10 тыс. кв. м в любом случае организуют к своим объектам, часто не отвечают нормативам, что приводит к появлению пробок на самих магистралях. Именно поэтому новый закон может упорядочить требования к подъездам и съездам во всех регионах страны. А если он будет правильно реализован, то это позволить уменьшить пробки в зоне появления крупных торговых центров, уверен господин Николаев.

Директор Института транспортного планирования Российской академии транспорта Михаил Якимов также считает новый законопроект вполне уместным, но предлагает рассмотреть проблему гораздо шире. «Дело касается не только дорог федерального значения, но еще и дорог регионального и местного значения, в том числе и участков улично-дорожной сети. Я знаю, что многие транспортные администрации регионов и крупных муниципальных образований давно озаботились этим вопросом и находят общий язык с инвесторами в рамках существующего правового поля. Задача властей заключается в том, как не ухудшить положение тех людей, которые не являются клиентами этого вновь строящегося торгового центра. Например, в Перми перед инвестором ставится задача, чтобы условия движения тех, кто не является клиентами торгового комплекса, не ухудшились. Без этого проект согласован не будет»,— привел пример Михаил Якимов. Руководитель проектов по направлению «Оценка и финансовый консалтинг» ГК SRG Татьяна Козлова говорит, что когда сейчас торговые центры строят подъезды к объектам, затраты, безусловно, оптимизируются. «С принятием нового закона, с одной стороны, увеличатся затраты на открытие торговых центров, так как это будет обязанностью девелопера. С другой стороны, все расходы в нормативном порядке застройщики смогут отнести к экономически обоснованным затратам в целях оптимизации налогообложения»,— высказала свое мнение Татьяна Козлова. По ее словам, увеличение затрат на инфраструктуру приведет либо к росту ставок аренды в торговых центрах и торговой наценки на товары, либо к формированию пула торговых операторов на единой территории для распределения общих расходов на транспортную инфраструктуру.

Юрист московского офиса международной юридической фирмы «Ильяшев и партнеры» Иван Стасюк считает не совсем справедливым тот факт, что расходы будут целиком возлагаться на частное лицо, так как строительство съездов и разгонных полос не просто обеспечит удобный подъезд посетителей к торговому центру, но и в целом улучшит дорожную инфраструктуру в конкретной локации. ■

41 → Главные требования к ним: коммуникабельность, умение договариваться, хорошие связи в нужном сегменте и презентабельный внешний вид. «У GR-менеджера также не должно быть предубеждений к командировкам — скорее всего, летать по стране и за рубеж придется много»,— обращает внимание господин Виноградов.

Алексей Моисеев дополняет список требований наличием опыта работы в органах власти и персональных контактов с людьми принимающими в них решения. «Как правило, в зависимости от уровня компании это люди, работавшие на должностях начальников отдела, департаментов, управлений соответствующих служб. Что касается силовых органов и органов правосудия, то это люди в звании подполковника и далее, судьи в отставке»,— приводит пример господин Моисеев.

КАК ВЫРАСТИТЬ ЛОББИ Руководитель PR-Службы Navis Development Group Лариса Чистякова считает, что специалистов по GR, так же как и специалистов по PR, сложно подготовить в искусственных условиях институтов или курсов повышения квалификации. «Это работа, которая требует от специалистов знания процессов в той или иной отрасли, знания специфики деятельности, а также функционирования государственного аппарата и конкретных административных сотрудников. Для специалистов по GR принципиально важно иметь налаженные связи как в органах государственной власти, так и в структурах бизнеса»,— говорит она. Помимо всего прочего, такие сотрудники должны быть тонкими знатоками человеческой психологии, в хорошем смысле авантюристами и отчасти политтехнологами, заключает госпожа Чистякова.

При этом, указывает генеральный директор компании «Амджен» в России и СНГ Олег Парошин, законодательное регулирование лоббизма в России отсутствует как таковое. «Все, что связано с воздействием на органы власти со стороны различных организаций и физических лиц, на данный момент удобнее всего регулировать Уголовным кодексом»,— предостерегает он.

