

Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. 2022. № 3. С. 292–296  
*State and Municipal Management. Scholar Notes.* 2022;(3):292–296

Слово молодым ученым

Научная статья  
УДК 316.34:316.4432  
doi: 10.22394/2079-1690-2022-1-3-292-296

## РЕСУРСЫ ДЛЯ НАСЛЕДОВАНИЯ БИЗНЕСА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СЕМЬЯХ

**Илья Александрович Демешкин**

Национальный исследовательский Томский государственный университет, Томск, Россия,  
demeshkinilya@gmail.com

**Аннотация.** Данная работа посвящена необходимости привлечения ресурсов на основании анализа двух авторских исследований, проведенных по теме «Семейный бизнес» и «Наследование бизнеса в предпринимательских семьях». В основу была положена концепция капиталов Людвига Лахмана, который рассматривал капиталы – как ресурсы, которые имеют не только материальную природу, но и социальный контекст, определяющий и аккумулирующий деятельность актора как возможность генерации новых свойств имеющихся капиталов.

**Ключевые слова:** семья, бизнес, наследство, наследник, предприниматель

**Для цитирования:** Демешкин И. А. Ресурсы для наследования бизнеса в предпринимательских семьях // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. 2022. № 3. С. 292–296. <https://doi.org/10.22394/2079-1690-2022-1-3-292-296>

Young scientists

Original article

## RESOURCES FOR BUSINESS HERITAGE IN ENTREPRENEURIAL FAMILIES

**Ilya A. Demeshkin**

National Research Tomsk State University, Tomsk, Russia, demeshkinilya@gmail.com

**Abstract.** This work is devoted to the need to attract resources based on the analysis of two author's studies conducted on the topic "Family Business" and "Business Inheritance in Entrepreneurial Families". It was based on the concept of capitals by Ludwig Lachmann, who considered capitals as resources that have not only a material nature, but also a social context that determines and accumulates the actor's activity as an opportunity to generate new properties of existing capitals.

**Keywords:** family, business, inheritance, heir, entrepreneur

**For citation:** Demeshkin I. A. Resources for business heritage in entrepreneurial families. *State and Municipal Management. Scholar Notes.* 2022;(3):292–296. (In Russ.). <https://doi.org/10.22394/2079-1690-2022-1-3-292-296>

Предпосылки к изучению ресурсов в контексте предпринимательской деятельности и семейного бизнеса лежат в двух первоначальных векторах: зарождении и формировании предпринимательских капиталов [1], а также способах передачи информации и методиках вовлечения преемников в предпринимательскую деятельность [2].

В рамках изучения наследования бизнеса было проведено социологическое исследование среди предпринимателей и их наследников. Интервьюирование проводилось в период с 20.03.2022 г. по 29.03.2022 г. и имело 20 участников. Ниже представлены результаты исследования.

Во время исследования установлено, что 7 информантов занимаются предпринимательской деятельностью 24–30 лет, 3 информанта занимаются бизнесом 8 - 15 лет. Предприниматели из группы «Старые» (первые бизнесмены в новейшей истории страны) начали предпринимательскую карьеру в прошлом столетии, они делают акцент на тот факт, что это была вынужденная мера.

*«Выживать надо было как-то, других причин не было. Мы тогда даже не знали, что это предпринимательство, барыжили и все»* [Интервью 10].

*«В то время зарплаты как правило не платили, а уже появились первые ростки бизнеса.»* [Интервью 1].

Тяжелое положение, появившееся в стране после «распада» СССР, отсутствие денежных средств и необходимость содержания семьи – выступали основными мотивами для предпринимателей. У исследуемой группы, занявшейся бизнесом гораздо позже, наблюдаются схожие мотивы. Однако, отмечают тот факт, что свободные ниши на рынке побуждали к занятию предпринимательством. Именно поэтому вторая группа «Новые» (бизнесмены второй волны) приходила в предпринимательство добровольно и осознано.

