

М. Л. Абрамович

Бизнес по-еврейски с нуля

Десять историй на \$1 000 000

Вводная глава

**Евреи и власть, евреи и мировая экономика,
почему еврей обязан иметь свое дело...
Подобные темы интересно рассмотреть именно
во введении, когда наше «историческое собрание»
только начинается...**

«Ищите мира для города, в который Я изгнал вас...»

Рассуждая об особенностях национального бизнеса в любой из стран, мы не можем обойти вопрос, какова традиция взаимоотношений предпринимателей с законом, властями. Еврейское предпринимательство во все времена оказывало на мировую экономику существенное влияние. Что касается вопроса «евреи и власть», то историческая подоплека его такова.

Средневековье. Суда в том виде, как мы его понимаем сегодня, в средние века не существовало. Судил герцог или граф, судил по своим понятиям о справедливости, ибо писаного закона, как правило, не было, а если и был, то был изложен столь темными оборотами, что толковать его можно было как угодно. Защитить свою собственность еврею было негде, не у кого. Форму законов получало беззаконие.

Но евреи, кряхтя, подчинялись каждому новому закону, ибо сказано: «Dina de malkhuta dina» («Закон царства (страны пребывания) — закон и для еврея»). Разумеется, если этот закон не заставлял нарушать заповеди, ниспосланные свыше.

Впервые закон «Dina de malkhuta dina» сформулировал пророк Иеремия, обращаясь к евреям — жителям Вавилона:

Так говорит Господь Воинств, Бог Израилев:...Ищите мира для города, в который Я изгнал вас, и молитесь за него Господу, ибо в благополучии его и вам будет мир.

Даже во времена жестокого гнета Рима рабби Ханина предписывал:

Молитесь за благополучие страны, ибо если бы не страх (перед государственными законами), люди бы глотали друг друга живьем.

Мишна Авот 3:2

Однако «просвещенных европейцев» такая лояльность перед государством не устраивала. Любые массовые движения в Европе неизменно приводили к эксцессам в отношении евреев.

Так, первый крестовый поход начался с нападений на еврейские общины Рейна и Дуная. В частности, под Майнцем было убито 1014 евреев, в том числе женщин и детей, сожжены их дома.

С евреев, по сути, началось становление сегодняшнего способа хозяйствования в Европе. Еще М. Вебер отмечал, что у национальных и религиозных меньшинств нет иного способа выжить, как заниматься предпринимательством. В числе этих меньшинств он называл поляков в России и Пруссии, гугенотов во Франции, квакеров в Англии, но прежде всего — на протяжении двух тысячелетий — евреев.

Новые времена в экономике, крах натурального хозяйства, возникновение промышленности и финансового капитала разрушало привычный уклад жизни самых широких масс. Поскольку евреи шли в авангарде рыночных преобразований (строго сохраняя при этом традиционный уклад внутри общины), то именно их — а не жизненную необходимость — было проще всего обвинить в утяжелении положения народа. Это и происходило на деле. Именно такие обвинения привели к изгнанию евреев из Англии (Эдуард I, 1290 г.), Франции (Филипп IV Красивый, 1307 г., Карл VI, 1391 г.), Италии и Германии и, наконец, из Испании (Изабелла I Кастильская и Фердинанд V Католик, 1492). В Испании пострадало более 400 тысяч евреев, над оставшимися, которых вынудили креститься (мараны), начались судилища инквизиции. Испания не поднялась после этого изгнания: бывшая до того мировой державой, она вскоре стала захолустьем Европы.

В конце VI в. евреи изгнаны из Флоренции, затем — из Португалии (Мануэл I). В середине VII в. — из Австрии (Фердинанд I)... Мартиролог бесконечен!

Только с момента введения в Америке конституции и Билля о правах (1787 г.), а также декрета Национальной Ассамблеи во Франции (1791 г.) у евреев впервые появились равные с другими народами возможности для экономической деятельности. Только два последних века (XIX и XX) евреи во многих странах мира имеют право голоса и другие политические свободы. И сразу же обнаружилась их большая успешность в делах в сравнении с остальной массой населения.

Однако результатом их успехов стали новые и новые вспышки антисемитизма.

Мне, наверное, было десять или двенадцать лет, когда мой отец начал брать меня на прогулки и рассуждать о разных вещах нашего мира. И в одну из таких прогулок он рассказал мне одну историю, чтобы показать, насколько сейчас лучше, чем было в его время. «Когда я был молод, — сказал он, — я пошел гулять в воскресенье по улице... Я был хорошо одет, на мне была новая меховая шапка. Ко мне подошел христианин и одним ударом сбил мою шапку в грязь с криком «Жид! Убирайся с тротуара!» — «И что ты сделал?» — спросил я. «Я нагнул и поднял шапку», — ответил отец спокойно.

3. Фрейд, «Толкование сновидений»

Мы знаем, насколько относительным было это «лучше». Фрейду пришлось бежать от поднявшего в Германии голову нацизма, многие его родственники погибли...

Законы успеха

Успешность евреев в бизнесе должна быть как-то объяснена, — хотя бы для того, чтобы перенять их секрет и достигнуть таких же успехов.

Евреям причины своих деловых успехов отлично известны, и они не делают из них никакого секрета. Главная из причин — тщательное исполнение морально-этических заповедей, содержащихся в Торе («Ветхом Завете»).

В ходе столетий союз Яхве, Торы и пророков породил два рода законов. Один из них предназначен сохранить евреев как евреев. Другой предназначен спасти человечество. В течение первых двух тысяч лет евреи опирались в основном на ту треть Торы и Талмуда, которая говорила о священослужении и жертвоприношениях. Она позволяла сохранить еврейство в мире языческих цивилизаций. Следующие две тысячи лет евреи использовали ту треть Торы и Талмуда, где говорилось об обрядности и кашруте. Это позволило им сохранить свое этническое единство наряду с распространением универсального, еврейского гуманизма. Сегодня неиспользованными остались те части Торы и Талмуда, которые имеют лишь универсальное содержание, — та треть, которая говорит о морали, этике и справедливости. Не просматривается ли здесь некая закономерность? Быть может, теперь евреи призваны проповедовать миру, уже подготовленному воспринять пророчество, свою благую весть? Не в этом ли состоит роль, приготовленная им в третьем действии?

М. Даймонт

Мы видим, таким образом, что евреи сумели найти подход к вековечной проблеме человечества — как заниматься бизнесом, оставаясь чистым и честным человеком.

Бог хотел, чтобы Израиль достиг двойной высоты человеческих свершений: высочайшего материального благосостояния и абсолютного духовного совершенства. Ибо Израиль должен убедить мир в том, что жизнь, полностью посвященная духовным и моральным обязанностям, никоим образом не предполагает отрицания земных радостей.

Напротив, высокий уровень духовности вполне совместим с самым ярким человеческим счастьем. Все материальное богатство и земные удовольствия можно обратить на добрые дела и стремление к духовному совершенству.

Раби Шимшон Рефаэль Гири.

Комментарий к книге Дварим (32:15)

Когда-то это непременно случится. И тогда народы мира воспоют 125-й псалом, Песнь восхождения:

Когда возвратит Господь изгнанников Сиона, мы пробудимся, как ото сна.

Наши уста будут полны смехом, а язык — ликованием.

Народы скажут: «Великое сотворил Господь над ними!».

Мы возрадуемся: «Великое сотворил Господь над нами!»

Возврати, Господи, изгнанников наших, как потоки на полдень.

Сеявшие со слезами будут пожинать с радостью.

С плачем несший семена возвратится с радостью, неся снопы свои.

Псалом 125 (126; перевод дан по: Р.Айзенберг, «Выживание: Израиль и человечество»)

Выйти из Египта

Для большинства населения нашей страны работать — значит, семь часов каждый день, пять дней в неделю, сорок восемь недель в год (и это в идеальном случае, без сверхурочных, без экстренных вызовов и т. п.) выполнять некие привычные, доведенные до автоматизма последовательности движений, которых, будь у них достаточно денег, эти люди в жизнь бы не выполняли.

Плотник и сантехник, продавец и водитель троллейбуса, слесарь-инструментальщик и тракторист ничем, в сущности, не отличаются друг от друга: все они отдают распоряжение своим временем (а время — деньги, кто ж не знает, время — это единственное, что у нас

есть) в руки других людей. И вещи, которые они создают, им не принадлежат. Им дают лишь некоторую, всегда частичную компенсацию за безвозвратно уходящие часы, дни и годы, в виде «зарплаты» и, на благополучных предприятиях, «социального пакета».

Суть рабства не во внешних его проявлениях, а во внутренних его смыслах, не внешние тяготы тяжелой работы создают рабство, и не праздность и отдохновение составляют содержание свободы.

Главная суть рабства заключается в том, что труд раба целиком принадлежит другим. Раб не является тем, кто сам определяет цели и задачи работы, в этой работе не учитываются его потребности и желания. Это работа на других. Другие определяют ее цели и задачи, а раб является лишь инструментом для этого. И коль скоро это так, то не играет роли, какой работой занят раб и действительно ли он надрывается в поле, изготавливая кирпичи из глины. Он может сидеть в хорошо кондиционированном помещении и писать высокохудожественные книги — даже на этом поприще он все еще раб.

Адин Штейнзальц

Суть труда в том, что им занимаются вынужденно. Ради денег. Подневольный труд. Выгоды особой нет, но и выхода тоже. А если человек теряет даже такую работу, он приходит в ужас: как жить дальше?

*Полная сума тяжела, но пустая тяжелее.
Еврейская пословица*

Минувший век начался с того, что так называемые марксисты-ленинцы, большевики «освободили труд» — так они это сами называли. На деле — уровень эксплуатации резко возрос.

Мидраш рассказывает о фараоне, который устроил «кирпичное» соревнование в Египте и сам принимал в нем участие. И когда увидели сыны израильские царя Египта, принимавшего участие в соревновании, сразу все захотели поучаствовать и, конечно, рыцари Израиля сумели выиграть несколько медалей в этой «кирпичной олимпиаде». А уже через день началось рабство, где дневной нормой было количество кирпичей, которое смог поднять победитель этого соревнования.

Подневольный человек чрезвычайно изобретателен в искусстве отлынивания, не только от работы, но и от ответственности за ее результаты. Он ведь только выполняет приказы!

*Кто хочет — найдет способ.
Кто не хочет — найдет причину.
Пословица*

Это — естественная человеческая реакция, изменить ее нельзя. Поэтому в свое время половина страны трудилась под пулеметами — строила Днепрогэсы и Турксибы, конструировала «в шарашках» ракеты.

Это называлось «трудовым героизмом», и нам демонстрировали образцы героев труда: Корчагиных, Стахановых — целый мартиролог. Житийная литература, на любителя.

Не нужно недооценивать марксизм-ленинизм, следующую, после христианства, идеологию, сформировавшую русский менталитет. Согласно Марксу (между прочим — еврею-выкренсту, еврею-антисемиту), богом евреев являются деньги:

Деньги — это ревнивый бог Израиля, перед лицом которого не должно быть никакого другого бога.

Евреи — это «химерическая национальность», служащая только одному богу —

капиталу.

«К еврейскому вопросу» (1843 г.)

Согласно Марксу, целью «капиталистов» является прибыль, а «производство потребительных стоимостей для капиталиста — лишь повод для производства прибавочной стоимости». Эти кровопийцы, эти пауки высасывают все соки из своих наемных рабочих, но одновременно и сплачивают их в трудовые армии, готовые поднять оружие против своих мучителей. И, наконец, «бьет час капиталистической собственности: экспроприаторов экспроприируют».

Словно бы о коммунистах сказано в притчах Соломона:

Сын мой! Если будут склонять тебя грешники, не соглашайся... Наберем всякого драгоценного имущества, наполним дома наши добычей. Жребий твой ты будешь бросать вместе с нами, склад один будет у всех нас. Сын мой! Не ходи в путь с ними, удержи ногу твою от стези их, потому что ноги их бегут ко злу и спешат на пролитие крови... Таковы пути всякого, кто алчет чуждого добра: оно отнимает жизнь у завладевшего им.

Мы знаем, какой ценой, какой кровью навязывалась марксистская ложь несчастной России. На наших глазах гнил и агонизировал режим Марксов-Шариковых, все отнявших и поделивших, торжественно выгнавших частную собственность в дверь, но потаенно и незаконно впустивших ее «через товароведа, через заднее кирильцо» для «отдельных руководящих товарищей».

Марксизм может жить только экспроприациями. И в свой час он рухнул, когда «экспроприировать» оказалось больше некого. Частная собственность для него — институт безнравственный, а воры — и это объявлялось во всеуслышание с самых высоких трибун — «социально близкие». А коль это так, никакое уголовное законодательство не способно было остановить массовое разрывывание страны «по мелочам».

«Наш непростой советский человек» работает на конвейере завода, выпускающего детские коляски. Жена уговорила его при возможности воровать по детальке, чтобы не покупать коляску для будущего ребенка. Наконец муж сел за сборку.

— Знаешь, жена, как ни собирай, а все пулемет получается...

Именно таким, утверждает мидраш, было поколение потопа.

Если, скажем, человек приносил на рынок корзину гороха, то его окружала толпа, и каждый брал «попробовать» две-три горошинки, то есть столько, чтобы не подлежать наказанию, даже если пострадавший представит дело в суд. Но корзина тут же пустела, и человек уходил с базара ни с чем.

Для людей с иным, чем у иудеев, менталитетом, придумать новый и неожиданный способ урвать свое — предмет гордости:

Мальчишка зашел в магазин, протянул хозяину горшок и говорит:

— Налейте меда на двадцать пенсов. Тот налил. Мальчик берет горшок и говорит:

— А деньги Вам папа принесет завтра.

— Знаю я ваши «завтра»!

Отобрал горшок, вылил мед и выставил мальчишку за дверь. Тот отошел за угол, заглянул в горшок и говорит:

— А что, папа был прав. Тут вполне хватит на пару бутербродов!

Иудаизм считает, что во всех этих случаях закон нарушается, и предостерегает нас от таких ошибок.

Как-то р. Элизеру понадобилась щепочка, чтобы вытащить кусочек пищи, застрявший между зубами. Ученик кинулся за кусочком дерева к придорожной изгороди. Ее владелец, разумеется, не стал бы возражать против таких пустяков. Но р. Элизер сказал: «Остановись! Ты — щепку, другой — щепку, третий, и от изгороди ничего не останется».

Похожая история рассказана от имени р. Шимон бен Элазара:

Я шел через поле, и вдруг девочка кричит мне:

— Рабби, это поле — частное владение!

— Но я же иду по тропинке, — возразил я.

— Ее протоптали такие же грабители, как ты!

Р. Шимон бен Элазар, конечно же, вернулся, и больше той тропинкой не ходил. Но не таково было поколение Потопа!

Если кто-то из них видел, что овцы, бык или осел принадлежат беспомощным — сироте или вдове, — то он отбирал животных; не задумываясь, передвигал межевые знаки, чтобы расширить свои земельные владения.

Словно о нашей «коллективизации» рассказывается!

Есть ли выход из этой ситуации? Можно ли сделать так, чтоб труд приносил счастье?

Но ведь, возраят мне, порой человек сам, добровольно работает, не разгибая спины, — на своей ли «fazенде» или у бормашины — но это, конечно, если он видит от своего труда некую выгоду.

Вот в чем дело! Труд становится радостью, если человек имеет право принимать собственные решения и получать от этого выгоду (или, разумеется, нести убыток — но это если он принял неправильное решение).

Так вот, весь тот образ жизни, который описан выше, евреям прямо запрещен Торой, Пятикнижием Моисеевым.

Прежде всего, нельзя говорить: «Я только выполнял приказ». Если приказ преступен, то его либо не нужно выполнять:

К Раву (рабби, живший в IV в. н. э.) пришел человек и сказал: «Правитель моего города приказал мне убить человека, если я откажусь, он велит убить меня. Что мне делать?»

Рава сказал: «Умри, но не убей. Ты думаешь, что твоя кровь краснее? Может быть, кровь этого человека краснее».

Вавилонский Талмуд

... либо вся вина за его выполнение ляжет на бездумного исполнителя преступного приказа. В иудаизме это формулируется так:

«Эйн шалиях лидвар авейра» — «Нет посланца в деле греха».

Кидушин, 42б

Евреи были рабами в Египте, и им предписано никогда не забывать об этом. Труд без отдыха, жизнь, целиком заполненная работой, — рабство. Удел раба — жить, чтобы работать. У свободного человека предназначение в жизни иное. Он работает, чтобы жить. В его жизни должно быть что-то иное, кроме работы.

У него должен быть Бог. Поэтому евреям дана суббота. Помни день шабат, чтобы святить его. Шесть дней работай, делай всякую работу твою; а день седьмой — шабат —

Господу, Богу твоему: не делай никакой работы ни ты, ни сын твой, ни дочь твоя, ни раб твой, ни рабыня твоя, ни скот твой, ни пришелец твой, который в воротах твоих.

Шмот, 20:9

Не вдаваясь в теологические тонкости, у субботы можно усмотреть прямую социальную функцию: она защищает человека от покушений на его свободу, с чьей бы стороны они ни исходили.

Всю неделю человек в поте лица, в суете старается о бытовых, обыденных, подчас низменных вещах. Затем приходит суббота, и кем бы ни был в будни, что бы он ни делал всю неделю, он свободен от всего. Никаких «переработок». Никаких сверхурочных. Никаких экстренных вызовов. Он — полный хозяин себе. Он — с семьей, с Торой, с Богом.

Всем известна нервная, взвинченная атмосфера бродвейских театров. Даже во время войны накануне сражения я волновался меньше, чем перед генеральной репетицией. В пятницу во время последней репетиции атмосфера накаляется до того, что, кажется, полный провал уже совершенно неминуем. Иной раз мне казалось, что, придерживаясь законов субботы в такой ситуации, я совершаю форменное предательство по отношению к своим коллегам. Но с течением времени я понял, что в театре иначе и не бывает. Репетиционное напряжение может привести к полному провалу спектакля и к триумфальному успеху, но и в том и в другом случае — это обычное состояние закулисной жизни, а вопли отчаяния — самый нормальный тон. Поэтому я, хотя и скрепя сердце, все же уходил из театра в пятницу днем и возвращался туда в субботу вечером. И что же? Ничего трагичного за это время не происходило. Когда я возвращался в театр, я видел ту же суматоху и слышал те же вопли отчаяния. Одни мои пьесы имели успех, другие проваливались, но ни то, ни другое ни на йоту не было связано с тем, соблюдал я субботу или не соблюдал.

Герман Вук

Противоречия между необходимостью зарабатывать на жизнь, соблюдать законы страны пребывания, с одной стороны, и соблюдением шабат, с другой, могут быть чрезвычайно острыми и становятся испытанием веры для еврея, который вынужден иногда проявлять незаурядное мужество, чтобы выполнять требования религии.

Яков де Врис, живший в XVIII веке в Амстердаме, торговал драгоценными камнями. У него были прекрасные отношения со всеми его постоянными покупателями и в особенности с главным его покупателем — местным герцогом. Яков строго соблюдал мицвот, и всем было известно, что в шабат он не только не занимается делами, но даже не разговаривает о них. Утром в шабат Яков сидел, как обычно, со своей семьей за столом и, держа в руках кубок с вином, произносил кидуш. Вдруг у дверей появился посланец герцога в сопровождении двух воинов: «Послание от его высочества герцога торговцу Якову де Врису». Яков прочел послание, и кровь отхлынула от его лица. В письме герцог вежливо, но категорически требовал, чтобы Яков немедленно явился к нему и принес свои лучшие камни, потому что герцогу нужно срочно заключить некую сделку. Герцог гарантирует торговцу неслыханную прибыль.

— Мое глубочайшее почтение герцогу, — сказал Яков герольду. — Передайте ему, что мне очень хотелось бы быть к его услугам, но он знает, что я никогда не занимаюсь делами в шабат. Как только шабат кончится, я почту своим долгом и буду счастлив сразу же явиться к герцогу.

Но герцога не удовлетворил его ответ. Через час к Якову пришла другая, уже более многочисленная делегация.

— Дела герцога не терпят отлагательства, — сказали они.

Но Яков снова ответил вежливым отказом. Снова и снова приходили посланцы от герцога, и тон их становился все более угрожающим. Они сказали:

— Яков де Врис должен знать, что если он не подчинится приказу герцога, тот разорвет с ним всякие отношения и запретит ему торговать драгоценностями во всех своих владениях.

Яков понимал, какие бедствия могут обрушиться на него, но он твердо стоял на своем.

— Скажите герцогу, — повторял он, — что я верен ему, но еще больше я верен своему Б-гу.

На исходе шабат Яков, уже не соблюдая обычного ритуала, которым евреи провожают шабат, заспешил во дворец, не зная, что его ждет. К его удивлению, как только он вошел во дворец, герцог подошел к нему и тепло его обнял.

— Благодарю тебя, друг мой, — сказал герцог. — Ты был великолепен! Более того, ты добавил десять тысяч гульденов в мою казну. Видишь ли, сегодня в гостях у меня был герцог Брабантский, и я рассказал ему о твоей верности еврейским законам. Он стал смеяться и сказал, что ни один еврей не устоит, если ему предложит хорошую сделку, и что готов побиться об заклад на десять тысяч гульденов, что если посулить тебе хорошую прибыль, да еще пригрозить большими убытками, то ты тут же отбросишь все свои принципы и законы и нарушишь шабат. Я же верил в тебя и тоже поставил десять тысяч, что ты не сдашься. И ты не подвел меня. Я благодарен тебе за то, что ты оправдал мои ожидания!

Цит. по: Арье Кармель. Иудаизм

Если человек не умеет организовать свою жизнь так, чтобы каждый седьмой день у него был свободен — это не еврей.

Человек, у которого за целый день не найдется своего часа, не человек.

Рабби Моше Лейб из Сассова

Некто заявил раби Исраэлю Салантеру, что может найти для занятий Торой только полчаса в день. Раби Исраэль Салантер на это заметил: «необходимо добиваться, чтобы на учебу оставалось больше получаса в день».

Каждый человек должен освободить себя из Египта ежедневно.

Рабби Исраэль из Кожниц

Кроме Шабата у евреев есть еще Песах — национальный праздник, день, когда евреи отмечают свое возникновение как нации во время Исхода из Египта. Во время пасхального Седера каждый еврей должен переживать Исход из Египта.

