

Сын совладельца страховой компании «РЕСО-Гарантия» Николай Саркисов сменил медицину на киноиндустрию. Почему он не хочет участвовать в бизнесе отца?

«Мне, конечно, хотелось повлиять на его выбор, у меня ведь комплекс директора. Но удалось сдержаться», – вспоминает Сергей Саркисов, глава совета директоров «РЕСО-Гарантии». Летом 2003 года его старший сын Николай объявил, что хочет последовать примеру бабушки и мамы и поступает в медицинскую академию им. Сеченова. Профессия врача казалась ему интересной и престижной, он рос в семье, где постоянными гостями были медики, друзья его матери Русудан Махашвили. «Мама убеждала меня, что этот труд – сложный и неблагодарный, но я считал, что лучше все знаю», – рассказывает Николай. Отец – совладелец одной из крупнейших страховых компаний России – не стал возражать. Сергей Саркисов не говорит, кем он хотел видеть своего сына, но не скрывает, что был доволен его настойчивостью: «Мне нравилось, что он решил пойти не по простому пути».

Николай выбрал хирургию, а на последних курсах планировал специализироваться в области микрохирургии или пластических операций. Одновременно он подрабатывал медбратом в одной из клиник MedSwiss, эта сеть принадлежит РЕСО. Романтический ореол профессии к тому времени развеялся, но своих намерений Николай не изменил. Правда, в 2007 году на четвертом курсе он начал свое дело совсем в другой сфере – вместе с друзьями организовал фирму «Мустанг» по тюнингу автомобилей. Выбор, опять-таки, был неслучаен. В семье Саркисовых много автогонщиков – в ралли участвуют Сергей Саркисов и двоюродные братья Эдуард и Владимир. Николай говорит, что с детства мечтал стать автогонщиком, вместе с родными иногда выезжает на трек, а в Лос-Анджелесе ездит на спортивном Nissan GT-R. Стартовый капитал в размере \$1,5 млн он взял у отца, договорились, что в кредит.

После окончания академии в 2009 году Николай устроился в ординатуру одной из больниц города Химки. Работу в MedSwiss не оставил – по ночам дежурил в травмпункте и помогал матери решать организационные вопросы. Русудан Махашвили была гендиректором компании «Медилюкс-ТМ», владеющей MedSwiss и стоматологической клиникой «Добрый доктор». Хотя «РЕСО-Гарантия» активно развивалась, заняв в 2009 году четвертое место на рынке по собранной премии, Саркисов-младший к бизнесу отца равнодушен. «Для меня работа там была бы золотыми ручниками. Дело, которым

занимаешься, должно нравиться, – считает Николай. – Если все происходит против шерсти, то рано или поздно закончится провалом».

Николай провел год в отделении гнойной хирургии химкинской больницы и окончательно понял, что мама была права. Но все же он предпринял еще одну попытку остаться в медицине и сменил обстановку – перевелся в отделение микрохирургии Российского научного центра хирургии им. Петровского. Не помогло. «Я наблюдал за врачами, которые положили на это все силы, и понимал, что не хочу оказаться на их месте. Это угрюмые, довольно жесткие люди, разочаровавшиеся в жизни», – делится впечатлениями Саркисов-младший.

Николай утверждает, что буквально за один день принял решение оставить медицину. Что делать дальше? Долг отцу за «Мустанг» он, как говорит, вернул, но компания была создана ради удовлетворения страсти к автомобилям, а не для бизнеса. Саркисов-младший рассудил, что если уж менять свою жизнь, то кардинально. Он закрыл фирму, продал оборудование и уехал в Лос-Анджелес.

Осенью 2011 года Саркисов-младший поступил в киношколу Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе (UCLA), но буквально через пару месяцев бросил учебу и устроился работать к независимому телепродюсеру, потомку эмигрантов первой волны Эвану Чарнову. «В кино ценится навык работы, а не теоретические знания. Я решил на практике всему научиться», – объясняет Николай. Первые несколько месяцев он выполнял функции ридера – читал сценарии (иногда по десять штук в день), составлял краткое резюме – излагал суть прочитанного и выражал свой взгляд на предлагаемый материал. Через несколько месяцев он стал личным ассистентом Чарнова – составлял график дня, а также собирал и компилировал фактуру по темам будущих телевизионных проектов. На первый взгляд – нудная черновая работа, но она позволила понять, как устроен кинобизнес, и завести массу полезных знакомств.

И в мае 2012 года Николай решил работать самостоятельно. Он уволился от Чарнова и вместе с другом Брайаном Малки, продюсировавшим разные проекты MTV, зарегистрировал компанию Blitz Production. Как и «Мустанг», этот проект родился из хобби, но сейчас у Николая серьезные планы. Предполагается, что компания будет производить видеоконтент для Интернета – рекламные ролики и музыкальные клипы. Пока похвастать нечем – партнеры сняли рекламный ролик энергетического напитка 5-hour Energy для социальной акции Avon и клип для группы Clinical Trials. Новых контрактов нет, но Саркисов и Малки рассчитывают на два-три заказа в месяц.

