

«ЭЛИТА ДОЛЖНА СМОТРЕТЬ СИТУАЦИЮ НА ГОРИЗОНТЕ В СТО ЛЕТ»

РУБЕН ВАРДАНЯН, СОРУКОВОДИТЕЛЬ КОРПОРАТИВНО-ИНВЕСТИЦИОННОГО БЛОКА СБЕРБАНКА РОССИИ И ЭКС-ПРЕЗИДЕНТ ШКОЛЫ «СКОЛКОВО», РАССКАЗЫВАЕТ, КАКИЕ ЗАДАЧИ ОН СТАВИТ ПЕРЕД СОБОЙ, ЗАНИМАЯСЬ СОЗДАНИЕМ КАФЕДРЫ НАСЛЕДОВАНИЯ БИЗНЕСА И БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ В МОСКОВСКОЙ ШКОЛЕ УПРАВЛЕНИЯ «СКОЛКОВО» С ЦЕНТРОМ ИЗУЧЕНИЯ ЭТОЙ ПРОБЛЕМАТИКИ В ШКОЛЕ.

В начале такого рода решений всегда стоит какой-то вызов, и я хорошо знаю: у нас этот новый вызов есть, это именно вызов, и он новый. Мало того, он есть не только у бизнес-элиты, это вызов, стоящий перед всем российским обществом, а то и сразу несколько вызовов, о которых вообще невозможно не говорить, если речь идет о российском предпринимательстве как таковом.

Если в целом — да, в России сейчас есть большое количество богатых людей, которые совершенно по-разному создали свое состояние, но перед которым сейчас стоит совершенно одинаковая задача передачи этого бизнеса тому, кто будет в дальнейшем этим бизнесом заниматься. Можно предполагать вечное существование, но невозможно не предполагать, что бизнесу необходимы преемники в тот момент, когда его создатель не сможет или не пожелает дальше тянуть этот воз — и наиболее естественным, созданным природой человеческим вариантом решения этой проблемы является передача бизнеса по наследству.

У нас так, к сожалению, все вышло, что за последние 70 лет нечего и незачем было что-то кому-то передавать — поскольку до этого отняли все, что могло стать объектом наследования. Культуры наследования и всего, что за этим стоит — а это, например, институт создания династий, — тут нет. Богатые люди зачастую просто не знают, как отдавать и передавать свое дело кому-либо. Возникают настоящие проблемы — может быть, вообще не нужно передавать дело как таковое наследникам? Может, достаточно передавать заработанные деньги, ничего не оставляя в виде работающего бизнеса — ведь к созданному делу люди, которым есть что передать по наследству, относятся, как правило, более чем серьезно, во всяком случае, нормальная ситуация, при которой интересы бизнеса — это интересы того же порядка, что и интересы семьи, и зачастую эти вопросы невозможно разделить. Но если обыкновенно серьезные предприниматели имеют дело с продуманным, наработанным и проверенным подходом к такого масштаба вопросам, то именно в вопросах наследования все исчезает, нет ни наработок, ничего — это частное дело, и человек тут не имеет ни информации, ни концепции, в России тут — пустота.

Это очень серьезный вызов. И проблема интересна, кстати, не только у нас, в России: в том же Китае, в той же Бразилии, в Индонезии, Вьетнаме идет параллельное формирование прослойки очень богатых людей, которые стоят перед вопросом — а что вообще делать с этими деньгами, которые удалось заработать? «Новые богатые», которых становится все больше, в этом отношении не могут опираться только на традиционные институты, которые всегда предполагают, что обеспеченные люди — это единицы, что институты наследования жестки и регламентированы. Они уже другие, и для «новых богатых» необходимо наследование как минимум как дисциплина, которой кто-то занят, необходимы твердые факты, проверенные теории и работающие подходы — как и во всей остальной жизни.

