что, это Россия. Это в основном. Конечно многие люди добиваются всего сами, но это единицы.
Интервьюер: Какой стратегии придерживаетесь лично Вы?
Респондент: Я, видишь сам пока добиваюсь, но ничего пока не добился.
Интервьюер: Насколько для Вас актуальна предпринимательская карьера?
Респондент: Предпринимательская карьера должна с чего-то начинаться, должен быть какой-то финансовый запас, чтобы начать какое-либо дело, которого нету. А зарплаты у нас такие, что просто можно просуществовать. На пропитание, одежду.
Интервьюер: Почему актуальна/ нет?
Респондент: В целом интересно. Я много думал о предпринимательской деятельности.
Интервьюер: Как давно Ваши родители начали заниматься бизнесом?
Респондент: Да лет 20 наверное, ну хотя лет 18 наверное.
Интервьюер: Привлекают ли Вас родители для помощи с ведением бизнеса?
Респондент: Нет. Хотел бы помочь, но я туда не лезу. Я пытался поговорить, насчет помощи. Мне сказали туда не лезть.
Интервьюер: В какой роли привлекают?
Респондент: Нет.
Интервьюер: Обсуждали ли Вы со своими родителями возможность передачи бизнеса?
Респондент: Нет. Ну, в будущем, наверное, готов будет.
Интервьюер: Чья это была инициатива?
Респондент: ----------
Интервьюер: Необходимо ли предпринимателю обучать своего ребенка предпринимательской деятельности?
Респондент: Если он этого желает. Если ему это не интересно то зачем отцу заставлять ребенка обучаться.
Интервьюер: Ваши родители готовы передать Вам бизнес уже сейчас?
Респондент: Нет.
Интервьюер: С чем это связанно?
Респондент: ----------
Интервьюер: По Вашему мнению, с какими проблемами возможно придется столкнутся при передаче бизнеса?
Респондент: Да я даже не знаю.
Интервьюер: Наиболее выгодное время для передачи, зависит от Вас или все-таки от родителей?
Респондент: От отца. Я бы уже давно бизнес ввел.
Интервьюер: Представьте, что бизнес перешел к Вам от родителей, будите ли Вы придерживаться стратегии руководства, которые вели Ваши родители или будете действовать иначе?
Респондент: Я не знаю какой у него стиль руководства. Хотя нет знаю. Буду вести немного по-другому.
Интервьюер: Будите ли Вы обращаться за помощью к своим родителям в вопросе введения бизнеса?
Респондент: Конечно буду, в том что не знаю.

Респондент 17

Интервьюер: Какое у вас образование?

Респондент: Высшее, дизайнер.

Интервьюер: Работаете ли Вы в настоящий момент?

Респондент: Да я работаю барбером, на себя и на один барбер-шоп.

Интервьюер: Какие карьерные стратегии, по Вашему мнению, наиболее распространены среди молодежи?

Респондент: Да у кого какие. Понимаешь тут же дело такое, вот у меня отучился на специальность и что, два года работу не мог найти. Кто-то уже в универе начинает работать и получать деньги. Есть те кто начинает на себя работать, находит себя в какой-нибудь профессии где надо руками работать. Например как я.

Интервьюер: Какой стратегии придерживаетесь лично Вы?

Респондент: Сейчас я придерживаюсь того, что ни куда больше не пойду. Я нашел себе работу по душе и сейчас нарабатываю опыт, чтобы я мог делать все качественно и быстро. Люди довольны я тем более, денег хватает на все. Так что я думаю что нашел свое место в жизни.

Интервьюер: Насколько для Вас актуальна предпринимательская карьера?

Респондент: Актуальна, говорю же что уже сейчас работаю на себя.

Интервьюер: Почему актуальна/ нет?

Респондент: Да и специфика нашего бизнеса то простая, главное руки, инструменты и место, все работай, пожалуйста.

Интервьюер: Как давно Ваши родители начали заниматься бизнесом?

Респондент: Ну мама начала заниматься, еще в 90-ые. У них тогда предприятие закрылось из=за того что в стране творился беспредел. Страна ушла, работа ушла. А нас кормить то надо, хорошо что было специальность, с которой точно не пропадешь, главное чтобы была цель и желание.