Вот скудный хлеб, который ели отцы наши в земле египетской. Каждый, кто голоден, пусть придет и ест. Каждый, кто нуждается, пусть придет и участвует в пасхальной трапезе. В этом году — здесь, в будущем году — на земле Израиля. В этом году — рабы, в будущем году — свободные люди.

Из пасхального Седера

Но, что еще более важно, в своей судьбе каждый еврей должен произвести Исход из Египта.

Вот Книга, каждая буква которой (а букв в ней триста пять тысяч шестьсот семь) истинна и несомненна, а все они в совокупности составляют хок, непостижимую суть мира, дающую человеку меру его дел, и смысл — его жизни. Каждая буква Книги омыта кровью тех, кто, как во времена Маккаби, пошел за нее на муки и смерть. Черным огнем по

белому огню дана была она на Синае, и вот уходят поколения и приходят поколения, и для каждого приходящего, в ком есть душа живая, так же горит огонь на фоне огня. Ясны и неизменны повеления: оставить страну рабства и скотских вожделений; отринув любые сомнения, шагнуть в море, которое невозможно перейти; и затем пусть сорок лет, пусть через раскаленную пустыню, но идти в свою Страну Обетованную...

Родосская паутина ¹

Каждый обязан своевременно принять решение и перейти от слов к делу. Это свидетельствует сама Тора.

Уйдя из Египта, евреи оказались прижаты войсками фараона к берегу Черного моря. Люди проклинали Моисея за то, что тот, по их мнению, привел их на смерть. Моисей взмолился к Богу... «И Господь сказал Моисею: «Что ты вопиешь ко мне? Скажи сынам Израилевым, чтобы они шли».

Исход, 14:15.

Рабби Элиезер (Шмот Рабба 21:8) утверждает, что Всевышний сказал Моисею: «Есть время для долгих разговоров, а есть время, когда нужно быть кратким. Мои дети в беде, море поглощает их, враг преследует их, а ты здесь молишься! Лучшие скажи сынам Израилевым, чтобы они шли».

Моисей не усомнился в словах Предвечного и повелел людям, не видящим никакого выхода, идти прямо в море. И лишь когда первый из поверивших ему, Наахшон, ступил в воду, произошло самое знаменитое библейское чудо: Бог разверз воды моря. Но настоящим чудом, конечно же, была сила веры — и Моисея, и Наахшона.

С тех пор евреи знают: в самых отчаянных обстоятельствах, если есть возможность конкретных действий, пусть даже нелегких, лучше действовать. И тогда «воды моря разверзнутся», то есть обнаружатся новые возможности, которые сделают ситуацию вовсе не безнадежной.

Пока существовал Храм, Израиль искупал свою вину на храмовом алтаре. Теперь же алтарь каждого из нас — рабочий стол.

Иоханан б. Папах.

Талмуд: Берахот, 55а

«Выход из Египта» может быть и непомерно трудным, и чарующе простым:

— *Что, старик, работать приходится, а? Том круто обернулся и сказал:*

— *А, это ты, Бен? Я и не заметил.*

— *Слушай, я иду купаться. А ты не хочешь? Да нет, ты, конечно, поработаешь? Ну, само собой, работать куда интересней. Том пристально посмотрел на Бена и спросил:*

— *Чего ты называешь работой?*

— *А это, по-твоему, не работа, что ли?*

Том снова принялся белить и ответил небрежно:

— *Что ж, может, работа, а может, и не работа. Я знаю только одно, что Тому Сойеру она по душе.*

Марк Твен. Приключения Тома Сойера

Вы, конечно, помните, что случилось потом: все знакомые мальчики в очередь белили Тому забор, да еще и платили за это. Из подневольного работника Том Сойер играючи стал менеджером, организатором производства. Вот что значит — «выйти из Египта».

¹ Сервий Юлий Макрон. «...Сокрытием сокрою...». — Кн. I: Родосская паутина. — Интерлюдия: Игра в изломанные кости: Роман/ Пер. с лат. и литообработка В.И. Сергеева. — Ростов н/Д: 000 «Терра», 2004.

Песах — это праздник Свободы. Главное, что он должен сказать человеческой душе, — что она изначально и вечно свободна, что никаких иных обязательств, кроме как перед Предвечным и своей совестью, у нее не было и нет.

Тот, у кого нет собственного лица и собственного Бога, — всегда остается рабом, даже если у него нет хозяев, стоящих у него над душой. Сокрушились лишь внешние оковы, но осталась печать раба глубоко в сердце. Назначение свободы — приобретение собственной цели и своей шкалы ценностей. Когда всего этого недостает, продолжается рабство.

Адин Штейнзальц

Многим людям в жизни предоставляется возможность изменить судьбу, взять ее в свои руки, завести свое дело... Но многие ли пользуются этими возможностями? Покряхтят-покряхтят, подумают и возвращаются к своим станкам, кульманам, комбайнам... Ибо с одной стороны, конечно, подневольная работа, но с другой — защищенность, социальные гарантии...

В отличие от распространенных заблуждений, рабовладельческое хозяйство — это часто одна большая патриархальная семья. Хотя формально хозяин мог и мучить, и убить раба, на практике он, наоборот, был заинтересован, чтобы тот и сыт был, и отдохнул как следует. Жизнь раба не столь уж тяжела и для людей, не собирающихся «хватать звезды с небес», не так уж и неприятна.

Вот почему не всякий имеющий на это право по происхождению на деле становится евреем. Тогда говорят: «это ассимилированный еврей».

Еврей, не умеющий стать сапожником, мечтает стать профессором.

Пословица

Во всем этом огромном мире не родился еще герой, способный освободить человека, который сам уже позабыл о своих оковах.

Мендель из Коцка

Нельзя быть конькобежцем, по книжкам изучив, какие бывают коньки и катки. Нужно надеть коньки и стать на лед. И тогда выяснится, зачем нужны свинцовая примочка от ушибов, теплая удобная одежда, горячий сладкий чай. Это понятно всем.

А вот то, что нельзя стать нравственным человеком, только лишь вызубрив правила морали из той или иной книжки, — это почему-то вызывает недоумение.

Иудаизм на заре цивилизации нашел выход из этого затруднения. Система мицвот (заповедей) предназначена именно для того, чтобы научить быть нравственным любого и каждого, кто решится на обучение.

Еще в конце двадцатого века интеллигенцию охватила повальная мода на разного рода прикладные системы воспитания характера — различного рода йоги и тарикаты. Умные, вроде бы, во всех отношениях люди часами могли сидеть в «позе лотоса», сложив пальцы в какую-нибудь «мудра», «нормализуя прану» и медитируя: «Ом мани падме хум». Зачем? Они и сами не знали. Главное — что это было оригинально, необычно и... необязательно.

А вот отшлифованная веками система воспитания характера, именуемая «Галаха», — в моду так и не вошла.

Почему? Именно потому, что она — обязательна. С Предвечным нельзя шутить.

Страшно впасть в руки Бога Живаго.

Евр., 10: 31

Отыскание причин, почему нужно соблюдать ту или иную мицву, прямо и просто запрещено евреям. Почему нельзя есть свинину? Да нипочему. Существует масса объяснений этому, но все они неверны, какими бы понятными и рациональными ни казались. Настоящая причина одна: Всевышний не велел. Велел бы, так евреи ели бы ее и вареной, и жареной. Вот и все.

И до дарования Торы существовали законы. В кодексе Хаммурапи, скажем, караются и убийство, и воровство. Что же принципиально нового пришло к человечеству на Синае? Да вот именно это: «Всевышний не велел». Еврей сознательно подчиняет свою волю воле Всевышнего, даже если она ему непонятна.

«Наае ве нишма» («сделаем и поймем»: именно в таком порядке: сначала «сделаем»), — обещали люди у горы Синай при даровании им Торы.

Государственные законы человек исполняет либо потому, что понимает их необходимость, либо потому, что боится наказания. Но «если повезет чуть-чуть», то можно и обмануть государственное дремлющее око. А уж если само государство в угоду сиюминутным национальным, классовым, корпоративным и просто личным интересам позволяет убивать, лгать, насиловать... Скажете, невозможно? Но мы видели это в XX веке и в Германии, и в России.

Тысячелетиями мыслители (Платон, Томас Мор, Кампанелла, Спиноза, Кант, Маркс — перечислять можно до бесконечности) предлагали системы «общественного переустройства на разумных началах». О том, к чему привели попытки их воплощения в жизнь, распространяться не стоит. Все проекты построения рая без Бога привели к тому, что неизменно получался Ад, именовался ли он Колымой в России, концентрационным лагерем в Германии, «народной коммуной» в Китае или «лагерем перевоспитания» в Кампучии. Только теперь, задним числом, получив соответствующий опыт, мы с ужасом перечитываем страницы «Города Солнца» Томмазо Кампанеллы или «Утопии» Томаса Мора. Не все, однако, еще увидели, что и Маркс в «положительной», «конструктивной», а не критической части своего труда предлагает нечто подобное.

*Брачный союз между атеизмом и человеколюбием оказался преходящим увлечением.
Аш. Во что верую*

*Никто не гарантирован от того, чтобы произнести глупость. Несчастье заключается в том, когда ее произносят торжественно.
Монтень. Опыты*

А вот иудеи не переустраивают общество. За две тысячи лет они научились выживать в любом. Они просто применяют этические заповеди Торы в любой сфере своей деятельности, в том числе и в коммерции, и в промышленности, и в финансах. И к ним приходит успех. Это факт. И потому иудаизм — на сегодняшний день, пожалуй, единственная альтернатива всем иным способам «общественного переустройства».

Глава 1

Иосиф Зюсс Оппенгеймер: в лучах восходящей звезды. XVIII век

*Был и я когда-то юн и безус.
Да не помнится теперь ничего.
В этом городе повешен был Зюсс,*

Эта площадь носит имя его.

*Был у герцога он правой рукой,
Всех правителей окрестных мудрей,
В стороне германской власти такой
Ни один не добивался еврей*
А.М.Городницкий. Штутгарт

Зюсс Оппенгеймер (Joseph Ben Issachar Suesskind Oppenheimer; 1692, Гейдельберг — 1738, Штутгарт) — известный финансист.

Он был щедро одарен природой: финансовый гений, изумительной остроты деловое чутье, хладнокровие в сочетании с отвагой, способности к языкам и наукам, аристократизм, манеры, изящество... Но, — боже мой! — всем этим обладал еврей! А разве мог германский еврей в XVIII веке рассчитывать на признание своих заслуг и талантов, на объективную оценку своей деятельности? Нет, и еще раз нет. Вспомним историю: в те времена евреям запрещалось не только занимать государственные должности, но и даже жить там, где им хочется. В пределах некоторых европейских государств, княжеств и городов евреев обязывали селиться в собственных кварталах — гетто, — ворота которых на ночь запирались. Они были также обязаны носить на одежде особый знак.

Впрочем, была сфера, в которой без евреев не могли обойтись во все времена: торговля, откупы, денежное обращение, финансы... Евреев-финансистов было немало и в те времена. В их услугах нуждались, их призывали, — но часто только для того, чтобы, провернув сделку, сделать «козлом отпущения» и изгнать... Или отдать под суд. Талантливый купец Зюсс долго, что называется, плавал в мелкой воде. Непривычный к праздности, брался он за любое дело, умел провернуть любую безнадежную аферу. Например, ему приписывается чеканка на 11 миллионов неполноценной монеты (этот сомнительный бизнес он успел передать в другие руки незадолго до встречи с принцем Карлом-Александром).

Зюсс был очень моложав на вид и гордился тем, что обычно ему давали около тридцати лет, почти на десять меньше его настоящего возраста. Ему необходимо было чувствовать, что его провожают женские взгляды, что головы поворачиваются ему вслед, когда он едет верхом по аллее. Он употреблял множество притираний, чтобы сохранить унаследованный от матери матово-белый цвет лица, любил, когда говорили, что у него греческий нос, и куафер ежедневно завивал его густые темно-каштановые волосы, чтобы они и под париком лежали волнами; часто он даже ходил без парика, хотя это не подобало господину его звания. Он боялся испортить смехом свой маленький рот с полными пунцовыми губами и заботливо следил в зеркале, чтобы его гладкий лоб не утратил беспечной ясности, которая казалась ему признаком аристократизма. Он знал, что нравится дамам, но искал этому все новых подтверждений, и та, с которой он провел одну ночь, осталась ему мила на всю жизнь, потому что назвала его темно-карие, сверкающие под нависшими дугами бровей живые глаза — крылатыми глазами ².

Предприимчивость и жадность к жизни

Тип динамичного, жадно впитывающего все новое предпринимателя складывался с самого детства.

... герцогиня без ума была от миловидного, пылкого, не по летам смышленного, кокетливого мальчугана. Ах, какая разница была между ним и белобрысыми флегматиками

² Лион Фейхтвангер. Еврей Зюсс. Собрание сочинений. Том третий. — М.: «Художественная литература», 1989.

— детьми при вольфенбюттельском дворе. Оттуда пошло его страстное тяготение к обществу власть имущих. Он нуждался в смене впечатлений, в новых лицах, у него была жажда общаться с людьми, алчное желание втиснуть в свою жизнь как можно больше людей, и они навсегда оставались у него в памяти. Он считал потерянным тот день, когда ему не удалось свести хоть четыре новых знакомства, и хвастал тем, что знал в лицо треть всех немецких владетельных князей и по меньшей мере половину знатных дам³.

Урок. Лишних минут нет

Заповедь «отсчета Омера» заключается в отсчете дней между Песахом и праздником Шавуот. Счет дней Омера предваряется каждый вечер благословением, и при этом произносятся святые имена Б-га, хоть иудаизм относится к их произнесению крайне осторожно. Глубинный, философский н'пект этой заповеди в том, что лишнего времени не бывает, каждая секунда важна...

Мудрецы говорят: «Человек заботится о потере денег, но не заботится о потере своих дней. Деньги не помогают ему, а дни не возвращаются...» Люди, бережно относящиеся к своему имуществу, зачастую совсем не берегут свое время. Однако каждый человек получает в свое распоряжение ровно такое количество дней, недель и лет, сколько необходимо для выполнения его миссии в этом мире. Нет ни лишних дней, ни запасных. В книге Зоар сказано, что каждый данный нам день — это подарок Всевышнего, и мы обязаны показать, что хорошего мы в этот день сделали. То же самое касается каждого часа, скрывающего в себе огромный потенциал возможностей⁴.

Еврей Зюсс вознесся головокружительно высоко. Его счастливым случаем (и роковой звездой) стал вюртембергский герцог Карл-Александр. Зюсс Оппенгеймер начал оказывать Карлу-Александру всевозможные услуги еще тогда, когда тот не мог и мечтать о княжеской короне, а был лишь бравым воякой, народным героем и принцем княжеской крови, вечно без гроша в кармане.

«Чтобы стать женой генерала, нужно выходить замуж за лейтенанта», — шутят женщины в наши дни. Но мудрость эта верна для всех времен. Найти перспективного (в карьерном смысле) человека и сделать на него ставку — это один из способов начать свой бизнес. Риск? Да! Из вашего ставленника в конце концов может ничего не выйти. Но в случае успеха... О!

*«Нет легче управлять тем человеком, который много о себе возмечтал, ибо высокие цели и расходов требуют соразмерных. Споспешествуй человеку в расходах сих — и он станет должником твоим, а коль цели своей достигнет, то и твои расходы сторицей возместятся»,*⁵ — говаривал граф Панин наследнику престола Павлу I.

А как обеспечить завтрашний успех нужному человеку? Здесь нужно то, что иному покажется рокировкой понятий, игрой словами: не просто сделать ставку на человека, но сделать этого человека своим ставленником. Вот так. И в этом — смысл «прорицания» рабби Габриеля о княжеской короне. Это не прорицание — это подсказка Карлу-Александру, что

³ Лион Фейхтвангер. Еврей Зюсс. Собрание сочинений. Том третий. — М.: «Художественная литература», 1989, стр. 227.

⁴ Р. Менахем Мендел Тайхман. Точка зрения. Статьи о месяцах и праздниках еврейского календаря. — Ужгород, 2006.

⁵ Сергеев В.И. Павел I (гроссмейстер мальтийского ордена). — Ростов н/Д: «Феникс», 1999.

отныне он избран, что все явные и тайные рычаги будут приведены в движение ради этой короны... И что Зюсс — это тоже один из рычагов, его опора, Мефистофель при Фаусте... И Зюсс, и Карл-Александр отныне попадают в одну мельницу, но не под жернова, а в качестве жерновов. На размол же предназначено герцогство Вюртемберг.

Зюсс очень скоро оказался незаменимым для Карла-Александра, вошел в его доверие и позже стал единственным распорядителем финансовых дел герцога. Доверенное лицо герцога, он умело раздувает честолюбие своего повелителя, потакает его прихотям. Да как! Вот очаровательная Магдален-Сибилла, дочь прелата. Девушка без памяти влюблена в него, Зюсса, но он... с готовностью «уступает» ее сластолюбцу-герцогу.

Не занимая официально никакой должности (хотя его и называли иногда министром финансов), Оппенгеймер сумел все административные посты раздать своим креатурам, учредил соляную, винную и табачную монополии, продавал за деньги привилегии и должности и обременительными налогами вызвал ненависть в народе.

Обеспечивая поставку оружия и солдат в армию, создаваемую герцогом, Зюсс планировал и осуществлял блестящие с финансово-стратегической точки зрения, комбинации, вводил все новые и новые налоги, выкачивал деньги для герцога отовсюду, откуда было можно. Стоит ли говорить, что все эти меры не могли вызвать у простых людей ничего, кроме ненависти и страха...

Жадный до впечатлений и наслаждений, финансист и сам жил по-княжески.

СИМВОЛ западно-восточного человека..

В книге «Еврей Зюсс» я хотел показать путь белого человека, путь через ограниченное европейское учение силы, через египетское учение воли, к бессмертию — к учению Азии, учению безволия, пассивной созерцательности.

... Символ этого западно-восточного человека я увидел в Иосифе Зюссе, в его сильной хватке, в его уверенной самоотрешенности, в его страстной, бурной деятельности и в его невозмутимо-спокойной созерцательности. Так, по размышлению, представилась мне кривая этой жизни, осмысленная волей и необходимостью.

Л. Фейхтвангер, статья о романе ⁶

Факт, который поражает любого исследователя, касавшегося биографии финансиста Зюсса, — не будучи ортодоксальным иудеем, Зюсс отказался принять христианство даже на пороге несправедливой казни, даже в тот момент, когда от этого шага зависело его спасение. В романе Фейхтвангера «Еврей Зюсс» особую остроту этому моменту придает тот факт, что мать Зюсса — еврейка, актриса Микаэла, а истинный отец — Георг Эбергард фон Гейдерсдорф, барон и фельдмаршал. В романе Фейхтвангера еврей Зюсс — прирожденный аристократ, сын отца-христианина! Обнародование лишь одного этого факта позволило бы Зюссу получить дворянский титул, заставило бы замолчать или хотя бы утихнуть тех, кто люто ненавидел Зюсса не по делам его, а по происхождению. Однако этот факт Зюсс скрыл.

Наделенный врожденными манерами, изяществом, созданный для жизни в высшем свете Зюсс часто, казалось бы, забывает о своих корнях. Но на деле Иозеф Зюсс всю свою жизнь принадлежал еврейству, и его обращение к иудейской вере, ощущение себя настоящим евреем, — все эти сложные чувства периодически возникают в самые переломные моменты его жизни.

⁶ «Лехаим» (литературно-публицистический журнал), октябрь, 2000. Тишрей 5761 — 10 (102).

500 тысяч золотых дублонов

Карл-Александр в 1737 году умер, и Оппенгеймер тут же был арестован и обвинен в государственной измене, в порочащих связях с придворными дамами и в ростовщичестве под непомерные проценты, предан суду и приговорен к смерти.

Когда приговор Зюссу был уже предрешен, община сделала последнюю попытку спасти его жизнь. На аудиенцию к герцогу-регенту Карлу-Рудольфу прибыл могущественный финансист того времени, гоффактор Исаак Симон Ландауер, с ним три раввина от общин трех городов, а также кассиры, стража и несколько надежных молодцов. Попытки воздействовать через суды и правительство потерпели неудачу, призывы к логике и справедливости также потонули в волнах народного гнева и желания сильных мира сего найти «козла отпущения», так что план Исаака Ландауера был последней надеждой.

План был прост и дерзок до гениальности. За все мыслимые и немыслимые убытки, причиненные евреям герцогству, Ландауер предлагал внести добровольный штраф в 500 тысяч золотых дублонов. 500 тысяч золотых! Неслыханная, сказочная сумма денег, за которую можно было купить не то что жизнь человека, а небольшое герцогство!

Престарелый герцог-регент, не бывший по природе алчным, был потрясен размером выкупа. Будучи уверен, что для евреев дороже золота ничего нет, он в тот момент понял, что золото — еще не самоценность. Крепкие молодцы внесли небольшие тяжелые мешки, развязали — и глаза присутствующих ослепли от блеска тяжелых золотых монет, что ручьем потекли из привезенных мешков.

Сотни общин по всему миру внесли вклад в гениальный план Исаака Ландауера и безропотно отдали свое золото, много золота — все для того, чтобы спасти жизнь финансоводиректора Зюсса Оппенгеймера. К несчастью, надежды не оправдались, и выкупить Зюсса не удалось.

Смерть в птичьей клетке

Подобных евреев-финансистов [...] было немало и в раннем средневековье, да и сейчас. Иные из них, в соответствии с последовательной логичностью, после лет, проведенных в роскоши, кончали свою жизнь в тюрьме или на виселице. Это был естественный риск всякого, кто принимал на себя обязанности придворного банкира, он понимал, что если господину придется туго, то он окажется козлом отпущения. Так кончали свою жизнь еврей-финансисты испанских и мавританских королей, банкиры, габсбургского кайзера и великих курфюрстов, так кончали свою жизнь евреи, управляющие имуществом греческих, польских, итальянских князей.

