

Владислав Бурда, президент RedHead Family Corporation и Family Business Network Ukraine

ОТЦЫ И ДЕНЬГИ

Почему семейный бизнес важен для украинской экономики и как правильно его построить

ЕЩЕ НЕДАВНО ГОВОРИТЬ О ПРЕИМУЩЕСТВАХ семейного бизнеса в стране было неловко. Бизнес, проросший из президентской семьи, сложно назвать примером для подражания. Но перемены последних месяцев дают возможность вновь поднять вопрос о важности семейного бизнеса для экономики.

Существует сразу несколько предпосылок для всплеска интереса к семейному бизнесу в странах Восточной Европы и особенно в Украине. Во-первых, большинство отечественных средних и крупных компаний стартовали в 1990-е, а значит создавшие их предприниматели руководят ими уже около 20 лет. За это время собственники успели подустать от постоянно меняющихся условий ведения бизнеса и задумались о преемственности. Наследники, в свою очередь, успели подрасти и получить хорошее образование. Во-вторых, многие основатели начинали бизнес с женой, братом или другими близкими родственниками. И даже те, кто делал это с партнером, пройдя вместе через многое, сумели выстроить фактически семейные отношения.

Несмотря на кажущуюся простоту вопроса, заполучить наследника в свой семейный бизнес под силу далеко не всем основателям. По статистике, только треть компаний успешно переходит в руки следующего поколения. Связано это в первую очередь с тем, что их владельцы не всегда создают правильные отношения с преемниками.

Существует масса примеров, когда способные наследники выбирают не семейные компании и даже не те отрасли, в которых работает этот бизнес. Чтобы избежать подобных ошибок, ведущих в лучшем случае к неминуемой продаже своего детища, стоит более детально рассмотреть основы науки о семейных компаниях.

Примерно 30 лет назад в нескольких бизнес-школах запустили исследования на тему семейных компаний и неожиданно обнаружили ряд серьезных преимуществ этой формы собственности. Такие предприятия показывают лучшие финансовые результаты, проявляют больше социальной ответственности и главное — составляют значительную долю экономики, являясь крупнейшими работодателями и производителями ВВП.

Даже Уоррен Баффетт пришел к мысли, что покупать надо именно семейные фирмы, поскольку они основаны



на ценностях их владельцев и имеют больше шансов к долгосрочному выживанию.

Каждый год, отправляясь на очередной мировой саммит владельцев семейного бизнеса, я наблюдаю рост численности украинской делегации. Это говорит о повышении сознания наших владельцев, а также интереса к теме. Собственников со всего мира интересует главная проблема: как подготовить и передать бизнес следующему поколению таким образом, чтобы

сохранить его эффективность и гармонию в семье.

Украинские реалии таковы, что мы только преодолеваем начальный этап перехода от первого поколения основателей бизнеса к наследникам. Каждый год по наследству передаются сотни миллионов долларов капитала. И от того, насколько к этому будут готовы преемники и как владелец отстроил бизнес от собственной личности, будет зависеть существенная часть украинской экономики.

Для более эффективного перехода необходимо осознание, что карьера собственника-СЕО не должна быть пожизненной. На последнем саммите в Бразилии речь шла о максимально оптимальном сроке в 25 лет. Необходимо формировать резервный фонд и заранее обозначить дату передачи управления наемному менеджменту или детям. К тому же карьера собственника на этом не заканчивается. Он может продолжать наблюдать за компанией из совета директоров и уделять больше внимания вопросам интеграции семьи и сохранению активов. Быть владельцем — тоже работа, и не менее важная, чем функции управляющего бизнесом.

И последнее: семейный бизнес требует спокойствия в стране. В противном случае следует продумать долгосрочную стратегию таким образом, чтобы не зависеть от страны происхождения. Те компании, которым удалось успешно реализовать ее у себя, а затем распространить по всему миру, называют «скрытыми чемпионами». Конечно, учитывая все форс-мажоры в Украине, сейчас невозможно обойтись без потерь. Но долгосрочная ориентация в семейном бизнесе дает опору в будущих решениях. В этом контексте я согласен с определением профессора университета Кеннесо: «Цель любой семейной компании — выжить. Выжить на собственных условиях». **П**