

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ ГОДА

ВЕРИШЬ — НЕ ВЕРИШЬ / 15
ОЛИГАРХИ В САНАТОРИИ / 34
ПРИВЕТ ИЗ ПРОШЛОГО / 56
СПИСОК ЗАМАРАННЫХ ИМЕН / 66

Четверг, 14 декабря 2017 №233
(№6227 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–68
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА

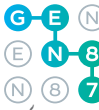
 **ВТБ**
Банк ВТБ (ПАО)

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА



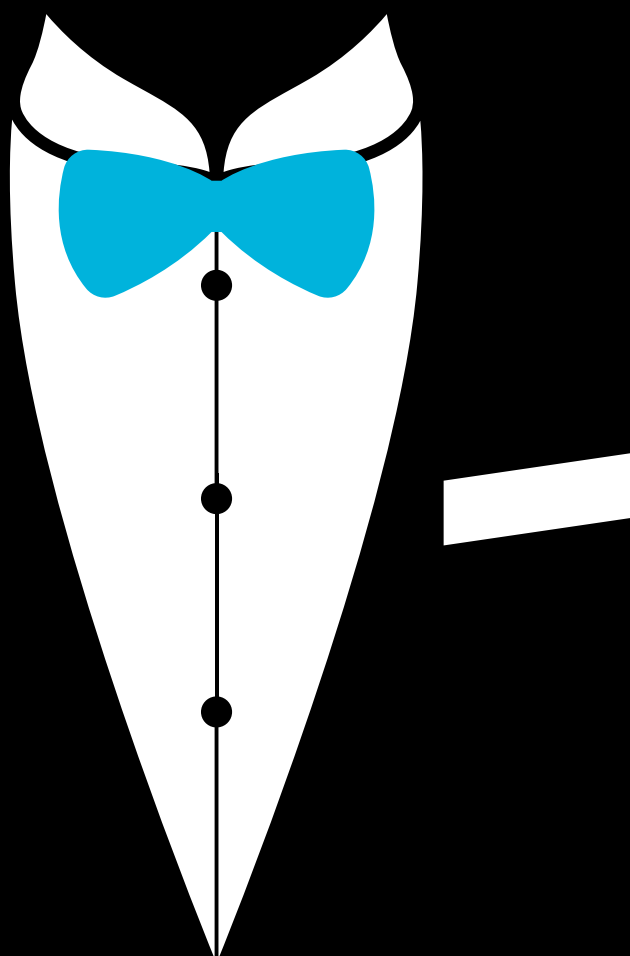
ЦДС СТРОИМ
ДЛЯ ЖИЗНИ

ООО «ЦДС»

 СЕТЬ
КЛИНИК
ИННОВАЦИОННОЙ
КОСМЕТОЛОГИИ
необходима консультация специалиста

Реклама

LEGENDA
INTELLIGENT
DEVELOPMENT



ДЕВЕЛОПМЕНТ В ПОБЕДНОМ КЛЮЧЕ

LEGENDA стала победителем престижной
премии Urban Awards 2017 в номинации
«Девелопер года».



Свет-клуб Санкт-Петербурга
Saint Petersburg Yacht Club

Реклама



ЕЛЕНА БОЛЬШАКОВА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ ГОДА»

ТРИСТА УПРАВЛЕНЦЕВ

В 2017 году в рейтинге руководителей Петербурга и Ленинградской области было номинировано около 300 топ-менеджеров из 22 отраслей экономики региона (против 250 и 20 прошлых годов соответственно). «Коммерсантъ» просил этих людей назвать троих лучших конкурентов в своей сфере деятельности и оценить их работу в баллах от 1 до 3, где 3 — высшая оценка. Партнером по проекту выступил Центр публичных коммуникаций на базе филиала Высшей школы экономики в Санкт-Петербурге. Во избежание конфликта интересов мы исключили директора этого учебного заведения Сергея Кадочникова из номинантов в отрасли «Бизнес-образование». Выбыла из нее и победитель прошлого года Татьяна Леонтьева — после закрытия программы Executive MBA Vlerick Business School в России она перешла в Государственный университет приборостроения, специализирующийся на инженерных специальностях.

Для чистоты голосования в нынешнем исследовании мы исключили из отрасли «Машиностроение» судостроительные предприятия, так как большинство из них входит в ОСК, а значит, аффилированы между собой. Так же поступили со многими компаниями в области «Энергетика», поставившись избежать конкуренции в этой сфере участников, подчиняющихся одной головной компании.

Зато появилась возможность оценить управленческие качества коллег по сегменту у представителей гостиничной отрасли и предприятий радиоэлектроники и приборостроения, представленных в Петербурге немалым количеством игроков.

В топ выведены номинанты, занявшие первое, второе и третье места по сумме баллов. Остальные участники перечислены без указания мест, в алфавитном порядке. Под звездочкой указаны персоны, чьи кандидатуры были внесены участниками проекта в ходе голосования. В подготовке участвовали: Никита Барсуков, Анна Михеева, Евгения Просина, Максим Расчупкин, Руслан Угланов, Ксения Миронова и Алина Третьякова.