Л. Фейхтвангер, статья о романе ⁷

Судебный процесс тянулся долго: непросто было «притянуть за уши» факты и улики для обвинения еврея, который даже не занимал официальной должности (поскольку это было запрещено), а являлся всего лишь тайным советником герцога, который был волен принимать или отклонять советы своего придворного еврея; кроме того, жалованье членам комиссии выплачивалось из конфискованного имущества бывшего финансоводиректора, а «суточные» были очень высоки. Приговор, хоть и незаконный, был predetermined. Народная

⁷ «Лехаим» (литературно-публицистический журнал), октябрь, 2000 Тишрей 5761 10 (102).

ненависть должна была найти какой-то выход.

Одетый в форму «тайного финансового советника», Зюсс был выставлен в железной клетке (намек на огромное количество любовных похаживаний Зюсса) напоказ народу города Штутгарта, который высыпал на улицы, чтобы поглумиться над придворным евреем, а потом повешен (4 февраля 1738).

Источники, которыми пользовался Л. Фейхтвангер:

Вильгельм Гауфф. *Jud Suess*, повесть (Фейхтвангер называл эту биографию «наивно-антисемитской»).

Zimmermann, «Joseph Suess, ein Finanzmann des XVIII Jahrh.» (Штутт. 1874).

Литература:

Лион Фейхтвангер. Еврей Зюсс. Собрание сочинений. Том третий. — М.: «Художественная литература», 1989.

Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона (1890–1907).

Глава 2 Все начинается с идеи...

Как часто секрет успеха лежит на поверхности, но кажется незначительным, и лишь алчущему, неутомимому улыбается удача. Как часто на пути возникают препоны, да и собственная инертность мешает продолжить нелегкий путь! Истории, рассказанные в этой главе, потому и стали историями успеха, что их действующие лица нашли в себе силы и вдохновение бороться за победу.

Наши герои — американские евреи:
семья Бронфманов, Ида Розенталь;
британский подданный Эрнест Оппенгеймер
(потомок тех самых австрийских Оппенгеймеров) —
алмазный король монополии «De Beers».

Обратить неразумный закон во благо

Во все времена действовал принцип «Dina de malkhuta dina» («Закон страны пребывания — закон для еврея»). Разумеется, исполняется только тот закон, который не заставляет нарушать религиозные заповеди.

— Религия предписывает еврею соблюдать закон той страны, в которой он живет. Это не просто гражданский — это его религиозный долг. Однако есть исключения. Нужно соблюдать закон, но не беззаконие. Если в стране грабительские законы, то это обязательство теряет силу.

— Кто определяет, насколько хороши законы?

— Собрание раввинов.

Интервью с раввином

Адином Штейнзальцем

Впрочем, в любые времена неразумные экономические законы старались обходить все (а не только евреи). И в сегодняшней России предпринимателю, особенно мелкому, то и дело приходится решать, чье засилье хуже: «стражей порядка» в форме (налоговые службы, милиция, пожарная охрана, санэпидслужбы и т. п., налагающие дополнительные «повинности» в свою пользу сверх того, что установлено законом) или бандитов «в законе».

О хасидском ребе Леви Ицхаке из Бердичева (1740–1809 гг.) рассказывают:

Однажды в канун Лесах, после полудня, он дал службе коробку:

— Обойди евреев и принеси весь квасной хлеб, который найдешь.

Тот пожал плечами, но пошел. И вернулся, ясное дело, с пустой коробкой: евреи уже сожгли весь хамец.

Тогда ребе попросил его обойти те же дома и раздобыть немного контрабандного табаку. Служка хитро улыбнулся и вскоре вернулся с полной коробкой: для своего ребе евреи табаку не пожалели.

Ребе понес обе коробки в синагогу.

— Повелитель вселенной, — сказал он там, — русский царь ссылает в Сибирь тех, кто занимается контрабандой табака. Для этого у него есть полиция, жандармы и армия. И вот результат. Ты же, о Боже, провозгласил, что в Песах у евреев не должно быть квасного хлеба. Нет у Тебя ни полиции, ни армии, но закон этот блюдетсЯ свято!

И тем не менее неразумные экономические законы время от времени принимает законодательство различных стран. Наиболее любопытно их использование как стартовой площадки для первоначального накопления капитала. Это случается так часто, что, можно думать, в некоторых случаях «дурацкие» законы принимаются не из-за размягчения мозга у законодательной власти (как широко принято думать), а специально под создание компаний, которые способны такой закон использовать для обогащения. Одним из примеров служит антиалкогольное законодательство.

Кто спорит, хорошо, когда люди не пьют. Но вино — неперемный компонент ряда религиозных ритуалов. Христианское причастие без вина невозможно. Евреи также считают вино одним из божьих благословений, а один раз в году — на праздник Пурим — еврей просто обязан как следует напиться. Поэтому попытки введения «сухого закона» всегда наталкивались на сопротивление самых широких масс (и вовсе не одних только евреев).

Но одно дело — сопротивляться, а другое — использовать неразумный закон к своей собственной выгоде.

Династия Бронфманов

Иехиэль и Минни Бронфманы эмигрировали в Канаду из Бессарабии в 1890 г. Иехиэль открыл в Манитобе гостиницу. Эйб, старший сын, участвовал в работе объединения талмуд-торы. Гарри, второй сын, основал Канадский еврейский конгресс. Все это требовало денег, денег и денег. А Сэмюэл Бронфман, третий сын Иехиэля и Минни, имел небольшой спиртоперегонный заводик.

Тем временем (в начале 20-х годов) в Америке ввели 18-ю поправку к Конституции — «сухой закон». Сэмюэл сразу почувал, что это означает для сбыта его продукции. И через озеро Эри (оно расположено на границе США и Канады) потек ручеек спиртного. Так начался финансовый успех клана Бронфманов. По некоторым сведениям, Сэмюэл Бронфман ввез в США около половины запрещенных Сухим законом крепких спиртных напитков.

Когда 18-я поправка была отменена, Бронфман легализовал свой бизнес, а затем купил компанию Joseph Seagram & Sons, совершив слияние крупных компаний, занимающихся алкогольной продукцией. Именно эта фирма выпускала джин Seagram, The Glenlivet, виски Chivas Regal, водку Absolut, ром Captain Morgan, коньяк Martell, соки Tropicana Fruit.

До самого последнего времени Сигрэмовский алкоголь продавался более чем в 190 странах, фирма с годовым оборотом в несколько миллиардов долларов была одна из наиболее преуспевающих канадских компаний.

Своего брата Аллана (четвертого сына Иехиэля и Минни) Сэмюэл поставил

вице-президентом своей ликеро-водочной корпорации «Дистиллерс-Сигрэмс». Аллан поддерживал многочисленные благотворительные проекты еврейских общин в Канаде и Израиле. Он вошел в число основателей Монреальской еврейской больницы, был председателем ее попечительского совета, членом попечительского совета Еврейского университета в Иерусалиме и президентом Канадского общества друзей Еврейского университета.

Сын Гарри Бронфмана, Джералд, стоял у руля ряда крупных канадских компаний. Боевой офицер, во время 2-й мировой войны он командовал канадской воздушной эскадрильей. И, как и все семейство, поддерживал как еврейские (Джойнт, Объединенный еврейский призыв, Федерация еврейских общинных служб), так и общенациональные канадские учреждения (Канадский Красный крест, Монреальский филармонический оркестр, Монреальский музей изящных искусств).

Сын Сэмюэла, Эдгар, в середине прошлого (XX) века стал гражданином США, возглавил американское отделение фирмы «Сигрэм». После смерти отца возглавил семейное дело. При нем «Сигрэм» превратился в международную корпорацию. Видный еврейский лидер и филантроп, с 1981 г. Эдгар Бронфман стал бессменным президентом Всемирного еврейского конгресса.

Чарльз, другой сын Сэмюэла, возглавил канадское отделение компании «Сигрэм», был членом правления Объединенных служб еврейской общины в Монреале.

Эдгар Бронфман-младший, сын Эдгара Бронфмана и внук основателя семейного бизнеса, резко изменил профиль фирмы, приобретя две крупные медиа-компании MCA и Universal Pictures, а затем и третью, PolyGram. Принадлежащая Бронфманам Universal Studios занимается кинопродукцией, кабельным телевидением, студиями звукозаписи, выпускает продукцию для домашнего видео. Созданы развлекательные парки во Флориде и Калифорнии, а также мировая торговая сеть. Развлекательные парки строятся в Осаке, Барселоне, Пекине. Но и этого показалось мало, и на волне глобализации и лихорадки суперслияний Seagram под предводительством младшего Бронфмана в прошлом году еще раз круто поменял направление своей деятельности. В самом начале XXI в. произошло слияние французских Vivendi и Canal Plus с бронфмановской «Сигрэм»; образовавшийся медиа-гигант стал реальным конкурентом America Online — Time Warner. Между прочим, алкогольный бизнес, с которого начиналась Сигрэм, — уже продан.

Штучный товар — на поток

«Самое важное для изобретателя — это отнюдь не быть первым, — замечает Гарольд Эванс в книге о разработчиках и изобретателях «Они сотворили Америку», рассказывая об Иде Розенталь. — Главное в том, чтобы делать то, что он или она умеют делать».

Делать то, что вы действительно умеете делать лучше всех, и делать это как для себя самого, — вот еще один и, может быть, самый лучший способ успешно начать свой бизнес.

Иде Розенталь пришлось выходить на предпринимательскую стезю во времена Великой депрессии. Это были страшные времена в когда-то процветающих США: резкий спад промышленности, банковские крахи, высочайшая безработица. В то время женщины — и особенно еврейские женщины — почти не имели шансов не то что утвердиться в бизнесе, но даже просто получить хоть какое-нибудь рабочее место.

Но вечная оптимистка Ида Розенталь не унывала. Она все поставила на одну карту — на элегантный и, главное, комфортный, удобный для женщины бюстгальтер. «Женское белье должно быть женственным», — считала она. Этот товар должен не штамповаться в миллионах экземпляров, а изготавливаться в «штучном порядке», то есть быть не только максимально удобным, но и идти к лицу именно этой женщине.

Шесть месяцев потребовалось Иде, чтобы убедить Международный профсоюз

сотрудников легкой промышленности дать ей разрешение на производство штучного товара. Проблемы реализации она брала на себя. А профсоюзным чиновникам лишь доказывала, что новое производство не только не лишит сотни женщин работы, но, наоборот, создаст новые рабочие места. «Дайте мне шанс», — молила она их, и они смилостивились. Ей хватило терпения и выдержки, чтобы убедить их.

Идея Розенталь о новом типе бюстгальтера послужила развитию моды на нижнее белье. Новое поколение женщин уже не мыслит себя без изобретения Розенталь.

Алмазы и монополия: Искусственный дефицит

В современном обществе золото постепенно утрачивает свое волшебство, превращаясь из символа богатства и успеха во всеобщий товарно-денежный эквивалент, которым торгуют и расплачиваются в магазине, именуемом мировым рынком. А в витрине этого магазина самое видное место занимают теперь бриллианты, сияние которых служит не чем иным, как наиболее ярким и очевидным свидетельством процветания и благоденствия.

Альфонс Ротшильд

«Государство — это я», — говорил Луи XIV. Алмазы — это «Де Бирс», — знают сегодня во всем мире. А началась эта история в середине XIX века, когда в русле рек Вааль и Оранжевая были обнаружены залежи алмазов ювелирного качества. Среди них — знаменитый белый алмаз в 83,5 карата — «Южноафриканская звезда».

Началась «алмазная лихорадка». Толпы искателей сокровищ отправилось в Хоуптаун (где Вааль впадает в реку Оранжевая) в надежде разбогатеть на добыче алмазов.

Иоганнес Николас де Бирс, у которого здесь была ферма, в 1871 г. создал «акционерную компанию», фондами которой и была территория фермы. С группы вкладчиков он собрал ни много ни мало а столько рандов, что составило бы 200 000 евро сегодняшних ценах, сохранив при этом за собой основной капитал.

«Отца-основателя» будущей империи звали те годы Сесил Родс (по имени которого были названы Северная и Южная Родезии), был он восемнадцатилетним сыном приходского викария. Без согласия родителей переехал он в Южную Африку, основав здесь собственную копь. Уже через два года его состояние было эквивалентно 400 000 современных евро.

Родс первым сообразил, что алмазы, лежащие в земле — тоже сокровище, и не такое же, а большее, чем те, что добыты и проданы. Ему первому пришло в голову, что если добыча продолжится такими же темпами, как она начиналась в те дни, то дешевые алмазы заполнят рынок, цена на них резко упадет. В кустарной разработке алмазов он видел мелочное и неэффективное растаскивание, разбазаривание сказочных богатств. Он не хотел з бесценнок продавать пещеры Аладдина. Но как добиться, чтобы к твоему мнению прислушались владельцы соседних копей?

Родс, объединившись с соседом, Чарльзом Рад-дом, вознамерился прибрать к рукам главную шахту месторождения Де Бирс. Но как? Цена — несколько миллионов фунтов стерлингов, — сопоставима лишь с той, что была около того времени выплачена Америкой России за Аляску. И тогда

Сесил обратился прямиком в банковский дом Ротшильдов. И убедил-таки хозяина Европы в перспективности предприятия. Инвестиции были получены. За шахту месторождения Де Бирс было выплачено пять миллионов фунтов стерлингов, и 12 марта 1888 г., через 13 лет после находки в Южной Африке первого алмаза, в Африке было создано Де Вире Consolidated Mines Limited (акционерное общество с ограниченной

ответственностью «Объединенные копи де Бирса») под руководством Сесила Джона Родса, а в Лондоне — алмазный синдикат. Именно благодаря этому Родс сумел собрать всех владельцев копей и убедить их в том, что, ограничив добычу алмазов, они останутся при тех же, а, возможно, и больших прибылях. Образовался мощный союз предпринимателей, взявший под контроль всю добычу алмазов — для того, чтобы обеспечивать их дефицит.

Именно идеи Родса легли в основу дальнейшего могущества компании «Де Бирс». И не только: именно он заложил государственно-политические основы будущего Южно-Африканского Союза и именно он построил производственно-экономический фундамент будущей транснациональной алмазной империи, соперничать с которой не под силу никому в мире — по сей день.

«Де Бирс» скупил почти все крупные алмазные копи в Южной Африке. Независимыми оставались только Центральные копи Кимберли, хозяином которых был Барни Барнато. К 1887 г. соперничество Родса и Барнато достигло апогея. Но Родса поддерживали крупнейшие банкиры Европы, справедливо полагая, что монополия на алмазные копи позволит обеспечить такой уровень прибыли, которого иными путями не достичь. И Родс смог получить крупный заем, настолько крупный, что сумел «дожать» соперника и приобрести контрольный пакет акций Центральных копей Кимберли. Для этого ему пришлось прибегнуть к демпингу: «Де Бирс» наводнил рынок своим товаром, и цена на алмазы упала. Барнато не выдержал разорительной гонки на понижение и сдался. Как только это произошло, реализация алмазов тут же была резко сокращена и цены вернулись к исходному уровню.

Монополия на алмазы осталась в неприкосновенности даже в 1890 г., когда Конгресс Соединенных Штатов принял закон Шермана, ограничивающий деятельность монополий. Правда, «Де Бирс» был вынужден произвести формальную диверсификацию, но на деле он действовал просто под прикрытием других компаний.

Родс контролировал более 95 % мирового алмазного рынка. Это позволило ему уменьшить добычу алмазов с трех до двух миллионов карат в год. Определились и неизменные пути реализации алмазов: через Лондон, где сложился синдикат оптовых торговцев алмазами. Далее алмазы шли в Антверпен (Бельгия).

Мировое господство на алмазном рынке позволило «Де Бирс» активно вмешиваться в политически процессы. Родс, богатейший человек, своими усилиями способствовал утверждению влияния британской империи в Африке, прямой колонизации Англией этого континента. Он так и не женился, наследника у него не было, и после его смерти в 1901 г. (всего в 49 лет!), состояние Родса досталось по завещанию Оксфорду для материальной поддержки будущих ученых.

Нелегко было компании «Де Бирс» найти достойного преемника Сесилию Родсу! Им оказался молодой немецкий предприниматель Эрнест Оппенгеймер (в Африке — с 1902 г.).

В 16 лет Оппенгеймер покинул немецкий город Фридбург. Начал свою карьеру он в Лондоне, в компании Dunkelsbuhler, специализирующейся на брокерских операциях с алмазами. Но несомненный административный талант обеспечил ему стремительную карьеру. Его деловые качества привлекли внимание руководства, и его направили в Южную Африку, в Кимберли, дабы он возглавил одно из представительств «Де Бирс».

Тем временем случайные люди, пришедшие на смену Родсу, «проворонили» известие об открытии крупного месторождения алмазов на территории, принадлежавшей Германии, в 600 милях к северо-западу от Кимберли (совр. Намибия).

Оппенгеймер лично отправился туда — и был потрясен. То была богатейшая алмазная копь в мире! Местные жители выкапывали алмазы прямо руками. Германия разрушила монополию «Де Бирс». Нужно было срочно что-то предпринимать. Но что?

И тут началась Первая мировая война. Именно поражение Германии в ней и спасло компанию «Де Бирс» от банкротства.

Но алмазным берегом в Намибии владели частные лица? Да. И они были в панике. Они боялись прямой экспроприации их владений британскими властями. Тем временем

Оппенгеймер создал компанию «Англо-Американская Корпорация» по добыче золота, в которой участвовали не только британские и немецкие инвесторы, но и американский финансист Дж. П. Морган. Пользуясь сложным положением владельцев Алмазного берега в Намибии, Оппенгеймер предложил им сделку, от которой те не смогли отказаться. Он обменял акции «Англо-Американской Корпорации» на алмазный берег в Намибии.

Алмазная монополия была восстановлена, и цены на алмазы во всем мире остались монопольно высокими.

В 1917 г. большевики, нуждавшиеся в деньгах, объявили о продаже царских бриллиантов. «Де Бирс», не дожидаясь аукционов, оптом скупил всю партию. Ажиотаж на рынке угас, так и не разгоревшись.

Высокая цена на алмазы определяется исключительно тем, что на рынок они выбрасываются до-зированно, малыми количествами. Выйди добыча алмазов из-под контроля — и цена на них составила бы около 20 % от текущей.

Тем временем Оппенгеймер не забывал и о своих интересах. Он приобрел контрольный пакет «Де Бирс», а в 1929 г. возглавил Совет директоров монополии.

Логика его была проста: прежняя конкурентная борьба себя изжила. Расталкивание соперников локтями, выживание соседей-добытчиков с их территорий — полная чушь. Подлинная монополия — в контроле над каналами сбыта. Действительно, можно ли полностью монополизировать мировую добычу сырья? Чушь! А вот установить контроль над его обработкой и сбытом — вполне реальная задача.

С этого времени главным объектом его интересов (и маркетинговых интервенций) стали гранильные фабрики, ювелирные фирмы и государственные организации хранения драгоценностей. Структуры, занимающиеся обработкой алмазов и продажей готовых изделий, — это сфера интересов Де Бирс, а потому все они должны быть связаны контрактными обязательствами. Были противящиеся, были несогласные и колеблющиеся. Одних он склонил на свою сторону, других — разорил. «Играя с нашей командой по нашим правилам, вы получите гарантированную прибыль; отказываясь от такой игры, вы рискуете не получить ничего», — говорил он. И его слова ни разу не оставались пустым звуком.

Так он объединил всех, кто занимался добычей алмазов, под одной крышей. В 1930 г. Эрнест Оппенгеймер зарегистрировал Diamond Corporation Limited — кооператив производителей, включающий в себя практически всех алмазодобытчиков, и почти сразу же вслед за тем создал Diamond Trading Company в Лондоне, которая занималась централизованной скупкой, сортировкой добываемых на планете алмазов и выставлением их на торги по единым ценовым стандартам. Теперь штаб-квартира Оппенгеймера сама устанавливала необходимый ей объем продаж, регулировала поступление продукции на рынок, а, стало быть, в полной мере контролировала цены на алмазы.

У бриллиантов есть очень серьезный недостаток с точки зрения торговли: они вечны. Бриллианты не портятся, не ломаются, не выходят из строя, не нуждаются в ремонте. Новые бриллианты, продаваемые каждый год, прибавляются к старым коллекциям. Суммарное количество бриллиантов в мире, в отличие от любого другого товара, только возрастает. «Только ограничивая в соответствии со спросом количество алмазов, выпущенных на рынок, и продавая их через один канал, можно достичь стабильности в алмазной индустрии», — так Оппенгеймер сформулировал главную идею своей жизни.

Оппенгеймер отказался от немецкого гражданства и стал гражданином Британии. Он получил звание рыцаря за заслуги перед Британской Империей. И вовремя же Оппенгеймер взял в свои руки алмазную промышленность! Ибо почти сразу же началась Великая экономическая депрессия. Фирма за фирмой, в том числе из самых крупных, терпели крах. Но «Де Бирс» устоял. При том, что пришлось снизить добычу алмазов с двух миллионов карат в 1930 г. до всего лишь четырнадцати тысяч в 1933 г. Специфическая проблема Де-Бирс состояла в том, что в мире были обнаружены новые многочисленные месторождения алмазов и дешевые алмазы грозили наводнить рынок. А ведь по заповеди «отца-основателя», «Успех продажи алмазов целиком зависит от веры людей в то, что алмаз

— это редкий и потому ценный камень!»! Компания вынуждена была скупать сияющие драгоценности, чтобы оставить их драгоценностями, предотвратить снижение цен.

Оппенгеймер очень серьезно старался убедить покупателя, что алмазов действительно мало, сокращая их выброс на рынок. К 1937 г. компания накопила алмазов на 40 миллионов карат — двадцатилетний запас при текущем уровне реализации. Но одним ограничением выброса алмазов на рынок обойтись не получалось. Приходилось закрывать отдельные копи. После закрытия единственной в Америке копи в Арканзасе против «Де Бирс» было возбуждено дело за нарушение антимонопольного законодательства. В конце концов его удалось замять.

Но это была не единственная проблема: вставшая перед монополией. Из-за мирового экономического спада рынок драгоценностей фактически рухнул, цены на предметы роскоши упали, а «Де Бирс» продолжал скупать камни... Возникал вопрос о платежеспособности компании...

Оппенгеймер готовился к ликвидации компании, намереваясь утопить запас камней в океане, чтобы не обрушить весь рынок алмазов... Однако контракт на покупку месторождений Бельгийского Конго оказался удачным. А тут нашли новый способ применения алмазов неювелирного качества — был сконструирован алмазный шлифовальный круг. Спрос на камни низкого качества, непригодные для огранки, значительно возрос.

