

BUTAKOVA Nadezhda Aleksandrovna, Cand.Sci. (Legal), Associate Professor of the Chair of Civil and Labor Law, North-Western Institute of Management – Branch of Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA) (57/43 Sredniy Ave, V.O., St. Petersburg, Russia, 199178; nadbutakova@gmail.com)

ABOUT MODIFICATION OF THE BUILDING CODE AND CERTAIN LEGISLATIVE ACTS OF THE RUSSIAN FEDERATION (in part of creating new mechanisms for rehousing citizens from emergency housing fund)

Abstract. Today, the resettlement of dilapidated buildings is carried out at the expense of allocations budget, which makes it possible for owners, regardless of the size of their earnings, to get a new apartment free of charge. At the end of 2019, the state resettlement program 2016–2020 has ceased to operate in its previous form. Under the new procedure, an owner can obtain new apartments only if he provides the additional fee for living space.

The introduced amendments will significantly change the procedure for recognizing high-rise buildings as unfit for living. The article considers the new provisions and highlights the points craving considerable attention.

The main purpose of this innovation is to increase the responsibility of the population for new apartments. In addition, the meaning of the introduction of payment assumes the possibility of choosing a living space by the owners of dilapidated housing.

Keywords: relocation from dilapidated housing, emergency and dangerous for residents of house, search for investor, regional support for owners, subsidies to owners, state program of resettlement

ПАНФИЛОВА Юлия Сергеевна — кандидат социологических наук, старший преподаватель Института социологии и регионоведения Южного федерального университета (344006, Россия, г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, 160; panfilovajulia@mail.ru)

МАКРОСОЦИАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА БИЗНЕС-ДИНАСТИЙ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Аннотация. История развития современных форм предпринимательства в стране не насчитывает и 30 лет, поэтому бизнес-династии в России только начинают свое воспроизводство. Цель статьи – выявить макросоциальные факторы, детерминирующие межпоколенную преемственность в российском бизнесе. В процессе анализа были выделены деструктивные и конструктивные факторы воспроизводства бизнес-династий. К числу первых относится нестабильность экономической ситуации в стране (как результат – ориентация на короткие бизнес-стратегии, не предполагающие преемственности); факторы нормативно-правового порядка («рыхлость» механизмов наследования, отсутствие институционального оформления понятия «семейный бизнес»; низкое доверие правовой системе у собственников); отсутствие государственной поддержки семейного бизнеса и кризис института семьи. В качестве конструктивных факторов выделяются институционализация бизнес-образования и развитие программ консультирования семейного бизнеса в России. Автор рассматривает специфику действия этих факторов для династий в крупном, среднем и малом бизнесе.

Ключевые слова: бизнес-династии, семейное предпринимательство, макросоциальные факторы, трансмиссия статуса

В условиях развитой рыночной экономики семейный бизнес рассматривается как один из важных драйверов развития системы. По оценкам экспертов,

в странах Западной Европы семейные компании составляют 2/3 численности всех предприятий¹. Такие компании ориентированы на долгосрочную стабильность, показывают более ответственный подход к организации дела и устойчивые коэффициенты прибыльности, демонстрируют стойкость в период кризисов и, как следствие, функционируют не одно десятилетие, передаваясь по наследству в бизнес-династиях [Мурзина 2015: 2336].

В России семейный бизнес начал этап своей институционализации после 70-летнего доминирования административной экономики. Ввиду того, что в российском законодательстве он не выделен в отдельную категорию, нет возможности говорить о количественной представленности компаний, переданных следующему поколению собственников, однако эксперты подчеркивают, что их доля крайне низка. Международное исследование компании *Deloitte* показывает, что семейные компании в нашей стране гораздо моложе, чем в среднем по миру: 73% респондентов представляли фирмы, которым меньше 20 лет, 20% – от 20 до 50 лет, и только 7% – компании старше 50 лет [Краткосрочные инициативы... 2019: 7].

Таким образом, бизнес-династии в России только начинают свое становление. Данный сценарий характерен для всех стран – бывших советских республик; в то же время, в отличие от России, в некоторых из них семейный бизнес уже не имеет транзитивный статус (Латвия, Литва), что является важным шагом к обеспечению его преемственности. В условиях российского общества это, с одной стороны, усложняется рядом объективных ограничений, но с другой – происходят процессы, способствующие преемственности в бизнесе и росту предпринимательской культуры в целом. Исследование этих факторов и есть цель настоящей работы.