«НРАВИТСЯ СОТРУДНИКАМ ВЕЧЕРНЕЕ СОЛНЦЕ»

КАЖЕТСЯ, ЧТО БИЗНЕС СТРОИТСЯ НА РАЦИОНАЛЬНЫХ РАСЧЕТАХ, С ХОЛОДНЫМ УМОМ. НО В КАЖДОЙ СРЕДЕ ЕСТЬ СВОИ РИТУАЛЫ, КОТОРЫЕ ПОМОГАЮТ КОМФОРТНО ВЕСТИ ДЕЛА И БЫТЬ БОЛЕЕ УВЕРЕННЫМ В УСПЕХЕ, ДАЖЕ ЕСЛИ ДЛЯ ЭТОГО ПРИДЕТСЯ ОТКАЗАТЬСЯ ОТ ЗАКЛЮЧЕНИЯ СДЕЛКИ В ПОНЕДЕЛЬНИК, ПЯТНИЦУ, 13-ГО, И НА 29-Й ЛУННЫЙ ДЕНЬ. ОТВЕЧАЯ НА ВОПРОС «ВЕРИТЕ ЛИ ВЫ В ПРИМЕТЫ?», СОБЕСЕДНИКИ BG РАССКАЗАЛИ, КАК МОЖНО ПРЕУСПЕТЬ, СИДЯ ЗА КРУГЛЫМ СТОЛОМ С ЧИСТЫМИ РУКАМИ, И КАК УЛУЧШИТЬ ПОЛОЖЕНИЕ ДЕЛ В ЛИЧНОЙ ЖИЗНИ С ПОМОЩЬЮ ИГОЛКИ.

ПОДГОТОВИЛА АЛИНА ТРЕТЬЯКОВА

АЛЕКСЕЙ МЕЛЬНИКОВ,
генеральный директор ООО «Марвел КТ»
(бренд «Марвел-Дистрибуция»):

— Хорошо помню ситуацию, когда владелец крупного бизнеса хотел подписать с нами весьма серьезный контракт. Речь шла о сумме в несколько миллиардов рублей, то есть мы оба были заинтересованы в том, чтобы договориться. Мы назначили встречу на девять утра, на час раньше его обычного рабочего расписания. И по непонятной причине он ее отменял раз за разом. Когда все благодивные предложения закончились, ему пришлось объяснить, что происходит. Оказалось, что ежедневно прямо перед его машиной на железнодорожном переезде опускался шлагбаум. Человек видел в этом плохой знак, некое предостережение, ведь речь шла об очень крупной сумме,— и встречу переносил.

Но я в приметы не верю. Я вспомнил, что клиент — крайне педантичный и пунктуальный человек. Выезжая в одно и то же время из дома, он появлялся на переезде ровно тогда, когда проходил поезд, который тоже шел по расписанию и, естественно, не мог от него отклониться. Пришлось изучить железнодорожное движение на этом участке пути и — о, чудо! — встреча, назначенная на 9:30 все-таки состоялась, и без каких-либо дурных предзнаменований.

В общем, неважно, есть ли приметы и стоит ли в них верить. На мой взгляд, будет больше пользы, если рационально мыслить и нестандартно действовать в критических обстоятельствах. Успех сопутствует не суеверным, а находчивым.

АЛЕКСЕЙ ГОЛОВЧЕНКО,
управляющий партнер юридической компании «ЭНСО», президент Института развития и адаптации законодательства:

— В силу того, что мы отчасти восточные люди, мы очень завязаны на различных языческих «фишках», частью которых, в свою очередь, являются приметы. Лично я, когда еду на важную встречу и передо мной перебегают дорогу черная кошка, лучше квартал объеду. Здесь влияет не

столько факт плохой приметы, сколько внутреннее психологическое программирование на определенную последовательность действий. Можно продолжать ехать прежним путем, однако вы будете чувствовать себя уже не так уверенно. Как говорится, осадок всегда остается. Поэтому лучше обезопасить себя от этого осадка, объехав квартал. Существует масса бизнесменов, которые слишком суеверны. Например, они следят за фазами луны и соотносят, в какую фазу нельзя заключать новый контракт.

ДЕНИС АКСЕНОВ,
генеральный директор
ООО «Жит Финанс Капитал»:

— Бизнес требует холодного ума и точных расчетов, суевериями в бизнесе занимаются неуверенные в себе пессимисты. Но есть сотрудники, которые поглощены приметами. Воплощая их примеры в реальном деле, можно поддерживать микроклимат, который помогает достигать результата. Это отсутствие в офисе черных стульев, отказ от совещаний по пятницам и обязательные офисные окна на юго-запад. Нравится сотрудникам вечернее солнце.

АНДРЕЙ СЕНТЯБРЕВ,
основатель компании «Сентябрьев»:
— Вера в суеверия — это плохая примета. Придерживаюсь именно такой позиции.

ЮРИЙ ГЛИВЕНКО,
исполнительный директор компании ThePsycho (разрабатывает продукты для виртуальной реальности):

— Мы представляем инновационный бизнес в IT-индустрии, разработки основаны на точных науках и фактах, поэтому большая часть сотрудников в приметы не верит. Но все же есть несколько исключений. Например, все переговоры мы стараемся вести за круглым столом, чтобы сглаживать углы, также стараемся держать в офисе денежное дерево — к финансовому успеху компании. Однако нам приходится сталкиваться с клиентами, которые чересчур верят в бизнес-приметы.

Однажды мы приехали на переговоры с одним из потенциальных заказчиков.

Это крупная солидная компания, которая располагается в красивом офисном центре класса люкс, с шикарным фонтаном в холе и зеркальными лифтами. Нас проводили в переговорную, которая представляла собой огромную комнату с гигантским столом (замечу, круглым), на котором стояло аж три больших денежных дерева. После недолгого ожидания к нам вышел руководитель компании. Казалось бы, можно садиться и начинать встречу. Однако сначала наш заказчик удалился в уборную, вернулся через две минуты и предложил присесть и поговорить на отвлеченные темы, но не пояснить почему. Через 15 минут отвлеченные темы кончились, наступила неловкая тишина. Еще через 15 минут вошла секретарь и пригласила его в уборную. Когда он вернулся, мы, наконец, начали переговоры. Все закончилось хорошо, но уходя, мы все-таки рискнули спросить у секретаря, что это был за ритуал. Она пояснила, что руководитель очень суеверен и перед переговорами всегда моет руки, чтобы сделка была чистой. В этот раз вода была перекрыта, поэтому и нужны были эти отвлеченные беседы — чтобы дожидаться ее подачи и начать переговоры с чистыми руками.

