

УДК 334
ББК 65.290
КТК 094
М64

Мирошниченко Н. И.

М64 Бизнес-династия : 5 семейных ценностей, создающих капитал / Н. И. Мирошниченко. — Ростов н/Д : Феникс, 2020. — 159 с. — (Вершина успеха).

ISBN 978-5-222-32601-5

Успешный семейный бизнес «Е.Ми» — это международное производство материалов для маникюра и сеть из девятиста пяти школ мастеров ногтевого сервиса. Старшая дочь Екатерина создает продукты и технологии, ее муж Алексей руководит строительством и содержанием всех заводов и офисов компании. Оперативным управлением бизнеса в России занимается младшая дочь Вера, за границей — ее муж Максим. За собственной сетью салонов и студий следит мама сестер, Любовь Геннадьевна. Стратегические решения по сей день принимает глава этой дружной семьи, Николай Иванович. Он откровенно рассказывает историю четырех поколений своего рода и делится секретами, как создать успешную компанию с нуля, собрать в сплоченный коллектив всех близких и управлять общим капиталом так, чтобы он постоянно увеличивался.

УДК 334
ББК 65.290

ISBN 978-5-222-32601-5

© Мирошниченко Н. И., 2019
© Оформление: ООО «Феникс», 2019

Оглавление

Вступление	5
Глава 1 КАК ОТЦЫ И ДЕДЫ НАУЧИЛИ РАСПОРЯЖАТЬСЯ ЗАРАБОТАННЫМ	9
Глава 2 МАМИНЫ ПРАВИЛА: КАК БЫТЬ ЧЕСТНЫМ С СОБОЙ И ТРУДИТЬСЯ С ПОЛНОЙ ОТДАЧЕЙ	19
Глава 3 КАК ПРАВИЛЬНО СТАВИТЬ ЦЕЛИ, ЧТОБЫ ИХ ДОСТИГАТЬ	31
Глава 4 ЧТО ЗАКАЛЯЕТ ХАРАКТЕР И УЧИТ ПРИНИМАТЬ ВЕРНЫЕ РЕШЕНИЯ	41
Глава 5 КАК НАЧИНАТЬ НОВОЕ И НЕ БОЯТЬСЯ ПЕРЕМЕН	49
Глава 6 КТО И ЧТО ПОМОГАЕТ ПРЕОДОЛЕВАТЬ ПРЕПЯТСТВИЯ	59
Глава 7 КАК ЖИТЬ, ЧТОБЫ ЖИЗНЬ БЫЛА В РАДОСТЬ	69
Глава 8 УЧАТСЯ ДЕТИ, УЧАТСЯ ВЗРОСЛЫЕ. НАШИ ПРИНЦИПЫ ВОСПИТАНИЯ И ОБРАЗОВАНИЯ	75

Глава 9	
КАК НЕ ЗАЗНАТЬСЯ, КОГДА ПРИДЕТ УСПЕХ	87
Глава 10	
СИЛА МОЛИТВЫ: КАК ВЕРА И ПОДДЕРЖКА БЛИЗКИХ СПАСАЮТ ОТ БЕД	97
Глава 11	
ОТКУДА БРАТЬ ИДЕИ ДЛЯ БИЗНЕСА	117
Глава 12	
СОСТАВЛЯЮЩИЕ УСПЕХА	131
Послесловие	156
Биография	159

*Моему другу Александру Неговоре.
Без тебя этой книги не было бы!*

Вступление

Июль 2018 года... Я и моя жена Любовь отдыхаем в Марианских Лазнях, в Чехии. Путевку на годовщину свадьбы подарили нам дочери, Катя и Вера. Так совпало, что под конец путешествия в Праге был запланирован международный съезд представительств нашей компании «Е.Мі». Это был уже шестой съезд, и впервые его организовали за границей. К этому времени мы с женой уже отошли от оперативного управления бизнесом. Теперь младшая дочь Вера руководила всем, что касалось России и стран Таможенного союза, а ее муж Максим возглавлял чешское предприятие, работающее с представителями нашей торговой марки в дальнем зарубежье. Поэтому мы решили посетить только третий, заключительный, день съезда. Выехали накануне, чтобы отдохнуть и с утра привести себя в праздничный вид.

Таксистом оказался русскоговорящий парень, бывший наш соотечественник. Узнав название отеля, куда нас надо было доставить, он сразу поинтересовался:

— А вы забронировали номер? Свободных мест там нет трети сутки. У них проводится какое-то большое международное мероприятие. Позавчера я привозил туда молодую пару из Туниса, еле объяснился с ними на английском.