Прежде чем перейти к анализу, необходимо очертить объект нашего исследования, а именно понять, что такое бизнес-династия. В научной литературе можно выделить две точки зрения. Представители первой в качестве определяющего признака называют наследование права собственности и управления [De Massis et al. 2012]. С этой позиции под определение бизнес-династий подпадают семьи, которые на протяжении минимум двух поколений владеют и управляют бизнесом. Другая точка зрения заключается в акцентировании внимания на трансмиссии ценностей предпринимательства и идентичности [Zahra, Hayton, Salvato 2004: 365]. То есть, в данном случае наследования права собственности и управления не являются ключевыми признаками: последующие поколения могут иметь собственный, независимый от основателя бизнес, воспроизводя при этом «предпринимательский дух» и стиль жизни семьи. При общности большинства макросоциальных факторов, в воспроизводстве каждой группы все же будет своя специфика.

Важно также обратить внимание на различия трансмиссии статуса в бизнес-династиях, выделяемых по размеру капитала и структуре бизнеса. Первую группу представляют собственники небольших компаний, состоящих преимущественно из членов семей. В большинстве своем они относятся к сфере малого, реже – среднего бизнеса, менее устойчивы к вызовам и чаще нуждаются в поддержке государства. Вторую группу составляют крупные семейные корпорации, в которых представители семьи владеют самым большим пакетом акций. Очевидно, что одни и те же факторы воспроизводства бизнес-династий в этих случаях могут иметь разный характер действия.

Первый фактор воспроизводства бизнес-династий, который относится

¹ Папа, мама, я – компания моя. – *Российская газета*. 01.09.2015. Доступ: <https://rg.ru/2015/09/01/biznes.html> (проверено 12.07.2020).

к группе деструктивных, – это нестабильность экономической ситуации в стране. Адаптация к условиям кризисов является характерной чертой развития отечественной экономики [Жук 2010: 120–121], которая на фоне общемировых тенденций показывает значительные колебания: непродолжительные периоды роста сменяются резкими на фоне общемировых спадами в период кризисов [Россия и мир... 2018: 11]. Это снижает возможности развития долгосрочных проектов, особенно для среднего и малого бизнеса. В ситуации падения реальных доходов населения, роста цен и обязательных платежей индекс потребительской уверенности снижается, а в отдельные периоды (2009; 2015–2019 гг.) подходит к кризисным отметкам¹. В этих непредсказуемых условиях бизнес перестает быть делом всей жизни и передаваться по наследству: на сегодняшний день средний срок жизни бизнес-проектов составляет 4 года².

Как отмечает Ю.С. Мурзина, ведение бизнеса в российских условиях формирует в предпринимателе (зачастую вынужденно) психологию «временщика», подразумевающую ориентацию на быстрые решения, построение краткосрочных планов, ликвидацию бизнеса в случае низкой прибыльности [Мурзина 2015: 2336]. К похожему выводу пришли эксперты *Deloitte Private*, объектом исследования которых стали собственники семейного бизнеса: если в рамках международной выборки только 27% респондентов готовы пренебречь долгосрочными целями для решения текущих проблем, то в российском сегменте число таковых значительно выше (41%). Более того, 43% собственников отечественных семейных компаний в случае необходимости поддержания финансовой стабильности готовы отказаться от контроля и управления (в международных компаниях – 34%) [Краткосрочные инициативы... 2019: 6].

Об отсутствии возможности долгосрочного планирования бизнеса в России говорят и данные исследования компании *PricewaterhouseCoopers*: только 38% собственников семейных фирм говорят о наличии разработанного плана развития на среднесрочную перспективу; 60% собственников полагают, что их бизнес-модель может измениться в течение ближайших 2 лет (в международной выборке доля таковых – 20%). Основным фактором, препятствующим возможности выстраивать долгосрочные стратегии развития компаний, собственники в российском сегменте выборки считают нестабильность экономической ситуации в стране (80%) [Частный и семейный... 2018: 23].

Еще одной причиной неустойчивости семейного бизнеса в России является его низкая диверсификация. По данным *PricewaterhouseCoopers*, если в среднем по миру каждая четвертая семейная компания работает в нескольких секторах экономики, что делает бизнес более устойчивым к вызовам, то в России доля таковых только 8% [Частный и семейный... 2018: 18].

