

Бизнес без будущего

Российские предприниматели не собираются передавать бизнес детям и не верят в возможности развития в России, выяснили аналитики UBS и Campden Research. Главный инвестиционный приоритет для них – недвижимость за границей. Это следствие «бурной истории и непредсказуемости экономики России», понимают управляющие частным капиталом.

В России бизнес не является «семейным»: у 90% предпринимателей нет планов по передаче бизнеса следующему поколению. К такому выводу пришли аналитики UBS и Campden Research, опросив бизнесменов, личное состояние которых превышало \$50 млн, а годовой оборот компаний – \$100 млн.

В 16% компаний члены семьи бизнесмена владеют акциями. Почти 60% предпринимателей не ожидают, что ближайшие родственники когда-либо будут активно вовлечены в дела компании. «Я не привлекаю и не буду привлекать семью к участию в делах компании: я разделяю бизнес и удовольствие», – отвечали бизнесмены.

Около 40% предпринимателей надеются заинтересовать своим бизнесом детей: «Я хотел бы, чтобы один из моих сыновей пришел в компанию, когда вырастет, но только если он сам этого захочет. Я не буду принуждать».

Ни один из опрошенных бизнесменов не собирается продавать активы в течение следующих четырех лет, но 88% заявили, что продали бы компанию, если бы им предложили хорошую цену.

Российские бизнесмены стали пессимистичнее смотреть на новые возможности развития в стране: в 2009 году такие перспективы видели 84% предпринимателей, а к 2011 году число оптимистов сократилось более чем вдвое – до 40%. 56% респондентов намерены развивать бизнес в Европе, а остальные в Северной Америке, Китае и Африке. 42% предпринимателей считают, что деловой климат в России не способствует формированию культуры инноваций и предпринимательства, а 32% не видят поддержки от правительства малого и среднего бизнеса. Кризис изменил отношение российских бизнесменов и к отечественным банкам: по сравнению с 2009 годом число предпринимателей, работающих только с иностранными банками, увеличилось с 12% до 37%.

«Бурная история и непредсказуемая экономика России научили предпринимателей планировать на короткую перспективу – как правило, не более чем на два года вперед, и это во многом определило их подход к управлению бизнес-активами и личными активами, между которыми они проводят четкую границу», – объясняется в исследовании. Об этом говорят и вложения российских бизнесменов: наиболее надежным активом для личных инвестиций большинство состоятельных бизнесменов считают недвижимость. На втором месте по привлекательности зарубежная наличность: ее готовы покупать 32% предпринимателей, тогда как российские рубли – лишь 5%. В золото готовы инвестировать 5% предпринимателей, еще пяти процентам интересны зарубежные гособлигации.

«Менталитет такой. Слишком много финансовых и экономических потрясений было за последние 20 лет – люди не верят в ценные бумаги, не очень верят в бизнес, как таковой, потому что понимают, как легко его можно потерять. А вот недвижимость, особенно в развитых странах, – это стабильно, поскольку сможет кормить их и еще три поколения. Это очень серьезное заблуждение, но переубедить пока сложно. Тут мы ближе к Ближнему Востоку», – объясняет партнер UFG Wealth Management Дмитрий Кленов.

В России семейный бизнес только начинает развиваться, поэтому результаты исследования не удивительны, сходятся во мнении эксперты. «И дело не в России, а в том, что у нас сложилось пока первое поколение бизнесменов: они создают бизнес и, как создатели бизнеса, считают, что никто, кроме них, не сможет развивать его. Поэтому наши бизнесмены пока не думают о передаче компании по наследству. Это особенность времени», – объясняет Кленов.

По словам эксперта, сейчас подход меняется: предприниматели понимают, что «они смертны и смертны внезапно, поэтому лучше при жизни отдавать контроль, чем потом терять компанию». «Если что-то случится с

собственником, необходимо понимать, что будет дальше с предприятием. Это очень важный вопрос не только для семьи бизнесмена, но и для экономики страны в целом, – добавляет глава подразделения по управлению частным капиталом UBS в России Грег Робинс.

Молодые предприниматели, второе поколение, сильно отличается от первого. «Большинство из них учились за рубежом, жили там. Они образованны, говорят на разных языках, но, с другой стороны, мало знают бизнес в России. То, что происходит здесь, кажется им странным», – добавляет Робинс.

Автор: Ольга Танас © Газета.Ru ПОЛИТИКА, МИР 👁 4396 08.07.2011, 09:28 📄 453
URL: <https://babr24.com/?ADE=94655> Bytes: 4423 / 4423 Версия для печати Скачать PDF

[👍 Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

Автор текста: **Ольга Танас.**

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](#)

эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24_link_bot](#)

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: @babrobot_bot
эл.почта: eqquatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)