

# Дело жизни – притяжение успеха

## спецпроект

Мы продолжаем цикл бесед «Семейный бизнес Волгограда».

В деловой жизни дореволюционной России семейный бизнес играл особую роль. Значительная часть крупных предприятий принадлежала людям, связанным родственными узами, а наследование дела прямыми потомками было одним из важнейших факторов стабильности и развития бизнеса. Теперь мы беседуем с нашими современниками о законах существования семейного бизнеса, перспективах его развития.

Гости мартовского номера — Глеб и Галина Перепелкины, руководители Центра европейского делового образования

Текст: Никита Ловчинский, фото: Виктор Яшуков



**Глеб Николаевич Перепёлкин,**  
заместитель директора

**Галина Васильевна Перепелкина,**  
директор Центра европейского делового образования

— **Галина Васильевна, что для Вас семейный бизнес? С чего всё началось?**

— Ещё в Казанском государственном университете я получила специальность социолога. Мне было интересно изучать поведение людей и искать возможности помочь им. В 1994 году я познакомилась с людьми, которые

создали и развивали Международный институт менеджмента ЛИНК. То, как они были увлечены этим делом, то, насколько они были хорошо подготовлены как управленцы, показалось мне интересным. В начале 1995 года я начала сотрудничать с ними и открыла в Волгограде своё дело, которое в 1998 году стало Цент-

ром европейского делового образования.

Постепенно я увидела, что это образование даёт выпускникам реальную возможность менять свою жизнь, достигать успеха. Таким образом, мой интерес воплотился в дело моей жизни – помощь людям в достижении успеха. Это дело мне и бизнесом на-

зывать как-то неловко. Постепенно в это дело втянулись члены моей семьи – сестра, муж, а теперь и сын. Так оно стало нашим семейным делом.

**— Глеб Николаевич, каковы, на Ваш взгляд, плюсы семейного бизнеса? Минусы?**

— Наэтот счёт мне очень понравилось одно исследование. Исследователи Thomson Financial для журнала Newsweek сравнивали семейный бизнес в Европе с конкурентами по 6 ключевым финансовым индексам. Исследование длилось более 10 лет. В Германии семейный бизнес достиг среднего индекса успешности в 206%, а несемейный бизнес – 47%. Во Франции 203% и 76% соответственно. Семейный бизнес также обошел конкурентов из несемейных организаций в Швейцарии, Испании, Великобритании, Италии.

Успешность семейного бизнеса связана в первую очередь с очень высокой мотивацией членов семьи в успехе не только своих участков работы, но и всего бизнеса в целом, они чрезвычайно лояльны к своей компании и быстрее находят общий язык друг с другом. Соответственно семейный бизнес более устойчив ко всем кризисам.

Недостатки семейного бизнеса являются отражением недостатков членов семьи. У кого-то может быть недостаточно способностей, у кого-то навыков, но эти члены семьи продолжают работать в бизнесе. Обычно недостатки компенсируются усердием, лояльностью и высокой мотивацией. Иногда семейному бизнесу могут мешать чисто семейные конфликты.

В нашем семейном бизнесе основа успеха – это взаимопонимание и доверие. Мы настолько хорошо знаем друг друга, что решаем текущие вопросы без длительных переговоров и согласований: встретились, поделились соображениями, ответственный за вопрос принимает решение, и мы идём дальше. Семейные конфликты бывают, но нас всегда примиряет общее дело.

**— Галина Васильевна, образование – подходящая сфера для семейного бизнеса?**

— Образование – особый бизнес. Здесь необходима большая самоотдача, а прибыль далеко не

всегда ей равноценна. Наш центр существует уже 17 лет, и в этом долголетию семейный фактор один из важнейших.

**— Как пришел в семейный бизнес Ваш сын Глеб?**

— Постепенно. Учился в Кирове, специализировался на маркетинге, успел поработать в разных городах. Я его не торопила, у него всегда была возможность найти более прибыльное дело. Глеб учился по нашим программам, смотрел, чем мы занимаемся, постепенно начал мыслить одними с нами категориями, начал помогать, даже живя в других городах. Пришел момент, когда я сказала ему: «Чем Волгоград хуже других городов? Ведь и здесь можно работать с интересом, завести семью!»

Конечно, с его приходом в бизнес мне стало легче. Наша работа – роскошь интеллектуального общения! На наших занятиях собираются люди, которые поняли, что для роста и движения вперед мало старых связей, прежнего образования, одних только денег. Наконец, здесь есть простор для творчества и личностного роста! Глеб это понимает и ценит.

**— Глеб Николаевич, когда Вы поняли, что готовы продолжать семейное дело?**

— Когда я начинал свою карьеру, наш семейный бизнес тоже ещё только начинался, а я жил далеко. Я успел поработать в разных компаниях: маленьких, больших, транснациональных, наработал много опыта, но всегда упирался в одну проблему – мои руководители, как правило, мало интересовались моей самореализацией. Когда мне давали свободу действий, я получал от работы удовольствие и достигал хороших результатов, когда жёстко ограничивали – увольнялся. После очередного разочарования в работодателе я решил помочь родителям и нашёл тут своё место.

**— Галина Васильевна, стоит ли детей готовить к продолжению семейного бизнеса с детства? Или каждый должен прийти к этому сам?**

— Конечно, дети должны продолжать дело своих родителей только по своей воле. Но следует подавать детям

хороший пример, рассказывать о бизнесе, делиться секретами успеха, иногда просить в чем-то помочь. Все это особенно важно, когда ребенок еще только формируется и бессознательно впитывает знания об окружающем мире.

У моего коллеги, руководителя подобного образовательного Центра, сын какое-то время продавал элитный алкоголь. Однажды отец заболел, пришлось сыну на время заняться вопросами центра. Он открыл для себя новый мир, постепенно втянулся. Оказалось, что учить людей гораздо благороднее и интереснее, чем продавать алкоголь.

**— Глеб Николаевич, хотели бы Вы, чтобы Ваш сын (уже в третьем поколении) продолжил семейный бизнес в образовании?**

— Конечно, хотел бы. Я люблю свою работу, мне нравится помогать людям разбираться в себе, искать свой путь и достигать успеха. И я надеюсь, мой сын будет гордиться мной и со временем придёт в наш семейный бизнес уже как партнёр, а потом возглавит его.

**— Галина Васильевна, какие отношения должны складываться между поколениями в бизнесе? Наставников и учеников? Партнёров?**

— Наверное, все сразу. Семейный бизнес – это и партнерство, и наставничество, но синергия возникает, если максимально используются возможности каждого.

**— Есть ли у Вашего семейного бизнеса свои традиции?**

— На самом деле, более половины наших штатных сотрудников – родственники (тьюторов и преподавателей я не считаю – они вне штата, и это особые люди). Многие семейные торжества становятся у нас корпоративными, а остальные сотрудники уже почти стали членами семьи.

Главное – уважать друг друга, работать профессионально, клиентов принимать как родных, и тогда всё получится!