Европа шла к войне, заводы, производящие военную технику, набирали обороты, и у Оппенгеймера не было отбоя от покупателей того, что он только что собирался ссыпать в море... Америка заказала концерну «Де Бирс» 6,5 миллионов карат технических алмазов. Но Оппенгеймер продал Соединенным Штатам только один миллион карат алмазов — все, что осталось от недавних 40 миллионов карат...

Германии же Оппенгеймер продал восьмимесячный запас алмазов. Еще бы! Цена, неофициально предложенная Берлином, превышала официальную в 30 (!) раз. Это дало повод к судебному преследованию, начатому администрацией Рузвельта в 1943 г. Факты казались несомненными, но... не оказалось судебной инстанции, которая бы приняла дело к рассмотрению. А свои активы из американских банков «Де Бирс» отозвал, как только началось расследование. К концу 1945 г. дело было замято.

Когда хозяйство Эрнеста Оппенгеймера перешло к его наследнику Гарри, «Де Бирс» находилась в тяжелейшем кризисе. Оппенгеймер II нашел путь выхода из него: максимально расширить потребительский рынок алмазов. Именно тогда родился слоган «Алмаз — это навсегда» («A diamond is forever»), признанный лучшим коммерческим девизом XX века.

И «Де Бирс» действительно заставил мир полюбить бриллианты! В рекламе алмазных украшений участвовали сотни актеров, фотомоделей, художников. Они убеждали: бриллианты — это красиво, это престижно, это надежно, это — наилучшее вложение денег. «Де Бирс» ненавязчиво воспитывала «вкус» к бриллиантам, умение разбираться в их достоинствах. При этом принимались во внимание национальные и культурные традиции, обычаи и особенности характеров населения разных стран.

Так eternity ring («кольцо вечности») — романтический символ вечной любви в счастливом браке — к середине прошлого века стало второй (после обручального кольца) бриллиантовой мечтой американских домохозяек. А лет через десять и в такой весьма консервативной с точки зрения вкусов и пристрастий стране, как Япония, «Де Бирс» добилась, что женихи стали дарить невестам обручальные кольца с бриллиантами. По сей день корпорация ежегодно тратит на рекламу сотни миллионов долларов, пропагандируя свой брэнд в 35 государствах на 21 языке.

В 1955 г. в России были открыты якутские алмазы, что надолго осталось тайной для всего мира. И для корпорации «Де Бирс» — тоже. И почти одновременно российские ученые заявили о начале промышленного производства синтетических алмазов. К 1962 году алмазов

в Сибири стало добываться столько, что СССР начал продавать их за рубеж. Все необработанные камни, разумеется, оседали в сейфах «Де Бирс». Но их количество! Оно росло год от года совершенно несоразмерно самым завышенным ожиданиям фирмы! Ничто не могло объяснить неисчерпаемость алмазных ресурсов России.

Впрочем, вскоре «Де Бирс» совместно с «Дженерал Электрик» также синтезировали алмаз.

Время от времени то тут то там возникали попытки противостоять монополии «Де Бирс». В конце 70-х гг. так поступил Заир, начав продавать алмазы, не прибегая к посредничеству Лондона. «Де Бирс» тут же снизила цены на алмазы, подобные заирским, на 15 %. Мобуту капитулировал: его алмазы снова пошли в торговую сеть «Де Бирс».

В 2001 году «Де Бирс» оказалась «приватизированной»: компания, дотоле лишь управляемая семейством Оппенгеймеров, перешла в их полную собственность. Ныне всеми операциями «Де Бирс Групп» руководит швейцарская компания «Де Бирс Сосьете Аноним», причем особенности швейцарского законодательства (Швейцария — не член ЕС), позволяют фирме с почти десятиллиардным годовым объемом продаж не давать органам государственного контроля детальных отчетов о своей деятельности.

Итак, компания процветает и позиций своих сдавать не собирается. И пока это так — бриллианты остаются лучшими друзьями девушек. Не дай бог, рухнет монополия — и алмаз из царя драгоценностей превратится просто в один из красивых камней — возможно, даже уступающий топазам или изумрудам.

Глава 3

Венчур по-еврейски: создание компаний «с нуля» — вклад в будущее

Венчурная компания (от англ. *venture company*) — предприятие малого бизнеса, занимающееся опытно-конструкторскими разработками или другими наукоемкими работами, благодаря которым осуществляются рискованные проекты. Венчур бывает внешний и внутренний. Внутренние венчуры организуются самими авторами идеи и венчурным предпринимателем — это малые внедренческие фирмы, выделяемые из структуры корпораций на период создания и освоения новации. Внешний венчур занимается привлечением средств для осуществления рискованных проектов через пенсионные фонды, средства страховых компаний, накопления населения, средства государства и других инвесторов.

Само слово *venture* в переводе с английского означает «рискованное начинание», хотя объектом так называемого «венчурного финансирования» могут являться как действительно «начинания» в виде едва родившихся на свет бизнес-идей, так и стабильно растущие, давно присутствующие на рынке и уже давно реализовавшие свои бизнес-идеи компании.

Израиль — одна из тех стран, которые совершили экономический прорыв за счет новых технологий. Этот прорыв связан с удачным построением венчурного бизнеса.

Как показывает мировой опыт, от появления венчурной, пусть даже крупной, компании до формирования эффективной венчурной модели — большой путь. Недостаточно выделить деньги, пока не появится обширная венчурная индустрия. Отдача от них будет в лучшем случае локальной.

Современная венчурная индустрия — это разветвленный и хорошо отлаженный бизнес. Сегодня в мире насчитываются тысячи таких фондов, в их обороте — сотни миллиардов долларов.

И один из самых успешных венчурных проектов реализован в Израиле. Израильская модель венчурной отрасли начала создаваться с конца 80-х годов. В страну ехали люди с прекрасным образованием (в том числе огромное количество иммигрантов из бывшего СССР), с желанием работать и продвигаться, со своими научными разработками. Израильские власти внесли в законодательство изменения, способствующие развитию научного творчества. Активизации научной работы способствовали также «истории успеха» в сфере высоких технологий в Израиле и США. Эти истории распространялись в научной и деловой среде необычайно быстро, поднимая эмоциональный настрой и желание преуспеть.

Взнос государства в венчурный фонд Yozma составил 100 млн долларов⁸, еще 178 млн долларов вложили частные инвесторы. Всего же было создано 10 фондов, капитал которых после выхода из проектов составил 7,8 млрд долларов. Израиль, начав в 1992 году программу Yozma, за 14 лет увеличил свой технологический экспорт с двух с половиной до одиннадцати миллиардов долларов — средства, которыми управляют венчурные фонды страны. Примерно в это же время в Израиле появилось множество бизнес-инкубаторов (см. словарь в конце главы) для последующего прикладного использования фундаментальных научных исследований, значительная часть которых начиналась еще в России.

В конечном итоге израильская индустрия высоких технологий стала мощным генератором новых идей и способом получения больших доходов. Сегодня Израиль занимает первое место в мире по числу инженеров и ученых на душу населения и является второй на планете (после США) «кузницей кадров» технологических инноваций. Эта отрасль интересует иностранных инвесторов.

...Венчурные деньги не могут прийти в пустоту, они приходят на разработанную почву. Инновации — сложная экосистема, помимо идей для больших денег нужна питательная среда, ее создают частные инвесторы, бизнес-ангелы.

В Израиле частные деньги были вдобавок к тем связям, которыми славится еврейская диаспора. Как в старом анекдоте: приходит новый русский к старому еврею и говорит: пап, дай денег!⁹

Механизм работы венчурных фондов 10

⁸ По материалам: <http://www.mk.ru/blogs/MK/2007/03/01> — «Московский Комсомолец», электронное издание.

⁹ Анатолий Гавердовский, «Эксперт» № 23 (564) / 18 июня 2007.

¹⁰ При подготовке данной части были использованы аналитические материалы «Инвесториума», Debevoise & Plimpton Legal Services, а также статьи и материалы из открытых источников. Дмитрий Ефремов, Сергей Подобный, журнал «Финансовый Форум», www.investorium.ru.

Постараемся кратко объяснить процесс венчурного финансирования. Сам этот процесс подразумевает наличие двух сторон: венчурный фонд (ВФ) и компания, которую он финансирует. ВФ выкупает часть акционерного капитала компании-объекта. Внутри компании самого фонда происходят следующие процессы: во главе фонда стоит управляющая компания, для финансирования используются средства одного либо нескольких инвесторов. Финансовые средства идут не только на финансирование компаний-объектов, но и на развитие фонда — при этом увеличивается его «стоимость». Через некоторое время управляющая компания осуществляет обратный процесс обмена приобретенных ей акций на денежные средства, таким образом получая свою прибыль от данной инвестиционной сделки.

Такая схема впервые возникла в США в 50–60 годы XX века. Схему можно назвать революционной — ведь она предоставила возможность получения средств на свое развитие тем предпринимателям, для которых иные пути финансирования были просто недоступны. При поддержке инвесторов венчурного капитала прозвучало не одно «новое слово» в микропроцессорной, компьютерной технике, Интернет-технологиях, генной инженерии XX в. И не только слово: с помощью венчурных инвестиций нашли дорогу на рынок хорошо известные сегодня «киты» наукоемкого бизнеса, такие как «Майкрософт», «Эппл», «Диджитл Экуипмент Корпорейшн», «Компак», «Сан Микросистемз», «Лотус», «Федерал Экспресс», «Джинентек», «Йахоу», «Нэтскэйп» и много других.

Итак, финансирование, полученное от фонда, направляется на приобретение части акционерного капитала компании-объекта. Такое финансирование называется акционерным и отличается от обычного долгового финансирования. Возможно, фонд сочтет выгодным проводить также долговое финансирование компании-объекта: например, в случае выкупа выпущенных компанией-объектом конвертируемых облигаций снижаются риски фонда.

Для венчурного инвестора в истории компании-объекта инвестирования актуальны следующие стадии:

- бизнес-идея — маркетинг идеи, предложение пилотных образцов товара или услуги;
- создание бизнеса — переход к полноценному функционированию бизнеса;
- стадия роста — освоение новых производственных мощностей, рост численности персонала;
- расширение — завоевание доли рынка, стабилизация прибыли;
- стадия ликвидности — возникновение у бизнеса реальной рыночной стоимости (на этой стадии прямая продажа акций компании становится уже выгодной).

Венчурное финансирование может быть осуществлено уже на первых трех стадиях развития, тогда как традиционное долговое финансирование, в лучшем случае, — на трех последних.

В процесс венчурного финансирования обычно вовлечены:

- инвесторы;
- венчурный фонд;
- управляющая компания фонда;
- компания-объект финансирования.

Получатель инвестиций, несомненно, в плюсе: получить кредит на развитие ему было бы проблематично, учитывая, что его нечем обеспечить — ни оборудования, ни помещения, ни прочих материальных ценностей он пока еще не имеет. Тут же ему предоставляется возможность зарабатывать по мере роста компании: инвесторы рискуют вместе с ним, забирая не всю прибыль, а часть, согласно распределению долей; при этом владелец сохраняет полный контроль над компанией. Однако фонд также ориентирован на извлечение

прибыли из инвестиционной сделки, поэтому чувствовать себя полным хозяином предприниматель, бизнес которого еще не встал на ноги, не может — за его спиной всегда стоит инвестор. Разделяем риски — разделяем и власть.

...Получается, чтобы хоть кто-то дошел до финиша, нужны по меньшей мере три фактора: котел идей и антрепренерства, истории успеха и частные инвестиции в тысячи проектов. Все это было в Израиле¹¹.

После того как механизм рискованного финансирования был апробирован как экономический инструмент в США, интерес к нему неуклонно возрастал: во-первых, в ряде случаев инвесторы получали реальный доход, многократно превосходящий возможный доход от традиционных кредитно-финансовых операций; во-вторых, с течением времени были разработаны особые методы управления учитывающие специфику финансирования новых проектов — а именно: высокий риск — и позволяющие свести этот риск к минимуму. В-третьих (что видимо, самое главное для экономического и научного прогресса), венчурный механизм обеспечил практическую возможность финансирования инноваций и разработок на начальных этапах их реализации.

Как показывает мировая практика (США, Великобритания, Израиль), своевременное и обильное поступление государственных средств стимулирует «перелив» частного капитала в венчурный сектор; тем самым государство берет на себя часть рисков инвестора.

Очень важна в работе венчурных фондов все сторонняя оценка проектов¹². Критериев оценки инвестиций много: сколько она может стоить, когда нет активов, а только идеи, ноу-хау и какое-то оборудование, которое на первоначальном этапе не имеет большой ценности? Оценка — один из наиболее важных этапов работы фонда: ведь фонд управляет чужими деньгами, а задача управляющей компании — держать руку на пульсе, чтобы выйти из того или иного проекта с максимальной прибылью.

Именно на управляющих компаниях лежит вся ответственность по поиску качественных проектов, по формированию инвестиционного портфеля. Это их прямая задача. Инвесторы в данном случае не принимают инвестиционных решений. Но существует, как правило, комитет инвесторов, который отслеживает работу управляющей компании. Собрания комитета проводятся с целью оценки актуального развития проектов. Инвесторы имеют право корректировать деятельность управляющих компаний.

Венчурная компания Vertex

Рассказывает израильский специалист по венчурным инвестициям — Йорам Орон, председатель израильской венчурной ассоциации IVA, а также основатель и управляющий фонда венчурного капитала Vertex¹³:

¹¹ Анатолий Гавердовский, «Эксперт» № 23(564) / 18 июня 2007.

¹² Павел Грудницкий. Входной билет в Hi-Tech. Электронное издание «Эксперт Онлайн», Эксперт N543 | 20 ноября 2006.

¹³ По материалам интервью с корреспондентом издания «Эксперт Казахстан» Павлом Грудницким. «Эксперт Казахстан» от 25.09.06, статья «Объединяющий венчур».

«В Израиле дефицита новых идей нет. Давно отлажена схема, при которой через венчурные фонды проходит поток проектов новых технологий. К примеру, фонд Vertex ежегодно рассматривает только около 400 бизнес-планов. Это связано с тем, что в Израиле очень активная бизнес-среда и очень популярны венчурные фонды. Информация быстро распространяется среди инвесторов. В итоге ежегодно появляется 200–250 технологичных компаний. И технологии быстро доходят до венчурных фондов.

В управлении **Vertex** находится 60 млн долларов. Свои доли в фонде имеют известные IT-компании, а фонд, в свою очередь, имеет возможность выходить на авторитетных экспертов, работающих в этих компаниях. Сегодня венчурный бизнес приобретает транснациональный характер.

Израильская схема во многом построена на венчурном финансировании стартапов (см. словарь в конце главы) высокотехнологичного бизнеса.

Израильские фонды ищут партнеров в России, Казахстане и многих других странах. Сегодня в Израиле бурно развивается IT-индустрия. В этой сфере много интересных проектов, и мы могли бы развивать их совместно с зарубежными партнерами. В свое время в Израиле была разработана технология флеш-памяти, система ICQ, структура построения антивирусных программ. Pentium, Intel тоже изобретали в Израиле. Сегодня здесь развиваются новые технологии, пока не известные миру.

Прежде чем принимать решение о финансировании нового бизнеса, проводится комплексная экспертиза проектов. Сначала это делают специалисты фонда. И если они принимают положительное решение, проект направляется к экспертам международных компаний, таких как Fujitsu, IBM, Intel и другие. Чтобы проверить новые проекты, используются также знания и технологии ранее проинвестированных партнеров.

Обычно проект развивается в течение 3–7 лет. **Vertex** инвестирует в одну компанию 2–3 млн долларов. Максимальное инвестирование в один проект составляет 5 млн долларов. Причем фонд ориентируется на долевое участие в 20–25 %. При этом специалисты фонда ведут активное управление компанией автора проекта. Помогают авторам проектов встать на ноги и затем ищут стратегических инвесторов. В среднем из десяти проектов четыре имеют положительный результат».

В первые годы нового тысячелетия весь мир погрузился в Интернет-горячку. Это были также годы расцвета бизнеса в области высоких технологий. Израиль, обладая прекрасным научным потенциалом, не мог не привлечь внимание крупных мировых компаний, которые начали открывать в Израиле свои лаборатории и научные центры. За последние 7 лет венчурными фондами Израиля было привлечено более 12 млрд долларов на развитие инновационных компаний. Сейчас израильская Ассоциация венчурных фондов защищает интересы более семи десятков объединений!

Ассоциация добивается от государства позитивных изменений в законодательстве для более удобного ведения бизнеса, а также изменений в налоговой системе. Например, если зарубежный инвестор будет вкладывать в технологичные израильские компании, ассоциация будет добиваться для него определенных налоговых льгот в рамках национального режима (см. словарь). Ассоциация также позволяет привести к единым стандартам (унифицировать) делопроизводство и бухгалтерию.

Сотрудничество России и Израиля

В последние годы развивается двустороннее инновационное и научно-техническое сотрудничество России и Израиля; российские ученые и специалисты проходят стажировку в

Израиле.

Чтобы представить содержание обучения российских специалистов в Израиле, обратимся к программе «От инновационной идеи к бизнесу» (коммерциализация инновационных разработок)¹⁴.

Программа обучения:

- Бизнес-концепция и Бизнес-план (Чего ждет инвестор от изобретателя).
- Виды финансирования инновационных проектов.
- Гранты.
- Субсидии.
- Инвестиции.
- Кредиты.
- Частные инвестиции.
- Государственные инвестиции.
- Венчурные фонды.
- Международные организации и программы.
- Поиск партнеров и инвесторов.
- Защита авторских и имущественных прав изобретателей. Вопросы патентования.
- Правовые аспекты коммерциализации научно-технических разработок. Национальное и международное законодательство.
- Особенности продвижения «служебных» изобретений и разработок.
- Соглашения между авторами.
- Соглашения о неразглашении конфиденциальной информации.
- Договоры и соглашения с инвесторами и партнерами.
- Лицензионные соглашения.
- Рекламная компания и промоушн.
- Технологические инкубаторы.
- Start-Up компании как форма внедрения инновационных проектов.
- Стратегическое партнерство.
- Типичные ошибки при реализации инновационных проектов.

Выйти из кризиса помогает государство ¹⁵

Оказываясь в кризисных ситуациях, инвесторы обычно меняют стратегию управления бизнесом, применяя ряд мер.

Как говорилось выше, рисковое финансирование, в отличие от традиционного долгового, начинается на ранних, самых первых этапах становления нового бизнеса. Ранние этапы финансирования — наиболее рискованные, поэтому в ситуациях кризиса вложения направляются, скорее, на поддержку фирм, находящихся уже на стадии функционирования бизнеса.

В ситуации кризиса управление венчурного фонда может пойти на такие меры, как выкуп контрольного пакета акций и смена управляющих на тех фирмах, которые испытывают трудности с реализацией уже намеченного бизнес-плана.

Одна из противокризисных мер — смещение операций по обеспечению ликвидности

¹⁴ Отчет о стажировке российских ученых и специалистов в Израиле. «Центр научно-технического и инновационного сотрудничества России и Израиля», <http://www.rosisr.ru>.

¹⁵ По источнику: АЛЕКСАНДР ДАГАЕВ, кандидат технических наук, ведущий научный сотрудник ИМЭМО РАН. Венчурный бизнес: управление в условиях кризиса. Из архивов журнала «Проблемы теории и практики управления».

ранее сделанных капиталовложений от фондового рынка в сторону корпоративных слияний и поглощений.

Наконец, действенным может оказаться обращение к государственному правительству. Помощь государства заключается, например, в снижении ставки налога на приращение капитала от операций с ценными бумагами или в привлечении в больших масштабах новых источников венчурного капитала, в частности пенсионных фондов.

Прямое и косвенное стимулирование

В индустриально развитых странах государство играет не последнюю роль в преодолении кризиса на рынке венчурного капитала.

Методы косвенного стимулирования развиты в США и Великобритании; со стороны государства здесь подразумеваются налоговые льготы, расширение числа потенциальных частных инвесторов путем ослабления законодательных ограничений и пр.

Еще в 1958 г. в США была начата программа SBIC (поддержка инвестиционных компаний малого бизнеса), продолжает она действовать и сейчас. Суть программы в том, что государство действует как партнер: выделяя дополнительные средства к уже имеющемуся капиталу венчурной компании (в соотношении 1:3, если частный капитал не превышает 15 млн долл., или 1:2, если он выше этого порога), оно приобретает акции и может рассчитывать на долю прибыли компании в будущем.

Израиль к началу 90-х годов не входил в список стран-лидеров в области венчурного финансирования, и ситуация с участием государства в антикризисных мерах была другой: в Израиле широко использовались меры прямой государственной поддержки, направленные на повышение конкурентоспособности национальной промышленности на мировом рынке.

Начав в начале 90-х гг. со скромной цифры: два фонда венчурного капитала, к концу 90-х годов Израиль насчитывал уже порядка 70 фондов рискованного капитала, а также 2 тыс. наукоемких фирм, 40 из которых котировались в американской системе NASDAQ. Этому немало способствовало государство: в частности, было выделено 100 млн долл. на формирование венчурного фонда, финансирующего создание новых наукоемких компаний, предоставлены гранты для проведения НИОКР в интересах малого наукоемкого бизнеса, переданы технологии из военного в гражданский сектор экономики.

Заключение

Вся экономика Израиля держится на малых и средних компаниях. Высокий уровень образования и достойная финансовая поддержка науки — вот важнейшие условия, благодаря которым Израиль не испытывал проблем ни с генерацией идей в области инновационных технологий, ни с нехваткой специалистов технического направления. Параллельно с венчурными фондами страна развивала сеть технопарков (см. словарь), в которых вузы и НИИ имели достаточно ресурсов для доведения идей до привлекательных бизнес-проектов.

Все то, что было проделано в Израиле в области сотрудничества с частным капиталом в венчурной сфере в 1990-е гг., позволило буквально из ничего создать венчурную индустрию с годовым объемом инвестиций 4–7 млрд долл.

Словарь

БИЗНЕС-ИНКУБАТОР — это специальный инструмент экономического развития, предназначенный для ускорения роста и успешной самореализации предпринимателей, предприятий и компаний посредством предоставления им комплекса ресурсов и услуг по поддержке и развитию их деловой активности.