*«Потому как появилась возможность у меня. И товарищи таким бизнесом занимались»* [Интервью 4].

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

Разница в 10 лет позволила данной группе легче зайти в предпринимательскую сферу. Процесс вхождения осуществлялся двумя способами: «никто не помог» и «помогали друзья, родственники, нужные люди».

В опрошенной группе детей предпринимателей: шесть информантов трудоустроены, четверо из них работают совместно с родителями. 4 информанта не трудоустроены, причиной тому: декрет - 1 информант и учеба - 3 информанта. Предприниматели привлекают своих детей для помощи в бизнесе в различных ролях. Обязанности зависят от возраста, опыта, образования ребенка. Информанты с опытом занимаются решением более серьезных вопросов. Семья по-прежнему имеет важное значение при выборе профессии [3], также, как и мотивация [4].

*«Начинал с малого, помогал с разгрузкой, продавцом»* [Интервью 2].

Феномен зарождения предпринимательства в основном носит принудительный характер. Многие из информантов начали заниматься предпринимательской деятельностью из-за семьи. Внутренний мотив заставлял информантов пойти в сферу с повышенными рисками. На сегодняшний день группа «Старые» находится в состоянии необходимости передачи бизнеса своим детям. Состояние здоровья и возраст актуализируют вопрос наследования. Однако, решение вопроса зависит не только от готовности предпринимателя передать бизнес детям, но и от готовности детей перенять дело родителей [5].

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

- 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;
- действие предполагает наличие определенных объектов, используемых в качестве средств и предметов воздействия, которые в совокупности могут быть определены как ресурсы;
- действие невозможно без субъекта, обладающего способностью не только к целеполаганию, но и к смыслообразованию, то есть, установлению связи между целью и действием в контексте собственного существования.

Одним из главных процессов в наследовании бизнеса является передача профессиональных знаний и стиля управления. Как отмечалось ранее, предприниматели считают важным иметь опыт и навыки в сфере бизнеса. Однако, опрашиваемые бизнесмены не занимались целенаправленным обучением своих детей, предпочитая подавать им «личный пример».

*«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?» все информанты отвечали «Да!» и отзывались об этом крайне положительно. Понимание о необходимости обучения, пришло к группе предпринимателей достаточно поздно. Процесс социализации у детей достиг точки невозврата, вследствие чего предпринимателю тяжело привить желание продолжать родительский бизнес. Например, два критических аспекта планирования преемственности включают в себя социализацию преемника и подготовку актора 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 фактически, процесса обучения не было, но родители обучали их отдельным аспектам деятельности.

«Прям, чтобы обучали, нет. А, так сказать, навыки свои мне передают. Пытаются что-то объяснить» [Интервью 13].

Исходя из анализа ответов, видно, что процесс обучения несет косвенный характер. Предприниматели не всегда привлекали своих детей к помощи в вопросе ведения бизнеса. В свою очередь, понимание 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.

В ходе исследования, задавался вопрос о том, какими качествами должен обладать человек, чтобы преуспеть в бизнесе. Вопрос задавался как предпринимателям, так и их детям, во многих случаях называемые качества совпадали. Однако, определить влияние предпринимателя на формирование мнения ребенка не удалось. Предположительно, влияние оказали первичные знания детей и взаимодействие в повседневной жизни с родителями. В табл. 1 указаны качества, определяемые родителями и их детьми.

**Таблица 1 – Характеристики предпринимателя**

Table 1 – Entrepreneur characteristics

№ п/п	Характеристики, описываемые предпринимателями	Характеристики, описываемые преемниками
1	Жуликоватость, неординарное мышление, чувство голода	Целеустремленность, харизматичность, желание
2	Желание создать и развивать бизнес	Ум, понимание, информированность
3	Терпеливость	Стремление развиваться
4	Трудолюбие, терпение, знания, умение мыслить	Терпение, упорство
5	Смелость, трудоспособность, честность, любовь к своему делу	Упорство, смелость, коммуникабельность
6	Креативность, коммуникабельность	Рискованность
7	Трудолюбие, ответственность	Харизма, трудолюбие
8	Честность, ум, справедливость	Знания
9	Трудолюбие, желание заработать	Трудолюбие, ответственность
10	Честность	Заинтересованность