Таким образом, колебания темпов роста российской экономики, на фоне которых происходит снижение потребительской активности, не позволяет выстраивать долгосрочные бизнес-стратегии. Это создает меньше возможностей для широкого горизонта планирования и воспроизводства бизнес-династий, особенно в сфере среднего и малого предпринимательства.

Следующая группа деструктивных факторов воспроизводства бизнес-династий – факторы нормативно-правового порядка. Их действие распространяется на те случаи межпоколенной преемственности, где происходит передача

¹ Индекс экономического настроения (ИЭН ВШЭ) в I квартале 2019 года. М.: Изд-во ВШЭ. 18 с. Доступ: https://issek.hse.ru/data/2019/05/06/1501870596/IEN_1_2019.pdf (проверено 12.07.2020).

² Поработали и будет. Аналитики изучили сроки деятельности российских организаций. – *Коммерсантъ*. 17.04.2019. Доступ: <https://www.kommersant.ru/doc/3946257> (проверено 12.07.2020).

права собственности. Здесь можно выделить 3 основных аспекта. Первый, подробно описанный исследовательским коллективом Центра управления благосостоянием и филантропии Сколково, заключается в том, что за достаточно короткий период развития в России рыночной экономики многие правила и институты передачи бизнеса следующему поколению еще не сформировались и не стали до конца прозрачными: собственники бизнеса, принявшие участие в исследовании Центра, отмечают пробелы в законодательной базе и невозможность принимать ряд решений о передаче дела из-за специфики российских законов [Исследование владельцев... 2015: 31].

Вторая проблема заключается в отсутствии в российском законодательстве понятия «семейное предпринимательство». Эксперты отмечают, что введение семейного предприятия как организационно-правовой формы юридического лица позволило бы определить концептуальные направления его развития и поддержки, которая сейчас основывается на механизмах поддержки среднего и малого предпринимательства [Левушкин 2018: 23]. Следует отметить, что после неудачной попытки ввести данное понятие в отечественное правовое поле в 2016 г. эта инициатива стала активно прорабатываться с конца 2019 г. И несмотря на ряд споров и противоречий (кого считать членами семьи, каковы предельные размеры уставного или складочного капитала, какая доля родственников должна работать в фирме и т.д.), есть основания полагать, что на этот раз понятие семейного предпринимательства все же получит правовое оформление.

В качестве еще одного ограничения передачи бизнеса последующему поколению можно назвать низкое качество работы правовой системы и сложность отстаивания собственниками своих прав [Исследование владельцев... 2015: 31]. Как результат – низкое доверие правовым институтам, поиск альтернативных решений.

Перечисленные факторы ограничивают институционализацию практик наследования бизнеса. Так, по данным *PricewaterhouseCoopers*, только 7% собственников в России имеют план межпоколенной передачи дела (в международной выборке число таковых составляет 15%) [Частный и семейный... 2018: 6]. По данным Сколково, самым востребованным механизмом передачи бизнеса остается завещание [Исследование владельцев... 2015: 30].

В качестве еще одного ограничения воспроизводства бизнес-династий в России является отсутствие системной поддержки семейного бизнеса как такового. Исследователи отмечают, что в странах Западной Европы семейные предприятия давно стали объектом внимания государственной политики; это помогает им активно расширять географию и наращивать капитал [Клименко, Посухова 2020: 93]. В России, как было отмечено выше, семейный бизнес подпадает под механизмы отдельных госпрограмм поддержки малого и среднего предпринимательства, однако низкая информированность населения о них, невысокий порог доверия государству, нежелание тратить силы на исполнение бюрократических процедур и отмечаемая собственниками непрозрачность многих процессов [Нерсиян, Сагинова 2017: 41] сводит усилия государства на нет.

Говоря о макросоциальных факторах воспроизводства бизнес-династий, нельзя обойти вниманием трансформацию института семьи. Исследователи утверждают, что краткий срок существования семейных предприятий в России в числе прочих факторов во многом обусловлен нестабильностью семьи на всех уровнях [Жук, Потий 2018: 57]. Ю.С. Мурзина в контексте тезиса о кризисе семьи подробно описывает ограничения функционирования семейного предпринимательства [Мурзина 2015: 2340-2342]; на наш взгляд, эти ограничения можно применить и при рассмотрении воспроизводства бизнес-династий.

