



Oral B, Siemens, Peugeot, Otto, Adidas,

Missoni... Что, кроме очевидного успеха и узнаваемости бренда, объединяет эти компании? Все они – плод семейных усилий, во всех этих фирмах, стартовавших и выросших благодаря семейным узам, доля семьи основателей по сей день сохраняется на уровне контрольного пакета.

И у нас когда-то были крупные фамильные компании: Морозовы, Демидовы, Рябушинские, Елисеевы, Строгановы, Прохоровы... Впрочем, Прохоров есть и сейчас. :) Суждено ли ему и прочим успешным предпринимателям современности достичь славы великих предшественников и что может стать препятствием на пути создания современных бизнес-династий в России?

Немного грустно писать о препятствиях. Их немало: отсутствие длинных кредитов по умеренным ставкам, нехватка программ поддержки начинающих бизнесменов, довольно высокий НДС, а самое главное – отсутствие уверенности в завтрашнем дне и, как следствие, низкая мотивация. «Бери, что можешь взять!» – так бы я сформулировала девиз лихих 90-х. «Здесь и сейчас!» – так прошли нулевые... Что станет лозунгом следующих десятилетий?

Впервые за сто лет мы подходим к точке передачи состоявшегося бизнеса наследникам, прошло время первичного накопления капитала – два десятилетия капитализма. Где же они, Абрамовы-Гусинские-Вексельберги-Усмановы-Абрамовичи-Потанины-Березовские второй волны? Не подросли? Да нет, у многих крупных бизнесменов дети по меркам деловой активности уже вошли в солидный возраст. Но как-то не видны они рядом с отцами, может быть, отчасти из-за того, что в общей массе отцы эти ничего собственно и не создали – взяли, что можно было или позволено было взять. В ряде случаев брали просто для того, чтобы поддержать в пользу кого-то из сильных мира сего. (А как передать то, что тебе и не принадлежит вовсе, своим наследникам?) Да и небезопасно это – вести большие дела в России. Вот и спрятаны дети за высокими заборами, за спинами рослых охранников да в заморских школах и западных фирмах. А мудреный механизм владения «заводами-газетами-пароходами» свинчен посредством цепочек офшорных фирм и трастов, среди которых английский траст занимает почетное место лидера с большим отрывом. Для пополнения резервов и карманов используется эмиссия на площадках Лондона, Нью-Йорка или Гонконга, аббревиатура IPO прочно вошла в словарь магнатов – Initial Public Offering – первичное публичное размещение акций для покупки неограниченным кругом инвесторов. Впрочем, «первичное» – уже условность, есть процедура follow-on – доразмещения. В практике же российских торгов IPO может называться любое публичное предложение компанией акций на открытом рынке.

Крупные дельцы капитализируют прибыль – получают деньги сегодня за будущие доходы от инвестиций: девиз «здесь и сейчас» в действии! Интересно то, что почти официально озвучивается одно из явных преимуществ IPO: в российских реалиях наличие большого количества инвесторов после проведения публичного размещения акций служит

в некоторой степени защитой от противоправных действий государства и потенциальных рейдеров.

Итак, противоправные действия – еще одно серьезное препятствие на пути выращивания крупного бизнеса в бизнес-династию.

Этажом ниже, где располагается бизнес средний, семейственность и преемственность поколений встречаются статистически чаще, но о представителях бизнеса среднего и тем более малого в силу естественных причин говорят и пишут гораздо меньше, чем о корпорациях и их бенефициарах. К счастью, есть среди российских предпринимателей примеры, действительно заслуживающие известности и уважения. И таких людей, созидających и преобразующих пространство нашей жизни, мне посчастливилось узнать лично.

На юбилей Анатолия Владимировича было сказано много хороших слов. Его компания в тройке лидеров по производству картона, целлюлозы и бумаги в нашей стране. Друзья, партнеры, коллектив московского офиса в полном составе собрались, чтобы отпраздновать день рождения своего друга, наставника, шефа. И была семья: супруга – советник и муза, сын – правая рука в вопросах производства и двое внуков. И нет сомнений, они подрастут и продолжат бизнес деда – настоящий, со смыслом и применением технологий, с ростом числа рабочих мест, с живым и нужным продуктом.

Легко ли женщине управляться с сетью торговых точек количеством более 30? А если они в пяти городах? И еще добавим, что речь идет о luxury-сегменте одежды и аксессуаров, где ревнивые итальянцы и капризные французы диктуют дистрибьюторам все: от места, где должен располагаться магазин, до цвета прилавка в торговой зоне... Моя подруга Вика без малого 15 лет справляется с задачей ведения красивого, но такого непростого дела. Более того, у нее хватило времени и энергии открыть и арт-галерею! Ну в этом случае не без семейственности – помогает в проекте красавица невестка, а на будущее уже подрастает внучка – само очарование.

Вы знаете успешных рестораторов? Многие на слуху. В столице сразу вспоминаешь два слова: Novikov и Ginza. Есть удачные и неудачные проекты, а в заведениях этих моих знакомых забронировать столик не так просто. Необычайное сочетание вкуса в кухне и интерьере, чувство меры в тратах и калькуляции стоимости блюд в меню, рачительность и изящество – вот что преданные посетители находят в ресторанах, кафе и пабах, принадлежащих этим замечательным людям. И здорово то, что они представляют одну семью: две сестры и два брата ведут ресторанный бизнес вместе уже более 10 лет. Когда-то все они жили в замечательной квартире 44 в красивом доме на Тверской. Теперь у них, повзрослевших, новый общий дом – стабильный бизнес, в котором у каждого своя роль и своя зона ответственности. А дух этого общего дома, куда так любят приходить их многочисленные друзья, – любовь, семейные ценности, единство, которые не купишь ни на одной площадке мира.

И когда я вспоминаю этих замечательных и без преувеличения храбрых предпринимателей и многих других, с которыми меня познакомил мой юридический бизнес, становится отрадно и спокойно – российская деловая жизнь имеет все шансы быть долгой и продуктивной.