Интервьюер: Привлекают ли Вас родители для помощи с ведением бизнеса?

Респондент: Да, мама года полтора назад увидела, что у меня с работой беда. Говорит давай я тебя стричь научу, ну я и думаю а почему нет. Начал потихоньку осваивать технику, тренироваться, и вот через месяц наверное я вышел уже сам как мастер и начал работать.

Интервьюер: В какой роли привлекают?

Респондент: Парикмахером.

Интервьюер: Обсуждали ли Вы со своими родителями возможность передачи бизнеса?

Респондент: Да чего тут обсуждать. Я думаю, что мама будет еще долго работать, и в целом то передавать шибко нечего. Да и честно, я бы лучше параллельно с ней занимался, чем забирал ее.

Интервьюер: Чья это была инициатива?

Респондент: ----------

Интервьюер: Ваши родители готовы передать Вам бизнес уже сейчас?

Респондент: Думаю да, но смысла в этом нет. Ничего не измениться, как работали так и будем работать с ней вместе.

Интервьюер: С чем это связанно?

Респондент: Да потому что, тут нет такого руководителя или директора, тут каждый сам себе хозяин.

Интервьюер: По Вашему мнению, с какими проблемами возможно придется столкнутся при передаче бизнеса?

Респондент: Ни с какими.

Интервьюер: Наиболее выгодное время для передачи, зависит от Вас или все-таки от родителей?

Респондент: От родителей. Когда устанут работать и скажут хватит. Это все равно же тяжело, тем более с нынешней пенсионной реформой, дай бог дожить до пенсии.

Интервьюер: Представьте, что бизнес перешел к Вам от родителей, будите ли Вы придерживаться стратегии руководства, которые вели Ваши родители или будете действовать иначе?

Респондент: Не я буду делать по своему. Надо приносить новизну, что бы быть в тренде так сказать. Время идет интересы меняются, а если будешь находиться в одной поре то так и останешься без развития.

Интервьюер: Будите ли Вы обращаться за помощью к своим родителям в вопросе введения бизнеса?

Респондент: Да, все равно опыт дело то серьезное. Где то надо именно него опираться.

Респондент 19
Интервьюер: Какое у вас образование?
Респондент: Я сейчас учусь в томском политехническом техникуме, на разработке и эксплуатации нефтегазовых месторождений.
Интервьюер: Работаете ли Вы в настоящий момент?
Респондент: Нет, я не работаю. Я занимаюсь общественной деятельностью, увлекаюсь молодежной политикой города Томска.
Интервьюер: Какие карьерные стратегии, по Вашему мнению, наиболее распространены среди молодежи?
Респондент: На сегодняшний момент большинство молодых людей хотят быть предпринимателями отнюдь. Но к сожалению, им не хватает какого-то опыта, знаний. Потому что чтобы построить какой-нибудь определенный бизнес, кажется вроде бы нужны средства, деньги, но это тоже самое, что и социальный проект. Чтобы сделать социальный проект не всегда же нужны деньги, можно же и без денег сделать привлечь партнеров. Тоже самое и с бизнесом, найти какого-то инвестора, который твой проект, твой кейс сможет раскрыть. И к сожаление не все молодые люди смогут это сделать и знают, как это делать.
Интервьюер: Какой стратегии придерживаетесь лично Вы?
Респондент: Честно я придерживаюсь больше той стратегии, что я хотел работать по своей специальности. То есть я учусь на нефтяника, и я хотел бы работать в нефтяной отрасли.
Интервьюер: Насколько сегодня актуально предпринимательство для молодежи?
Респондент: Ну на сегодняшний момент в принципе, то что касается нашего города Томска, предложений очень много для молодых людей. Различных форумов каких-то предпринимательских. Каких-то, не знаю, съездов, встреч предпринимателей. Но к сожалению не все молодые люди осведомлены, где можно это найти, где можно увидеть, куда можно обратиться, где можно было бы принять эту информацию.
Интервьюер: Насколько для Вас актуальна предпринимательская карьера?
Респондент: Ну видишь я себя никогда не рассматривал как предпринимателя в принципе. Поэтому я даже не знаю получалось бы у меня это или нет.
Интервьюер: Почему актуальна/ нет?
Респондент: Пытался как-то раз, заняться сельхоз промышленностью, очень трудно. Очень трудно найти не то что правильных людей, а честных которые хотели бы работать честно. Выполнить какую-то сделку, закрыть ее, получить деньги и разойтись. Многие пытаются наварится где-то, забрать больше себе и кинуть. Как-то это происходит так. Конкретно то что я увидел своими глазами в промышленности. Потому что, когда пытаются заключить контракт со многими, они, представляешь контракт на честном слове.
Интервьюер: Привлекает ли тебя предпринимательская деятельность?
Респондент: Вообще да меня привлекает конечно. Там в принципе может быть и интересно. Я помогаю когда-то непосредственно своему отцу, он занимается недвижимостью, и то что касается недвижимости мне нравиться. Это действительно интересно, я что-то более-менее понимаю, не совсем круто, но как-то понимаю.
Интервьюер: Как давно Ваши родители начали заниматься бизнесом?
Респондент: Мой отец начал с моей мамой заниматься предпринимательством с 16 лет. На данный момент родителям 46 лет. Сначала скажу так, торговали арбузами начинали с этого. Я до конца полностью не знаю историю, знаю, что с 16 лет папа начинал увлекаться предпринимательством.
Интервьюер: Привлекают ли Вас родители для помощи с ведением бизнеса?
Респондент: Да привлекают для помощи, когда надо увести документы или еще что-то.
Интервьюер: В какой роли привлекают?
Респондент: в И то это очень крайне редко, когда папа уезжал в командировки или уезжал на отдых, только тогда меня привлекали.
Интервьюер: Обсуждали ли Вы со своими родителями возможность передачи бизнеса?
Респондент: В принципе такого не было, чтобы я сидел говорил, чтобы бизнес передали. Мой папа мне всегда говорил, что лучше устройся на работу и работай, нежели быть предпринимателем. Говорит это по той причине, что предприниматель — это такой человек, который должен придумывать что-то новое. Не останавливаться на одно что он делает и каждый день находить новые

