



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ЕГОР НОСКОВ,
управляющий партнер
«Дювернуа Лигал»

Родился в 1975 году. В 1995 году окончил юридический факультет Санкт-Петербургского государственного университета. В 1995–1997 годах работал главным юрисконсультом юридического комитета администрации Санкт-Петербурга. В 1997 году стал советником по юридическим вопросам Олега Тинькова. В 1998 году — начальник юридического отдела концерна «Петросиб». В 1999 году основал юридическую фирму «Дювернуа Лигал». В мае 2012 года назначен председателем совета директоров Кировского завода.



ВЛАДИМИР РОМАНОВСКИЙ,
директор Института проблем
предпринимательства

Родился 23 января 1964 года в Ленинграде. Трудовой путь начал в 18 лет. Работал на Октябрьской железной дороге, на Кировском заводе. В 1986 году окончил юридический факультет Ленинградского государственного университета имени Жданова. С 1986 по 1989 год работал следователем в органах внутренних дел Ленинграда и Ленинградской области. Во время службы прошел офицерскую подготовку в Высшей следственной школе МВД СССР по специальности «следователь». С 1989 года — юрист в коммерческих организациях. В 1992 году создал Институт проблем предпринимательства (ИПП) и возглавил его.

АНАТОЛИЙ КАРЛОВСКИЙ,
управляющий партнер PricewaterhouseCoopers в Петербурге

ШАРИФ ГАЛЕЕВ,
управляющий партнер представительства «Делойт» в Санкт-Петербурге

АЛЕКСАНДР ГРЕБЕНЮК,
управляющий Ernst & Young в Санкт-Петербурге

ИГОРЬ ЯГНОВ,
управляющий партнер Северо-Западного регионального центра КПМГ

АЛЕКСАНДР МОСКАЛЕНКО,
президент ГК «Городской центр экспертиз»

НИКОЛАЙ КАЗАНСКИЙ,
генеральный директор «Colliers International Россия»

ВИКТОР НАУМОВ,
управляющий партнер Salans в Санкт-Петербурге

АНДРЕЙ РОЗОВ,
руководитель филиала Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге

ОЛЬГА ЛИТВИНОВА,
управляющий партнер DLA Piper в Санкт-Петербурге

ИННА ВАВИЛОВА,
управляющий партнер группы «Прайм Эдвайс»

ДИСКУССИЯ

45 → РЫНОЧНЫЙ ПРИЦЕЛ Александр Семенов, генеральный директор группы компаний «Корус Консалтинг», которая занимается автоматизацией бизнеса, считает, что инновации нужны там, где все другие способы обойти конкурентов уже исчерпали себя. А «догоняющему» российскому рынку пока хватает «псевдоинноваций». Под ними эксперт понимает копирование процессов, которые уже были придуманы за рубежом, а в России пока не отработаны. Господин Семенов отметил, что любая инновация должна быть поддержана конечными потребителями. Если автор идеи точно знает, кто его клиенты, то помощь со стороны венчурных фондов или государства может и не потребоваться. «Ничто так не провоцирует развитие инноваций, как реальный рынок», — заключает он.

Дмитрий Мальцев, генеральный директор ООО «Сбербанк-Технологии. Нойдорф», рассказал, что на территории ОЭЗ компания разрабатывает единую автоматизированную систему банка, которая начнет работать во всех российских отделениях и зарубежных «дочках» Сбербанка в 2015 году. В специализацию «Сбербанк-Технологии. Нойдорф» входит часть системы по обслуживанию физических лиц, кредитному портфелю и корпоративным клиентам. В качестве показателей успеха работы компании господин Мальцев привел следующие данные: на данный момент банк может обрабатывать 10 млн кредитных дел в единой системе кредитного портфеля, система обслуживания физических лиц рассчитана на 180 млн вкладов, а система поддержки и обеспечения расчетов может проводить их в течение 10 секунд.