АНАСТАСИЯ БОРОВСКАЯ,
директор Русской школы управления:

— Не стоит себя ограничивать всей этой мишурой. Иначе можно впасть в зависимость от примет, которая будет заставлять перестраивать свои планы, пересматривать график и откладывать решение рабочих задач. А когда такая привычка сформируется, будет сложно переломить ситуацию и изменить сложившиеся представления. Но все-таки некоторые приметы возникают сами собой. В нашем бизнесе они связаны в основном с людьми. Например, мы заметили, что если преподаватели приходят в плохом настроении, всем недовольны и выговаривают негатив нашим сотрудникам, то обучение пройдет отлично, участники будут в восторге. Когда этого не происходит, семинары проходят хорошо, но довольно ровно. → 20



2-я Советская ул., 4



Дом с большими ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ

- › Исторический центр — 700 м до Невского проспекта
- › Станция метро «Пл. Восстания» — 500 м
- › Помещения от 30 м²
- › Большие окна, мансардный этаж, террасы
- › Широкий ассортимент услуг службы сервиса

от 7,5 млн руб.



ЗДЕСЬ
ВДОХНОВЛЯЛИСЬ
ВЕЛИКИЕ



РУССКИЕ
СЕЗОНЫ

ЛАУНЖ-СТУДИИ В СЕСТРОРЕЦКЕ

rbi.ru

ОТДЕЛ ПРОДАЖ:
(812) 320-76-76



GOLDEN
CITY

Saint Petersburg

//GOLDEN CITY —
ЗОЛОТАЯ МЕЧТА НА БЕРЕГУ ЗА
Квартиры бизнес-класса в сердце Санкт-Пет

Партнёр проекта



БАНК
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ПАО «Банк «Санкт-Петербург»,
ген. лицензия № 436 от 31.12.2014.

Застройщик ООО
юридический адре

ЛИВА
ербурга //



(812) 603 43 22

goldencityspb.ru

НТВО, проектная декларация на рекламируемом сайте, реклама,
с: Невская губа, участок № 8 (западнее Васильевского острова квартал 6).

15 → **ОЛЬГА КОСЕЦ,**
руководитель швейного производства
«Софиано»:

— Подавляющее большинство российских бизнесменов — люди практичные, далекие от погружения в различные мистификации и предсказания. К астрологическим прогнозам, звездным рекомендациям и приметам относятся как к метеосводкам. Тем не менее в каждой бизнес-среде есть свои приметы. Мои коллеги по Фонду развития индустрии моды считают, что нельзя ронять ножницы, если не хочешь переделывать изделие. Молодые швеи на моей фабрике «Софиано» уверены, что укол иголкой с красной ниткой — предвестник романтического свидания, а примерка с оставленной наметкой не сулит ничего хорошего. Все наши модели выходят на подиум с талисманами и готовы привести массу примеров, что от неминуемых публичных проблем спас именно оберег.

Многие приметы не лишены практической природы и здравого смысла. Известный модельер Татьяна Мальчикова как-то рассказывала, что ночь перед показом новой коллекции должна быть без сна — иначе не будет удачи. И с ней трудно поспорить: чем лучше подготовишь, тем выше шансы на успех. Мало кто не знает, что большую дневную выручку «гарантирует» первый покупатель-мужчина, а зуд в левой руке знаменует получение большой денежной суммы. Но это все скорее «игра в слова». Впрочем, предприниматели больше доверяют своей интуиции, основанной на знаниях и опыте, нежели приметам и прогнозам.

ОЛЬГА КИСЕЛЕВА,
руководитель сети
World Gym в России:

— Для меня крайне важна первая коммуникация с человеком, с которым планируется делать проект. Я называю это «предпринимательской чуйкой». Если при первом общении возникает ощущение дискомфорта, то лучше в это партнерство

не влезать, потому что оно всегда приводит к отрицательным последствиям.

ПЕТР ЛИТВИН,
директор по продажам агентства контекстной
рекламы «Артиллерия»:

— Сам я не очень-то верю в приметы, но у нас были клиенты, которые в них верили. Один встретился недавно: 13 октября, в пятницу, он категорически отказался подписывать контракт и начинать работу. Несмотря на то, что «горели сроки» — ему надо было собрать людей на мероприятие к началу ноября. Но он отложил запуск рекламных кампаний на три дня из-за плохой репутации «пятницы, тринадцатого».

ТАТЬЯНА ДОЛЯКОВА,
генеральный директор рекрутингового
агентства ProPersonnel:

— Несколько лет назад я в шутку под бой новогодних курантов записала бизнес-цели, убрала в тумбочку и забыла. Через полгода случайно нашла. Каково же было мое удивление: многие задачи были решены! Поэтому сейчас в обязательном порядке в Новый год пишу цели и время от времени с ними сверяюсь. Также у нас есть клиенты, для которых важны лунные фазы, а потому в 29-й лунный день контракты не заключаются.

АЛЕКСЕЙ ЗАГУМЁННОВ,
управляющий группой компаний «Авира»
(изготовитель детского игрового
оборудования):

— В индустрии развлечений почему-то бытует примета о том, что клиентов нельзя обсуждать до последней оплаты. Особенно грешат этим менеджеры по продажам. Нашли клиента, подписали договор о намерениях — и молчат, боясь сглазить! Дело доходило до того, что руководители отделов не могли добиться от подчиненных вообще никакой информации: «С кем работаешь?» — «Не скажу! Если скажу, ничего не получится!» Особенно критично это выглядело, когда

речь шла о работе с филиалами в Москве и суверенном Санкт-Петербурге. Конечно, это странный подход, и мы его всячески искореняем.

На работе человек может верить во что угодно, если это не мешает исполнять его обязанности. Сейчас вредные приметы для поддержания корпоративной культуры мы стараемся заменять хорошими традициями. Например, в офисах новичок у нас всегда работает на стуле. Как только он проявит себя, выполнит поставленное руководителем условие, он получает собственное рабочее кресло. Поэтому выражение «он еще на стуле работает» для нас имеет особенный смысл.