НАЦИОНАЛЬНЫЙ РЕЖИМ — принцип, применяемый в международных договорах, в силу которого юридическим и физическим лицам одного договаривающегося государства предоставляются на территории другого договаривающегося государства такие же права, льготы и привилегии, какие предоставляются его собственным юридическим и физическим лицам.

START-UP, сущ.; = startup эк. «стартап» (новая / недавно созданная фирма, компания).

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПАРК (ТЕХНОПАРК) — территориальное объединение (взаимопроникновение) науки, образования и производства; объединение научных организаций, проектно-конструкторских бюро, учебных заведений, производственных предприятий. Технопарк — это концентрации высококвалифицированных специалистов, к услугам которых — оснащенная производственная, экспериментальная и информационная базы. Технопарки создаются в целях ускорения разработки и внедрения научно-технических достижений. Часто технопаркам предоставляется льготное налогообложение.

Глава 4 ICQ и Google: все гениальное — просто

Наверное, во всем мире нет цивилизованных граждан в возрасте от 10 до 50 лет, которые не знали бы о существовании программы ICQ. Простая в обращении, удобная и необременительная для трафика, ICQ совмещает достоинства телефона и компьютера. С появлением ICQ миллионы людей получили возможность общаться между собой в реальном времени, невзирая на расстояния. Программа позволяет перекинуться простым «как дела» или вести интеллектуальные беседы, обмениваться репликами с другими сотрудниками, не выходя из кабинета. Она позволяет даже флиртовать! По стоимости она несравнима с междугородним разговором и sms-сообщением. Вы находитесь в сети, но ICQ стоит вам ничтожно мало. ICQ — произнесение этого сочетания букв созвучно английскому I seek you — «я ищу тебя», произносится ай-сик-ю). В русском компьютерном

сленге ICQ известна как «ася», «аська».

Настоящий Интернет-мейнстрим

Компания «Мирабилис», основанная вчерашними школьниками, совершила настоящий переворот в мире виртуального общения.

Основная идея ICQ проста — вы можете общаться с друзьями и сотрудниками в реальном времени, отправлять файл, не разбивая его на части, пользоваться голосовыми возможностями. Программа удобна для любителей сетевых игр.

Программу может скачать любой желающий совершенно бесплатно. Каждый пользователь имеет право на техническую поддержку со стороны компании. Ответ в течение 24 часов гарантируется!

Исц: цифры и факты

1996 год — год выпуска. Четверо старшеклассников из Тель-Авива решили написать компьютерную программу, которая позволяла бы им обмениваться сообщениями во время работы в сети. В ноябре 1996 года они создали компанию Mirabilis и выпустили небольшое приложение под названием ICQ. Официальный день рождения — 15 ноября 1996 года.

Итак, своим происхождением наша любимая «ася» обязана четверым молодым талантливым тель-авивским программистам. Их имена: Сефи Вигисер, Арик Варди, Яир Гольдфингер и Амнон Амир. На тот момент Яир и Амнон имели степень бакалавра в области математики (неполное высшее), а Сефи и Арик — полное среднее образование. Компания была создана сразу после написания программы. Мирабилис — это женское имя; кроме того, латинские корни этого слова — «чудесный, удивительный».

История умалчивает, кому из четверых авторов пришло в голову созвучие английского «7 seek you» с известной нам всем аббревиатурой. Ребята не вели исторические хроники: они еще не чувствовали, что их программа завоеует колоссальную популярность! Им просто нужна была программка, позволяющая общаться друг с другом. Однако действительность превзошла самые смелые предположения.

В это время другая команда (Activeverse) работала над созданием новой среды для виртуальных офисов (разработчик — Джим Даттон). Одна из возможностей этого софта заинтересовала большинство тех, кто с ним познакомился, — возможность видеть, когда другие сотрудники компании находятся в интерактивном режиме.

Activeverse скоро выяснила, что другая группа программистов работала над подобной идеей уже несколько месяцев. Это были те самые старшеклассники из Тель-Авива. И их программа была лучше, чем софт Activeverse. Необычным было и то, что мальчики, как казалось, разработав нужную им программу, полностью удовлетворились результатом и даже не думали, что на ней можно было еще и заработать! И тиражировали свое творение совершенно бесплатно. Число пользователей ICQ росло быстрее, чем у какого-либо другого софта в истории. К середине 1997 года миллионы человек установили на свои компьютеры ICQ; в основном это были подростки, использующие «асю» каждый день.

20 мая 1997 года компания объявила о том, что количество пользователей программы достигло миллиона. Уже в 1998 году, согласно данным Mirabilis, 1 миллион пользователей добавлялся к сети ICQ каждый месяц!

«Крошечная израильская компания Mirabilis взяла Интернет штурмом», — писала в феврале 1998 года San Francisco Chronicle. Их программа ICQ в первый же год набрала

7,5 млн подписчиков, а спустя немногим более пяти лет их стало 100 млн.

В июне 1998 года компания Mirabilis продала права на ICQ крупнейшему американскому провайдеру AOL (America Online) за 407 миллионов долларов. В результате компания Mirabilis была преобразована в ICQ Inc., и стала частью корпорации America Online, где и получила дальнейшее развитие.

Бешеная популярность новой программы совершенно не подпитывалась рекламой, Mirabilis на нее не тратились: известность бежала впереди них. Один пользователь рассказывал о чудо-софте десятку других.

Mirabilis угадали незанятую нишу. Дело в том, что два гиганта — Microsoft и Netscape — в то время вели конкурентную войну за первенство на рынке Интернет-браузеров. Человек, пользуясь браузером (например, Opera или Internet Explorer), выходит в сеть, но при этом он оторван от других таких же пользователей Сети! Мысль исправить это положение пришла в голову именно вчерашним школьникам из «Мирабилис», а не гигантам вроде Microsoft. Были, конечно, попытки поглотить «невеличку» Mirabilis. Предложение было сделано в начале 1998 года.

Надо сказать, что Mirabilis к тому времени уже немного повзрослела, имела отделения в Тель-Авиве (основной) и в Нью-Йорке (где были установлены серверы, обслуживающие ICQ). В штат компании входили около ста служащих. Но по духу, да и по самому подходу к ведению бизнеса компания оставалась юной. Миллионы клиентов не приносили им никаких доходов, у них не было плана, как начать зарабатывать, и они, вероятно, с легкостью согласились бы на предложение Microsoft, если бы не вмешался Йоси Варди, отец главы Mirabilis Арика Варди.

Папа Йоси может... все что угодно!

Иосиф «Йоси» Варди {Joseph «Yossi» Vardi) — директор International Technologies Venture — частного предприятия, владеющего венчурным капиталом. Также фирма Иосифа Варди основала несколько высокотехнологических компаний, работающих в области Интернета, производства ПО, телекоммуникаций, энергетики, охраны окружающей среды и других сферах.

Именно на деньги Иосифа Варди была основана Mirabilis Ltd., председателем которой некоторое время был сам инвестор, и не только она одна: на его деньги также была основана компания ST.1.2 LTD — разработчик унифицированной системы обмена сообщениями в Интернете. Варди — основатель R-U Sure, технологии для онлайн-торговли по принципу сравнения товаров, а также инвестор и член совета директоров молодой фирмы Webglide, которая занимается разработкой трехмерного пользовательского интерфейса для электронной коммерции. Кроме всего этого, Polaris крупнейший в Израиле фонд венчурного капитала, пользуется услугами Иосифа Варди в качестве советника. По данным на март 2001 года, в рейтинге CNET самых популярных программ, загружаемых с сайта Cnet.com, в десятку лидеров входят три программы, которые своим существованием обязаны Варди: ICQ, Download Accelerator и Lingoware для ICQ¹⁶.

Иосиф Варди известен и как политик, и как дипломат. В сфере его интересов также: банковское дело, нефтедобыча, химическое производство, телекоммуникации.

Именно этот человек безапелляционно заявил, что Microsoft зря считает себя единственной компанией на земле, которая хочет иметь ICQ. Варди отказал Microsoft и решил заключить сделку с компанией America OnLine. 287 млн долларов заплатила AOL. По

¹⁶ Ксения Чаянова. Привет, ромашки! Источник: <http://www.ibusiness.ru>.

результатам сделки каждый из четверых основателей получил около 80 млн долларов — причем наличными деньгами, а не опционами или облигациями. Кстати, первоначально отец Арика Варди сам вложил в дело 100 тыс. долларов. Тогда никто и представить себе не мог, что компания будет продана позже за огромную сумму.

После того как в июне 1998 года AOL купила все активы Mirabilis Ltd., была создана ICQ Inc.

Кстати, именно после покупки «ромашки» компанией AOL в среде молодых израильских бизнесменов получило распространение выражение «эффект Mirabilis».

А что же сейчас делает четверка молодых «отцов-основателей»? Голдфингер работает над развитием базы данных, Варди занимается программированием, а Висигер разрабатывает красочный и забавный интерфейс ICQ. Именно ему принадлежит известный всему миру значок «ромашки», которая показывает ваш статус: готовы ли вы общаться, отошли от монитора или вообще заняты и не желаете, чтобы вас отвлекали.

К концу 1998 года у ICQ было больше подписчиков, чем даже у самой AOL. И она все еще лидировала на сайте Download.com — крупнейшем в мире сайте, откуда пользователи Интернета могут загрузить понравившуюся им программу. ICQ загружали миллион раз в неделю!

... мы создали сервис, который был нужен нам самим. А оказалось, раз нам это удобно, то и всем удобно. Будучи фактически детьми, мы задумались, как бы нам, работая на разных машинах в Интернете, постоянно держать связь между собой. Создали программу и предложили попробовать еще четырем десяткам знакомых. Выложили программу в свободном доступе. Вот и весь маркетинг и продвижение. До миллионов других пользователей весть об ICQ за считанные месяцы дошла по той же схеме — от знакомых к знакомым. Мои партнеры по созданию ICQ и сегодня мои друзья: мы играем в пинг-понг, обсуждаем новые проекты друг друга, договариваемся о совместных инвестициях.

Яир Голдфингер, из интервью корреспонденту «Денег».

Яир Голдфингер не только финансирует проект, но и активно тестирует, и программирует. «Я не из тех инвесторов, — говорит он, — которые дают деньги и самоустраиваются. Во всех своих проектах я работаю и выступаю самым активным пользователем. Помимо Strategy Runner существует еще шесть проектов. Все они родились в Израиле. В большинстве из них участвуют выходцы из России».

Пользование ICQ, по мнению Голдфингера, — одно из проявлений свободы человека. Он считает, что запрет на ICQ, как это делается в некоторых корпорациях, — нарушение прав человека, к тому же приводящее к снижению творческого настроения и, в конечном счете, к снижению прибыли.

В 2005 году компанией Rambler создана первая официальная русскоязычная версия программы.

В первые годы существования ICQ в ней не было рекламных объявлений (баннеров). Их появление вызвало недовольство многих пользователей. В Интернете появились программы-заплатки (так называемые патчи), отключающие показ рекламы. Это также подтолкнуло пользователей к использованию вместо ICQ других программ, выполняющих примерно такие же функции: qip, Miranda, &RQ.

В 2006 году компания Mirabilis была немногочисленной: коллектив ее насчитывал около 50 человек. Треть из них составляли разработчики программного обеспечения (программисты), а остальная часть обеспечивала техническую поддержку пользователей и маркетинг.

Казалось бы, зачем нужен отдел маркетинга, если программа до сих пор

предоставляется пользователям бесплатно? Но, кроме частных пользователей, Mirabilis обслуживает и корпоративных клиентов. Среди них — крупные предприятия Германии и Швеции, например Шведская телефонная компания. Специально для крупных корпораций Mirabilis пишет программы внутреннего пользования, не связанные с Интернетом. Принцип работы — тот же, что в ICQ, только сеть — внутренняя. Очень удобно для связи сотрудников с начальством и друг с другом. Разработка подобных программ приносит Mirabilis неплохой доход.

Частные пользователи (мы с вами) также приносят доход, но не за счет продажи софта, а за счет предоставления рекламных площадей производителям товаров и услуг (третьей стороне). При регистрации каждый пользователь заполняет анкету, в которой указывает возраст, сферу интересов и страну проживания. Рекламные баннеры, которые мы видим в окошке ICQ, распределены с учетом возрастной группы и страны пользователя. Конечно, многие пользователи указывают другую страну или же не полностью заполняют анкету. Администрация Mirabilis, однако, считает, что главное в подобном распределении рекламы «по интересам» — даже не страна и род занятий, а возраст, который большинство пользователей указывает верно.

Рекламодателям передаются только статистические данные, а ни в коем случае не личные данные подписчиков. Однако по условиям оформления подписки компания оставляет за собой право коммерческого использования тех сведений, которые пользователь о себе сообщил. При этом, заполняя анкету, пользователь имеет право не указывать свой адрес, если опасается массовой рассылки рекламы (спама).

Окончательное решение: взимать или нет деньги с частных лиц за пользование программой и услугой, еще не принято. Такая неопределенность приводит к возникновению предположений и слухов, однако на сегодняшний день мы по-прежнему скачиваем новые версии программы бесплатно.

На данный момент ICQ представлена для скачивания на 17 различных языках. В 2006 году вышла украиноязычная версия программы.

В апреле 2007 года вышла 6-я версия ICQ.

История четырех двадцатилетних парней, создателей ICQ, необычна тем, что в ней есть юношеский энтузиазм и жажда подарить открытие миру; она заманчива сказочными сроками, в которые вчерашние школьники превратились в миллионеров. Привлекает образ «невелички» Mirabilis, которая продолжает свое существование в тесном мире гигантов, среди конкуренции и интриг. В чем секрет? Возможно, в молодости создателей компании: именно молодость так жаждет движения вперед, что даже не успевает испугаться неудачи...

**«Don't Be Evil» [Не причини зла) —
интерпретация концепции
«исправления мира»
(тиккун ха-олам)**

...Первое, о чем нужно говорить в контексте «чуда» того или иного хайтека, — это источник идей, котел, где варятся люди с достаточным техническим опытом и желанием заниматься предпринимательством. Если вы возьметесь искать такие точки в Силиконовой долине, то не пройдете мимо Стэн-форда. Схожую роль играл MIT (Massachusetts Institute of Technology) в Массачусетсе. Университеты были точками кристаллизации идей, они не только давали технические знания, но и поддерживали антрепренерский дух в своих студентах. В качестве зажигания к этой смеси идей нужны истории успеха. Это то, что и сейчас, да и всегда очень сильно двигало Силиконовую долину. Google, который стал сегодня практически всеядным монстром, всего несколько лет назад не существовал. История Google — всего лишь еще одна гаражная история¹⁷.

Google: факты и цифры

Поисковая Система Google — одна из крупнейших в мире. Количество пользователей поиском и другими сервисами Google исчисляется миллионами во всех странах ежедневно. Рост популярности предопределяет рост финансовых доходов компании. Стоимость акции Google превышает 500 долларов США. Ежегодный чистый доход компании составляет десятки миллиардов долларов.

Президент компании и ее основатель Сергей Брин давно уже в списке богатейших людей нашей планеты.

Сергей Брин происходит из семьи русских евреев, эмигрировавших из Советского Союза в США в 1979 году. **Михаил Брин** (отец Сергея) — профессор математики в Университете Мэриленда. Уже более четверти века он преподает там динамические системы и статистику.

Евгения Брин (мама) работает исследователем в центре космических полетов NASA Goddard Space Flight Center. В Москве она закончила мехмат и работала в институте нефти и газа. Сергей родился 21 августа 1973 г.

Мальчик с детства проявлял способности в области математики и информатики. В США Сергей учился в престижной школе Paint Branch Montessori School в Адельфи, Мэриленд. Это школа, где используется «свободный» метод обучения и специальные приемы для развития интеллекта и креативности. В школе, овладев языком, Сергей проявил себя с самой лучшей стороны и раскрыл свои таланты. В дальнейшем он учился в Eleanor Roosevelt High School в Грин-белте, где он уже шел с опережением нормального графика учебы. За три года он усвоил программу колледжа и поступил в Университет Мэриленда, где был одним из лучших в группе. Потом Сергей выиграл престижную стипендию National Science Foundation и попробовал поступить в МТИ, но туда его не взяли, и Сергей поступил в Стэнфорд.

Свою первую поисковую страничку Сергей Брин создал, учась в аспирантуре, вместе с другим аспирантом Стэнфордского университета Ларри Пейджем. Это было весной 1995 года. Свою научную работу создатели разместили на сайте. Называлась она BackRub и была очень проста в оформлении. В основе работы BackRub был принцип ранжирования найденных в поиске страниц, и это было уникальным на тот момент новшеством. Первыми выдавались те страницы, которые имели большее количество ссылающихся на них других страниц. Сервер, на котором хранилась вся поисковая информация, располагался в комнате

¹⁷ Анатолий Гавердовский, «Эксперт» № 23(564) / 18 июня 2007.

общежития Сергея Брина и имел объем 1 терабайт — на сегодняшний момент цифра весьма и весьма скромная.

Новая поисковая система была удобна не только принципом работы, но и легкостью в использовании, поэтому популярность ее росла и вскоре вышла далеко за пределы университета. Всего год с небольшим — и рубеж в 10 тысяч ежедневных посещений страницы был преодолен. И тут создатели странички задумались о том, что проект перерос университетские масштабы: требовался более объемный сервер, большой трафик; кроме того, проект следовало расширять и придавать ему новый статус, поскольку он давно уже перестал быть научной разработкой и мог стать неплохим бизнесом.

Возможно, Брин и Пейдж еще могли бы сделать выбор в пользу продолжения образования и научной работы, но вмешался случай. Владелец компании Sun Microsystems Энди Бехтольшайм настолько заинтересовался проектом двух аспирантов, что решил вложить деньги и, не медля, выписал чек на сумму 100 тысяч долларов (венчурные инвестиции, см.). Интересно то, что чек был выписан на еще не существующую компанию Google Incorporated, которую и пришлось срочно организовать. В результате 7 сентября 1998 года Сергей Брин и Ларри Пейдж зарегистрировали компанию Google Inc. Деньги, которые были у компаньонов, были вложены в развитие компании.

В начале 1999 года работа по обслуживанию поисковой страницы Google велась из офиса компании; там же, на жестких дисках обычных персональных компьютеров, находился и сервер. Очень скоро о поисковой системе Google начали писать главные таблоиды, в результате чего популярность проекта многократно возросла. Успех Google сложно переоценить, популярность его росла не по дням, а по часам. Росли и технические мощности компании, появлялись новые сервисы: почта и т. д. Интернет-источники указывают, что к 2005 году общий капитал Google превысил отметку в 100 миллиардов долларов¹⁸.

Урок. Почему нам нужно исправлять мир

Google выбрала такой лозунг, конечно же, неспроста. Какова бы ни была история его создания, здесь явно слышится интерпретация иудаистской концепции «исправления мира» (тиккун ха-олам). Среди множества велений, которые евреи, в соответствии с заповедями Торы, соблюдают с древних времен, одно из центральных мест занимает «тиккун ха-олам» (дословно — «восстановление» или «ремонт мира»). Смысл его в том, что Предвечный намеренно создал мир не вполне идеальным для того, чтобы у людей появилась возможность стать «партнерами» Бога в улучшении, совершенствовании мира. «Совершенствовать мир под управлением Бога» трижды в день обязуются евреи, читая молитву «Алейну».

*Даже один человек составляет большинство, если Бог на его стороне.
Фрэнк Бухман*

Человек, который не чувствует, не знает, что его существование служит Предвечной цели, который понимает свое существование как результат случайности (счастливой или нет — это детали) — не может ставить перед собой достойные цели. Но даже если он и поставит перед собой некую цель — она окажется случайно и произвольной, и у него может не хватить желания ее достичь. Им овладеет хандра.

Еврей же считает, что у него есть в жизни собственная миссия, и никто другой ее исполнить не может.

¹⁸ История основания и развития компании Google. Источник: <http://www.oqbo.ru>.

Сам мир, в котором мы живем, именуют иногда олам ха-тиккун, мир исправления. Именно благодаря этой идее иудаизм формирует у евреев предельно ответственное отношение к любому делу, которым приходится в этом мире заниматься. Любое дело, которым еврей занимается, суть священнодействие.

Пусть человек знает, что когда он смотрит на материальные вещи, он в сущности всматривается в лик Бога, в вещах присутствующего; имея его в помыслах, человек постоянно, даже в мелочах, может служить Богу.

Основоположник хасидизма Баал Шем Тов

Тот, кто соблюдает заповеди ради получения платы, даже если это будет плата в загробном мире, не служит Господу вовсе, ибо единственное, что он делает, — служит самому себе. Но тот, кто исполняет заповеди из истинного страха перед Богом и ради истинной любви к Нему, деяния такого человека озаряют мир и низводят в него избыточные блага.

Рабби Иехиэль Михл из Злочова (Маггид из Злочова):

Этот принцип называется в иудаизме «лишмах» («во имя главной цели»): изучать Тору и исполнять заповеди предписано не задумываясь о вознаграждении, а стараясь все свои помыслы направить лишь на одно — на постижение и претворение в жизнь Божественной Воли.

Верить — значит исполнять Его волю.

Бен Сира, 15:15

Многие верят в Бога, но многим ли верит Бог?

Мартти Ларни

Каждый думает, что Бог на его стороне, а богатые и могущественные это знают.

Жан Ануй

В основе этики иудаизма лежит представление о том, что творение не завершено Творцом. Предвечный намеренно сделал так, чтобы дать возможность человеку принять соучастие в творении, став Его со-творцом и потому — действительным хозяином сотворенного мира.

Когда венец Творения — человек — приходит в мир, у него уже есть задание — быть творцом. Он обязан охранять бытие, чистое и незапятнанное, восполнять пробелы в Творении, исправлять «недостатки» сущего. Сотворенный человек получил заповедь стать партнером Творца и принять участие в обновлении мира. Завершенное и полное Творение — это предел мечтаний кнесет (сообщества) Израиля.

Рав Иосеф Соловейчик

Иных дел у человека в этом мире просто нет:

Два еврея прочитали в газете о смерти миллиардера. Один спрашивает:

— Как ты думаешь, сколько он оставил? Второй (с усмешкой):

— Не волнуйся, он все оставил.

