



ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ
БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІ
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН
MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE
OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN



Л. Н. ГУМИЛЕВ АТЫНДАҒЫ
ЕУРАЗИЯ ҰЛТТЫҚ УНИВЕРСИТЕТІ
ЕВРАЗИЙСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Л. Н. ГУМИЛЕВА
GUMILYOV EURASIAN
NATIONAL UNIVERSITY



Студенттер мен жас ғалымдардың
«Ғылым және білім - 2015»
атты X Халықаралық ғылыми конференциясының
БАЯНДАМАЛАР ЖИНАҒЫ

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ
X Международной научной конференции
студентов и молодых ученых
«Наука и образование - 2015»

PROCEEDINGS
of the X International Scientific Conference
for students and young scholars
«Science and education - 2015»

УДК 001:37.0
ББК72+74.04
Ғ 96

Ғ96

«Ғылым және білім – 2015» атты студенттер мен жас ғалымдардың X Халық. ғыл. конф. = X Межд. науч. конф. студентов и молодых ученых «Наука и образование - 2015» = The X International Scientific Conference for students and young scholars «Science and education - 2015». – Астана: <http://www.eni.kz/ru/nauka/nauka-i-obrazovanie-2015/>, 2015. – 7419 стр. қазақша, орысша, ағылшынша.

ISBN 978-9965-31-695-1

Жинаққа студенттердің, магистранттардың, докторанттардың және жас ғалымдардың жаратылыстану-техникалық және гуманитарлық ғылымдардың өзекті мәселелері бойынша баяндамалары енгізілген.

The proceedings are the papers of students, undergraduates, doctoral students and young researchers on topical issues of natural and technical sciences and humanities.

В сборник вошли доклады студентов, магистрантов, докторантов и молодых ученых по актуальным вопросам естественно-технических и гуманитарных наук.

УДК 001:37.0
ББК 72+74.04

ISBN 978-9965-31-695-1

©Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия
ұлттық университеті, 2015

Overall, it can be concluded that current management system of Kazakhstan lacks professional staff and is in need of other approach. This problem can be solved by using Confucianism principles that had a positive impact on the economy of East Asian countries. East Asian values and management style would affect to problem solving strategy, organizational structure of Kazakhstani management.

Literature:

1. Korean business and Management/ The reality and the vision. 2002. P 207-246.
2. Sung Min Park “Public management” 2013. P 243-279.
3. Chen, Guo-Ming; Chung, Jensen “The impact of Confucianism on Organizational Communication” P 7-17.
4. Benyue Liu “ Confucianism in Firms: A Comparative Study of South Korea, China and Japan”

УДК 33.296.4

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ОТБАСЫЛЫҚ БИЗНЕС ТУРАЛЫ

Қаби Қарахан Зейнуллаұлы

E-mail: kabi.96mail.ru

Л.Н.Гумелов атындағы ЕҰУ Экономика факультетінің мемлекеттік және жергілікті басқару мамандығының студенті, Астана, Қазақстан Республикасы
Ғылыми жетекшісі: аға оқытушы Онаева Б.Т.

Кез келген отбасылық бизнесті – жанұя мен бизнестің одағы ретінде қарастыруға болады. Бұл жерде олардың әрқайсысының өз мақсаты бар. Жанұяның мақсаты - өз мүшелерін асырау мен балаларына тәлім-тәрбие беру. Ал бизнестің көздегені қызмет көрсету, тауар өндіру және оны сату арқылы таза пайда табу. Тәжірибеде бұл екі мақсат ынтымақтаса жұмыс жасайды. Көбінесе бұл мақсаттар бірін-бірі толықтырып отырады. Кей кездерде бұлардың арасында қайшылықтар да болып тұрады. Мысалы, кәсіпорын жұмысшылары сырттан, яғни жанұя мүшелерінен тысқары қабылданған кезде менеджер оларға ішкі тәртіпке байланысты қатаң талап қойып, сынай алады, ал осы орында оның өз жанұясының бір мүшесі болған болса, жағдай түбірі мен өзгеріп шығады.