По мнению Михаила Хитрова, директора «Центра речевых технологий», эффективная модель управления инновациями базируется, во-первых, на сильной команде и наличии базы знаний. Другой составляющей является инфраструктура бизнеса. Третьей ступенью к успеху менеджмента инноваций будет диверсификация продуктового ряда и фокус на потребностях клиента. Под диверсификацией господин Хитров понимает реализацию полного инновационного цикла одновременно по многим продуктовым направлениям, что позволяет покрывать издержки на разработку одних продуктов за счет других. Кроме того, он считает, что клиентам b2b и b2g нужны не просто продукты, а комплексные решения их задач. «Необходимо культивировать именно такой подход к продажам, а также создавать инфраструктуру поддержки клиентов, в том числе кастомизировать решения под заказчиков», — поясняет Михаил Хитров. Эксперт обращает внимание на то, что в России необходимо продвижение IT-профессий. В пример господин Хитров привел недавний фильм о создателе Facebook, предположив, что аналогичная картина о Касперском могла бы положительно повлиять на желание молодых людей изучать IT.

Любая разработка должна переходить в стадию серийного производства, напоминает Александр Паршуков, директор управления паевых земельных фондов ЗАО «ВТБ Капитал управление активами». Согласно его докладу, на этом этапе существенная финансовая поддержка уже не имеет такого большого значения,

как на стадии разработки. «Здесь максимальное значение получает время, за которое сегодняшняя инновация станет конечным продуктом. То есть время создания и открытия производства», — говорит эксперт. По его мнению, «серый пояс» Петербурга не соответствует требованиям инвесторов, они хотят открывать заводы на территории greenfield. «Кроме того, эти люди не являются специалистами в области девелопмента, поэтому хотят получить полностью готовый имущественный комплекс», — добавляет господин Паршуков. Индустриальный парк, по его версии, должен характеризоваться единой концепцией развития и готовой инженерной и транспортной инфраструктурой для того, чтобы в течение 1,5–2 лет инвестор мог построить и открыть производство. В качестве примера господин Паршуков приводит развиваемый ВТБ совместно с администрацией Петербурга индустриальный парк «Марьино».

КАДРЫ Директор по персоналу ЗАО «Биокад» Алла Леонидова коснулась темы менеджмента и совершенствования системы управления персоналом. Госпожа Леонидова заметила, что сейчас часто приходится сталкиваться с потребительским отношением со стороны соискателей, когда работник ответственность за свое развитие возлагает на компанию. Она рассказала, как компания решает проблему привлечения кадров: «За этот год мы создали несколько образовательных программ, в частности с Петербургской фармацевтической академией. Мы открыли там кафедру, которая позволяет искать „звезд“ и привлекать их в нашу компанию. Таким образом, уже на этапе студенческих практик мы отбираем любознательных студентов». На тяге к знаниям докладчик сделала особый упор, отметив, что по итогам прослушивания лекций из 70 студентов всего двое заинтересовались, как они могут продолжить развиваться по тематике учебного курса. По мнению госпожи Леонидовой, надо ломать стереотип о том, что в западных компаниях работать лучше. Говоря непосредственно об ОЭЗ, эксперт отметила необходимость создания удобного транспортного сообщения и жилого фонда для работников и соискателей фирм-резидентов.

По мнению Александра Амелина, генерального директора ООО «Прогрестех-Дубна», уровень подготовки кадров в российских вузах слишком низкий. «Уровень подготовки инженерных кадров во многих российских вузах стал низким, даже по сравнению с прошлым. Наших инженеров надо готовить в условиях новых стандартов и новых требований времени», — утверждает он. Компания также «ведет» студентов с целью вырастить кадры для своего производства. По словам господина Амелина, сейчас от инженера требуется не просто разработка детали, а целый комплекс решений, направленных на создание или обеспечение всего жизненного цикла изделия. В вузах же остаются архаичные предметы, а обучение новому инструментарию идет факультативно, считает докладчик. В привязке к ОЭЗ он также отметил необходимость создания жилого фонда. «Инженерный труд продолжает быть командным», — объясняет он. ■

ДИСКУССИЯ