Мы переглянулись:

— Мы на этот съезд и едем, номер для нас уже забронирован на двое суток.

— Тогда вы поздно выехали, — продолжал таксист. — Не успеете на экскурсию. Для них в нашей транспортной компании заказаны три больших автобуса.

— Мы знаем об этом, но на экскурсию не собирались. За шесть лет частого пребывания в Праге все основные достопримечательности этого красивейшего города Европы посетили не по одному разу.

Так за разговорами и приехали в отель. Разместились, вечером к нам заглянула Вера.

— Ну как, дочка, прошли два дня? — задал я вопрос, видя ее возбужденное состояние.

— Всё хорошо. Спасибо Максиму и его пражской команде — всё без сбоев. Да и сам съезд организован впервые в форме бизнес-конференции. Наши иностранные партнеры это оценили. Так что отдел маркетинга не зря ест свой хлеб. Завтра сами увидите. Да, вечером всех ждет сюрприз! Не буду рассказывать, — на этом она нас быстро покинула.

На следующий день за утренним кофе-брейком собрались представители из пятидесяти восьми регионов России — от Калининграда до Владивостока, от Москвы до Сочи и Владикавказа, и двадцати восьми стран СНГ и Балтии, Восточной и Западной Европы. Не обошлось и без экзотики: прибыли наши давние партнеры из Южной Кореи и новенькие из Южно-Африканской Республики и Туниса.

Все общались, делились своими впечатлениями об услышанном и увиденном. Разговаривали в основном на русском и на английском. С переводом помогали чешские менеджеры, владеющие как минимум тремя языками: чешским, английским и русским. Интересно было наблюдать, как общались на ломаном английском с добавлением выразительных жестов итальянцы с французами. Но профессионалы всегда поймут друг друга.

В заключение бизнес-конференции традиционно наметили планы на следующий год. Катя рассказала о будущих трендах, о подготовленных коллекциях к сезону «осень-зима». Вера сделала подробный обзор новинок продукции и аксессуаров. Максим поделился планами по освоению новых рынков. Мы сидели с Любой в сторонке: могло показаться, что всё наше внимание приковано к выступающим, но мои мысли были далеки от происходящего.

Как незаметно выросли наши дети! На сцене сидели состоявшиеся руководители, каждый в своей области добился отличных результатов. И хотя здесь не было старшего зятя Алексея, но он незримо присутствовал. Это благодаря ему, прекрасному строителю, возведены все здания компании: бьюти-комплекса, производства и красавица девятиэтажка головного офиса. И сейчас он не приехал сюда из-за строительства нового завода.

Пришли на память события того же года: Сочинский экономический форум, куда меня пригласили спикером на встречу за «круглым столом» о семейном бизнесе. Выступавший передо мной замгубернатора Калужской области рассказал: в дореволюционной России более восьмидесяти процентов всех предприятий были семейными и составляли основу ее экономики. После мероприятия ко мне стали подходить люди и интересоваться, как нужно воспитывать детей, чтобы твое дело стало для них семейным. Позже аналогичные вопросы задавали мне на форуме семейных предприятий «Успешная семья — успешная Россия», организованном в Москве Торгово-промышленной палатой Российской Федерации. Там стало известно об инициативе палаты узаконить понятие семейного бизнеса в современной России.

Мои размышления о секретах успеха семейного бизнеса не прекращались и во время обещанного Ве-

рой вечернего сюрприза. Заключительный гала-ужин по инициативе Максима был организован в одном из красивейших дворцов семнадцатого века. Он расположен на острове реки Влтава в самом центре Праги. Потрясающий пейзаж вокруг дворца, музыканты в строгих фраках играют классику, а чопорные официанты встречают гостей бокалом шампанского. Традиционное общее фото с квадрокоптера. В просторном зале на стенах висели картины эпохи Возрождения. В прошлые века здесь принимали коронованных особ, а сегодня наши гости восседали по-семейному за большими круглыми столами. Подведение итогов «капиталистического соревнования», награждение победителей и их искренняя благодарность в адрес нашей семьи... И я решил еще раз изучить историю нашего рода и постараться объяснить мою судьбу и все знаковые события в нашей почти сорокалетней совместной жизни с Любой.

Эта книга о том, как маленькое предприятие выросло до огромных масштабов, почему в нем нашли себя наши дочери и зятя, как они успешную карьеру совмещают с воспитанием детей (в их семьях по четверо детей). А всего у нас с Любой тринадцать внуков.