Каких-либо специализированных учебных заведений, где могли бы готовить таких специалистов, нет, говорит господин Парошин. Но, в отличие от своих коллег, эксперт не считает, что специалист в области связей с органами госвласти должен иметь большой опыт работы на госслужбе. «Идеальный кандидат — это человек с разносторонним опытом: много в бизнесе, в сферах, связанных с переговорами (лучше в продажах), может быть полезным опыт работы в общественных или благотворительных организациях. Приветствуется небольшой опыт работы в госструктурах, подчеркиваю: небольшой! Иначе человек не сможет в дальнейшем работать в бизнесе. Лучший вариант, если такой сотрудник будет „выращиваться“ в самой компании. Безусловно, это связано с определенными рисками. И на этом этапе HR-отдел должен подключаться и разрабатывать алгоритм удержания ценных кадров»,— рассуждает господин Парошин.

Дмитрий Адамович согласен: «К сожалению, государственная система образования не способна подготовить подобного специалиста, так как данная специальность дается в основном как часть направления PR на факультетах журналистики, социологии и философии. Это приводит к вполне ожидаемому результату и вынуждает бизнес выращивать таких специалистов из собственных менеджеров по связям с общественностью, маркетологов, юристов, менеджеров по развитию, продажам или брать на работу бывших депутатов, чиновников, работников администраций и контрольно-ревизионных служб».

Сергей Гирдин уверен, что высококлассными GR-специалистами становятся люди двух категорий. «Первая — это бывшие руководители крупных градообразующих, системно значимых предприятий региона. Как крупнейший налогоплательщик и работодатель такой человек постоянно имеет дело с представителями органов власти и приобретает навыки общения, поиска взаимовыгодных компромиссов, отстаивания своих интересов. Умения, сформированные в процессе подобного „естественного отбора“, очень ценны для переговорщика. Вторая — это бывшие чиновники, причем не любые, а работавшие в структурах, которые связаны с распределением бюджетных средств или выполняют какие-либо контролирующие функции в экономике. Такие люди знают „правила игры“, в курсе, как работают внутренние механизмы в государственной сфере. Но откуда бы ни пришел человек, он должен обладать еще одной обязательной характеристикой — это обширный круг общения, отличные коммуникативные навыки. Такие люди всегда воспринимаются как „свои“ в любой компании»,— замечает господин Гирдин. Он уверен, что чаще всего на должность GR-менеджера принимают по рекомендации. Крайне редко компания выращивает такого специалиста из собственного сотрудника. «Есть также практика „хантить“ чиновников, находящихся в карьерном тупике: тех, кому долго ждать повышения по карьерной лестнице или придется менять место жительства, уезжать в регионы, чтобы как-то продвинуться вверх. Бизнес ищет людей в подобной ситуации и предпринимает попытки — зачастую успешные — их переманить»,— делится эксперт.

Впрочем, Евгений Антонов перечисляет несколько российских вузов с профильными кафедрами, где готовят специалистов по взаимодействию с органами власти и, где уже есть заметные достижения. «В Петербурге — это СПбГУ, в Москве — ВШЭ, МГИМО, МГУ. Активно развивают направление, например, в СЗИУ РАНХиГС и Политехническом университете. В частности, интересная позиция у СЗИУ РАНХиГС: выпускники академии — это чиновники и представители бизнеса, поэтому не воспользоваться выгодным положением было бы просто непростительно. Актуальность профессии еще не нашла большого отклика у абитуриентов, но уже в скором будущем интерес будет внушительным, так как все больше компаний нуждается в профессиональном коммуникаторе с органами власти. Отмечу, что и власть заинтересована в опытных коммуникаторах, но на уровне g2g (government to government), так как в профессиональных кругах уже давно говорят о „трудностях перевода“ между ведомствами»,— предвещает господин Антонов.

Заметим, что сотрудничество с госструктурами требует и значительных денежных вложений. «В зависимости от возможностей и размеров компании порядок цифр в нашей стране варьирует от нескольких десятков миллионов рублей до нескольких десятков миллиардов рублей,— оценивает господин Парошин.— Рассчитывать на сумму вложений меньше 20 млн рублей не стоит. К слову, в США бюджеты на сотрудничество с госструктурами в разы больше и начинаются от $100 млн». В Соединенных Штатах, правда, существует и законодательная база, регулирующая взаимоотношения бизнеса и государства. ■