Основные качества присущие предпринимателю, по мнению исследуемой группы: трудолюбие, терпение, коммуникабельность. Данный тип предпринимателя был описан Кирцнером. Немногочисленные информанты отмечают качества, которые присущи предпринимателю, описанному Шумпетером: харизма, творчество, креативность. Сегодня основу предпринимательской сферы наполняют акторы подходящие под описание Кирцнера, 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 развитии мозгов, не зацикливании.... Жизнь более насыщенная. С другой стороны, очень много проблем» [Интервью 7].

Информант указывает на то, что предприниматель должен быть авантюристом по своему типу. Для того, чтобы не произошла стагнация, предприниматель должен постоянно

находиться в движении не только физическом, но и умственном. Отвечая на вопрос, информант 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. Именно здесь актуализируется необходимость создания условий для эффективного семейного функционирования [6] и взаимодействия, особенно, в период становления личности и индивидуализации актора [7].

*«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 [8]. Одновременно, дети редко выражают личное мнение [9] относительно получения бизнеса по наследству.

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

*«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. Мое четкое мнение, молодой человек, который хочет уйти в собственный бизнес должен получить опыт по данному направлению»* [Интервью 10].

Из ответа можно сделать вывод о том, что для предпринимательской деятельности необходим базис, который формируется через практику, трудовую деятельность на предприятиях и практических знаниях. Академические знания не несут ценности для информанта.

Группа опрашиваемых детей практически единогласно говорит 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»* [Интервью 20].

Не все опрошенные информанты из группы детей строят свои карьерные стратегии по данному принципу. Линейная карьера вызывает большее доверие, нежели бизнес. Информанты связывают это с возможностью получения образования и мобильностью.

*«В разговорах своих сверстников я практически никогда не слышу о том, что кто-то целенаправленно хочет заниматься предпринимательской деятельностью»* [Интервью 14].

Информант отмечает, что предпринимательство для него служит как побочный продукт деятельности. Линейная карьера менеджера или наемного сотрудника характеризуется меньшим количеством рисков и ответственностью, а современная молодежь, как правило, не готова к рискам [10]. Деятельность в организациях регламентируется уставами и нормами поведения. В предпринимательской деятельности человек принимает все риски, как со стороны предприятия, так и с внешней среды.

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. Со стороны группы предпринимателей единственным необходимым условием является желание детей перенять бизнес. 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. Самый главный ресурс – это желание, стремление детей заниматься этим видом деятельности. Если не будет желания, какой смысл передавать?»* [Интервью 7].

В процессе анализа стало понятно, что передача предприятия по наследству не несет потребности в привлечении материальных ресурсов, а актуализирует необходимость получения когнитивных ресурсов (знания о том, как правильно подготовить наследника и передать ему бизнес). Единственным необходимым фактором выступает обоюдное желание передать и принять бизнес. Однако, как отмечалось ранее, отсутствие коммуникации в вопросе передачи бизнеса может повлечь за собой к недопониманию с обеих сторон.