пути решения каких-то определенных проблем, задач. Потому что сегодня этот бизнес актуален, завтра бизнес не актуален, нужно придумывать что-то новое и постоянно варишься в каше такой, скажем так.

Интервьюер: Ваши родители готовы передать Вам бизнес?

Респондент: Я думаю, что скорее всего да. Как бы доверие в том плане, что видит ли меня папа предпринимателем, если так рассматривать. То как-то раз он мне говорил, что есть у меня такая жилка маленько предпринимателя.

Интервьюер: С чем это связанно?

Респондент: Мне кажется в первую очередь на психологическом уровне, какое-то понятие что сможешь нести большую ответственность за то, что тебе передали. В принципе самое главное, чтобы понимать куда и что распределять.

Интервьюер: По Вашему мнению, с какими проблемами возможно придется столкнутся при передаче бизнеса?

Респондент: Мне кажется, можно столкнуться с той проблемой, что ты просто все потеряешь. Вот какая проблема может возникать. Потеряешь, потому что не имеешь определенного опыта. Или быть может не сможешь получать ту прибыль, которую получал твой отец или мама при ведение этого бизнеса.

Интервьюер: Наиболее выгодное время для передачи, зависит от Вас или все-таки от родителей?

Респондент: Скорее всего от ребенка, насколько ребенок сам подготовлен. И что у него вообще в голове происходит. На месте родителей понять готов ли твой ребенок заниматься бизнесом, здесь, наверное, посмотреть на ребенка, чем он занимается, что он делает. Кажем так, туман у него в голове или есть какие-то мысли.

Интервьюер: Обучали ли Вас родители предпринимательской деятельности?

Респондент: Ой нет. У меня было как, наверное с 5 лет, где то так, когда я был маленький. Я ездил с папой иногда, он занимается недвижимостью, вот эти сделки продал, допустим какую-то недвижимость, купил, я за этим смотрел, я это видел. Сидя с большими дяденьками и тетеньками, я был с папой. Только так. А так прям чтобы обучая, что да как делать, какой механизм, нет меня не учили.

Интервьюер: Как считаете необходимо ли предпринимателю обучать ребенка предпринимательской деятельности?