ИЛЬЯ ПАНТЕЛЕЕВ,
генеральный директор компании «Интеркомп»
в России и СНГ:

— Если рассматривать ритуал как полезный шаблон поведения, то недавно я почерпнул отличную модель, позволяющую провести быструю оценку проектного плана в команде, которая позволяет бороться с излишним оптимизмом при его составлении. Ведь часто в расчет берется среднеоптимистичный сценарий, и на его основе делаются дальнейшие заключения о сроках, необходимых ресурсах, стоимости и прибыльности проекта. В таких случаях пессимистические сценарии отбрасываются как маловероятные. А это может стоить очень дорого. С такой особенностью планирования позволяет работать следующий вопрос к команде: «Представьте ситуацию через год. Наш проект полностью провалился, результаты самые ужасные. Подумайте десять минут, к каким фатальным результатам мы пришли и почему это случилось?» Этот вопрос позволяет проанализировать возможные потери, понять их возможную причину и критически подойти к уже созданному плану проекта. Модель отлично работает и без команды, я задаю себе этот вопрос каждый раз перед принятием важных решений.

АРТЕМ САПРЫКИН,
директор по развитию бизнеса
группы компаний Softline в СЗФО:

— Для коммуникации по текущим вопросам в нашей компании используется электронная почта, поэтому голосовые звонки от руководителя — это всегда событие, которое означает, что произошло нечто, требующее незамедлительного реагирования и, возможно, влекущее за собой «разбор полетов». Как-то раз на рабочий Skype мне неожиданно позвонил босс. Я уже подготовился отставить в сторону все текущие задачи и сразу после звонка решать ворох проблем. Но вдруг спросил себя: «А почему я думаю о плохом, может, мне хотят сообщить что-то приятное?» Действительно, руководитель рассказал, что на высшем уровне было принято решение о моем переводе из Иркутска в Санкт-Петербург, чтобы возглавить офис продаж компании. Для меня это было отличной новостью. С тех пор я отношусь к рабочим звонкам иначе и всегда перед тем, как взять трубку, мысленно проговариваю: «Интересно, что хорошего мне сообщат?» В остальном я не очень суеверный человек. Те «приметы», которым я верю, обычно имеют под собой логическое обоснование. Например, если с самого утра день не задался, меня преследуют неурядицы разного масштаба (пролитый кофе, поломка компьютера или смартфона, отключение электричества в офисе), а на этот день запланирована важная встреча, то встречу лучше перенести. И дело не в суевериях. Просто каждый эпизод из череды неурядиц требует времени на решение, поэтому есть вероятность опоздать на встречу, не успев к ней подготовиться. → 22



ЛЮБЫЕ ПРИМЕТЫ
МОЖНО ОБМАНУТЬ,
ЕСЛИ РАЦИОНАЛЬНО
МЫСЛИТЬ И НЕСТАНДАРТНО
ДЕЙСТВОВАТЬ

ПРЯМАЯ РЕЧЬ



РЕКЛАМА


BELMOND
GRAND HOTEL EUROPE
ST PETERSBURG

ГРАНДИОЗНЫЕ ТОРЖЕСТВА В ИНТЕРЬЕРАХ НАЧАЛА XX ВЕКА

Залитый светом и буквально парящий высоко над улицами Санкт-Петербурга балльный зал «Крыша» идеален для проведения свадебных торжеств и банкетов.

Михайловская ул., 1/7, Санкт-Петербург, +7 812 329 6666, ghe.sales@belmond.com, BELMOND.COM

20 → ЕЛЕНА БУГРАНОВА,
президент Союза русских байеров:

— В бизнесе так же, как и в любой другой сфере, есть свои суеверия. Не скажу, что предприниматели в XXI веке им особенно следуют, но встречается. Некоторые суеверия настолько интегрированы в бизнес-среду, что считаются основами делового этикета. К примеру, обращали вы когда-нибудь внимание на столы в переговорных комнатах? Они все имеют круглую или овальную форму не только в маленьких компаниях, но и в больших международных корпорациях. Можно сказать, что это дань моде, но на этот счет существует примета: «Чтобы сделка прошла успешно, переговоры надо проводить только за столом, у которого нет углов». Есть у такой приметы и психологическое обоснование: отсутствие острых углов на подсознательном уровне максимально располагает к себе собеседников и снижает психологическое напряжение. Еще одно распространенное поверье: не совершать финансовые операции в понедельник, иначе всю неделю будут большие расходы. Многие компании его придерживаются и по понедельникам стараются не оформлять платежей по договорам. Самая смешная примета, которую мне удалось наблюдать,— посидеть на важных документах, которые случайно упали со стола, чтобы сделка не сорвалась. Солидный бизнесмен в годах, представитель крупной компании, в момент встречи поднял с пола договор, положил на свой стул и посидел на нем около минуты. У другого предпринимателя, правда, из небольшой фирмы, в углу кабинета стоял обыкновенный веник, перевернутый ручкой вниз. На вопрос, для чего это, он ответил: «Чтобы деньги из компании не уходили». У меня есть свои приметы, в которые я верю. Например, если я как владелец сети магазинов брендовой одежды примерю какую-то вещь прежде, чем выставить ее на продажу, ее тут же покупают. Еще в торговле распространены такие суеверия: когда получаешь выручку, нужно потерять деньги о товар, чтобы лучше продавался, и не к добру встретить человека с пустым ведром — денег не будет. Может быть, это предрассудки, но у меня в офисе предупреждены все уборщицы и они никогда не ходят с пустыми ведрами.