Глава 1

КАК ОТЦЫ И ДЕДЫ
НАУЧИЛИ
РАСПОРЯЖАТЬСЯ
ЗАРАБОТАННЫМ

Наверное, Бог создал на Земле матерей, чтобы легче было оберегать детей от бед. Когда я представляю свое генеалогическое дерево, то в самом его центре вижу маму.

Благодарен ей бесконечно за всё то, что она делала для меня и моего брата. Мама всегда безумно любила нас обоих. Помню ее ежедневные молитвы о нашем благополучии. Неистовые и искренние...

А силу маминой молитвы я смог оценить, когда мамы уже не стало. После ее смерти из-под моих ног будто бы ушла твердь земная, а надо мной разверзлись небеса: на меня обрушились мыслимые и немыслимые беды. В моей судьбе появились людская зависть, клевета, недоверие руководителей. По сфабрикованному уголовному делу меня, как последнего преступника, объявили во всесоюзный розыск. Крупные и мелкие неприятности сыпались на мою голову со всех сторон. Тогда пришлось пройти через многое. Но самое обидное в том, что меня обвиняли в грехах, которых я не совершал. Для доказательства своей невиновности мне понадобились многие годы.

Моя мама, Прасковья Алексеевна Мирошниченко (в девичестве Хиврич), была по-настоящему добрым человеком. Один пример из 1947 года. На Кубани — голод. Мой отец работал шофером грузовика, и ему иногда удавалось принести домой немного кукурузы. Буквально несколько зерен. Мама, смолов их на крупорушке, добавив лебеды, выпекала небольшие лепешечки. Их было немного. Но даже из этого она бóльшую часть относила соседям, которым нечем было кормить детей.

Такое не забывается. Все соседские дети выжили и до сих пор с благодарностью вспоминают свою спасительницу.

Причина маминой доброты кроется в ее биографии. В маминой жизни были ситуации, когда приходилось буквально выживать, и это после счастливого детства.

Она росла в большой дружной семье, которая, пережив тяжелые времена Гражданской войны, уже при НЭПе получила по числу едоков пять гектаров земли. Это Полтавская область, одна из житниц Украины. В 1924 году семья объединяла три поколения: мамы дедушка с бабушкой, ее родители, старший брат с женой, средние брат и две сестры.

На мой взгляд, их семья была образцом семейного дела. Обязанности членов семьи были разумно распределены.

Основная работа в поле лежала на мамином отце и старшем брате, жена которого всегда была на подхвате. Огород и бахча — на старшем поколении. За рабочей животиной (лошадьми и волами) ухаживал другой брат. Дом содержала моя бабушка, а мама с сестрами осуществляли связь (как сейчас говорят — логистику) между домом, полем и огородом. Труд был нелегким, но все работали в радость. Фактически для каждого его занятие было любимым делом.

И все это вспоминали как самое счастливое время. И результаты были хорошие: хозяйство росло. Знаменательным событием была продажа урожая. Все участвовали в распределении заработанного.

Вкладывать часть дохода в покупку новой земли, техники и лошадей было неизменным правилом.

К 1929 году семья владела уже тридцатью двумя гектарами пахотной земли. Были плуг и сеялка, конная косилка и даже племенной жеребец.

Именно тогда моя мама узнала первые уроки доброты. В добровольную обязанность ее отца входила по-

мощь соседям, у которых с Гражданской войны не вернулись мужья. Этим семьям он пахал, помогал сеять и скашивать урожай.

Такая доброта и бескорыстная помощь впоследствии принесли свои плоды: одна из соседок предупредила маминого отца о планируемом покушении на его убийство, другая первое время прятала его от расправы. Эти люди рисковали своими жизнями, но не могли поступить иначе. **Добрые дела всегда возвращаются.** Это происходило накануне высылки всех зажиточных крестьян из Украины в Архангельскую область.

Трагедия коснулась всей маминой семьи. Уже на месте, в пересыльной тюрьме тех самых печально известных Соловков, разобрались, что моей маме всего 15 лет и она не подлежит заключению. Дали время и поставили условие, что если в течение месяца девочку не заберут родственники, то ее отправят в детский дом для детей репрессированных.

Взрослела мама не по дням, а по часам. Продав часть вещей из своего гардероба, она покупала хлеб, ела сама и относила своей маме в тюрьму. Хватив в юности приличную порцию невзгод и лишений, она познала истинную цену хлебу, взаимопомощи, да и самой свободе.