Респондент: Я думаю, что если сам ребенок хочет заниматься предпринимательской деятельностью. Говорит, что я хочу быть только предпринимателем и все. То конечно да. А если ребенок направлен в другую стезю, заинтересован чем-то другим, то наверное нету в этом потребности такой.

Интервьюер: Привлекает ли Вас образ жизни предпринимателя?

Респондент: Ну честно скажем так есть плюсы и минусы. Плюс в том, что если ты провел какую-нибудь сделку получил какие-то деньги, то по факту ты отдыхаешь. Предприниматель, это такой человек, у которого нет определенного графика, встал он в 8 в 6 работа закончилась. Предприниматель это такая работа, когда ты грубо говоря можешь поспать до 12, а потом до 5 часов утра работать. Или наоборот в 7 проснулся и в 12 только домой приехать.

Интервьюер: Как считаете какой процент предпринимателей готов отдать свой бизнес детям?

Респондент: Процентов 50. Ну большинство ведь людей занимаясь чем—то хотят чтобы их ребенок был куда пристроен, чтобы чем то занимался. И в большинстве своём успешные предприниматели или более-менее устоявшиеся, они передают для того чтобы дети зарабатывали какие-то средства. Продолжая их бизнес. Видишь, все еще зависит от бизнеса. Если бизнес — это компания, лучше передать ребенку, ты видел, как он рос и понимал, что он хочет. То есть у тебя к нему больше доверия, нежели к чужому человеку. Допустим, отец, который построил большую компанию, он не хочет же ее потерять, вдруг просто придет человек и все потеряет. А ребенок возможно сможет продолжить как-то этот бизнес.

Интервьюер: Какое количество детей готово перенять бизнес своих родителей?

Респондент: Все зависит от того какое дело. Если это компания, то каждый захочет, чтобы ему папа передал. Представляешь отец все построил, а ребенок забрал и продолжает. Допустим ему даже напрягаться не надо. А если это касающийся бизнес недвижимости, то тут трудно. Что есть понятия о стабильности бизнеса. Сегодня допустим в Томске недвижимость актуально, завтра это может быть не актуально. Надеяться, что ты заберешь то что есть у твоего папы и продолжишь тем же заниматься. Смысла нет, это бред.

Интервьюер: Как считаете родители готовы полностью отдать бизнес ребенку или же им проще создать новое предприятие для него?
Респондент: Мне кажется что проще создать то-то для ребенка. Я бы даже сказал, если вдруг есть у кого-то желание заниматься предпринимательством. Он может пойти по специальности, пусть будет юрист. Занимаясь юридической деятельностью и если ему очень сильно горело и нравилось заниматься предпринимательством, пускай открывает свое дело. Или пусть отец ему поможет, если он предприниматель. И он будет как-то в бизнесе крутиться, но у него будет подушка, этого его образование и как-никак у него будет заработная плата юриста. Он знает что ему 30 тысяч на карту упадет за работу. А предприниматель не может надеется на то что, у него завтра будет доход пусть будет 300 тысяч или 100 не важно. Он не может так надеется, сегодня у него 300, завтра 100, а после завтра 500. Тоже самое с отдыхом. Ты не можешь так же как человек который работает на обычной работе, знает что у него положено 3 месяца отдыха. Вот я сейчас поработаю и поеду отдыхать в Турцию, Таиланд. А предприниматель так не может. Вот он думает, что у него все хорошо, ага значит я сейчас поеду отдыхать. Потом, когда приеду не знаю когда буду отдыхать. Не стабильность, постоянно какие-то перемены.
Интервьюер: Какими качествами, по Вашему мнению, должен обладать молодой человек для успешной карьеры в бизнесе?
Респондент: Скорее всего харизма, умение находить общий диалог с людьми. Это 100%. Умение общаться это очень поможет. В большой степени в предпринимательстве сыграют те качества человека, скажем умение находить общий язык и быть человеком искусства. Предприниматель- это человек, который любить творить, создавать что-то новое. И в первую очередь, это человек должен быть трудолюбивый, это должен быть человек который не будет останавливаться на определенных трудности. Дух должен быть.
Интервьюер: Есть ли среди Ваших знакомых предпринимателей, кто передал или унаследовал бизнес своих родителей?
Респондент: У меня таких нет. В основном есть такие знакомые, то это в большей степени друзья папы. А там сыновья по 30 лет. Кто-то да помогает своему отцу. Я просто знаю, что кто-то помогает. Кто-то занимается совершенно другой направленностью.
Интервьюер: Представьте, что бизнес перешел к Вам от родителей, будите ли Вы придерживаться стратегии руководства, которые вели Ваши родители или будете действовать иначе?
Респондент: Скорее всего я посмотрю на те ошибки, которые совершал папа. Какие проблемы были. Внедрю что-то новое. Если бы мне так перепало, и я стал заниматься, тем чем занимается папа, то, наверное, мой ключевой момент был переезд в другой город, хотя бы в Новосибирск. В Томске на сегодняшний момент рынок упал. Раньше это был намного прибыльнее бизнес чем сейчас.
Интервьюер: Будите ли Вы обращаться за помощью к своим родителям в вопросе введения бизнеса?
Респондент: Скорее всего да. К отцу я бы точно обратился. Когда я занимался сельхоз промышленностью я в первую очередь обращался к папе, как будет правильнее поступить, как оформить документы, что такое договор.
Интервьюер: Насколько продолжителен по времени процесс передачи предприятия?
Респондент: Мне кажется, что года 2 точно надо.
Интервьюер: Как Вы считаете, для Вашего населенного пункта предпринимательство является актуальной деятельностью или вынужденной?
Респондент: Мне кажется нет. Просто город студентов, а студенты не все богатые. И соответственно то что касается недвижимости, это не так прибыльно, как было бы в Новосибирске. То есть нужно делать уклон на студентов.