Первое – это кризис доверия в семье; как правило, будучи достаточно высоким на первой фазе развития бизнеса, по мере усложнения структуры предприятия доверие снижается. Иллюстрацией этого тезиса являются результаты уже упомянутого исследования владельцев капиталов учеными Сколково: так, в ответах на вопрос о стратегиях дальнейшего владения бизнесом только 1/4 опрошенных назвали варианты, связанные с участием семьи («передам бизнес в траст/семейный фонд с полным контролем у органов управления траста/фонда» – 16%; «передам в собственность членам семьи» – 6%) [Исследование владельцев... 2015: 34]. Второе – смещение приоритетов от семейных отношений к деловым, что также влияет на качество семейных связей: так, по данным *Deloitte Private*, только 35% собственников бизнеса заявили, что бизнес-цели соответствуют целям семьи [Краткосрочные инициативы... 2019: 11]. Третье – это межпоколенческие различия в системе ценностей: отлучение от семьи в период обучения (которое связано с образовательной миграцией преемников в другие города и даже страны) часто приводит к смене приоритетов, в результате которой усложняется встраивание в семейное дело. Это приводит к распространению стратегии привлечения для управления бизнесом менеджеров, не являющихся членами семьи (по данным *PricewaterhouseCoopers*, в течение ближайших 5 лет на это готовы пойти 47% собственников семейных компаний) [Частный и семейный... 2018: 6]. В странах Европы в качестве альтернативы широко практикуется работа в семейной фирме в период обучения, что, безусловно, снижает риски конфликта поколений.

Между тем, как показывают результаты межстрановых исследований, качество семейных связей как фактор воспроизводства бизнес-династий оценивается собственниками семейных компаний в России более позитивно: так, если в международном сегменте выборки исследования *PricewaterhouseCoopers* каждый десятый респондент к числу рисков отнес семейные конфликты, в российском сегменте число таковых не превышает 3% [Частный и семейный... 2018: 22].

К числу конструктивных факторов воспроизводства бизнес-династий можно отнести институционализацию образования, дающего компетенции для развития собственного дела. Так как в условиях административной экономики предпринимательство было фактически запрещено, переход на рыночные рельсы долгое время не сопровождался развитием предпринимательского образования. В качестве альтернативы в первое десятилетие постсоветской России существовали курсы для предпринимателей (по налогообложению, бухгалтерскому учету, бизнес-планированию и т.д.). Между тем, как отмечают исследователи, необходимость стратегического планирования развития своего дела подразумевает комплексное знание отрасли, понимание законов рынка и его региональной специфики и т.д. [Довбий 2016: 14]. Это требует наличия системных знаний, которые невозможно получить в рамках краткосрочных курсов: результаты исследований разных лет показывают, что большинство собственников семейных компаний в России не видят успешной преемственности без получения детьми соответствующего образования [Волков 2011: 215; Исследование владельцев... 2015: 12].

На сегодняшний день система образования в стране предлагает широкий спектр возможностей получения компетенций, необходимых для развития своего дела. Обращение к размещенным в свободном доступе программам высшего образования показывает, что будущий предприниматель имеет возможность получить знания по организации предпринимательской деятельности как таковой (программы «Управление бизнесом», «Предпринимательство и управление организацией», «Экономика и организация предпринимательской деятельности» и т.д. в 2020 г. представлены более чем в 70 вузах страны) и ее

специфике в различных отраслях (программы профиля «Электронный бизнес», «Ветеринарное предпринимательство», «Предпринимательство в инновационной сфере деятельности», «Организация и управление бизнесом в сфере торговли», «Интернет-маркетинг и электронная торговля» и т.д.). Ряд программ представлены и в системе СПО. Формальное предпринимательское образование реализуется также в рамках программ профессиональной переподготовки, повышения квалификации и МВА-программ.

Помимо формального обучения, бизнес-образование развивается в рамках объединений и организаций содействия предпринимательству. И.П. Довбий говорит о том, сегодня в стране при поддержке государства происходит активное формирование экосистемы предпринимательского образования: открываются бизнес-школы (на базе Московской школы управления Сколково, Российской ассоциации обучения предпринимательству, Агентства стратегических инициатив и т.д.; ряд из них вошли в международные рейтинги), центры содействия предпринимательству, бизнес-инкубаторы, студенческие клубы предпринимательства и т.д. [Довбий 2016: 16].