Но было еще что-то более ценное и значимое — это крепкая вера в Бога. Задолго до раскулачивания на Полтавщине, как и по всей стране, храмы были разрушены. Несмотря на запреты и преследования верующих, в селе несколько семей организовали свою церковь. Собирались по воскресеньям и молились.

Одним из организаторов был отец мамы, мой любимый дедушка Сидор Афанасьевич Хиврич (до восьмидесятых годов прошлого века я знал его как Алексея Маркияновича Кириченко). Помню, он каждый год приезжал на всю зиму к нам в Армавир и всегда что-то мастерил из дерева. Это был добрый и душевный чело-

век, великолепный рассказчик. Я его очень любил и не отходил от него в свободное время. По вечерам с интересом слушал его рассказы. Позже, в восьмидесятые годы, изучая историю своей семьи, я узнал о его трудной жизни. И сейчас очень сожалею, что мало все-таки его расспрашивал. Ведь судьба его показательна. Вот у кого было отлично организованное семейное предприятие, где с удовольствием трудились все члены его большого семейства.

Но их счастью не суждено было продолжаться. Как вы знаете, в стране началась кампания по раскулачиванию. Имущество у людей отбиралось, целые семьи без суда выселялись с нажитых мест. Такая же участь постигла и успешное семейное дело моих предков. Причем будь оно никчемным, члены семьи не пострадали бы и не превратились в так называемых врагов народа.

Боязнь потерять не только свободу, но и жизнь вынудила моего деда Сидора почти десять лет скитаться без документов. Только перед войной ему удалось обзавестись справкой умершей дальней родственницы Алены Кириченко. Так он стал Алексеем Кириченко. Обретя новое имя и фамилию, он сразу уехал к своей младшей дочери на Северный Кавказ в село Курджиново. Но жить у нее отказался, боясь навлечь на ее большую семью неприятности, и поселился недалеко, в небольшом поселке Даусуз. Так в одиночестве и прожил долгие восемь лет. Вернулся на Украину в послевоенном 1946 году. Поселился у старшей дочери в небольшом селе Селещена, в тридцати километрах от родных мест. Она к этому времени осталась одна с двумя детьми и жила в ветхом сарае, рядом со сгоревшей в войну хатой. Устроился на работу конюхом и к зиме практически из ничего отстроил небольшую хатенку. В голодном сорок седьмом году буквально спас от смерти своих

внучат, подкармливая их макухой, которую приносил из конюшни. Все соседи считали его примаком, свое родство приходилось скрывать. К новому имени постепенно привык и уже в преклонном возрасте как-то обмолвился: «Я прожил две отдельные жизни. Сидор умер во мне в двадцать девятом году, а Алексей явился миру в тридцать восьмом. Период между ними напрочь исчез из памяти и, следовательно, из моей жизни. Но обретенный тогда страх преследует меня до сих пор».

Интересная история произошла с ним в восьмидесятилетнем возрасте. Дед стоял на перроне железнодорожного вокзала их районного городка Краснограда в ожидании поезда. К нему подошел пожилой мужчина примерно его возраста и радостно произнес: «Ну, здравствуй, Сидор Афанасьевич!»

«Еще не осознал, что это мое прежнее имя, а жуткий страх уже парализовал речь! Вместо ответа нечленораздельно мычу. Он в ответ: “Ну, как поживаешь?” Киваю головой, мол, хорошо и понимаю, что это кто-то из моей прежней жизни. Незнакомец доброжелательно улыбнулся, хлопнул меня по плечу и сказал: “Ну, будь здоров, Сидор!” — и быстро пошел по перрону. Сколько был в ступоре, не знаю. К действительности вернул меня протяжный гудок паровоза. Потом пытался вспомнить этого человека, но так и не смог».

Так под чужим именем дедушка и был похоронен в ставшем родным селе Селещена.

И все-таки жизнь его не сломила. Несмотря на постоянный страх, он не озлобился, по-житейски мудро принимал удары судьбы. Всегда и за всё благодарил Бога. По рассказам маминой сестры, у которой он жил последние 33 года, всегда мечтал о небольшом земельном наделе, о собственном хозяйстве. Никакие невзгоды не могли отбить у него тягу к земле, к созиданию.