ВАДИМ АРУСТАМЯН,
генеральный директор холдинга «Максимум»,
CEO Carmart:

— Я никогда не верил в приметы, поэтому и в бизнес все это переносить не стал. Если хотелось что-то сделать, я делал это без оглядки на шаманские традиции. Человек, который постоянно отвлекается на предрассудки и винит в неудачах судьбу, случай или чей-то сглаз, усложняет и без того достаточно непростую жизнь. Как разрабатывать инновационный продукт и просчитывать риски, одновременно сверяясь с фазами луны и прочими верованиями? Впрочем, в торговле автомобилями, как и в любой другой торговле, существует великое множество примет. В нашем холдинге они не соблюдаются, но при этом есть бизнес-ритуалы, которые все же прижились. Например, после каждой продажи менеджер предлагает покупателю ударить в гонг. После удара весь дилерский центр аплодирует клиенту и продавцу. Делается это just for fun, но даже самые сдержанные люди начинают улыбаться. Этот ритуал выполняет еще одну довольно важную задачу — поддерживает мотивацию сотрудников и не позволяет заскучать. ■

КАК СЕБЕ САМОМУ

ЧЕМ БОЛЬШЕ ЧЕСТНОСТИ В ОТНОШЕНИЯХ ВНУТРИ КОМПАНИИ И ВНЕ ЕЕ, ТЕМ ЛУЧШЕ ЛЮДИ ОТНОСЯТСЯ ДРУГ К ДРУГУ И К СВОЕЙ РАБОТЕ. В РОССИИ МНОГО ЗНАЧАТ ПЕРСОНАЛЬНЫЕ КОНТАКТЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ, И ДОВЕРИЕ СТАНОВИТСЯ ОДНИМ ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ФАКТОРОВ УСПЕШНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА.

ВЛАДА ГАСНИКОВА



КОГДА В КОМАНДЕ ТЕПЛЫЕ И ИСКРЕННИЕ ОТНОШЕНИЯ, ОНА ОХОТНЕЕ СЛЕДУЕТ ЗА РУКОВОДИТЕЛЕМ ДАЖЕ В МИНУТЫ СОМНЕНИЙ И БЫСТРЕЕ НАХОДИТ ВЫХОД ИЗ КРИЗИСНЫХ СИТУАЦИЙ

«Мы до сих пор обращаемся к врачу по рекомендации, а контакты хорошего агента по недвижимости передаем от друзей друзьям. Точно так же обстоят дела в компаниях. У нас на высококонтекстную культуру накладываются незрелость правового поля, моменты недоработанности, недосказанности в законодательстве. И тогда персональное доверие в ведении дел выходит на первый план», — делится своими наблюдениями генеральный директор биотехнологической компании «Амджен» в России и СНГ Олег Парошин.

ОБЩЕЕ ДЕЛО Доверительные отношения в коллективе невозможны без живого контакта руководителей с подчиненными. Когда сотрудники видят, что их начальник много и добросовестно работает наравне со всей командой, они иначе смотрят на его требовательность к их результатам. Руководитель кадрового агентства «Перспектива» Наталья Сторожева говорит, что способы быть ближе к людям зависят от типа личности руководителя и атмосферы компании, но найти подходящий всегда можно. «Вот несколько примеров из моей практики: в первый рабочий день новый руководитель снял дверь в своем кабинете, приглашая сотрудников к диалогу. Другой демократичный босс отдал

свой кабинет под переговорную, которой так не хватало, а сам организовал себе рабочее место в open space. Директор маркетингового агентства приезжает в офис на час раньше и встречает своих сотрудников свежезваренным кофе — за ним коллеги обсуждают текущие дела», — рассказывает госпожа Сторожева.

В Digital Design есть несколько традиций, которые помогают поддерживать теплые отношения в коллективе. «Это ежеквартальные встречи с топ-менеджерами, принцип открытых дверей, «клубы» разработчиков, тестировщиков, аналитиков, инженеров, линейных менеджеров — такие встречи дают возможность сотрудникам открыто обсуждать текущие задачи, делиться успехами, искать решения проблем, задавать вопросы руководителям любого уровня», — рассказывает генеральный директор Digital Design Дмитрий Лившиц.

Доверие состоит из порядочности и доброжелательности — такую формулу использует в своих отношениях с командой генеральный директор логистической компании «Даксер» Антон Марюхта. «Компания очень лояльна к коллективу, и мы просим такого же отношения в ответ. Сотрудники всегда могут обратиться к нам в трудных ситуациях, мы организуем

и оплачиваем профессиональное обучение, даем возможность работать по гибкому графику. А самое главное, что любые договоренности и обещания со стороны менеджмента работникам любого уровня всегда выполняются.

Взаимная порядочность для нас является важнейшей составляющей доверия между компанией и сотрудниками. Бывают ситуации, когда нужно быть добросовестным, хотя с финансовой точки зрения это невыгодно. Недавно мы были вынуждены расстаться с недостаточно успешным менеджером по продажам. Сотрудник покинул компанию в середине года, но несмотря на это, ему была выплачена премия по итогам всего года работы, так как это было оговорено.

В нашей компании принято дружелюбно общаться между собой на любом уровне. Когда начальник доброжелательно ведет себя с подчиненными, отношения становятся более открытыми. Сотрудники не боятся рассказывать о проблемах и ошибках, это позволяет искать пути решения вместе с руководителем. У работника всегда есть право на ошибку, но важно, чтобы он не совершал ее несколько раз», — говорит господин Марюхта.