**Список источников**

1. Левушкин А. Н., Надысева Э. Х. Переход семейного бизнеса по наследству // Наследственное право. 2021. №3. С. 8–12.
2. Абраменков М. С., Блинков О. Е. Модели приобретения наследства в наследственном праве зарубежных стран // Наследственное право. 2017. №1. С. 3–6.
3. Зарембо Г. В., Углов В. В., Герасименко Т. Н. Родители и дети: путь к выбору профессии // Научный диалог. 2017. № 2. С. 467–470.
4. Полякова Е. М. Мотивация как метод повышения эффективности управления человеческими ресурсами // Экономика и социум. 2022. № 3. С. 772–775.
5. Алекберова Д. Р., Пушкина А. В. Отношение подростков и их родителей к интересу как фактору выбора профессии // Научные исследования и разработки молодых ученых. 2016. № 9-1. С. 39–43.
6. Коновалова О. В., Черепанова А. А. Исследование взаимосвязи детско-родительских отношений и личности родителей // Наука и современность. 2010. № 5-2. С. 91–96.
7. Романенко Л. В. Роль семьи в формировании личности ребенка // Наука, образование и культура. 2017. № 3. С. 30–32.
8. Лупенко Н. Н., Станоева Ю. П. Особенности взаимодействия родителей и подростков, осуществляющих выбор профессии // Общество: социология, психология, педагогика. 2019. № 8. С. 57–61.
9. Цветкова И. В. Отношения с родителями как фактор социального самочувствия подростков // Азимут научных исследований: педагогика и психология. 2017. № 4. С. 428–431.
10. Винокурова Н. А., Комарова К. А., Светлов Н. М. Кто хочет стать миллионером? Портрет российского студента, желающего стать предпринимателем // Экономика, предпринимательство и право. 2022. № 2. С. 527–544.

**References**

1. Levushkin A. N., Nadyseva E. Kh. Transfer of family business by inheritance. *Nasledstvennoe pravo = Inheritance law*. 2021;(3):8–12. (In Russ.)
2. Abramenzkov M. S., Blinkov O. E. Models of the acquisition of inheritance in the inheritance law of foreign countries. *Nasledstvennoe pravo = Inheritance law*. 2017;(1):3–6. (In Russ.)
3. Zarembo G. V., Uglov V. V., Gerasimenko T. N. Parents and children: the path to choosing a profession. *Nauchnyy dialog = Scientific dialogue*. 2017;(2):467–470. (In Russ.)
4. Polyakova E. M. Motivation as a Method for Improving the Efficiency of Human Resource Management. *Ekonomika i sotsium = Economics and Society*. 2022;(3):772–775. (In Russ.)
5. Alekberova D. R., Pushkina A. V. The attitude of adolescents and their parents to interest as a factor in choosing a profession. *Nauchnyye issledovaniya i razrabotki molodykh uchenykh = Scientific research and development of young scientists*. 2016;(9-1):39–43. (In Russ.)
6. Konovalova O. V., Cherepanova A. A. Study of the relationship between parent-child relationships and the personality of parents. *Nauka i sovremennost = Science and Modernity*. 2010;(5-2):91–96. (In Russ.)
7. Romanenko L. V. The role of the family in shaping the child's personality. *Nauka, obrazovaniye i kultura = Science, education and culture*. 2017;(3):30–32. (In Russ.)
8. Lupenko N.N., Stanoeva Y.P. Peculiarities of interaction between parents and teenagers who choose a profession. *Obshchestvo: sotsiologiya. psikhologiya. pedagogika = Society: sociology, psychology, pedagogy*. 2019;(8):57–61. (In Russ.)
9. Tsvetkova I. V. Relations with parents as a factor in the social well-being of adolescents. *Azimut nauchnykh issledovaniy: pedagogika i psikhologiya = Azimut of scientific research: pedagogy and psychology*. 2017;(4):428–431. (In Russ.)
10. Vinokurova N. A., Komarova K. A., Svetlov N. M. Who want to be a millionaire? Portrait of a Russian student who wants to become an entrepreneur. *Ekonomika, predprinimatelstvo i pravo = Economics, Entrepreneurship and Law*. 2022;(2):527–544. (In Russ.)

**Информация об авторе**

И. А. Демешкин – аспирант Национального исследовательского Томского государственного университета.

**Information about the author**

I. A. Demeshkin – Postgraduate Student of National Research Tomsk State University.

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

The author declares that there is no conflict of interest.

Статья поступила в редакцию 15.05.2022; одобрена после рецензирования 23.05.2022; принята к публикации 27.05.2022.

The article was submitted 15.05.2022; approved after reviewing 23.05.2022; accepted for publication 27.05.2022.