

24 → Дмитрий ЗОЛИН,
управляющий директор сети
бизнес-центров «Сенатор»:

— Рынок офисной недвижимости стабилизировался. На протяжении последних полутора лет мы не наблюдали резких спадов или подъемов. В таких условиях наиболее целесообразным стало решение ориентироваться на долгосрочные контракты с крупными арендаторами. Это снизит издержки и будет более эффективно для обеих сторон.

Вячеслав Жигалов,
председатель совета директоров
автохолдинга «Феникс»:

— Важность решения надо оценивать позже, потому что часто не придаешь особого значения каким-либо мерам, они могут быть просто спонтанными. А через год или через пять лет оказывается, что именно это решение оказалось ключевым, и если бы оно не было принято, дела пошли бы совсем иначе.

Дмитрий Большаков,
заместитель генерального директора
ОСАО «РЕСО-Гарантия»:

— Нашим важнейшим решением был переход к системной работе агентской сети по розничным клиентам. Разработка, внедрение алгоритмов. Получен впечатляющий результат — по некоторым стратегическим направлениям продажи выросли в восемь раз.

Владислав Забродин,
управляющий партнер
Capital Legal Services:

— Самым важным и при этом самым вдохновляющим решением в 2013 году стало решение о расширении географии присутствия Capital Legal Services. В самом начале 2014 года мы открыли офис в Хельсинки, который станет первым офисом российской юридической фирмы в Финляндии. Я уверен, что присутствие на финском рынке позволит нам сделать российский рынок более доступным и понятным для финских инвестиций и поможет обеспечить максимальную комфортность их осуществления, а также улучшит систему взаимодействия для наших российских клиентов.

Егор Носков,
управляющий партнер юридической фирмы
«Дювернуа Лигал»:

— Самым важным управленческим решением в уходящем году стал запуск проекта по открытию офиса в Москве. Мы пошли на этот шаг, несмотря на то, что он сулит нам серьезные финансовые и временные затраты. Последнее для полностью загруженной работой юрфирмы не менее важно, чем деньги. Однако совершенно очевидно, что петербургский рынок юридических услуг не имеет никаких тенденций к дальнейшему росту из-за серьезного простоя в развитии экономики города в целом. И наличие полноценного офиса в Москве является ключевым фактором развития бизнеса.

Виктория Тихонова,
директор Санкт-Петербургского филиала
«ВестКолл»:

— Пожалуй, самое важное из принятых в уходящем году решений — это приобретение двух компаний в сегменте

широкополосного доступа. Одну сделку мы уже практически завершили. Вторую мы планируем провести в наступающем году. Эти сделки выведут нашу компанию в первую пятерку операторов ШПД города.

Игорь Оноков,
генеральный директор девелоперской
компании «Леонтьевский мыс»:

— В этом году было принято немало важных решений, но одним из последних я могу назвать привлечение к последней фазе работы по жилому комплексу «Леонтьевский мыс» независимого надзора за процессом строительства. Это было сделано для того, чтобы исключить ошибки при возведении дома и сделать объект более качественным. Такая практика довольно распространена на Западе. А покупатель элитных апартаментов очень искушен в вопросе приобретения недвижимости: его требования к объекту ежегодно растут, он осведомлен о международных проектах и хочет, чтобы его жилье здесь соответствовало всем мировым гарантиям качества.

Федор Туркин,
председатель совета директоров
группы компаний «Росстройинвест»:

— Наиболее важное решение, принятое мною и моими коллегами в уходящем году, — это создание некоммерческих культурно-образовательных центров во всех крупных жилых проектах группы компаний «Росстройинвест». Мы осознаем, что строить жилье, больницы, города для людей — это только часть того, что мы можем. Мы должны строить общество образованных и сильных духом людей, патриотов своей страны.

Андрей Ступин,
генеральный директор компании
«Новартис Нева»:

— В этом году мы выбирали подрядчиков для строительства заводов. Этот выбор и был нашим самым важным решением.

Антон Чепулис,
генеральный директор компании «Текнос»:

— В этом году я принял важное кадровое решение: определился с директором по продажам.

Сергей Новиков,
генеральный директор
ЗАО «ПО „Возрождение“»:

— Все решения, которые принимались, были важными. Выделить какое-то одно непросто. Но самое важное, над чем пришлось в этом году работать, — это как сохранить предприятие при снижающемся объеме госзаказа, при снижении объемов строительного рынка. Мы старались сохранить коллектив, потенциал команды. Конечно, произошел отток людей. Но с теми специалистами, которые в компании остались, мы планируем развивать бизнес и бороться за новые заказы.

Владимир Цветков,
генеральный директор завода «Буревестник»
(«дочка» компании «Алроса»):

— В этом году мы приняли решение о создании сервисного центра в Йоханнесбурге. К лету следующего года в ЮАР у нас будет работать уже 45 сепараторов, поэтому нам потребовались

собственные сервисные мощности.