Теплые и искренние отношения в коллективе не насадишь директивно, создав

ONE&ONLY
REALTY
Real Estate - Consulting - Investments

Реклама

свод правил. «Способ только один — вести себя так, чтобы команда верила, что руководитель не подведет. Если сотрудники видят, что лидер в кризисной ситуации не отступает, не истерит, не „машет шашкой“, то будут вести себя соответственно,— делится своим опытом председатель совета директоров компании «СёрчИнформ» Лев Матвеев.— Я открыто обсуждаю с подчиненными проблемы и спорные ситуации, ничего не скрываю и не увиливаю. И получаю такое же отношение взамен. Работает простой закон жизни: относиться к другим так, как ты хочешь, чтобы относились к тебе. Вообще, мне довольно сложно на первых этапах было строить доверительную атмосферу в коллективе. Я человек эмоциональный и резкий, поэтому приходилось жестко контролировать порывы. С криком и нервами доверия в коллективе не наладить. Зато сейчас мое непосредственное окружение знает, что я не повышаю голос только потому, что у меня плохое настроение и встал я не с той ноги. Если я позволил себе эмоции, значит, случилось что-то „из ряда вон“ и нужно собраться».

Серьезной составляющей доверия в коллективе является прозрачность денежных вопросов для всех работников. В консалтинговом агентстве Paper Planes вся финансовая информация доступна сотрудникам. «Так каждый понимает, как его работа влияет на общий результат. А при перевыполнении годовых планов вся сверхприбыль делится между всеми сотрудниками компании»,— рассказывает генеральный директор и управляющий партнер Paper Planes Илья Балахнин.

Правильно распределенные выплаты по результатам работы помогают достигать баланса между интересами сотрудников и предотвращать конфликтные ситуации, согласен президент «Хегох Евразия» Сергей Черноволенко. «Например, у отделов продаж и маркетинга Хегох есть общий годовой план, который связывает их одной целью. Чем более результативно будет работать отдел продаж, тем больше денег получит отдел маркетинга. Бизнес прагматичен. Выполняешь план? Нарастиваешь обороты? Получаешь прибыль? Тогда все будет успешно, и в коллективе будут гармоничные отношения. Если же бизнес ведется неэффективно, тимбилдинги не помогут избежать проблем в доверии»,— уверен господин Черноволенко.

ОТНОШЕНИЯ ВОВНЕ Крепкие внутрикорпоративные связи — только половина успеха. Сложнее обстоят дела с потенциальными партнерами, опыта работы с которыми у компании еще не было. В холдинге AsstrA первым делом запрашивают информацию о новичке в платной системе проверки контрагентов СПАРК или в других подобных базах данных о юрлицах. «Если предоставленные нам компанией данные подтверждаются, то мы постепенно начинаем сотрудничать. А еще мы запрашиваем рекомендации у действующих партнеров нашего потенциального контрагента. Это важный источник подтверждения надежности компании»,— рассказывает генеральный директор холдинга AsstrA Дмитрий Лагун.

Ничто не внушает большего доверия, чем подписанный юридически грамотный документ, говорит управляющий партнер юридической компании «ЭНСО» Алексей Головченко. «Но практика показывает, что все договоренности должны быть



гибкими — без этого невозможно доверие. Жесткость договоренностей зачастую приводит к расставанию партнеров, поскольку каждый лидер гнет свою линию. Однако абсолютного равенства в отношениях не бывает, ведь это требует огромной ответственности и мудрости от обеих сторон. Поэтому во избежание конфликтных ситуаций в партнерских отношениях все-таки должен быть человек, который поставит финальную точку — тот, кто будет на сантиметр выше и возьмет на себя ответственность выбора»,— полагает юрист.

ОШИБКА НА МИЛЛИОН В доверие стоит вкладываться. Лев Матвеев из «СёрчИнформ» вспоминает: «На заре бизнеса у нас была тяжелая ситуация, когда мы два месяца не могли платить людям зарплату. Но команда видела, что у меня, руководителя, нет личного авто, что я питаюсь со всеми на кухне домашними обедами, так как пойти в столовую — это дорого, что я работаю со всеми по 12–14 часов. Я честно обрисовал ситуацию: нам задерживают платежи, и когда деньги придут, я не знаю. Может, завтра, может, через месяц. Открытость и положение „все в одной лодке“ помогли мне не потерять доверие команды и веру в то, что у нас все получится. Мы пережили тяжелое время, платежи пришли, команда в полном составе продолжила работу над проектом».

Управляющий партнер ГК «Знак» Елена Лебедева однажды ошиблась на миллион, рассчитывая комиссионные своей компании за работу. «Это был очень сложный проект, сказывалась усталость. Мой клиент позвонил мне и сказал: „Вы ошиблись“, хотя мог бы подписать со мной договор на ту сумму, которую мы прислали. После этого случая я готова для этого клиента сделать многое. Несмотря на то, что с ним очень тяжело работать — потому что я доверяю ему на все сто»,— говорит госпожа Лебедева.

Человеческие отношения в коллективе могут сказаться и на объемах продаж, рассказывает собственник ГК «Секретория» Татьяна Демина. «Как-то выручка небольшого магазина, в котором работали три сотрудника, начала резко падать, ключевые показатели перестали выполняться. Отдел персонала выяснил, что у всех трех сотрудников одновременно случились личные кризисы: развод, финансовые проблемы, разлад с родителями. Благодаря доверию в коллективе мы смогли не просто выявить эти причины, но и устранить их: одному продавцу перестроили график, второго пожалели и „погладили по головке“, третьему помогли финансово. В итоге мы вернули всех трех эффективных сотрудников и наладили работу магазина»,— вспоминает эксперт.