Глава 12

СОСТАВЛЯЮЩИЕ
УСПЕХА

Новый бизнес строился на трех китах: услугах, обучении и продажах расходных материалов. Вера на момент открытия ногтевой студии была уже опытным мастером со своей клиентурой. Вот как она вспоминает первые годы развития бизнеса:

«Мне удалось выиграть два региональных конкурса — в Ставрополе и Краснодаре. Наградой было обучение в Москве в Академии известного подолога Виталия Соломонова. Добавила клиентов первая выставка «Шарм», состоявшаяся весной 2003 года. Там мы презентовали свои первые мастер-классы. Я проходила всевозможные обучения, связанные с гелевым наращиванием ногтей: на московском «Интершарме», у нашего поставщика гелей, фирмы «Маделон». Всё это позволило мне в 2004 году выиграть чемпионат России и стать членом сборной страны для участия в мировом конкурсе в Лас-Вегасе. Но туда попасть было не суждено — посольство США отказало в визе.

И продолжились будни, где были небольшие перемены на занятия в институте и много работы: ко мне на классическое наращивание шли VIP-клиенты, в нашем Учебном центре ждали слушательницы, лучших из которых после выпуска я приглашала работать к себе в салон. В начале 2005 года я вышла замуж, в мае защитила диплом в университете, а в конце июля родила сына-первенца. В 2006 году прошла обучение по губернаторской программе и стала лауреатом региональной премии «Бизнес Дона». Салон

увеличился по площади втрое, обустроили четырнадцать рабочих мест, штат вырос до 18 мастеров. Я стала полноценным руководителем салона, а учебный центр и торговлю расходными материалами (два розничных магазина) продолжала развивать наемный директор Наталья Арискина.

До 2007 года в обучении мастеров маникюра, дизайна и наращивания ногтей мы конкурировали с Ростовским республиканским учебно-производственным комбинатом, и его главным преимуществом были дипломы государственного образца. Два года, начиная с 2005-го, мы готовили документацию, составляли учебные планы, чтобы иметь аналогичный статус, и вот благодаря стараниям директора Учебный ногтевой центр получил государственную аккредитацию. Очередь на обучение росла. Мы арендовали новое помещение, почти двести квадратных метров. Получили субсидию от Ростовского правительства, оборудовали два дополнительных класса и стали ежемесячно выпускать по 35 мастеров и продолжать отбирать лучших.

Нужны были средства на развитие. Решили продать квартиру Кати и вместе с накопленными за два года доходами вложить в собственное четырехэтажное здание. Менять локацию не стали: в народе нас часто называли «ногти на Халтуринском». Так что в 2010 году в двух шагах от первой ногтевой студии мы открыли бьюти-комплекс FNC (FashionNailCenter) площадью 600 квадратных метров с учебными классами, парикмахерскими, маникюрными и косметологическими услугами».

Благодаря этому проекту к семейному бизнесу присоединился зять Алексей Криворотов, муж Кати. Выпускник Ростовского государственного строительного университета, он в течение двух лет успешно куриро-

вал строительство, существенно сэкономив его бюджет, а после сдачи здания в эксплуатацию стал управлять его обслуживанием.

Пока новый бьюти-комплекс строили, штат увеличился, и понадобились еще классы по дизайну ногтей Авторской школы Екатерины. Поэтому, несмотря на шестьсот квадратных метров нового комплекса, пришлось оставить в аренде помещение на Халтуринском и разместить там мини-маркет с собственным складом, который стал торговать продукцией пяти брендов не только в розницу, но и оптом. В новом здании целый этаж отдали под классические ногтевые услуги, где разместили восемнадцать рабочих мест, повысив класс обслуживания до премиум. Еще этаж, с отдельным входом, занял Учебный центр, с тремя классами Авторской школы дизайна. На последнем, третьем этаже организовали парикмахерский зал и пять кабинетов отвели под косметологию. Ее организацию и получение лицензии на медицинскую деятельность взяла на себя Любовь Геннадьевна. К концу года, получив лицензию, стали оказывать косметологические услуги по лицу и телу, включая лазерные технологии.

«Для парикмахерских услуг я удачно заключила договор на поставку продукции и технологий со знаменитой фирмой «L'Ореаль». Такой рост бизнеса позволил мне победить в федеральном конкурсе «Лучший молодой предприниматель России», в котором было представлено более семисот участников. Наградой стало бесплатное участие в Санкт-Петербургском международном экономическом форуме. К тому времени, в 2010 году, я защитила кандидатскую диссертацию по социологии. Научные работы писали мы параллельно с Натальей Арискиной, она — по филологии», — рассказывает Вера.