Несмотря на то что бизнес-образование в современной России все еще модернизируется и сталкивается со многими проблемами (подбор кадров, перегруженность элементами традиционного академического образования, распространение имитационных практик), можно говорить о том, что оно прошло первые этапы своей институционализации. Безусловно, это способствует воспроизводству в России бизнес-династий: получение детьми образования, учитывающего российскую специфику, становится альтернативой образовательной миграции последующего поколения собственников.

Еще одним конструктивным фактором является развитие в России системы консультирования семейного бизнеса. Ярким примером является проект «Преемник 2020», цель которого — помощь владельцам бизнеса в выстраивании стратегий его передачи следующему поколению собственников. Обращение к мероприятиям проекта показывает, что в их реализации задействованы специалисты из многих сфер (юристы, психологи, медиаторы, предприниматели с длительным опытом ведения бизнеса), консультирующие по вопросам минимизации семейных конфликтов при управлении бизнесом, преодоления разрыва межпоколенческих ценностей, юридическим и нотариальным особенностям передачи бизнеса и т.д.¹ Отдельные программы консультаций семейного бизнеса существуют и в других центрах бизнес-коучинга. Так, например, компания *TMF Group* в числе прочих реализует программу «Управление имуществом семейного бизнеса»². В то же время следует отметить, что история подобных проектов в России только начинается, в то время как в странах Западной Европы и США бизнес-консультирование уже не одно десятилетие приходит на помощь семейным компаниям.

Подводя итог, отметим следующее. Бизнес-династии в России только начинают распространяться, т.к. история развития современных форм предпринимательства в стране не насчитывает и 30 лет. И уже на этом этапе их воспроизводство ограничивается рядом факторов. В первую очередь к ним следует отнести нестабильность экономической ситуации в стране, результатом которой являются отсутствие возможности долгосрочного планирования, превалирование бизнес-стратегий, рассчитанных на выживание в ближайшей перспективе, низкий уровень диверсификации бизнеса. Все это препят-

¹ Преемник 2020. Доступ: <http://www.muzeidela.ru/sobytiya/preemnik-2020-programma-semejnoe-i-korporativnoe-upravlenie-razreshenie-konfliktov/> (проверено 12.7.2020).

² <https://www.tmf-group.com/ru-ru/services/family-wealth/> (проверено 12.07.2020).

ствуется возможностям сохранения своего дела и передачи его преемникам. И если крупный бизнес в данном случае более устойчив к вызовам, то в сфере среднего и малого предпринимательства воспроизводство бизнес-династий зачастую затруднено.

Преемственность в бизнесе сегодня также ограничивается транзитивным статусом российского предпринимательства в целом. Передача своего дела затрудняется «рыхлостью» механизмов наследования, а также отсутствием институционального оформления понятия «семейный бизнес». Последнее имеет следствием размытость государственной политики в отношении семейных предприятий, что также относится к числу деструктивных факторов воспроизводства бизнес-династий. В то же время важно отметить, что сегодня по инициативе Торгово-промышленной палаты этот вопрос уже прорабатывается: обсуждается как само понятие семейного предпринимательства, так и возможный комплекс мер его государственной поддержки. Однако, если соответствующий закон все же примут, под его действие будут подпадать в основном только субъекты малого предпринимательства.

К этому добавляется низкое качество работы правовой системы и сложность отстаивания собственниками своих прав. Как результат – низкое доверие правовым институтам, поиск альтернативных решений при передаче бизнеса.

Воспроизводство бизнес-династий также затрудняется общим кризисом института семьи: утратой доверия, межпоколенческими внутрисемейными конфликтами, что зачастую вынуждает собственников первого поколения нанимать для управления человека со стороны или вовсе продавать бизнес.

Говоря о конструктивных факторах воспроизводства бизнес-династий в России, необходимо выделить институционализацию бизнес-образования и развитие системы консультации семейного бизнеса. Это не только позволяет стимулировать интерес к преемственности семейного дела у второго поколения собственников, но и способствует развитию культуры предпринимательства у тех представителей бизнес-династий, которые хотят иметь собственный, независимый от основателей бизнес. Эти процессы в сочетании с растущим интересом государства к поддержке семейного предпринимательства при общей стабилизации экономической обстановки могут сделать бизнес-династии неотъемлемым актором российской экономики.

Статья подготовлена при поддержке Российского научного фонда, проект № 19-18-00320 «Конструктивный и деструктивный потенциал профессиональных династий в современном российском обществе».

Список литературы

Волков Д.А. 2011. Преемственность семейного бизнеса в России: результаты эмпирического исследования. – *Проблемы экономики и юридической практики*. № 3. С. 214-216.