Респондент 20
Интервьюер: Какое у вас образование?
Респондент: Высшее. Специальность водоснабжение водоотведение.
Интервьюер: Работаете ли Вы в настоящий момент?
Респондент: Да. Менеджер по продажам по специальности.
Интервьюер: Какие карьерные стратегии, по Вашему мнению, наиболее распространены среди молодежи?
Респондент: Не знаю мне кажется молодёжь стремиться больше за деньгами, чем делать карьерный рост. Вообще колымить, работать на двух трех работах, зарабатывать деньги. На примере, моего

парня. Он пошел на самую маленькую должность, монтажником, чтобы потом пойти на инженера. А сейчас посмотришь на молодых людей, кем работаешь, ну я закончил там газ в политехе и работаю курьером в пицце. Зачем, почему? Не знаю по специальности не нашел работу сейчас тупо деньги зарабатываю. Ты думаешь, в смысле как ты не смог найти работу с газом связанную, это же очень сейчас востребовано. Некоторые стремятся с самого начала идти по лесенке подниматься.
Интервьюер: Какой стратегии придерживаетесь лично Вы?
Респондент: Идти на самый низ и подниматься выше-выше.
Интервьюер: Насколько актуальна предпринимательская карьера среди молодежи?
Респондент: Очень распространена.
Интервьюер: Почему?
Респондент: Потому что молодежь хочет заниматься своим делом, не хочет работать на кого-то. Заниматься сам. Во всем этом углубляться и понимать самостоятельно. Не работать на дядю, это сейчас так говориться. Конечно у каждого есть свои риски, если есть желание почему нет.
Интервьюер: Какими качествами, по Вашему мнению, должен обладать молодой человек для успешной карьеры в бизнесе?
Респондент: Не боятся рисковать. Потому что боятся рисковать, это стоять в тупике. Ну финансовые моменты. На начальном этапе конечно нужен какой-нибудь стартап, чтобы пойти в бизнес. Для этого идут некоторые работать на обычную работу, чтобы накопить денег и открывают свой бизнес из капитала который сделали.
Интервьюер: Насколько для Вас актуальна предпринимательская карьера?
Респондент: На данный момент у меня нет финансов чтобы заниматься чем-то своим, а так конечно интересно. Я бы конечно хотела иметь свой бизнес, чем работать на кого-то.
Интервьюер: Почему актуальна/ нет?
Респондент: Опыт, навыки и знания могут прийти во время всего этого. Говорю что не боятся рисковать. Потому что допустим отец говорил в начале своей жизни, что я типо то не сделал, потому что боялся, что все потеряю. И сейчас я это не буду делать потому что я то-то потеряю. Если человек не боится он идет и делает. И ему пофиг что да как. Конечно если есть от куда-нибудь дополнительного дохода, это улучшает все. Потому что, если у человека сгорают деньги в бизнесе, у него есть какой-то доход, который поможет ему оплатить кредит какой-нибудь, накормить свою семью и так далее.
Интервьюер: Как давно Ваши родители начали заниматься бизнесом?
Респондент: Сложный вопрос. Лет 20 может быть.
Интервьюер: Привлекают ли Вас родители для помощи с ведением бизнеса?
Респондент: Да.
Интервьюер: В какой роли привлекают?
Респондент: Я ездила с ним в Сербию. Работала с его поставщиками, которые напрямую с ним работаю. Мне говорил, что будет меня продвигать в этой отрасли.
Интервьюер: Обучают ли Вас предпринимательской деятельности? Если да, то как это делали?
Респондент: Да. Он мне рассказывает, что нужно, как нужно. На примере моей специальности, говорит, что мне нужно овладеть той-той программой, чтобы ты могла работать на дому и все бежали к тебе. Ни в какую-то контору, а знали что есть ИП, которая может все вам сделать и это будет твой бизнес. Ты будешь заниматься этим дома, при этом будешь получать большие деньги. Потому что программы сейчас это очень дорого, даже купить ее и работать в ней.
Интервьюер: Как считаете предпринимателю необходимо обучать своего ребенка деятельности предпринимательской?
Респондент: Да. Конечно если у тебя нет планов, чтобы твой ребенок пошел дальше в твой бизнес и если ему это совершенно не нравиться, и он не понимает зачем это в принципе надо, то нет. А если есть у ребенка стремление, тебе нужно передать ему бизнес, то я думаю, что конечно нужно.
Интервьюер: Обсуждали ли Вы со своими родителями возможность передачи бизнеса?
Респондент: Ну у него есть наследник так скажем. Которому он может передать, но со мной именно он это не обсуждал.
Интервьюер: Ваши родители готовы передать Вам бизнес?
Респондент: Возможно.
Интервьюер: С чем это связанно?