Отбасылық бизнес бір отбасының жанұяның мүшелері құрған және солардың қатысуымен қызмет жасайтын бизнес. Жанұя мүшелерінің мызғымас бірлігі мен татулығы, қандай да қиындықтарға қарамастан істі жүргізе білуі отбасылық бизнестің басты артықшылығы болып саналады. Отбасылық бизнес тағы бір артықшылығы ірі кәсіпорындарға қарағанда өз қызметкерлеріне жағдай жасаудың жоғары деңгейде болатындығы. Сондықтан да болар АҚШ кәсіпорындарының 90%, Еуропа кәсіпорындарының 50%, Латын Америкасы кәсіпорындарының 65-80% отбасылық бизнес саласында қызмет жасайды[1].

Отбасы мүшелерінің тартылу көрсеткіштеріне қарай бизнес мынадай түрлерге бөлінеді:

1.Толығымен отбасы басқаратын және қадағалайтын бизнес

2.Отбасы қадағалайтын, бірақ кәсіпқой менеджерлер басқаратын бизнес

3.Отбасы қадағаламайтын бизнес.

Қаржы үнемдеу мақсатында кейбір отбасы мүшелері өз істерін өздерінің үйлерінің бір бөлігінен ашуы мүмкін. Мұндай жағдайда отбасылық қарым-қатынас күрделене түседі.

Себебі кәсіпорын мүшелерінің жұмыстан өз бетімен кетіп қалуы қиындайды, үйді немесе басқа да мүліктерді қызмет бабында қалай пайдалану жөнінде әрқилы пікірлер қалыптаса бастайды. Отбасы мүшелері фирма басшысының әр қимылын жіті қадағалап отырады және бизнеске қатысы болмаса да көмектесуге тура келеді. Мысалы, телефон қоңырауына жауап беру, тапсырыс берушілерді күтіп алу сияқты жұмыстарды атқаруға тиіс болады. Кейбір шаруасы қалыптасқан фирмалардың өзінде, осы фирмаға «отбасылық бизнеске» жатқызуға бола ма деген сұрақтар төңірегінде кикілжіңдер тууы мүмкін.

Отбасылық бизнестің басты ерекшелігі іс-қимылдың бостандығы мен тәуелсіздігі. Әр адам өзінің жеке бизнесін қалай, қандай формада құрғысы келсе, ол оның еркіндегі шаруа. Отбасы мүшелері өздері басқұа жұмыста жүріп те өз фирмасының жұмысын қадағалап алады. Пайда табуға келсек, отбасылық бизнесте де осы принцип сақталады. Отбасылық бизнеске бел байлаған адам өзінің осы қиын жолды таңдай отырып, тәуекелге барады. Бастапқы кезде айлап-жылдап еңбекақы төленбеуі мүмкін, болмаса аз төленуі мүмкін. Осы жағдайларға төзе жүріп, олар бизнестің болашағына сенімді болуы және осы істі өздерінің отбасылық мақтанышы ретінде қабылдай білуі қажет. Ортақ табысты барынша үнемді жұмсап, уақыт өте келе мол табысқа ие болатындарын естен шығармау керек.

Жоғарыда айтып өткеніміздей отбасылық бизнес көбіне бизнеске жатады. Мұның өзіндік артықшылығы мен кемшіліктері бар. Шағын фирмада жұмыс істейтіндер өздерінің кәсіби маман ретінде өсуіне жағдай жасай алмайды. Мысалы өз мамандығы бойынша мемлекеттік кәсіпорында ол лауазым жағынан үнемі өсіп отырса, шағын фирмада ондай мүмкіндік жоқ. Себебі мұнда штат шағын, қызмет санаулы және әркім өз орнында отыр. Өзінің ағасы болмаса тәтесі атқарып отырған қызметке көз салғанмен, оны алу оңай емес. Сондықтан да отбасылық бизнестен отбасының жас мүшелері сыртқары жүреді. Сол сияқты кез келген фирма жұмысын алға бастыру үшін әртүрлі заңгер, салық эксперттері сияқты мамандардан кеңес алып отыру қажеттілік. Ірі фирмалар бұл жағдайға белгілі мөлшерде қаржы жұмсап мамандар кеңесін пайдалана алса, кіші фирманың жағдайы көтере бермейді.