Довбий И.П. 2016. Проблемы предпринимательского образования в контексте развития семейного предпринимательства. – *Современная высшая школа: инновационный аспект*. № 4(34). С. 10-19.

Жук А.А. 2010. Структурные и динамические аспекты нестабильности экономических институтов. – *Перспективы науки*. № 3(05). С. 120-127.

Жук А.А., Потий К.М. 2018. Институт семейного предпринимательства в современной России. – *Journal of Economic Regulation*. Т. 9. № 1. С. 50-60.

Исследование владельцев капиталов в России. Центр управления благососто-

янием и филантропии Сколково. 2015. 113 с. Доступ: [https://wtc.skolkovo.ru/media/documents/SKOLKOVO_WTC-WPS_2015_Report\(RUS\).pdf](https://wtc.skolkovo.ru/media/documents/SKOLKOVO_WTC-WPS_2015_Report(RUS).pdf) (проверено 12.07.2020).

Клименко Л.В., Посухова О.Ю. 2020. Профессиональные династии в бизнесе: специфика и потенциал развития. — *Мир России. Социология. Этнология*. Т. 29. № 1. С. 80-102.

Краткосрочные инициативы для достижения долгосрочных целей. Международное исследование семейного бизнеса — 2019. Изд-во Deloitte Private. 38 с. Доступ: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/tax/family-business-2019.pdf> (проверено 12.07.2020).

Левушкин А.Н. 2018. Семейное предпринимательство в системе малого и среднего предпринимательства: правовая природа и пути развития. — *Актуальные проблемы российского права*. № 11(96). С. 19-25.

Мурзина Ю.С. 2015. Факторы, препятствующие развитию семейного бизнеса в России, и эффективные инструменты их регулирования. — *Российское предпринимательство*. № 15. С. 2335-2354.

Нерсиян М.В., Сагинова О.В. 2017. Проблемы и перспективы развития семейного бизнеса. — *Человеческий капитал и профессиональное образование*. № 3(23). С. 39-44.

Россия и мир: 2019. Экономика и внешняя политика: ежегодный прогноз (под ред. А.А. Дынкина, В.Г. Барановского). 2018. М.: Изд-во ИМЭМО РАН. 170 с.

Частный и семейный бизнес в России, 2018: Семейные ценности — долгосрочное преимущество в цифровую эпоху. 2018. РвС Россия. 48 с. Доступ: <https://www.pwc.ru/assets/fbs-report.pdf> (проверено 12.07.2020).

De Massis A., Sharma P., Chua J.H., Chrisman J.J. 2012. *Family Business Studies: An Annotated Bibliography*. Cheltenham: Edward Elgar. 360 p.

Zahra S.A., Hayton J.C., Salvato C. 2004. Entrepreneurship in Family vs Non-Family Firms: A Resource-based Analysis of the Effect of Organizational Culture. — *Entrepreneurship Theory & Practice*. Vol. 28. No. 4. P. 363-381.

PANFILOVA Yuliya Sergeevna, *Cand.Sci. (Soc.)*, Senior Lecturer at the Institute of Sociology and Regional Studies, Southern Federal University (160 Pushkinskaya St, Rostov-on-Don, Russia, 344006; panfilovajulia@mail.ru)

MACRO-SOCIAL FACTORS OF BUSINESS DYNASTY CONTINUATION IN MODERN RUSSIA

Abstract. *The business dynasties in Russia are very young since the history of their development started at early 1990s. The purpose of the article is to identify macro-social factors that determine intergenerational continuity in Russian business sphere. This pattern is typical for the former Soviet republics. However, some Baltic countries do not face the family continuity problem because their entrepreneurship has passed the transition period. Russian economic realities show some limitations from one side, but from the other side ensure some processes providing continuity and entrepreneurship traditions development. As the result of our analysis, we found out the constructive and destructive factors of business dynasty continuation. As the destructive factors, we found the instability of economic situation in Russia, legislation limitations, the case of family entrepreneurship legislation absence, owner's low confidence in the legislation system, the crisis of the institution of family. As the constructive one, we consider institutionalization of business education and development of family business consulting programs in Russia. The identified factors of institutional development according to the governmental entrepreneurship development programs in case of economy stabilization may provide business dynasties as the integral actors of Russian economy.*

Keywords: *business dynasties, family entrepreneurship, macro-social factors, status transmission*