Говорить о лжи во спасение можно сколько угодно, но, по мнению собеседников BG, для бизнес-отношений нет ничего хуже обмана. Так, компания Хегох рассталась с партнером-реселлером, который лгал, что следует ее рекомендациям. «Сотрудничество можно было продолжить, если бы партнер честно сказал, что наши пожелания ему не подходят. Но поскольку он пошел на обман, у нас не было другого выбора»,— говорит Сергей Черноволенко. ■

СТРАХОВАНИЕ



- 1. **СЕРГЕЙ КОВАЛЬЧУК**, генеральный директор АО «Либерти Страхование»
- 2. **ВЛАДИМИР ХРАБРЫХ**, директор филиала СПАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге
- 3. **ТАТЬЯНА ГАЙ**, директор ПАО «Страховая компания Гайде»

ВИТАЛИЙ БАТОВ, директор Санкт-Петербургского филиала группы «АльфаСтрахование»

ДМИТРИЙ БОЛЬШАКОВ, заместитель генерального директора — директор филиала СПАО «РЕСО-Гарантия» в Санкт-Петербурге

ЕВГЕНИЙ ДУБЕНСКИЙ, заместитель генерального директора — директор Северо-Западной дирекции СК «Альянс»

ОЛЬГА ЗАХАРЧЕНКО, руководитель Северо-Западного дивизиона группы «Ренессанс-страхование»

АЛЕКСЕЙ КУЗНЕЦОВ, генеральный директор страховой группы «Капитал-полис»

ИГОРЬ ЛАГУТКИН, директор филиала СК «Росгосстрах» в Санкт-Петербурге и Ленинградской области

ЕВГЕНИЯ МАХНУТИНА, директор филиала САО «ЭРГО» в Санкт-Петербурге

КИРИЛЛ ПАВЛОВ, директор филиала СК «ВТБ Страхование» в Санкт-Петербурге

ВЛАДИМИР ПЫСТИН, директор Санкт-Петербургского филиала САО «ВСК»

ОЛЬГА СЛЕДНИКОВА, директор филиала группы «Уралсиб Страхование» в Санкт-Петербурге

МАРИНА УРАЛЬСКАЯ, директор петербургского филиала АО «Согаз»

АЛЕКСЕЙ БУКИН, директор петербургского филиала СК «Согласие»*

*Кандидатура внесена участниками проекта

«ПЕЧАТНЫЕ КЛАССИФАЙДЫ УМЕРЛИ, РАЗВИТИЕ — В МУЛЬТИКАНАЛЬНОСТИ»

РЕКЛАМНЫЙ РЫНОК ПОСТЕПЕННО ОЖИВАЕТ, ПОПУТНО КОРРЕКТИРУЯ СВОЮ ОТРАСЛЕВУЮ СТРУКТУРУ И СООТНОШЕНИЕ ФОРМАТОВ. ВОЗВРАЩЕНИЕ НА ЭКРАН КРУПНЕЙШЕГО РЕКЛАМОДАТЕЛЯ ПОДНИМЕТ ЦЕНЫ НА ТВ-ПРОМОУШЕН, В ТО ВРЕМЯ КАК НОВЫЕ ФОРМАТЫ РАЗМЕЩЕНИЯ В ОНЛАЙНЕ И ОФЛАЙНЕ ДАЮТ ДРУГИМ КЛИЕНТАМ НАМНОГО БОЛЬШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ, СЧИТАЕТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР РЕКЛАМНОГО АГЕНТСТВА «ГАММА МЕДИА» ЛЕОНИД ШАПИРО. БЕСЕДОВАЛА АНАСТАСИЯ ЦЫБИНА

BUSINESS GUIDE: Чувствуете ли вы кризис или его последствия до сих пор? Или рынок уже восстановился?

ЛЕОНИД ШАПИРО: Разделим рекламный рынок на двух участников — рекламодателей (клиентов) и агентства. Мое ощущение, что рынок подчистил участников. Начиная с 2014 года он стал сужаться: исчезли лишние деньги, множество игроков, осталось гораздо меньше долго существующих дилетантов. Когда много денег, можно оставаться на непрофессиональном уровне достаточно долго, как-то имитируя деятельность. Но денег стало меньше, и потому ушла часть агентств. И с точки зрения клиента рынок тоже сильно сократился. Если раньше автомобильное, например, направление было достаточно активным, то сейчас оно значительно снизило объемы. Одними из лидеров сейчас являются застройщики, большинство участников рынка «бьется» за их бюджеты. И в целом рынок оживает. Кризис в головах прошел в 2015–2016 годах, все понимают, что надо двигаться дальше.

BG: Каким образом при этом изменилась структура ваших заказов и заказчиков?

Л. Ш.: Если раньше достаточно часто рекламодателю нужна была какая-то имидж-составляющая — когда рекламу давали просто потому, что ее надо давать, — то сейчас реклама стала чаще всего продуктовой. Теперь компании четко определяют свою нишу, потребителя, понимают, каких KPI они должны достичь при помощи того или иного рекламного направления. И это видно: исчезли слоганы «Летайте самолетами „Аэрофлота“» или «„Газпром“ — наше достояние». Это говорит о том, что на рынке сильнее правит прагматизм, нежели имидж. Очень много появляется заказчиков из области стартапов, чаще всего это непрочисленные (с точки зрения стратегии продвижения. — **BG**) варианты, на них тратится очень много времени. Это компании, которые получили где-то деньги, например от венчурного фонда, и начинают думать, как их потратить.

BG: Что происходит с ценами на рекламу?

Л. Ш.: В ближайшее время участников рынка ждет неприятный сюрприз: скорее всего, подорожает реклама на телевидении. Это связано с возвращением крупного игрока «в телевизор» — «Проктер энд Гэмбл». Лет пять назад он ушел в онлайн, но опыт оказался не очень успешным, и теперь произойдет его возвращение на телеканалы. Далеко не вся их покупательская аудитория находится в интернете, именно по причине того, что основное ядро составляют женщины, которые по большей части и являются ТВ-зрителями.



В связи с этим рост цен составит 10–15% и приведет к перераспределению внутри рынка. Но если на телевидении у нас один игрок и он волен устанавливать любую цену, то на радио их несколько, поэтому рост цен там гораздо больше скорректирован по отношению к рынку. А в интернете цена зависит от конкретной тематики, используемого источника трафика, уровня конкурентности, площадки, формата и так далее. Поэтому там цена всегда является предметом торга.

BG: Какие каналы коммуникации приобретают большее значение и в каком направлении развивается рынок?