Интернет-реклама в США – это огромный рынок объемом \$32 млрд (в 2011 году), в три с половиной раза больше всего российского рекламного рынка (данные eMarketer и АКАР). Конкуренция здесь очень жесткая. В рекламном бизнесе работает около 13000 компаний, из них больше 1000 находится в Лос-Анджелесе – это второй после Нью-Йорка город в США по числу людей, занятых созданием и продажей рекламы (около 14000 человек). И все же, как уверяет Алексей Гончаренко, управляющий партнер российского офиса международной дизайнерской группы Minale Tattersfield, начать в США рекламный бизнес несложно. «Сегмент видеопродакшена очень динамичный и не закрытый, – говорит он. – В Америке находятся штаб-квартиры многих международных холдингов и, если человек сделает работу для большого бренда, то это может быть сразу работа мирового уровня». По его мнению, имея талант, можно сразу шагнуть в «дамки», минуя несколько уровней.

В ближайшие восемь месяцев учредители Blitz Production планируют собрать заказы и взять кредит на покупку техники для съемок. Саркисов-старший помог сыну с составлением бизнес-плана. Он даже говорит, что в чем-то завидует сыну. «В свое время мне с большим трудом удалось убедить себя, что моя работа мне нравится, – откровенничает миллиардер. – А он идет по обратному пути – из хобби делает работу. Я вижу, что это для него работа, а не форма отдыха».

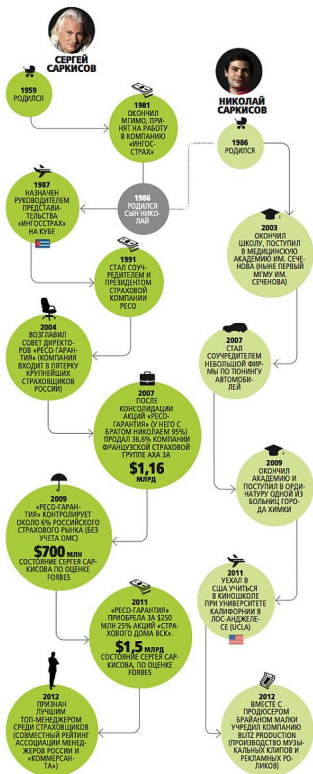
Предполагаемые вложения на первом этапе – около \$500000, прибыль планируется получить через три года. Часть средств Николай Саркисов собирается занять у отца – если есть возможность получить помощь от близкого человека, то глупо от нее отказываться. Но заем будет оформлен на стандартных инвестиционных условиях. Сергей Саркисов говорит, что был бы рад не только кредитовать сына, но и стать его партнером, однако настаивать на этом не будет. Пока он старается помочь ему связями. Саркисову-старшему в свое время очень помогла поддержка отца, сотрудника Внешторга СССР. Глава «РЕСО-Гарантии» считает, что когда дети ощущают значимость репутации родителей, то более ответственно относятся к делу.

А как же быть с традицией передавать семейный бизнес старшему сыну? «Я спокойно отношусь к ее нарушению, – говорит бизнесмен. – У меня четверо сыновей. Не нужно, чтобы все толкались в одной компании». В «РЕСО-Гарантии» уже работают два сына другого Николая Саркисова, младшего брата и равноправного партнера Сергея Саркисова.

Саркисов-младший сильно увлечен новым делом и думает надолго остаться в этом бизнесе. «Я понимаю, что этот бизнес – не спринт, а марафон, и готов начать с маленького, – рассуждает он. – Но человеку, который работает с камерой, конечно же, хочется делать и большие проекты». Вместе с отцом он недавно взялся сочинять сценарий к фильму. Как говорит Александр Роднянский, бывший президент холдинга «СТС-Медиа» и владелец кинокомпании AR Films, сделавший в Голливуде несколько кинокартин, в Лос-Анджелесе пишут сценарии и мечтают сниматься все, даже водители такси, фитнес-инструкторы, врачи и юристы. «Это страна кино – десятки тысяч продюсерских компаний. Здесь очень легко стартовать, проблемы начинаются позже, – рассказывает Роднянский. – Конкуренция жесточайшая – востребованы способности, интуиция, драйв, профессиональная экспертиза, полноценное гуманитарное образование. И... деньги приезжих». По его наблюдениям, голливудская индустрия постоянно ищет сторонних инвесторов и у наследников есть шанс войти в чужие проекты родительскими капиталами: «Но в «кострах тщеславия» там ежегодно сгорает дикое количество денег».

Подробности задуманного кинопроекта отец и сын не раскрывают. Зато Саркисов-старший намекает: вполне возможно, через некоторое время он отойдет от оперативного управления страховым бизнесом и вместе с сыном займется кино.

ПОД СТРАХОВКОЙ
Ключевые события в жизни и карьере отца и сына Саркисовых.



Источник: [Forbes](#) , 13.11.12