У савана нет карманов.

Поговорка

Вы не обязаны изменить мир, но вы также не имеете права отказаться от попыток (делать все, что в ваших силах).

Глава 5

Традиции еврейской деловой этики

Зачем еврей зарабатывает деньги, ценит ли золото превыше всех благ — что говорит традиция по этому поводу? Как вести себя с наемным работником, что делать, если знаешь информацию, обесценивающую твой товар, — говорить ли об этом покупателю? Оказывается, ответы на эти вопросы существуют, и уже не одну тысячу лет! Зачем еврей зарабатывает деньги?

Еврей ни за кем не признает «царского достоинства», ибо все в этом мире — достояние Всевышнего. Никаких специальных и особых обязательств перед «кесарем» у еврея нет — кроме, разумеется, налогов.

Американец прямо из аэропорта Бен-Гурион хочет попасть к Стене Плача. Точное ее название он забыл, и потому говорит таксисту:

— Подвези меня к тому месту, где вы, евреи, плачете, кричите и бьетесь головой о стенку...

Шофер подвез его к зданию налоговой полиции.

А вот Богу, по мнению евреев, принадлежит в этом мире все. Человек, считающий, что он «сам сделал себя», как это любят говорить на Западе (self-made man or woman), — по еврейским законам виновен в грехе идолопоклонства:

Когда будешь есть и насыщаться, и построишь хорошие дома и будешь жить в них; и когда у тебя будет много крупного и мелкого скота, и будет много серебра и золота, и всего будет у тебя много, то смотри, чтобы не надломилось сердце твое, и не забыл ты Господа, Бога твоего... чтобы ты не сказал в сердце твоём: «моя сила и крепость моей руки приобрели мне богатство сие», но чтобы, помнил ты Господа, Бога твоего, ибо Он дает тебе силу приобретать богатство, дабы исполнить ныне завет Свой.

Втор. 8, 12–18

В Ветхом Завете в целом богатство считается благословением Божиим. Само по себе стремление к благосостоянию, как и другие естественные человеческие стремления, в иудаизме вовсе не является грехом. И Авраам, и Иаков, и Соломон, и множество других праведников были богатыми людьми.

Однако есть и иная тенденция, в основном в книгах пророков Амоса и Исаяи, предупреждающая о возможной опасности, таящейся в богатстве, в привязанности к земным благам.

Евреи знали, что богатство — большой соблазн и большая опасность.

Тот, кто любит деньги, не насытится ими.

Коэлет 5:9

Именно эта традиция была подхвачена в «Новом Завете» и доведена до апогея:

Дружба с миром есть вражда против Бога.

Иак. 4, 4

Не любить мира, ни того, что в мире.

1 Иоан. 2, 15

Деньги, как их понимает иудаизм, — не только благо, но и большая ответственность. Обогащение для еврея — средство, а не цель.

Деньгами нужно уметь распоряжаться правильно (что означает — праведно): кормить и лечить бедных, строить школы и больницы, финансировать медицинские исследования, быть спонсором художников и т. д. Еврейские мудрецы видели в деньгах опасное испытание для человека и предостерегали! от соблазнов, сопутствующих обогащению.

Как-то раз пошел маггид из Дубно собирать цдаку (благотворительность) для бедных. Пришел он к одному богачу, а тот захотел отделаться от него маленьким пожертвованием. Маггид намекнул, что не пристало богатому так поступать и что другие, беднее его, дали значительно больше. Сказал богач:

— Может быть, это и верно, но я завещал большую сумму бедным.

На это маггид ответил:

— Крестьяне выращивают кур и свиней. Курица несет по маленькому яйцу в день, а свинья дает много сала и мяса. Несмотря на это, все любят кур, даже разрешают им прыгать и перелетать по комнатам, а свинье отводят место подальше от дома. Что такого в свинье, что от нее стараются быть подальше, несмотря на всю выгоду, которую она приносит? Послушай, я скажу тебе: курица дает то, что у нее есть — хоть это и небольшое богатство — сразу и каждый день, а свинья, наоборот, дает много, но только после смерти.

Когда богатство не дает увидеть других людей и их проблемы, оно становится грехом.

— Ребе, я не понимаю: приходишь к бедняку — он приветлив и помогает, как может. Приходишь к богачу — он никого не видит, ничего не хочет слышать. Неужели это только из-за денег?

— Выгляни в окно. Что видишь?

— Женщина с ребенком идут, повозка на базар едет, ветер тополя гнет...

— Хорошо. А теперь посмотри в зеркало. Что видишь?

— Ну, что я могу там видеть? Только себя самого.

— Так вот: окно из стекла и зеркало из стекла. Стоит добавить немного серебра — и уже видишь только себя.

Хасидская притча

С другой стороны:

Тот, кто ничего не имеет, всегда готов делиться с другими.

Еврейская пословица

Все, что ни существует в мире — Божье, а «собственнику» та или иная доля мира дана лишь в управление. Один из главных секретов еврейского бизнеса в том-то и состоит, что ни умножение богатства, ни увеличение недвижимости вовсе не является смыслом

деятельности еврея. Деньги — всего лишь инструмент, с помощью которого они решают совсем другую задачу. Любое вложение капитала для еврея — лишь повод выполнить главную свою обязанность на земле — улучшить мир, в который он пришел.

Р. Шимон бар Похай наполнил Меронскую долину золотыми монетами и сказал своим ученикам: «Каждый может взять, сколько пожелает. Но знайте: тот, кто возьмет их сейчас и потратит на предметы роскоши и наслаждения, уменьшит свою долю в олам аба (Мире грядущем).

Важнейшей заботой богатого человека должна быть благотворительность. Именно благотворя, он в полной мере выступает как «образ и подобие Божье», считает Талмуд:

Следуй качествам Святого, благословен Он. Он одел нагих (Брешит 3:2) — так и ты одевай нагих. Он посещал больных (Брешит 18:1) — так и ты посещай больных. Он хоронил мертвых (Дварим 34:6) — так и ты хорони мертвых. Он утешал пребывающих в трауре (Брешит 25:11) — так и ты утешай скорбящих.

«Свои» и «чужие»

Суть многих антисемитских выступлений во все времена сводилась к тому, что евреям, дескать, позволительно и даже желательно обманывать «чужих», неевреев. Однако традиционно еврейская деловая этика вовсе не делает на этом акцента, хотя следует признать, что часть законов Торы диктует евреям, как сохранить самобытность, не уподобляясь и не сливаясь с другими народами, другой культурой. Но таковы были условия выживания; к тому же подобные законы не касались деловой сферы, распространяясь, в основном, на повседневный быт, пищу, образ жизни. В современном обществе многое стало уже историей: «светские» евреи ведут образ жизни, обычный для тех стран, в которых они живут.

Хорошо об этом сказал Владимир Соловьев:

Всякий, кто заглядывал, например, в так называемые «Кормчие», по которым в течение многих веков управлялась наша церковь, знает, какими нелепыми и невежественными вымыслами питалась вражда православных к другим исповеданиям. И, если русское правительство в новейшие времена нашло необходимым составить для руководства нашей церкви так называемую Книгу правил, из которой исключены все дикие басни старых «Кормчих», то подобным же образом и в правоверном еврействе устаревшие части Талмуда теряют свой авторитет и обязательность.

Иудаизм призывает доброжелательно относиться даже к врагу:

*Если голоден враг твой, накорми его хлебом, и если он жаждет, дай ему воду.
Библия — Притчи, 25:21*

К слову сказать, знаменитое речение Иисуса из «Нагорной проповеди» — «Вам говорят — ненавидь врага своего» — до сих пор в Писаниях не найдено. А вот апостол Павел действительно делает к стиху из Притч некоторые добавки, радикально меняющие его смысл:

Если враг твой голоден, накорми его; если жаждет, напои его: ибо, делая сие, ты соберешь ему на голову горящие уголья.

Апостол Павел — Послание к римлянам, 12, 20

Но это — враг. А иноверец никогда не считался в иудаизме врагом только за то, что он — иноверец. Более того! Именно к иноверцу Талмуд с давних пор обязывает относиться с особой щепетильностью, безукоризненно честно, ибо совершая по отношению к нему неблагоприятный поступок, еврей в глазах народов мира (именно так переводится слово «гоим») втоптывает в грязь имя Божье. Это — «хилуль а-Шем», осквернение Божьего имени, один из страшнейших грехов в иудаизме, который труднее всего исправить или загладить.

Ободрать нееврея — худшее преступление, чем ободрать еврея, из-за сопряженного с этим осквернения имени Божьего.

Трактат Бава Кама 113а, б

Если кто-то изучает Библию и Мишну, но нечестен в делах и груб с людьми, что люди о нем скажут? — «Горе тому, кто изучает Тору...» Этот человек изучает Тору: посмотрите, как он дурно себя ведет, как безобразны его поступки!

Йома, 86а

О том, насколько серьезно боролись евреи с самой возможностью обмана иноверцев и возникающего при этом осквернения Божьего имени, свидетельствует постановление, вынесенное первым литовским советом раввинов (Ваад арба арацот):

Если еврей берет деньги или товар у пана или купца нееврея, то в случае, когда можно предположить, что этот еврей имеет нечестные намерения, руководители общины обязаны предупредить об этом нееврея.

Если брат мой — вор, то казнят не брата моего, но вора.

Еврейская пословица

Жемчужины на твоём пути

Как поведет себя человек, нашедший в ухе купленного на рынке осла бесценную жемчужину? Подобный случай произошел во времена рабби Шимона бен Шетаха. Притча повествует, что купивший осла вернулся на рынок и отдал жемчужину владельцу, пояснив: «Я заплатил за осла, но не платил за жемчужину». Случай этот поучительный: в наше время такие жемчужины попадаются на каждом шагу, и не всегда просто принять правильное решение, оказаться на той высоте, на которой оказался герой притчи.

Одному из крупных русских химиков пришлось в предреволюционные годы везти из Германии партию стеклянной лабораторной посуды: фасонные колбы, холодильники, аппараты Сокслета и т. п. На границе, естественно, нужно заполнить таможенную декларацию. Взглянул профессор на расценки за фасонное стекло — и ахнул: вовек ему таких денег не собрать, чтобы пошлину заплатить.

И, однако ж, он провез стекло, вообще не заплатив ни пфеннинга!

Каким образом?

В его таможенной декларации стояло:

«пробы воздуха из альпийских ущелий в стеклянной таре».

Покрутил таможенник носом, да и рукой махнул. На пробы воздуха пошлина не предусмотрена. А тара — тем более налогом не облагается.

Нечто подобное случалось и в советское время.

Некая японская мебельная фирма закупила в Хабаровске большую партию топоров.

Очень большую. Изумился русский поставщик — и зачем бы это японцам наши неуклюжие топоры могли понадобиться? Но сделка была, несомненно, выгодной, и эшелон топоров в отличной экспортной упаковке двинулся в сторону Владивостока...

Потом, через годы, случайно узнали, зачем это было японцам нужно. Топоры сразу же отправили в металлолом. А вот доски прекрасной экспортной упаковки пошли на изготовление мебели — шкафов, столов, секретеров... Потом их и во Владивостоке за валюту купить можно было.

Право, даже как-то неловко упрекать и профессора-химика, и японцев. Скорее, порадоваться за них надо — надули дураков. Иудеи не составляют исключения, считая, что некомпетентность и глупость должны быть наказаны:

Представьте себе, что кому-то случилось увидеть в магазине предлагаемую за бесценок вещь, которая на самом деле стоит, скажем, десять тысяч рублей. Если он понимает, какую драгоценность, какое огромное состояние он нашел, — он, конечно, бросится по соседям, стараясь любым способом достать те несколько рублей, которые за эту вещь просят.

Хафец Хаим-Израэль Меир га-Коген из Радина

В Евангелии возникает мотив утаения знаний о подлинной ценности вещи. Здесь царство небесное подобно

...сокровищу, скрытому на поле, которое, найдя, человек утаил, и от радости о нем идет и продает все, что имеет, и покупает поле то.

Мф. 13, 4

или так:

Еврей едет из Франции, из города Лурда, известного случающимися там чудесами. Вот и граница.

— Что будете декларировать? — спрашивает таможенник.

— Ничего нет.

— А что в этой бутылке?

— Святая вода из Лурда. Таможенник открывает бутылку:

— Это же коньяк!

— Ну? — удивляется еврей. — Новое чудо! Поистине, Лурд — город чудес!

Едут в поезде бедный еврей и богатый русский. Стали вечерять. Русский достает жареную курицу, а еврей вареную рыбу. Посмотрел еврей на жареную курицу, вздохнул и сказал:

— Вот за что я люблю рыбу, так это за то, что она ума прибавляет.

Русский заинтересовался и предложил еврею сменить рыбу на курицу. После жареной курицы вареная рыба «встала колом» у него в горле, и стал он рассуждать вслух:

— Если рыба ума прибавляет, то почему же она дешевле курицы?

— Вот видишь, — сказал еврей, — рыбы съел и поумнел!..

Но может оказаться и так, что ваша минутная выгода — ничто перед той, которая привалила бы вам, поступи вы честно. Вот, скажем, вы — книголюб, и обнаружили на книжном «развале» в коробке с ярлыком «10 руб» затрепанную и засаленную брошюрку — «Садок Судей», прижизненное издание Маяковского. Библиографическая редкость! Вопрос на засыпку: обрадуете ли вы продавца этой новостью? Или подумаете: «Разве не должна быть наказана такая его вопиющая некомпетентность...» — и небрежно протянете ему десятку?

А ведь, может быть, скажи вы об этом продавцу, — и приобретете нового друга на

долгие годы. Может быть, он оценит вашу компетентность и предложит вам долю в деле, а дело это через годы расцветет до многомиллионного предприятия? Может быть, вы узнаете, у кого была куплена эта брошюрка и найдете там еще одну дружбу и, кроме того, новые бесценные находки? Может быть, иными словами, Предвечный устраивал вашу судьбу как библиофила через эту нечаянную находку. А? Может такое быть?

Одна кашерная трапеза

Молодой человек получил должность раввина в городке с немногочисленной еврейской общиной. Неподалеку располагался университет, где училось много студентов-евреев. Но как вовлечь их в жизнь общины? Раввин решил устроить «вечер фалафеля»¹⁹.

Вечер был разрекламирован в университете, но в назначенное время ни один студент не пришел. Наконец, около 11 часов, когда организаторы вечера уже собирались расходиться, появился один студент. Обрадованные организаторы принялись угощать его фалафелем с пивом. Поев, он спросил: «Зачем вы все это делаете? Что вам нужно от меня?»

«Вы еврей?» — спросил раби.

«Угу».

«Вы слышали когда-нибудь о кашерной пище?»

«Да, но я не соблюдаю кашрута». «Понятно, — сказал раби. — Я хочу, чтобы вы оказали мне услугу. Как только вам представится случай, попробуйте один раз кашерную еду. Вот и все».

Студент пообещал, а он был человеком слова. Возвращаясь домой самолетом, он попросил кашерную еду, но в самолете ее не было. В Нью-Йорке он попросил таксиста отвезти его в кашерный ресторан. На его дверях висело объявление: «Закрывается на 9 дней». В то время как студент стоял, задумавшись, около ресторана, мимо проходил молодой религиозный еврей. «Могу ли чем-нибудь помочь вам?» — спросил он вежливо.

Студент рассказал ему о своей проблеме. «Пойдемте ко мне домой, — сказал молодой человек. — Я накормлю вас кашерной едой».

В результате студент подружился с молодым человеком и его семьей. Вскоре он заинтересовался иудаизмом и со временем стал соблюдать Тору.

Из книги Г. Теллера «Мелочи».

Цит. по: Аръе Картель. Иудаизм

Об Иосифе Хиршхорне, российском еврее, оказавшимся в США, рассказывают:

...Тогда он был посыльным ювелирного магазина с окладом двадцать долларов в неделю. Однажды утром, подметая пол перед открытием магазина, он увидел в углу кольцо с изумительной красоты бриллиантом и... отнес кольцо хозяину магазина.

С того и началось его восхождение. В 1955— 65 годах он каждый год мог тратить около миллиона долларов только на приобретение полотен больших мастеров (его хобби). А в 1969-м он подарил приютившей его стране Музей Хиршхорна (Вашингтон) с ежегодным бюджетом в 15 миллионов долларов. К шести тысячам экспонатов, бывшим в музее в момент дарения, он добавил до конца жизни (умер в 1981 году) еще пять с половиной тысяч работ мастеров мирового уровня.

¹⁹ Фалафель — жареные в кипящем масле шарики, приготовленные из смеси тертого хумуса (турецкого гороха), зеленого лука, перца, тмина и острых приправ; любимая еда израильтян.

Любая находка — испытание, ниспосылаемое Свыше.

Рабби Хаим из Занса спрашивал у прохожих, что они сделают, если найдут кошелек с золотыми: вернут ли его хозяину.

— Рабби, — ответил один, — если я буду знать, кто хозяин, я верну кошелек, не колеблясь ни минуты!

«Этот лицемер думает, что знает, как надо отвечать, чтобы мне понравиться, — подумал рабби, кивая головой, — но поступит ли он, как говорит, — большой вопрос».

— Я не такой дурак, чтобы отдавать кошелек с деньгами, — ответил другой.

«Нехороший человек», — подумал рабби из Занса, сокрушенно покачав головой.

Третий же ответил на вопрос так:

— Рабби, откуда мне знать, каким я буду, когда найду кошелек, и удастся ли мне оградить себя от злой воли? Может быть, она возобладает надо мной, и я присвою себе то, что принадлежит другому. Но может быть, Бог, благословен Он, поможет мне справиться, и я верну то, что нашел, законному владельцу!

— Это хорошие слова! — воскликнул цадик. — Ты истинный мудрец.

Никогда нельзя предугадать, как повернется судьба. Удачи разного рода и масштаба выпадают каждому, однако нужно понять, в чем именно заключается удача — в том, чтобы прибрать бриллиантовое колечко к рукам или в том, чтобы отдать его владельцу...

Некий еврей любил повторять: «Судьбы людские — в руках Предвечного. Он не оставит тех, кто исполняет Его заповеди».

И случилось наводнение. Вода прибывала. В дом к раввину пришли люди:

— Мы уходим. Пошли с нами. Тот ответил:

— Я остаюсь. Предвечный спасет меня. Вода продолжала прибывать. К дому подплыла лодка, и люди, сидящие в ней, сказали:

— Есть одно место. Поплыли с нами, ведь ты погибнешь.

Еврей ответил:

— Предвечный не оставит меня.

Лодка уплыла. Потом пришла другая, но еврей отказался сесть и в нее: он верил, что будет спасен свыше. Наконец прилетел вертолет, и оттуда крикнули:

— Эй, это твой последний шанс. Мы бросим веревку, по ней ты сможешь забраться сюда, больше помощи ждать неоткуда.

Но еврей отказался и на этот раз. Вода продолжала прибывать, и он, разумеется, утонул.

Встретив на небесах Бога, еврей спросил его:

— Я так верил в Тебя, Господи, как же Ты позволил мне утонуть?

На что получил ответ:

— Я трижды пытался спасти тебя:

дважды по Моей воле к твоему дому приплывали лодки, а потом я посылал даже вертолет.

Люди, как правило, не склонны видеть ничего чудесного вокруг, не желают знать, что на языке самых обычных событий с ними разговаривает Предвечный. Лишь повседневное исполнение предписанных Торой заповедей способно обострить их чувствительность к чудесному.

Некий еврей опаздывает на важное деловое свидание. Но у дома, где оно должно состояться, нет места для парковки автомобиля. Он ищет, ищет, и, наконец, взывает: «Создатель, если дашь мне, где поставить машину, сегодня же отвалю пять сотен долларов на нужды синагоги и начну соблюдать шабат!» И в ту же секунду отъезжает

чья-то машина. Еврей тут же восклицает: «Спасибо, Господи, не старайся, я уже сам нашел...»

Подчас остроумие помогает не только выйти из совершенно безвыходных ситуаций, но и помочь при этом несправедливо обижаемому человеку:

Жил в местечке человек, который старательно изучал Тору. Было у него свое дело, жена помогала ему, и все складывалось благополучно. Но — чего в жизни не бывает! — привелось ему разориться. Чтобы прокормить жену и детей, поехал он в дальний город и стал учителем в хедере. Учил детей ивриту.

В конце года получил он заработанные деньги — сто золотых монет — и хотел послать их любимой жене, но в те времена не было почты. Деньги передавали с оказией, заплатив, конечно, за услугу. Как раз через город, где знаток Торы учил детей, проходил разносчик мелких товаров. Учитель спросил его:

— Куда держите путь?

Разносчик назвал города, через которые собирался идти, и среди них был тот, где жила семья учителя. Учитель попросил передать жене сто золотых монет:

— Господин хороший, моя бедная жена в страшной нужде, не может прокормить детей. Возьмите на себя труд передать эти деньги. Ну и себе что-то оставите за труды... По справедливости...

Загорелись глаза у торговца. Сразу пришло ему в голову, как можно и деньги почти все заграбастать, и перед людьми выглядеть честным:

— Деньги эти вы отдаете в мою полную власть. Я вообще могу с ними в тот город не пойти, если захочу. Тут только так: либо вы мне верите, либо нет. А если верите, то и не сомневайтесь: я отдам ей из этих денег столько, сколько захочу. По справедливости. Таково мое условие. Не хотите — не надо, ищите другого посланника.

Не было выхода у бедного учителя! Согласился он, но спросил:

— А не лучше ли оформить нам договор письмом?

Пожал плечами разносчик: какая, мол, разница.

И написал учитель жене: «Посылаю с этим уважаемым торговцем сто золотых монет с условием, что он даст тебе из них ровно столько, сколько сам захочет».

Написал и улыбнулся. Он-то знал раввина из своего села и не сомневался в его мудрости и проницательности. А что будет спор, и что тому придется его разбирать — это он видел по жадным огонькам в глазах торговца.

— Так? — только и спросил он, показав на лист бумаги.

Прочел торговец письмо, удовлетворенно кивнул и сунул его в карман вместе с деньгами.

Прибыв в местечко, разносчик пошел к жене учителя:

— Вот письмо от вашего мужа, а вот деньги. По нашему уговору я должен дать вам из них столько, сколько сам захочу. Вот я и даю вам одну монету, а девяносто девять оставляю себе.