Респондент: У него ни такой колоссальный бизнес, который можно передавать, ни банки, ни что-то такое глобальное.
Интервьюер: По Вашему мнению, с какими проблемами возможно придется столкнутся при передаче бизнеса?
Респондент: Нужно во всем разобраться будет. В принципе объяснить ребенку, в чем никогда не находился в этой сфере. Достаточно тяжело мне кажется. Я работала с отцом и мне было достаточно сложно понять нюансы. Я еще работала на первом курсе, мне было там тяжело понять, что он пытается мне донести. Сейчас я более в этом заинтересована.
Интервьюер: Хотели бы вы взять бизнес родителей?
Респондент: Сейчас, наверное, нет. Потому что у меня нет навыков переговорщика, как это есть у папы. Я думаю, что сейчас у меня бы не получилось. Если развивать эти навыки, то да.
Интервьюер: Наиболее выгодное время для передачи, зависит от Вас или все-таки от родителей?
Респондент: От них. Если он меня посадит лет в 15 и начнет с самого начала рассказывать все, показывать, объяснять, то сейчас к моему возрасту я буду разбираться во всем полноценно. Он спокойно мне может отдать свой ноутбук и сказать ты делаешь это дело теперь. От ребенка зависят амбиции, если у него они есть. Тоже же надо заинтересовать ребенка.
Интервьюер: Насколько продолжителен по времени процесс передачи предприятия?
Респондент: Не знаю. Вот если сейчас не отец передаст бизнес, то через год полтора, я смогу разобраться его вести.
Интервьюер: Представьте, что бизнес перешел к Вам от родителей, будите ли Вы придерживаться стратегии руководства, которые вели Ваши родители или будете действовать иначе?
Респондент: Ну конечно буду. Если он мне передаст, зачем я буду идти по своей стратегии у меня через 2 дня бизнес развалится. Он же знает его с самых низов, просто изучил все досконально. А я такая пришла и вела свои порядки, так неправильно я думаю. Понятно, что со временем се должно как-то развиваться. Пришел понял, что там доработка. В начале понятно, что под его руководством будет.
Интервьюер: Будите ли Вы обращаться за помощью к своим родителям в вопросе введения бизнеса?
Респондент: Да конечно.
Интервьюер: Есть ли среди Ваших знакомых предпринимателей, кто передал или унаследовал бизнес своих родителей?
Респондент: Да. Ну они в процессе, уже да отдали бизнес. Просто перед фактом поставили, вот ваш бизнес делайте, что хотите.
Интервьюер: Как это воспринял преемник?
Респондент: Сначала с шоком, а потом принял, потому что это было понятно с самого начала. Бизнес пока ведет отец, но ребенка туда внедряет потихонечку.
Интервьюер: Как считаете какой процент предпринимателей готов отдать свой бизнес детям?
Респондент: Я думаю, что процентов 90. А для чего еще нужен бизнес, если его не кому передать.