Так совпало, что к этому времени Вериных успехов Катя тоже добилась блестящих результатов в ногтевом дизайне. Сначала она и не думала этим заниматься. О пути в профессии рассказывает Екатерина:

«Как будущего художника меня больше привлекала скульптура. Но на третьем курсе я стала часто заглядывать к Вере на работу, благо, что мой факультет находился рядом с ногтевой студией. Мне было интересно, по просьбе Вериных клиентов, дополнять их смоделированные ногти простенькими дизайнами. Я так этим увлеклась, что стала разрабатывать новые, более сложные виды рисунков. Обучившись у Веры, я сама стала моделировать ногти и обзаводиться своей клиентурой. Мои услуги стоили довольно дорого, но желающих только прибавлялось. Помню, как при цене наращивания три с половиной тысячи рублей одна клиентка оставила мне пять тысяч чаевых — за мастерски выполненный сложнейший дизайн, один в один как в ТВ-рекламе. Этот промо-ролик мы разместили на местном телевидении: в нем показали всё лучшее сразу, разные рисунки на каждом ногте. После этого у салона прибавилось обеспеченных клиенток.

В 2004 году я вышла замуж и родила своего первенца, но работу не оставила. Стала участвовать в конкурсах по ногтевому дизайну. Начинала с росписи ногтей, завоевав первое место в Москве на нейл-ринге. Потом освоила объемный дизайн — мелкую пластику на ногтях — и снова победа.

Этот опыт пригодился при завершении учебы на худграфе в университете. В 2005 году, когда нужно было выполнить дипломную работу, я сначала стала делать проект по керамике. Но однажды, пока-

БИОГРАФИЯ

Николай Мирошниченко — бизнесмен, представитель в третьем поколении семейной династии предпринимателей.

Его дед создал успешное семейное сельскохозяйственное предприятие в период НЭПа, и только кампания по раскулачиванию смогла его разрушить. Несмотря на все невзгоды и лишения, до конца своих дней он мечтал о своем «кусочке» земли.

Во втором поколении уже его родители, в шестидесятые–восемидесятые годы, когда отсутствовали такие понятия, как «предпринимательство» и «частная собственность», ухитрились на приусадебном участке организовать выращивание ранних овощей. С любовью обработанная земля давала в год как минимум два урожая и обеспечивала хороший достаток семьи.

Сам Николай, рожденный в начале пятидесятых годов прошлого века, с детства приученный к труду, умудрился в период до развала Советского Союза трижды выстроить успешную карьеру, каждый раз начиная с нуля. Четыре года бороздил моря и океаны на судах заграничавания. Посмотрел за это время многие страны и континенты. Окончив с отличием институт, стал профсоюзным лидером крупного машиностроительного завода. В середине восьмидесятых, все бросив на благодатной Кубани, уехал с семьей в Якутию. Начав со слесаря на угольном разрезе, через десять лет стал заместителем директора уникального ремонтно-механического завода.

В середине девяностых вместе с женой организовал небольшое предприятие в индустрии красоты. Две их дочери-погодки в четвертом поколении продолжили семейное дело, позже присоединились их мужья. Вместе за пятнадцать лет им удалось создать международную компанию под брендом **«E.Mi»**, с представительствами в 58 регионах России и 28 странах мира. Головной офис и производство находятся в Ростове-на-Дону. Международный офис **«E.Mi-international»** расположен в Праге.

Автор продолжает возглавлять семейное предприятие и большую часть своего времени занимается внуками, а их у него в настоящее время уже тринадцать. Подрастает пятое поколение этой бизнес-династии.

Популярное издание



МИРОШНИЧЕНКО Николай Иванович

БИЗНЕС-ДИНАСТИЯ

5 СЕМЕЙНЫХ ЦЕННОСТЕЙ, СОЗДАЮЩИХ КАПИТАЛ

Ответственный редактор	<i>Ю. Шевченко</i>
Выпускающий редактор	<i>Г. Логвинова</i>
Технический редактор	<i>Т. Ткачук</i>

Формат 70х100/16. Бумага офсетная.
Тираж 3000 экз. Заказ №

ООО «Феникс»
344011, Россия, Ростовская область,
г. Ростов-на-Дону, ул. Варфоломеева, 150.
Тел. /факс: (863) 261-89-59, 261-89-50

Изготовлено в России
Дата изготовления: 07.2019.

Изготовитель: АО «Первая Образцовая типография»
филиал «УЛЬЯНОВСКИЙ ДОМ ПЕЧАТИ»
432980, Россия, Ульяновская обл.,
г. Ульяновск, ул. Гончарова, 14