Бедная женщина просила сжалиться над ней, но разносчик твердил, что муж ее согласился на такое условие, поэтому он, разносчик, даст ей сколько захочет. Так что и одну-то монету он отдает только по доброте душевной.

Жена учителя повела разносчика к раввину.

Внимательно выслушал раввин обе стороны, еще внимательнее прочел письмо, отчеркнул ногтем фразу «даст тебе из них ровно столько, сколько сам захочет» и улыбнулся:

— Так сколько, говоришь, хочешь ты взять себе из этих денег?

— Я уже сказал, — ответил разносчик, — девяносто девять монет.

— Вот и отдавай их!

— Как, то есть, «отдавай»? Я же говорю, что хочу взять их себе!

— Ну да! — еще шире улыбнулся раввин. — Именно столько хочешь ты взять себе. —

И показал пальцем на стол: выкладывай, мол, денежки.

— Взять, а не отдать! — продолжал горячиться разносчик. — Тут черным по белому написано: «даст тебе ровно столько, сколько сам захочет»!

Он ткнул пальцем в письмо, в фразу, подчеркнутую ногтем раввина, да вдруг так и застыл на месте. И рот закрыть забыл.

— Ну что, увидел, что написано? — продолжал улыбаться раввин. — Понял? Вот и отдавай ей ровно столько, сколько сам захотел. Как и следует из вашего договора и из этого письма. Ты захотел девяносто девять монет? Вот и отдавай их. И делу — конец!

Честность — настолько важное качество для еврея, что, согласно агаде, только благодаря ей одной еврей может попасть в рай «во плоти»:

После Моисея не нашлось никого среди смертных, кто был бы достоин посетить Рай. Это смог сделать только равви Иешуа бен Леей, учитель поразительного благочестия. А он как попал?

Когда он совсем состарился, Бог приказал Ангелу Смерти исполнить его последнее желание. Иешуа попросил показать ему то место в Раю, которое ему предназначено. Подлетев к Раю, Ангел посадил Иешуа на пограничную стену со словами:

— Смотри вниз! Вот твое место.

Иешуа тут же спрыгнул по ту сторону стены и поклялся, что так тут и останется.

Ангелы, которые были при Боге, пожаловались Ему:

— Этот человек силой захватил Рай. Бог ответил им:

— Нарушал ли он когда-нибудь свое слово, будучи на земле? Если нет, то пусть не нарушает и теперь.

— Он всегда держал слово, — ответили ангелы.

— Тогда пусть остается, — сказал Бог.

В иудаизме запрещено «воровство со знанием». Что это значит? Если в рекламе стирального порошка сказать, что выстиранные им вещи вообще никогда не будут пачкаться, то это — прямая ложь и нарушение закона о рекламе, запрещающего вводить потребителей в заблуждение. Сказать же, что ваш порошок «лучше всех обыкновенных», — вроде бы лучше, закон не нарушен, заведомо недостоверная информация не прозвучала. Но еврейская этика называет такой прием «воровство со знанием», и он запрещен.

Пред слепым не клади претыкания.

Ваикра, 19:14

Поскольку под «слепым» подразумевается всякий, кто не понимает, что у него на пути, — эта заповедь сегодня одна из труднейших для соблюдения. Так, с точки зрения раввинов, бизнес на рынке ценных бумаг на основе конфиденциальной информации — прямое нарушение этой заповеди. Люди, у которых клерк покупает бумаги, слепы, не имея той информации, которой он обладает, и только потому продают свои ценные бумаги по ценам ниже реальной стоимости. Никто, кроме иудеев, никакого особого криминала в этой деятельности не видит.

Живя у Лавана, отпетого лжеца и мошенника, наш праотец Яков был вынужден на время подавить в себе чистое побуждение давать и жертвовать; он играл по правилам Лавана, чтобы выжить и преуспеть. В том и состоит величие Якова: его душа осталась кристально чистой, несмотря на долгую изнурительную борьбу за существование в атмосфере лицемерия и лжи.

Акива Татц. Маска Вселенной

Свято храня законы, евреи трепетно относились к книгам, в которых эти законы были

записаны.

*Если уронишь золото и книгу, подними сперва книгу.
Еврейская пословица*

Один из трактатов Талмуда приводит следующую Галаху (правило, предписанный образ действий):

Все священные книги следует спасти (в субботу) от пожара... Если они написаны в переводе на какой бы то ни было язык, — египетский, мидийский, иламитской, греческий — их также надлежит спасти от пожара. Рабби Иоси говорит: «следует спасти их от пожара».

Эта незначительная деталь раскрывает перед нами великое историческое правило, преподанное целому народу, тесному, терзаемому в изгнании, который не в состоянии спасти все свои ценности, а пожертвовать всем не желает, — о том, как ему надлежит поступать в день горя и опасности.

Нахман Бялик

Предприниматель и работник

Марксисты декларировали «освобождение труда», прекращение эксплуатации человека человеком, но на практике превратили людей в рабов государства, чиновничества, лишили их человеческого достоинства, при том, что норма эксплуатации труда значительно возросла благодаря атмосфере страха и «трудового энтузиазма». Марксистская концепция, в сущности, не нова — так же точно обстояли дела и в Египте при фараонах, и в Китае при Цинь-Ши-Хуанди.

Для еврея эта концепция неприемлема. Составляя трудовой договор, он должен помнить, что работник — прежде всего человек, а не «рабочие руки», не *instrumentum vocale*, «говорящее орудие труда», как выражались в древнем Риме. Работодатель обязан обеспечить соответствующие условия труда и справедливую его оплату. Для Торы человек — подобие Бога.

В принципе, иудаизм не против «трудового энтузиазма». Но работник должен знать, что он получит за этот энтузиазм. Вспомним, что Яаков, единственный, пожалуй, наемный работник в числе патриархов еврейского народа, работавший за право стать зятем, то есть, фактически, «войти в долю», говорит своему работодателю Лавану:

Вот, двадцать лет я у тебя; овцы твои и козы твои не выкидывали; баранов из мелкого скота твоего я не ел. Растерзанного я не приносил тебе: я восполнял это, с меня ты взыскивал украденное днем и украденное ночью. Бывало со мною, днем съедал меня зной, а холод ночью, и убежал сон мой от глаз моих.

Брешиит 31:38–40

В идеале должны быть согласованы все пункты трудового договора:

Договариваясь с рабочими, сын раби Йоха-нана бен Матъя сказал им, что, кроме платы, отец будет давать им и еду. Узнав об этом, раби Йоханан возмутился: — Как?! Ты сказал «еду» и не сказал — какую? Но ведь они могут понять это как им угодно!

Он велел сыну догнать работников и сказать им, пока они не приступили к работе, что отец имел в виду хлеб и овощи (обычную еду), и спросить, согласны ли они работать на этих условиях.

Бава Мециа 7:1

Если предприниматель задерживает оплату труда, то, согласно Торе, это — преступление. Сюда же относится запрет задерживать оплату за купленные в кредит товары или за аренду.

Предприниматель, который вручает работникам вознаграждения «в конвертах», сумма которых не отражается на «социальном пакете» — пенсионном фонде и медицинском страховании, фактически получает бесплатный кредит от своих работников, даже не поинтересовавшись у них, согласны ли они его кредитовать. Еврей, поступая подобным образом, кроме государственного законодательства нарушает при этом и религиозный закон:

Не обижай наемника, нищего и неимущего из братьев твоих или пришельцев твоих, которые в стране твоей, в воротах твоих. В тот же день отдавай плату его, чтобы не зашло солнце прежде того; ибо нищ он, и к ней стремится душа его; а то он возопит на тебя к Господу, и будет на тебе грех.

Дварим 24:14, 15

Тора особо и специально говорит о задержках зарплаты. «Исур бал-талин» — запрет оставлять у себя деньги, заработанные поденщиком, хотя бы на одну ночь — один из самых суровых запретов в ней.

Не обирай ближнего твоего и не похищай, и не задерживай у себя на ночь заработка наемника до утра.

Вайикра 19:13

А всякий, задерживающий плату наемного работника, словно отбирает у него жизнь.

Бава Мециа 112

Платить за нужную вещь нужно всегда вовремя, иначе придется расплачиваться. Именно об этом повествует безымянная еврейская притча.

У короля заболел единственный сын. Никто из врачей не мог помочь царевичу. Однажды некий выдающийся врач заявил, что царевича можно излечить порошком из редкостного драгоценного камня в королевской короне. Король не поспешил воспользоваться советом. Между тем здоровье царевича ухудшалось, и вскоре он был при смерти. Только тогда король распорядился извлечь драгоценный камень из короны, растолочь его в порошок, растворить в воде и влить царевичу в рот несколько капель целительного лекарства. Авось и удастся еще спасти сына...

Сомнения в полноте оплаты толкуются, по Торе, в пользу работника. Особенно сложно бывает оценить справедливость оплаты, когда характер, объем, а подчас даже и результат работы заранее не известны (например, в работе управляющего, в литературном творчестве). Но и в этих случаях еврейский религиозный закон требует от работодателя удовлетворить запросы работника, даже в случае, если он при этом понесет прямые убытки. Этот принцип называется «лифним мишурат адин» («между строк закона»), но фактически речь идет о повелении сделать больше того, что требует Закон.

Раба, сын рава Гуны, нанял рабочих, чтобы они перевезли его бочки с вином из порта на склад. Дорогой рабочие, по небрежности, разбили бочки, чем нанесли Рабе серьезный ущерб. Чтоб хотя бы частично возместить этот ущерб, Раба оставил у себя одежду, которую они дали ему в залог.

Тогда они повели Рабу в бет дин, требуя возвращения одежды. Судьей был Рае. Он

сказал Рабе:

— Верни им их одежду.

— Таков закон?

— Да! — сказал Рае. — Стих гласит: «Следуй путями добродетельных».

Тогда работники сказали Раву:

— Мы целый день работали, мы голодны, и нам ничего не заплатили.

— Иди и заплати им, что положено, — сказал Рае.

— Таков закон? — возмутился Раба.

— Да! Разве ты не знаешь, как заканчивается этот стих? — «И будь справедлив».

Бава мециа 83а

Хозяин пригласил мастера покрасить лодку. Во время работы лодочник заметил дырку в днище, заделал ее, закончил покраску, получил деньги и ушел. А на другой день к нему примчался хозяин лодки.

— Вот вам деньги за починку, — сказал он и протянул кошелек с золотом.

— За что, — удивился мастер, — я получил сполна!

— Да, — подтвердил хозяин. — Но то были деньги за покраску лодки, а эти я плачу за ремонт.

— За такой пустяк? — изумился лодочник — Это отняло у меня немного времени. Я и не думал просить деньги за такую мелочь...

— Эта мелочь, как вы, ее называете, — ответил хозяин лодки, — спасла жизнь моим детям. Я позабыл о дыре, расплатился с вами и ушел по делам. А дети тем временем взяли лодку и уплыли в море. Я был в отчаянии, думал, они погибли! А когда дети благополучно вернулись, выяснилось, что их спасением мы обязаны вам...

Если у человека требуют возвращения долга, не предъявляя письменных доказательств или авторитетных свидетельств, а он не помнит, занимал ли что-либо у этих людей, то бет дин, еврейский суд, как правило, освобождает человека от уплаты долга, однако оставляет дело на его совести и предупреждает, что согласно Торе он должен уплатить: чтобы быть чистым перед Богом, нужно иметь полную уверенность, что никому ничего не должен.

Но и работник должен работать честно и добросовестно. Скажем, ведя в рабочее время частные разговоры по телефону без согласия хозяина, работник крадет его время и деньги. Работник обязан являться бодрым, свежим и выспавшимся, а если его труд — физический, то сытым и хорошо отдохнувшим: ночные работы у другого хозяина, скажем, неприемлемы. Если вы взялись выполнить какую-либо работу, поставить определенные товары или предоставить услуги — обязательства должны быть исполнены в точности. Ваши контрагенты должны быть уверены, что могут положиться на вас.

Ничем иным, кроме оговоренных работ, в рабочее время заниматься нельзя.

Однажды к Абе Хилкии, мудрецу, жившему в Эрец Исраэль в первом веке нашей эры, пришли посланцы из Иерусалима, чтобы попросить его помолиться о дожде — страна страдала от засухи. Дома они его не застали. Жена сказала, что он подрядился возделывать поле. Там его посланцы и нашли. Они приветствовали его, но он лишь приветливо взмахнул рукой и продолжил работу, не прерываясь ни на минуту.

Прождав до конца дня на краю поля, посланцы, наконец, получили возможность спросить:

— Почему учитель не нашел в течение дня даже минуты на беседу с нами?

— Я нанят на весь день, — ответил он. — Мое время принадлежит не мне. Если б я занялся разговорами, это было бы кражей хозяйского времени.

По агаде из Таанит 23б

Мелочей не бывает

Евреям сам Бог велел быть честными в бизнесе: грех «осквернения Имени (Б-га)» считается одним из самых страшных. Понимать это следует так, что дурные поступки отдельных евреев порочат всю общину и дают повод сомневаться в порядочности богоизбранного народа.

Очень важны для евреев также этические вопросы. Как совмещать этику с удачным бизнесом, когда речь идет о колоссальных денежных вложениях, прибылях и убытках, когда решаются судьбы огромных корпораций?

Приведем пример положительного этического поведения руководителя²⁰.

Эд Шульц был управляющим «Смит энд Вессон», знаменитой компании по производству оружия, основанной в Спрингфилде (штат Массачусетс).

В марте 2000 года 29 муниципалитетов предъявили компании иск, утверждая, что промышленники несут ответственность за уголовные преступления с применением огнестрельного оружия. В попытке избавиться от исков Шульц заключил соглашение с федеральным правительством. Он объявил, что компания будет ставить на оружие замки, создаст новую технологию, которая позволит использовать оружие только его владельцам и усовершенствует условия его продажи.

— Это деловое решение, — заявил Кэн Йоргенсен, спикер компании. — Но с этическим «зарядом».

Примерно в то же время господин Томкинс, владелец «Смит-Вессон», в Великобритании хотел продать компанию, но не смог это сделать, пока не закончились судебные разбирательства. Компания знала, что соглашение с федеральным правительством может вызвать резкую ответную реакцию. Шульц предполагал ответный удар, но не знал его силы.

А удар оказался чудовищным. На компанию обрушились ее постоянные покупатели, оптовики, а больше всех — лоббирующая группа Национальной Ассоциации владельцев стрелкового оружия. Объем продаж катастрофически снизился, и к октябрю компания объявила, что вынуждена уволить 125 из 725 работников Спрингфилда. Шульц оставил свой пост в сентябре, чтобы возглавить другую компанию, проданную Томкинсом.

Мистер Шульц утверждал, что компания сделала все, что потребовало от производителей оружия правительство — ни больше, ни меньше. Но решение сделать больше, говорил он, пришло потому, что он не мог ответить на вопрос: «Все ли я сделал, чтобы предотвратить преступления?»

— Я спросил себя: стал бы я ставить замки на оружие, чтобы спасти одного ребенка? — сказал Шульц. — И ответил себе: стал бы...

Такое решение стало особенно актуальным после памятной трагедии в средней школе в Калифорнии, когда школьник расстрелял своих соучеников.

«Мне пришлось принять решение, основанное на традициях компании и моем понимании справедливости и правильности, — сказал мистер Шульц, который все еще отзывался о себе как о «прирожденном владельце оружия».

«Смит-Вессон» пережил последствия, которые, с точки зрения бизнеса, можно считать трагическими. А усугубило эту трагедию то, что ни одна из других компаний по производству оружия не последовал примеру «Смит-Вессон».

— Наверное, Шульц сделал для интересов компании все, что было возможно. Он поступил как настоящий гражданин. Но закон не обязывает других поступать так же, поскольку это наносит ущерб компании, — утверждает Йосеф Зингер, профессор-юрист,

²⁰ Статья «Когда сталкиваются этика и бизнес» Джеффри Сеглин (экономического обозревателя газеты «Нью-Йорк Тайме»), <http://www.evrey.com>.

преподающий право в Гарвардском университете.

Дилемма в данном случае состояла в том, чтобы, поступив по справедливости, при этом не нанести ущерб бизнесу. Далеко не всегда из этой ситуации можно выйти без потерь. В подобных случаях еврейский деловой кодекс гласит, что получение благословения за правильный поступок и возможность спокойно спать по ночам (т. е. — чистая совесть) куда важнее и в будущем, несомненно, оправдают себя. Ни в маленьком, ни в крупном нельзя поступаться моралью.

Урок. Может ли еврей обмануть?

Еврейская этика бизнеса требует правдивости и искренности между участниками деловых отношений.

Третья заповедь категорически запрещает давать пустые и ложные обещания. Сегодня слова катастрофически обесценились. Пустые лозунги, невыполненные предвыборные обещания политиков, повседневная ложь по любому поводу и вовсе без повода — это тот мир, в котором мы с вами сегодня живем. Во многих, кто ничего не имеет за душой, чтобы противопоставить этой повседневной реальности, она порождает цинизм и безверие, люди теряют самоуважение и лишаются уважения окружающих, порой сами того не замечая. Общество, не имеющее надежных религиозных ориентиров, погружается в атмосферу тотальной лжи.

Мудрецы еврейского народа почти два тысячелетия назад говорили, что критерием праведности человека является его поведение в деловой сфере. Наиболее развитые страны мира процветают именно потому, что бизнес постоянно находится там под прессом жесткой религиозной морали. Президент совершенно прав, когда говорит, что без следования общепринятым в цивилизованном обществе нравственным стандартам современный российский бизнес вряд ли может рассчитывать на то, чтобы признаваться респектабельным. Чтобы закрепить связь бизнеса с этикой поведения, надо «вернуться к традиционным ценностям российской духовности, религиозности, благотворительности — ко всему, что веками обеспечивало величие страны».

Заявление главного раввина России

Берла Лазара по поводу послания Президента

России Владимира Путина Федеральному собранию

«Всякий, кто заглядывал в Талмуд, — пишет Борис Левин («Этика деловых отношений в еврейской традиции»), — знает, как много места в этой книге отведено имущественным отношениям». Действительно, целых два тома Хошен Мишпат разбирают проблемы этики труда и бизнеса, правовых процедур и законов, касающихся свидетельских показаний.

Едва ли не каждый еврей был «частным предпринимателем» — цирюльник, лавочник, сапожник, винодел, купец на корабле или при караване. Мудрецы торговали с дальними странами, праведники отвешивали товар в лавочках, законоучители нанимали батраков, — и при этом все они стремились оставаться честными богобоязненными людьми.

Антисемиты в своих творениях любят повторять, что Талмуд не считает «гоев» людьми, что под «ближним», к которому предписано относиться этично, еврейская традиция подразумевает только еврея, единоверца. Действительно, в Талмуде при желании можно найти фразы, которые, будучи вырваны из контекста, вызывают неприятие. Однако нужно помнить то, что они относятся только к идолопоклонникам, а «народы Книги», соблюдающие запрет на идолопоклонство, к ним не относятся.

Более того: Тора неоднократно напоминает евреям об их обязанностях перед

живущими среди них неевреями:

И пришельца не притесняй и не угнетай его, ибо пришельцами вы были в Стране Египетской.

Шмот, 22:20

Любите же и вы пришельца, ибо пришельцами вы были в земле Египетской

Дварим, 10:19

Не искажай закона для пришельца, сироты... Помни, что рабом ты был в Египте и выкупил тебя Бог, Всесильный твой, оттуда; поэтому заповедую я тебе делать это.

Дварим, 24:17–18

Вершить суд, исполнять Закон — это великая ответственность:

Один из учеников рабби Израэля Салантера отказывался стать раввином. «Я боюсь, что рано или поздно дам неправильный совет», — говорил он.

— Значит, раввином станет тот, кто не боится давать неправильные советы, — печально сказал рабби.

У «пришельца» также есть обязательства. Еще Адаму и Ною дал Предвечный свой Закон. Этот Кодекс, первый Завет между Богом и человечеством, по сей день должны исполнять все потомки Адама и Ноя. Он состоит всего из семи заповедей, одной предписывающей и шести запрещающих. Вот они:

1. Предписано учреждать суды и судить в них по настоящему Закону, храня его в неприкосновенности.

2. Запрещено богохульство: «не отвергай Бога».

3. Запрещено идолопоклонство — в первую очередь поклонение «себе любимому», собственной корысти и удовольствиям, но также и любому другому человеку, и властям предержавшим и всякому объекту, подменяющему Бога, встающему между Ним и человеком.

4. Запрещено убийство. Любая жизнь священна, ибо человек суть образ и подобие Бога. Лучше стать мучеником, чем убийцей. Убийство допускается только при самозащите (необходимой обороне) или в ходе оборонительной войны.

5. Запрещены покушения на чужую собственность, грабежи, кражи и похищение людей.

6. Запрещено кровосмешение, гомосексуализм и сношения с животными. Семейные отношения должны быть чисты и святы: «не прелюбодействуй».

7. Запрещено есть мясо живых животных.

К людям, хранящим «законы Ноя», еврей, согласно Галахе, должен относиться так же, как к самим евреям. Они — «ближние». Более того — неиудеям, не нарушившим ни одной из этих семи заповедей, — «хасидей умот га-олам», — обещана доля в «Мире Грядущем» — так евреи называют посмертный рай. В других исповеданиях этого нигде нет.

Праведники народов мира имеют долю в грядущем мире.

Тосефта Сангедрин, 13:2

Талмуд высоко оценивает праведных неевреев и даже ставит их в пример. Талмуд повествует, что некий человек по имени Дама бен Нетина был славен своим почтением к родителям.

Наши мудрецы рассказывают, что однажды раввины пришли к нему, чтобы купить самоцвет взамен выпавшего и потерянного из нагрудника первосвященника... Они

договорились дать тысячу золотых монет за камень. Он вошел в дом и увидел, что его отец спит, положив ноги на ящик с драгоценностями. Он не хотел его тревожить и вышел. Когда мудрецы это увидели, они решили, что он хочет больше денег, и предложили ему десять тысяч золотых. Когда его отец проснулся, он вошел в дом и вынес камень. Мудрецы отсчитали ему десять тысяч, но он ответил: «Я не хочу наживаться на почитании отца. Я возьму только тысячу, о которой мы договорились.

Дварим раба, 1:15

Всякий, кто отвергает идолопоклонство, есть еврей.