НЕОБХОДИМО СОЗДАТЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНУЮ СРЕДУ, КОТОРАЯ ПОМОЖЕТ ЧЕЛОВЕКУ, КОТОРЫЙ ВДРУГ НАЧНЕТ ДУМАТЬ В РЕЖИМЕ ТРЕХ ПОКОЛЕНИЙ ИЛИ В ЭТОМ НАПРАВЛЕНИИ ХОТЯ БЫ РАЗМЫШЛЯТЬ

Вторая проблема не менее серьезна: многие из той же аудитории хотят заниматься благотворительностью, филантропией, и это также предсказуемая и вытекающая из человеческой природы вещь. Но как создать семейный фонд, который действительно оптимально работал бы на благо общества или его отдельных групп, решал поставленные задачи, не был дорогостоящей игрушкой или объектом манипуляций? Этот пласт культуры — а речь идет именно о части общественной культуры, без которой общество не может считаться здоровым, — у нас отсутствует тоже и в силу тех же причин.

Мне кажется поэтому, что налицо достаточно большая потребность в существовании исследовательского центра в России, который исследовал бы лучшие и худшие примеры в этой сфере. Нам всем — и предпринимателям, и обществу — будет полезна даже простая попытка понять, проанализировать существующий опыт в этой сфере из других культур.

Например, нам необходимо исследовать на этот предмет существующий американский опыт — у нас часто ориентируются именно на это, но неизвестно, насколько он применим или неприменим в российских условиях и в российской деловой традиции. Нам также необходима как минимум попытка понять, что происходит в этом плане в Европе. Сейчас у нас нет ответа, почему в Европе, например, нет благотворительности в том виде, в которой это является основой инфраструктуры «третьего сектора» в США. Необходимо понять, идет ли речь о том, что различия в этих сферах определяется исключительно устройством налогового режима или налоги определяют лишь часть картины, на которую не в меньшей степени влияет культура. Это открытый вопрос.

Исследовательской проблематики, с которой нужно работать, очень много. Например, в России стали богатыми ощутимо много молодых людей, средний возраст заработка состояния в России намного меньше, чем на Западе. В «старых» странах все чуть проще — там есть естественная смена поколений, в рамках которой уход на пенсию и передача дел следующей генерации происходит в естественном ритме (хотя и тут есть серьезные изменения демографического плана). Но совокупность персональных семейных стратегий также не может существовать отдельно от стратегий на более широком уровне — я не устану повторять, что элита должна смотреть ситуацию на горизонте в 100 лет и в 300 лет, что элита, не готовая к горизонту планирования минимум в три поколения, не передаст по наследству ничего. Как только элита в России будет задумываться, что именно она в качестве своего дела может пере-

давать своему внуку и как именно она сможет это делать — она по-другому будет смотреть на свои сегодняшние действия, выстраивать долгосрочные правила игры именно для себя, а не для других, создавать системы самоограничения, которые дадут в итоге и рост нового качества для самого себя. Одна из задач, которые стоят сейчас перед нами, — создать профессиональную среду, которая поможет человеку, который вдруг начнет думать в режиме трех поколений, в этом направлении хотя бы размышлять.

При этом нельзя сказать, что тема в деловой среде табуирована: завещания пишутся уже сейчас. Но системы осмысленных моделей наследования можно видеть только там, где остались традиционные модели. Я думаю, что в десятках диаспоральных моделей передачи бизнеса есть на что обратить внимание — есть не только американский подход к таким проблемам, в России есть и еврейская традиция в этой сфере, и татарская, и армянская, и азербайджанская, есть традиция у староверов, которые дали деловому миру большое число прекрасных предпринимательских династий. В России есть, напомним, и большое число протестантов, имеющих свой взгляд на эти вопросы. Наконец, очаги традиционной культуры предпринимательства, не разрушенные в соответствующие периоды, есть и у русских, и, думаю, там их просто физически больше всего. И наконец, речь не идет только о наследовании. Это еще и культура благотворительности, и культура уплаты налогов, и культура активности в общественных целях — нельзя сказать, что в культуре сегодняшней России вообще не осталось ничего в этом смысле от России дореволюционной. К счастью, культура — крайне жизнеспособный механизм.