Біздің елімізде де бизнестің негізгі бөлігі отбасылық болып саналады. Мұның мәнісі қазақтардың отбасындағы туыстық қатынастардың түп тамырының тереңде жатқаны. Кей кезде бүтін бір ауыл тұрғындары бір рудың, бір атаның ұрпағы болып келеді. Осы ауылдарда құрылған шаруа қожалықтары - ауылдағы отбасылық бизнестің жарқын өкілдері. Бұл қожалықтардың негізгі кәсіптері - егін, мал өсіру, ауыл шаруашылық өнімдерін өңдеу, т.б. Бір отбасындағы 8-10 адам түгелдей осы бизнеске тартылады. Олардың өз механизаторы, аспазы, экономист-бухгалтері бар. Қазақстанда шаруа қожалықтарының құрылуы негізінен үш бағытта дамыды:

- жеке иеліктердегі шағын шаруалардың шаруа қожалықтарына өтуі
- жалға алған шаруашылықтардың шаруа қожалықтарына айналуы
- ірі базалық шаруашылықтардан бөлініп шыққандар

Қазақстан азаматтары да қолдарынан келегенше бизнестің отбасылық түрімен айналысуда. Соның бірі Алматы қаласының табысты кәсіпкері Бақытгүл Махамбетова. Бақытгүл ханымның nurotan.kz порталына берген сұхбатында «Қазақстанның қалыптасуы кезіндегі жылдарда көптеген отбасыларға түрлі саладағы өздерінің ортақ бизнес-идеяларын іске асыруға керемет мүмкіндік берілді. Жеке мен үшін отбасылық бизнестің маңыздылығы өте құнды, өйткені ол жақындарыңды қолдауды, сенім мен жоғарғы жауапкершілікті білдіреді емес пе. Айталық, менің бауырларым мен апа-сіңілілерім кез-келген бастамада бір біріне қолдау білдіріп, бұл тұтастай алғанда біздің отбасымыздың экономикалық тұрақтылығын қамтамасыз етіп тұр»-деп ағынан жарылған болатын[2]. Және де тағы 15 жылдан бері ұлттық нақыштағы кәдесыйлар(сувинерлер) жасаумен айналысып келе жатқан Бахаргүл Төлеген мен Мұрат Ахимбеков жұптарында айтуға болады.

Елімізде отбасылық бизнестің үлесі күннен күнге көтеріліп келе жатқанымен, оған байланысты ешқандай ҚР Статистика агенттігінен сараптау, тіркеу жүргізілмейді екен, ешқандай ресми сауалнаманың бір сұрағы осы тақырыпты қамтымайды екен. Тек Қазақстандағы отбасылық бизнесті уйлестіру қауымдастығы жүргізген анонимді сауалнама

бойынша еліміздіге шағын кәсіпорындар отбасылық бизнес объектісі болып табылады екен. [3]Отбасылық бизнестің қаржыландыру көзі болып кез-келген коммерциялық банк бола алады, бірақ олардың шарттары(пайыздары)қонымсыз болғандықтан көбіне олар емес, «ДАМУ өндіріс»,«Бизнестің жол картасы – 2020» сияқты мемлекеттік бағдарламалар болып табылады.Бір ғана мысал «Қазмикрофинанс» компаниясы «Бизнестің жол картасы – 2020» бағдарламасы шартымен несие береді.Компания менеджері Бауыржан Абдрамановтың айтуы бойынша компания клиенттерінің 75 пайызы - отбасылық бизнес өкілдері. «Қазмикрофинанс» құрылған 15 жыл ішінде шағын және орта бизнеске 12 миллиард 405 миллион теңгеден астам қаржы бөлген екен[4].