Иоханан бен Напах. Мегилла, 13а

Молитва и оперативное планирование

Не собираясь вдаваться в теологические тонкости молитвы, в ней можно усмотреть, помимо всех прочих, прямой и простой практический смысл. В молитве человек формулирует (для Бога, но и для себя тоже!) «модель желаемого и желательного ближайшего будущего»: выявляет свои самые приоритетные проблемы и предлагает оптимальный вариант их решения в условиях «всемогущества». Любой учебник эвристики скажет, что в этом и состоят первые и важнейшие этапы решения задачи; любой учебник экономики подтвердит, что с этих стадий начинается оперативное планирование.

В этом иудейская и христианская молитвы близки. Однако далее начинаются различия. Для христианина процесс его собственной активности молитвой, собственно, и заканчивается: далее он ждет «по вере его» вмешательства в свою судьбу вышних инстанций мира — Николая-угодника, Приснодевы Богородицы и так далее.

Одна из самых понятных и, казалось бы, очевидных молитв, если уж мы говорим о предпринимательской деятельности, о бизнесе — «Господи, подаждь ми богатство!» Для еврея просьба к Богу о личном благосостоянии — бессмысленна.

Все о чем-то горюют: одним хлеб черствый, другим жемчуг мелкий.

Еврейская пословица

Стоит еврей у Стены Плача и молится: «Господи! Пошли мне богатство!» День молится, второй, третий... В конце концов не выдержал:

— Господи! Можно подумать, я со стенкой разговариваю!!!»

Мартин Бубер высказался еще определеннее:

Молитва, которую творят не во имя всего Израиля, — вообще не молитва.

В мидраше написано: «Мессия, сын Давида, не придет до тех пор, пока льются слезы Эйсав». Что это такое — «слезы Эйсав»? Вот что думает об этом Хафец Хаим — Исраэль Меир га-Коген из Радина: «Слезы Эйсав» — это не те лишь слезы, которые льют народы земли, а вы (сыны Израиля) — нет. Это те слезы, которые льют все человеческие создания — и вы в том числе, — когда они просят чего-либо для себя и молятся об этом.

В человеке, переполненном самим собой, нет места для Бога.

Баал Шем Тов

Молитвой о ниспослании богатства часто грешат и полнейшие атеисты. Причем, коль речь идет о чуде, то чаще всего воплощается она в представлении о кошельке, бумажнике,

найденном прямо на улице. Но это, вообще говоря, слишком мало: ведь просьбы обращены к Всемогущему! Поэтому мечтателям в грезах является пещера Али-Бабы, сундук с пиастрами капитана Флинта, сокровища на острове Монте-Кристо неподалеку от замка Иф...

*Дурак думкой богатеет.
Пословица*

Беда в том, что лучшим доказательством истины мы склонны считать численность тех, кто в нее уверовал.

М. Монтень

Впрочем, это было прежде. Сегодняшний читатель и зритель охотнее представляет себе чемоданчик с деньгами или выигранный лотерейный билет. Сколько reality-show посвящено этой ситуации, сколько фильмов о ней снято, сколько книг написано! Стоит показать чемоданчик, приоткрыть его, чтобы оттуда зазеленело деньгами, — и все, фильм, спектакль или книга обречены на успех! Книгу «Как стать миллионером» купят только за название, даже если внутри будут одни чистые страницы.

Евреи не любят смотреть такие фильмы. Они предпочитают их снимать.

Еврей знает, что просьбы личного характера Небесами рассматриваются чрезвычайно редко, лишь в особенных и экстремальных случаях, когда испытание в том и состоит, чтобы человек попросил о богатстве или здоровье. Небеса и без того знают, в чем человек испытывает нужду, и если посылают ему беды, то именно для того, чтобы дать повод и возможность исправиться и «исправить мир» (тиккун ха-олам). Поэтому молитвы еврея — это прежде всего молитвы об успехе в делах. Но они именно потому достигают неба, что свой успех в делах еврей непременно разделяет со всей общиной, хотя бы через пожертвования и благотворительность.

Есть люди, которые в синагоге думают о бизнесе. Не слишком ли дерзко требовать от них думать о Боге, когда они занимаются бизнесом?

Нахман из Касовира — Толдот Яаков

Как-то подошел рабби Леей Ицхак (из Бердичева) после молитвы к нескольким из молящихся, протянул им руку и сказал: «Здравствуйте, здравствуйте», словно они вернулись из дальних странствий. Когда те взглянули на него в недоумении, он сказал:

— Чего вы удивляетесь? Ведь только что вы были так далеко: ты торговал на ярмарке, а ты плыл на корабле с зерном; а как кончились слова молитвы, вы вернулись обратно, вот я и подошел поздороваться.

Таким образом, с практической точки зрения иудейская молитва весьма содержательна. Как хотите, а повседневное «просчитывание» собственных действий, так сказать «технично-экономическое обоснование» предстоящего дня, способствует большей успешности евреев в бизнесе.

Глава 6

Открытие бизнеса в Израиле в вопросах и ответах

Малый и средний бизнес во всем мире — фактор,

стимулирующий рост занятости и развитие экономики как в развитых, так и в развивающихся странах.

Малый бизнес в Израиле развит хорошо. Об этом свидетельствует, например, вид любой улицы (особенно торгового типа) с огромным количеством разнообразной рекламы. Есть также немало примеров, когда из мелкого бизнеса вырастает компания с многомиллионными оборотами. Помогает этому успеху в немалой степени то, что официально открыть свое дело можно, что называется, за 5 минут (закрывать, правда, значительно труднее!) В газетах постоянно публикуется статистика — сколько и в каком районе открылось/закрылось новых бизнес-ов и какое «сальдо-бульдо» достигнуто за отчетный период. Считается, что пополнение госбюджета во многом происходит за счет владельцев частного бизнеса.

Классификация предприятий бизнеса в налоговых органах: «Осек патур»

«Осек патур» — самая простая форма — до годового оборота 65,721 шек., обычно мелкие бизнес-сы или наемные работники, имеющие бизнес для дополнительного заработка. Владельцы многих профессий не могут записаться как «осек патур», например, врачи, адвокаты и многие другие. Этот вид бизнеса подает налоговый отчет раз в год.

Существуют ли обязательные ежемесячные отчисления?

Да, это Битуах леуми (Институт национального страхования) и мае ахнаса (прогрессивный подоходный налог). Оплата производится частями ежемесячно, чтобы в конце года не приходилось платить круглую сумму. Соответственно, если после составления годового отчета выясняется, что вы переплатили или недоплатили, — переплату возвращают, либо требуют доплатить.

Многое зависит и от того, какие у вас льготы (некудот) по уплате налогов. До суммы 5,370 шек. (при 2-х единицах налоговых льгот) налог не выплачивается.

Новые репатрианты в течение первых 18 месяцев получают 3 налоговые льготные единицы (некудот зикуй), в следующие 12 месяцев — 2 единицы, и далее 12 месяцев — 1 единицу. Одна единица предоставляет скидку на налог в размере 178 шек.

Классификация предприятий бизнеса в налоговых органах: «Осек мурше»

«Осек мурше» — годовой оборот свыше 65,721 шек. Отчитывается раз в 2 месяца или раз в месяц, в зависимости от размера оборота.

Требуется немедленно сообщить об открытии нового дела. Для этого обращаются в региональное отделение налогового управления и заполняют соответствующие бланки.

Все ли бизнесмены платят Битуах леуми?

Нет, не все. В Битуах леуми (национальном страховании) существует 2 вида бизнесменов: занятые на работе более 12 часов в неделю, и занятые менее 12 часов.

Обычный — занят только бизнесом и работает в нем более 12 часов в неделю. Платит обычный налог Битуах леуми в зависимости от своих доходов.

Бизнесмен, который занят бизнесом не более 12 часов в неделю и зарабатывает в бизнесе не более 3,500 шек. в месяц. Кроме бизнеса, он занят на другой работе (как наемный работник). Этот бизнесмен не будет платить налог Битуах леуми, но при этом его деятельность не будет застрахована в Битуах леуми.

В любом случае следует без промедления сообщить в Битуах леуми об открытии дела. Если бизнесмен достиг в месяц прибыли 35,870 шек. (включая зарплату), то за доход свыше этой суммы он не заплатит Битуах леуми.

Открывать ли отдельный счет?

Это обязательно. Предприниматели в Израиле стараются следить за тем, чтобы личный счет, который был у них до открытия бизнеса, существовал отдельно от вновь заведенного и был открыт в другом банке. Ведение отдельного счета упрощает отношения с налоговой инспекцией и позволяет четко отслеживать картину движения наличных средств. Открывать два и более счета в одном банке нежелательно потому, что банк все равно рассматривает их как одно целое — а это может снизить предоставляемый вам банковский кредит.

Не стоит «бегать» от банка: если возникла проблема, разумнее будет известить банк и прийти к совместному решению. Но, с другой стороны, не считается зазорным спорить с банком о размерах банковских услуг и процентов.

Легко ли получить кредит?

Одной из главных проблем новых бизнесов является получение банковского кредита. В Израиле мелкий и средний бизнес поддерживается множеством фондов: одни кредитуют бизнес, находящийся в стадии развития, другие — бизнес, находящийся в стадии идеи (см. главу «Венчур по-еврейски...»). Важно, к какой категории населения относится получатель кредита: например, новые репатрианты получают помощь на особо льготных условиях (подробнее см. ниже).

У вас есть партнеры: как составить договор?

Договор, разъясняющий права и обязанности партнеров, выполняется в письменной форме и подписывается всеми партнерами. С подписанием договора затягивать не следует: опытные адвокаты подчеркивают, что именно на стадии создания бизнеса стороны легко приходят к соглашению, потому что желание совместно работать превалирует над остальными интересами; у партнеров пока еще нет разногласий. Эта атмосфера способствует принятию взаимовыгодных решений, созданию установок на будущее. В дальнейшем часто этого не происходит.

В договоре расписываются доли каждого из партнеров, участвующих в бизнесе и, соответственно доле, гарантии каждого из них перед банками. Также необходимо установить систему компенсаций, в случае необходимости возмещения убытков партнеру, который оплатил больше долгов, нежели его относительная доля в бизнесе. Личные гарантии должны предоставляться всеми партнерами. Система компенсаций работает и в случае, если один из партнеров инвестировал в бизнес средства несоответственно своей доле. Его убытки должны быть возмещены.

Сумма инвестиций в бизнес (хотя бы первой инвестицией) также оговаривается в договоре.

Необходимо оговорить также: способ принятия решений, правила для урегулирования конфликтов (для тех случаев, если по причине отсутствия согласия между партнерами решение вынести вообще будет невозможно), распределение прибыли, распределение обязанностей, время нахождения на рабочем месте, условия ликвидации партнерства.

Как правило, устанавливается также запрет на конкуренцию (участие каждого из партнеров в конкурирующем бизнесе запрещается на оговоренный срок: обычно полгода или год. Закон о свободе выбора рода занятий и работы не позволяет увеличить этот срок).

Вступление членов семьи в бизнес, утверждают опытные адвокаты, должно быть оговорено именно на стадии создания нового дела. Обычно молодое поколение проявляет интерес к бизнесу своего старшего родственника на той стадии, когда бизнес развивается достаточно успешно. Но на этой стадии решение о принятии в уже сложившийся бизнес родственников может вызвать неодобрение, напряжение между партнерами.

Кто имеет право учредить компанию?

Любое физическое лицо имеет право учредить компанию при условии, что цели компании не противоречат закону и нормам общественной морали или не противоречат

установленным Общественным нормам. Для основания новой компании достаточно наличия одного акционера.

Что необходимо включить в Устав компании?

Каждая компания должна иметь Устав компании, составленный путем письменного договора между акционерами. Устав включает: наименование компании, цели компании, данные, касающиеся уставного капитала и ограничения ответственности. В Устав также могут быть включены положения, касающиеся управления компанией, прав и обязанностей акционеров.

Изменения в Устав вносятся на основании решения, принятого простым большинством голосов на общем собрании акционеров компании, в случае если Уставом не предусмотрено иное число голосов акционеров для данной цели.

Каковы условия подписания Устава компании?

Устав должен быть подписан первыми акционерами (с указанием имен, фамилий, документов, удостоверяющих личность, и адресов) при обязательном условии указания в Уставе количества акций, распределенных акционерам. Устав приобретает законную силу после того как адвокат удостоверит личность лица, подписывающего Устав.

Развит ли в Израиле семейный бизнес?

Семейный бизнес развит неплохо — это может быть торговля в небольших магазинчиках и, как правило, товарами из других стран, например, из России. Наиболее популярны товары (продукты) некошерные. Такие товары очень востребованы не только поголовно у всех русскоязычных, но и примерно у 30–40 % местных. Вот интересный пример, который публиковался в прессе в 2000 году: за 20 последних лет потребление водки в Израиле увеличилось в 20 раз! Конечно, это не значит, что нация вдруг начала спиваться, а всего лишь означает, что лет 20 назад водку практически не употребляли... Сейчас речь идет о частном «русском» бизнесе, ведь именно русские частенько проявляют наибольшую деловую активность по сравнению с местными. Кстати, вот еще один любопытный пример с хлебом.

Когда мы сюда приехали (1992), то первые годы просто забыли про наш русский хлеб (черный, ржаной, с отрубями и проч.) и ели только какие-то ватообразные белые батоны и булки. Потом, через 2–3 года где-то прочитал, что в Хайфе открылась первая пекарня русского хлеба. Наступил сумасшедший ажиотаж — все (кто понимает) бросились покупать этот хлеб (поначалу он был очень низкого качества), запахло дефицитом. Захожу однажды в магазин и вижу вдруг — черный хлеб! Лежит! Свободно! Я хватаю и иду домой. Дома же выясняется, что местные пекари просто добавили в муку какао, чтобы придать хлебу черный цвет! Сейчас, конечно, наш хлеб продают везде, и покупают его не только русские, но и местные...

Александр В., выходец из России

Насколько развитым считается рынок Израиля?

20 сентября 2007 года Лондонская компания Financial Times Stock Exchange — FTSE (дочерняя компания Лондонской биржи и Financial Times) опубликовала обновленный рейтинг развитых и развивающихся рынков, в котором Израиль впервые переходит из второй категории в первую.

Рейтинг FTSE имеет большое значение — на его основании принимают решения множество инвесторов во всем мире. 95 % инвестиций устремляется в страны, отнесенные к категории развитых, и лишь 5 % приходится на развивающиеся рынки.

Новая классификация Израиля официально вступит в силу в июне 2008 года. Израиль присоединяется к избранному «клубу развитых стран» (24 государства) и станет в нем первой и единственной страной Ближнего Востока.

Какие предприятия Израиля привлекают интерес инвесторов?

Список 10 израильских предприятий, к которым проявляют наибольший интерес иностранные инвесторы, ежегодно публикуется компанией Dan & Bradstreet Israel. Места израильских предприятий в рейтинге определяются в зависимости от числа и объема контрактов с иностранными партнерами, которые им удалось заключить за последний год.

Наибольшую заинтересованность иностранных инвесторов в 2007 году вызывает авиастроительный концерн «Таасия Авирит». На втором месте — фармацевтическая компания «Тева», лидер списка прошлого года.

На третье место вышла фирма, сосредоточившая в своих руках экспорт и импорт израильских киббуцев. Четвертую позицию прочно удерживает компания оборонной промышленности Elbit Systems.

В первую десятку впервые вошли также нефтеперегонные заводы Ашдода, авиакомпания «Эль-Аль».

Что такое МАТИ? Какие услуги они оказывают?

Центры поддержки деловой инициативы (МАТИ) расположены по всей стране; их созданием и поддержкой занимается Управление по делам малого и среднего бизнеса. Деятельность МАТИ — один из приоритетов сегодняшней экономической политики Израиля. Государство поддерживает малый и средний бизнес с целью сокращения безработицы. В этой области Управление тесно сотрудничает с другими организациями, такими как: правительственные учреждения (Министерство промышленности и торговли, Министерство абсорбции и Министерство туризма), Еврейское агентство (СОХНУТ), местные власти, израильское отделение Джойнта и деловые структуры. МАТИ существуют с начала 90-х, и их создание в немалой степени было связано с волной российской эмиграции.

В центрах поддержки деловой инициативы частные предприниматели могут получить полный инструктаж и информацию о различных услугах, предоставляемых им другими организациями.

В центрах МАТИ работают профессиональные консультанты, которые могут ответить на вопросы по открытию нового бизнеса, составлению бизнес-плана. Предприниматель получит подробную консультацию на темы: управление и маркетинг; рабочая сила, финансирование; организация бизнеса и др.

Центры МАТИ предлагают ряд курсов и семинаров, специально предназначенных для малого и среднего бизнеса, а также для частных предпринимателей. В программы обучения, среди прочего, включены следующие темы: создание малого бизнеса и управление им, маркетинг, курс для малых и начинающих экспортеров, компьютеры и Интернет, электронная коммерция, курс в поддержку женской предпринимательской инициативы, курсы для новых репатриантов и т. п. В дополнение к этому предлагается широкий выбор специальной литературы на различные темы. Во многих районах организованы деловые клубы. Среди методических пособий, разработанных Управлением, в помощь предпринимателю представлены: методические пособия по трудовому законодательству, маркетингу, бизнес-словари на различных языках, руководство для начинающих частных предпринимателей в самых различных сферах (туризма, технологии и т. д.).

Консультативную помощь (общей продолжительностью до 150 часов) могут получить и предприятия среднего бизнеса, оплатив всего четверть стоимости. До 75 % стоимости консультации оплачивает Министерство промышленности и торговли.

Помогают ли МАТИ в поиске источников финансирования?

Да. Центры МАТИ оказывают помощь в получении финансовой поддержки одного из фондов, предназначенных для малых и средних бизнесов, а также помогают в составлении письма-просьбы о финансировании в другие финансовые структуры и банки. Важно, что специалисты МАТИ оказывают помощь на стадии составления бизнес-плана, необходимого

для получения финансирования.

В базах данных МАТИ собрано большое количество информации об услугах, предоставляемых частным предпринимателям и владельцами малого и среднего бизнеса через другие проекты и организации. Так, для репатриантов-предпринимателей действует специальный фонд при Министерстве абсорбции: соответственно, предприниматели данной категории будут направлены именно туда.

Какие категории населения находятся в сфере деятельности МАТИ?

В сфере деятельности МАТИ находятся, в основном, несколько категорий предпринимателей, испытывающих трудности с организацией своего бизнеса. Это новые репатрианты, владельцы бизнеса в периферийных районах, ортодоксы, женщины.

Новые репатрианты обладают высоким предпринимательским потенциалом и при этом нуждаются в адаптации к условиям новой страны. Управление, в тесном сотрудничестве с Министерством абсорбции, разрабатывает ряд мер, с тем чтобы помочь данной категории населения раскрыть свой потенциал и успешно вести бизнес. Деятельность МАТИ, как и в других случаях, предусматривает консультативную помощь, организацию курсов и семинаров для новых репатриантов.

Малый бизнес «русских» израильтян начинался с идей, не требовавших больших затрат и отвечающих актуальным, видимым нуждам: перевозки, ремонт квартир, обслуживание и ремонт бытовой и компьютерной техники, домашние детские сады, небольшие продовольственные магазины. На пути в большой бизнес у новых репатриантов было и есть много преград: слабое знание языка и законов местного делового этикета, непонимание ближневосточной ментальности. Но на данный момент бывшие россияне вполне уверенно чувствуют себя в израильском бизнесе. Немалая заслуга в этом принадлежит государству, которое поддерживает новых репатриантов: Министерство абсорбции еще в начале 90-х годов создало специальную программу, включающую в себя бизнес-курсы, в том числе и на русском, проверку экономической целесообразности идеи и подготовку бизнес-плана, специальный фонд выдачи ссуд для организации бизнеса новым репатриантам.

Бизнесы в периферийных районах страны испытывают, помимо общих трудностей в начинании нового дела, ряд специфических, связанных с удаленностью от центра. Вследствие этого Управление прилагает особые усилия для поддержки малого и среднего бизнеса в отдаленных от центра районах.

Религиозное ортодоксальное население также находится под опекой МАТИ. При участии центра поддержки развития малого бизнеса Бней-Бра-ка и Иерусалимского центра МАТИ, совместно с израильским отделением Джойнта был создан общеизраильский центр поддержки религиозного ортодоксального населения, оказывающий помощь ортодоксам по всей стране.

Статистика подтверждает, что израильские **женщины в малом и среднем бизнесе** в процентном соотношении представлены слабее, чем в других развитых странах. Управление поддерживает женщин-предпринимательниц, организуя для них курсы, семинары и специальные занятия, открывая деловые клубы для женщин.

Источники:

<http://www.az-sut.co.il/russian/>, сайт компании «Azoulay & Sutovsky», которая представлена на израильском рынке аудита и бизнесконсалтинга с 1996 года и специализируется как на ведении дел общеизраильских компаний, так и в сфере международного налогового и бизнес аудита.

<http://news.israelinfo.ru>

<http://www.asakim.org.il/russian.php>

<http://www.isramir.com>

Н. Чемерисова. Государство и малый бизнес в Израиле: опыт МАТИ. «Еврейское

слово», № 8 (281), 2006 г.

Литература

1. Р. Менахем Мендел Тайхман. Точка зрения. Статьи о месяцах и праздниках еврейского календаря. — Ужгород, 2006.

2. Лион Фейхтвангер. Еврей Зюсс. Собрание сочинений. Том третий. — М.: Художественная литература, 1989.

3. «Ле Хайм» и «Мир еврейской женщины».

4. Кицур Шулхан Арух, «Шамир», Союз религиозной еврейской интеллигенции из СССР и Восточной Европы, 1994.

5. Сергеев В. И. Павел I Гроссмейстер мальтийского ордена. — Ростов-н/Д: Феникс, 1999.

6. Сайты:

<http://www.uinzz.com>

<http://icqhelp.net>

<http://www.wajox.pp.ru>

<http://www.oqbo.ru>

<http://www.inno.ru/press>

<http://www.e-trustgroup.ru>

<http://www.mk.ru/blogs/MK/2007/03/01/>

economic — Московский Комсомолец, электронное издание

<http://qlever.ru/venchur> <http://news.israelinfo.ru> <http://www.habrahabr.ru>