Отчет о проверке на заимствования №1

Автор: Демешкин Илья direx.13@mail.ru / ID: 3562727
Проверяющий: Демешкин Илья (direx.13@mail.ru / ID: 3562727)
Отчет предоставлен сервисом «Антиплагиат»- http://users.antiplagiat.ru

Информация о документе

№ документа: 61
Начало загрузки: 18.06.2019 08:53:19
Длительность загрузки: 00:00:01
Имя исходного файла: Министерство.txt
Размер текста: 223 кБ
Символов в тексте: 123966
Слов в тексте: 15370
Число предложений: 1059

Информация об отчете

Последний готовый отчет (ред.)
Начало проверки: 18.06.2019 08:53:21
Длительность проверки: 00:00:06
Комментарии: не указано
Модули поиска: Модуль поиска Интернет

Заимствования

6,17%

Цитирования

0%

Оригинальность

93,83%

Заимствования — доля всех найденных текстовых пересечений, за исключением тех, которые система отнесла к цитированиям, по отношению к общему объему документа.

Цитирования — доля текстовых пересечений, которые не являются авторскими, но система посчитала их использование корректным, по отношению к общему объему документа. Сюда относятся оформленные по ГОСТу цитаты; общеупотребительные выражения; фрагменты текста, найденные в источниках из коллекций нормативно-правовой документации.

Текстовое пересечение — фрагмент текста проверяемого документа, совпадающий или почти совпадающий с фрагментом текста источника.

Источник — документ, проиндексированный в системе и содержащийся в модуле поиска, по которому проводится проверка.

Оригинальность — доля фрагментов текста проверяемого документа, не обнаруженных ни в одном источнике, по которым шла проверка, по отношению к общему объему документа.

Заимствования, цитирования и оригинальность являются отдельными показателями и в сумме дают 100%, что соответствует всему тексту проверяемого документа.

Обращаем Ваше внимание, что система находит текстовые пересечения проверяемого документа с проиндексированными в системе текстовыми источниками. При этом система является вспомогательным инструментом, определение корректности и правомерности заимствований или цитирований, а также авторства текстовых фрагментов проверяемого документа остается в компетенции проверяющего.

№	Доля в отчете	Доля в тексте	Источник	Ссылка	Актуален на	Модуль поиска	Блоков в отчете	Блоков в тексте
[01]	1,72%	1,72%	Донаучный этап развития менеджмента. Ни одна организация, ни одно предприятие не может добиться успеха без управления - страница 3	http://txt.rushkolnik.ru	раньше 2011	Модуль поиска Интернет	3	3
[02]	0%	1,66%	Принципы управления по А.Файолю	http://studopedia.org	20 Апр 2016	Модуль поиска Интернет	0	2
[03]	0,88%	0,88%	Асаул А. Н. Методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей / А. Н. Асаул, Е. Г. Скуматов, Г. Е. Локтева. - Спб.: Гуманистика, 2005. - 256 с.	http://nsuem.ru	раньше 2011	Модуль поиска Интернет	4	4

Еще источников:12
Еще заимствований:3,56%

Внимание! Вы покидаете сайт по внешней ссылке .

Мы не несем ответственности за содержимое сайта и настоятельно рекомендуем не указывать никаких своих данных, имеющих отношение к (особенно e-mail, пароль и cookies), на сторонних сайтах.

Если у Вас нет серьезных оснований доверять этому сайту, лучше всего на него не переходить.

Если вы хотите продолжить переход, нажмите на

Обновление