Александр Абдин,
управляющий партнер группы
медицинских компаний «Евромед»:

— В этом году мы приняли важное решение работать с государством в рамках государственно-частного партнерства. Мы посчитали, что это стало возможным, все условия в городе созданы. Мы чувствуем дружелюбную и творческую атмосферу и надеемся, что все получится.

Игорь Щербаков,
председатель совета директоров группы
«Лаура»:

— Самое важное решение — о строительстве второго автосалона Renault на Мурманском шоссе напротив IKEA, который мы запустим уже весной. Решение о строительстве далось непросто. Участок мы купили еще в 2008 году, а строить решили только сейчас. Решение было принято благодаря оптимизму и вере в бренд Renault. Мы — молодой дилер этого французского бренда и поняли его только через год.

Григорий Брудный,
генеральный директор и владелец
компании Gregory's Cars:

— Руководство компании приняло решение продолжать поиски персонала, которого в России, похоже, не осталось, — грамотных сотрудников с хорошим образованием. Ну, и мы решили продолжать получать удовольствие от работы в России.

Михаил Горба,
руководитель направления Private Banking
ОАО «Банк „Санкт-Петербург“»:

— В этом году я принял решение жизни и смерти. Отказался от мяса и птицы. Хотелось себя несколько ограничить, чтобы снизить вес. Но больше в этом решении философского контекста.

Евгений Финкельштейн,
президент медиахолдинга PMI:

— Такое количество решений мною было принято в этом году, что я не знаю, что выделить. Например, важным было решение купить эстонского оператора Baltic Ticket Holdings (BTH) AS. Может быть, это и было самым важным решением, кто знает.

Вениамин Грабар,
президент ОАО «Промышленная группа
„Ладога“»:

— В свете скачка стоимости акцизов наиболее стратегически верным решением была диверсификация деятельности группы «Ладога». В этом смысле серьезный упор сделан на расширение рынков сбыта продукции наших предприятий, находящихся за рубежом, особенно в тех сегментах, на которые не распространяются последние повышения акцизов. Кроме того, оправдывает себя и запуск новых продуктов в премиальном сегменте как наименее подверженном дефолтным настроениям в отрасли. Именно благодаря этой стратегии мы весьма неплохо чувствуем себя на рынке и планируем прирасти в прибыли по итогам года минимум на 15% по сравнению с прошлым годом.

Дмитрий Белодед,
директор филиала лизинговой компании
«Европлан» в Петербурге:

— Самое важное решение — запуск новой продуктовой линейки. В этом году мы начали развивать лизинг для физических лиц. И если для европейского и американского опыта это довольно стандартная процедура (доля сделок с физическими лицами на этих рынках достигает 30%), то в России же это пока новая ниша на рынке. Лизинг для «физиков» — это возможность приобрести автомобиль более высокого класса. В отличие от кредита, финансовая аренда более доступна для клиента.

Олег Еремин,
первый вице-президент ЗАО «УК „Балтрос“»:
— Самые сложные решения еще впереди.

Евгений Каур,
управляющий директор компании LCMS:

— В этом году наиболее важным управленческим решением была активизация деятельности компании LCMS на Урале. Был предпринят ряд шагов, направленных на установление партнерских отношений с региональными девелоперскими компаниями, результатом стало подписание нескольких новых контрактов.

Вадим Заяц,
генеральный директор компании
«Лаборатория интеллектуальных инженерных систем»:

— В этом году мы решили предложить рынку новый продукт. Мы вышли с услугой «Умный дом» на рынок b2b. Особенность предложения заключается в том, что мы хотим устанавливать программное решение в жилых комплексах и апартаментных на этапе проектирования, то есть до согласования проекта госкомиссией, что снимает с застройщиков необходимость дальнейших пересогласований.

Дмитрий Корчагов,
генеральный директор группы компаний
«Балтийский лизинг»:

— В этом году мы приняли два одинаково важных решения: подготовка стратегического бизнес-плана на срок до 2018 года и основание корпоративного университета. Уровень развития компании предусматривает необходимость долгосрочного планирования. Оно осуществляется методом «стратегических сессий» с участием ключевых сотрудников профильных подразделений. Что касается решения создать корпоративный университет, то оно назревало давно. В связи с отсутствием специализированных высших учебных заведений наблюдается нехватка квалифицированных кадров в нашей сфере. В корпоративном университете компании сотрудники будут обучаться как бизнес-процессам нашей компании, так и дисциплинам по широкому спектру лизинговой деятельности, технологиям продаж и общеэкономическим вопросам.

Александр Сиротин,
генеральный директор Scavery:

— Следовать разработанной стратегии развития компании в полном объеме с выводом нового бренда на рынок жилой недвижимости. ■