Отбасылық компаниялар тек қана дамушы елдерде ғана емес дамыған алпауыт елдерде де экономиканың күре тамырына айнала алады. Өз иелерінің интуициясы мен іскерлік күш қуатының арқасында беделді компанияларға айналып отырған Wal-Mart, Samsung Group , Ford Motor Co, LG Group сияқты отбасылық кәсіпорындарды нарықтағы көшбасшылар қатарына жатқызуға болады[5].

Отбасылық бизнесті тұрақты әрі тиімді жүргізу үшін мына принциптерге сүйенген жөн:

-Сапалы басқару, отбасындағы немес керісінше кәсіптегі орнын ауыстырмай қолдану, басқару.

-Күшті директорлар кеңесі– бұл кеңеске әдетте отағасы немесе үйдің үлкендері мүше болады, бірақ өз ісінің шебері сыртқы тұлғаларда мүше болып жатады.

-Кәсіби шеберлілік, отбасылық бизнесті алға тартатында артқа сүйрейтінде осы принцип. Ал кейбір компаниялар өз адамдарын басқа фирмаларда 10-15 жыл жұмыс істеп, тәжірибе жинақтаған соң ғана өздеріне шақырып топ-менеджер лауазымын ұсынады екен. Осылайша тәжірибеден өтіп ысылған отбасы пайда келтіре алады деп түйіндейді.

-Тұрақтылық

Әлемдік рыноктағы көптеген отбасылық фирмалар жеке холдингтердің құрамына кіреді. Олар өз бетінше тәуелсіз фирмалар болып саналады және ашық акционерлік қоғам түрінде болуы мүмкін. Алайда олардың негізгі финанстық қызметтері холдингтың бақылауында болады. Холдингтің құрамына кіретін компаниялар экономиканың әр саласында қызмет етуге бейісделген. Бұл арқылы жеке компаниялар сыртқы күштердің әсерінен қорғана алады. Айталық холдингтің құрамындағы бір компанияға қысым жасалыпжатса, басқа компаниялар өздеріндегі нарықтық тұтқалар арқылы әсер ете отырып, аталмыш компанияны қорғай алады.

Жалпы бизнестің қай түрі болмасын тынымсыз ізденісті, жан-жақты зерттеуді, көп еңбек етуді қажет етеді. Бұл саланың сан-салалы сұрақтары қандай көп болса, оны шешудің жолдары да соншалықты көп. Бизнесті алға апаратын қатып қалған қарапайым формулаға емес, оның арғы жағында кәсіби шеберліктің, толағай шешімдердің, әдіс-тәсілдің мыңдаған түрі жатыр.

Отбасының, оның мүшелерінің барлық мүмкіндігін сарқа пайдалану үшін оның әрбір мүшесінің мінезіне, ішкі дүниесіне терең үңіле білу қажет.

Қолданылған әдебиеттер

1.Календжян С.О. Семейный бизнес: сохранить и приумножить // Прямые инвестиции. 2009. № 12.

2.<http://businessnews.kz/2014/11/bakytgul-mahambetova-otbasylyk-biznes-degenimiz-koldau-senim-zhane-zhauapcershilic/>

3.Нұротан партиясы ақпараттық порталы, «Отбасылық бизнесті дамыту жанұялық институттың дамуына мүмкіндік береді» 23.09.2014

4.Азаттықрадиосыhttp://www.azattyq.org/content/kazakhstan_family_business_entrepreneur/24994503.html

5.Business Development Consulting . // <http://bdc-g.com/?id=3429&lang=>