Другое дело, что всего этого мало для общей модели, иначе бы у нас все уже работало в этой сфере — а мы наблюдаем лишь некоторые подвижки. Я думаю, что от России не имеет смысла ждать механического копирования американской модели в этих сферах. Несомненно, мы ближе всего сейчас именно к ней, но я думаю, что мы, как всегда, возьмем модификацию этой модели, и в ее рамках, как это принято в складывающейся общественно-деловой культуре, будет несколько поведенческих и системных моделей, дополняющих друг друга и создающих пространство выбора и совершенствования через кросс-заимствования и отбор. Этот процесс идет, и его нужно исследовать.

Кстати, отличия в том, как это в перспективе будет выглядеть, есть уже сейчас — и это отличия и от Европы, где обычны заявления «я плачу так много налогов, что я не обязан ничего больше отдавать», и от США, где благотвори-

тельность — это то, что «само собой разумеется, и напоминания не требуются», поскольку это часть стиля жизни. В России интерес к благотворительности и участию в этом секторе свойственен даже среднему классу — она в России собирает денег в среде не самых богатых все равно зашкаливающее выше, чем в Европе, при том что в России чрезвычайно мало хороших фондов и институтов в сфере, которым реально можно доверять. Что из этого следует? Я не знаю, но знаю, что нам всем нужно это знать.

Центр необходим, чтобы кто-то занимался исследовательскими работами в этой сфере. Но также он нужен, чтобы кто-то делал соответствующие образовательные программы, которые помогали бы людям определиться в этих вопросах, иметь по ним аргументированное мнение. Нужны и короткие специальные программы для того, чтобы помочь людям не просто эмоционально решить вопрос о наследовании, а профессионально подойти к делу. Наконец, нужен Центр, чтобы кто-то задавал вопросы в этой сфере, чтобы кто-то формулировал вызовы — это тоже работа, ее нужно делать.

Почему это должны делать мы, а, например, не кафедры социологии в государственных университетах? Я читал биографию гениального ирландца Рокфеллера, который стал очень богатым человеком не очень праведным, если быть честным, способом. Он был гениален не тем, как он зарабатывал. Вся его гениальность в том, что он увидел в окружающей реальности две вещи, которые по существу вытащили Америку на широкую дорогу, на которой она вышла в самую развитую экономику мира. Первая — частное образование: стандарт частного университета задан Рокфеллером, затем процесс пошел волной. Вторая — благотворительные фонды как институты общества: Рокфеллер также первым осуществил к этому именно институциональный подход. На самом деле увидел те точки, которые были нужны для того, чтобы переломить ситуацию «дикого капитализма» в Соединенных Штатах — и американцы на самом деле очень хорошо помнят его vision в этом месте. У нас сейчас нет второго Рокфеллера, но нам тоже нужен такой vision, чтобы поменять общественную ситуацию. Мне сейчас кажется, что образование как механизм изменения страны — это одна из возможных тем для размышления и общественной дискуссии. Но эту дискуссию нужно вести профессионально, и опять же — нужны факты, для чего нужно, чтобы кто-то исследовал эту реальность.

Почему вообще мне интересны темы благотворительности, наследования, межпоколенческой институциональной инфраструктуры? Потому, что благотворительность — не просто отдача денег ради помощи больным и нуждающимся, не просто способ стать добрым человеком, отдав на благие цели честно заработанный рубль. Это в том числе способ воздействия на процессы изменения страны в целом. Я глубоко убежден, что правильно выстроенная система благотворительности, социальной помощи, социального участия приводит к изменению в национальных масштабах. ■

КОНСТАНТИН СЛОМАНИН