Л. Ш.: Во многих сферах произошло перераспределение бюджетов в сторону интернета. Для некоторых ниш переход в интернет-маркетинг был обязательным. Например, для сервисов такси или сервисов по доставке еды. То, что мы видим, похоже на айсберг, огромная часть которого находится под водой, учитывая все бизнес-процессы, которые завязаны у них на онлайн, а также объемы выкупаемого трафика. Но для большого количества бизнеса самая эффективная стратегия продвижения — синергия онлайн- и офлайн-инструментариев. Необходимо учитывать и то, что значительную долю рекламного рынка начинает отвоевывать мобильная реклама. Принимая во внимание все возрастающее потребление контента через смартфоны, это закономерно. Кстати, здесь есть интересная особенность: относительно новая отрасль, пришедшая за рекламой в агентства, — это как раз рынок онлайн-игр и развлечений. В этой сфере очень много стартапов. Прекрасный пример — корпорация World of

Tank, которая, по сути, являлась одним из первооткрывателей индустрии. При этом она активно рекламировалась онлайн, что логично, потому что продвигается мгновенная онлайн-покупка, однако они используют и офлайн-активности для продвижения. Я видел очень удачную интеграцию этого бренда в аэропорту, где зал ожидания был оформлен в виде заставок из игры. И это очень классно выглядит.

BG: К слову о нестандартных решениях, приведите пример новых площадок для размещения рекламы?

Л. Ш.: Сейчас все большей популярностью пользуются различные нативные форматы продвижения, максимально органически вписывающиеся в окружающую действительность. Будь то интернет-портал, мероприятие или площадка. К примеру, реклама в кинотеатрах. Все привыкли, что это только ролики перед сеансом. Но на самом деле кинотеатры предлагают множество нестандартных форматов — от интеграции бренда в формате премьеры фильма до полного брендинга залов.

Мы были практически пионерами по размещению рекламы в кинотеатрах Петербурга. Начали с «Художественного» и «Невы» и до сих пор имеем с ними очень тесные партнерские отношения. При этом опыт в поиске форматов рекламы был разным. Мы много экспериментировали с интерактивностью. Удачный пример — интеграция рекламы сити-формата прямо в стену холла в одной линейке с афишами премьер. Выглядит это очень органично. Менее успешным оказался опыт с лайтбоксами в полу. С одной стороны, это хорошая имиджевая составляющая, с другой — у рекламодателей возникли мен-

тальные сомнения: «По нашему логотипу люди будут ходить ногами». Но в целом кинотеатры — площадка очень интересная, позволяющая интегрировать различные форматы: и визуальный ряд, и какие-то интерактивные решения.

BG: Вы считаете возможным полный уход рекламы из печатных СМИ?

Л. Ш.: Мы уже видим, что печатные классифайды (сборщики рекламы. — **BG**) умерли, электронные оказались более эффективны. Поэтому выбор за аудиторией. Если ей будет интересно touch-чтение, то печатные СМИ будут существовать. Я не очень понимаю, как долго будет жить деловая пресса, где эффект эмоций менее важен, а важен вопрос получения информации, но часть «глянца» будет достаточно долго жить. Книгам тоже предрекали исчезновение, и все-таки многие предпочитают читать их именно в бумажном, а не электронном формате. И я в числе этих людей.

Мне кажется, развитие печатных СМИ — в мультимедийности, в интеграции с диджитал-коммуникациями. Нужна многогранность подачи, где сама форма печатной новости может быть даже вторичной, а первичная форма — в интернете, соцсетях, мессенджерах, которая привлекает аудиторию к печатному изданию. Или, например, газета сопровождается какими-то формами дополненной «реальности», синхронизируется с приложениями. Все это сегодня уже существует.

BG: Какие сегменты рекламного рынка показывают наибольшую эффективность? Какие каналы коммуникации предпочитают заказчики?

Л. Ш.: Из-за того, что информации очень много, а головами чаще всего владеют все-таки эмоции, задача рекламодателя — как можно быстрее, тоньше и острее донести свой месседж до аудитории. Поэтому крайне важны и сам посыл, и его креативное воплощение. А выбор каналов коммуникации зависит от потребителя, от того, где и как он потребляет контент. Поэтому рекламодатель должен очень хорошо знать и представлять своего клиента — кто он, во что он одет, как живет, где проводит время, чем интересуется. Эффективность взаимодействия рекламного агентства и заказчика прямо пропорциональна его интерактивности, которая зависит от вертикали компании: насколько сам руководитель компании готов делиться информацией, делегировать данные директору по рекламе, а он в свою очередь — агентству. Если глава компании ставит своему директору по рекламе задачу «разместить рекламу», то это и будет просто размещение рекламы, а никак не развитие бизнеса. ■

Время совместных решений



Реклама

*Надежные партнерские
отношения для будущих побед*



ВТБ

Мир без преград

8 (800) 200-77-99
звонок по России бесплатный
www.vtb.ru

Банк ВТБ (ПАО). Генеральная лицензия Банка России № 1000

БАНКОВСКАЯ СФЕРА



АЛЕКСАНДР САВЕЛЬЕВ

- 1. **АЛЕКСАНДР САВЕЛЬЕВ,**
председатель правления ПАО «Банк „Санкт-Петербург“»
- 2. **СЕРГЕЙ БАЖАНОВ,**
председатель правления АО «Международный банк Санкт-Петербурга»;
АНДРЕЙ ПОЧЕСНЕВ,
директор Северо-Западного регионального центра АО «Райффайзенбанк»
- 3. **СВЕТЛАНА СТАВИЦКАЯ,**
управляющий филиалом АО «ЮниКредит Банк» в Санкт-Петербурге

ВИКТОР ВЕНТИМИЛЛА АЛОНСО,
председатель Северо-Западного банка АО «Сбербанк России»

РУСЛАН БЕЛЯЕВ,
управляющий филиалом АО «КБ „Ситибанк“» в Санкт-Петербурге

ДЕНИС БОРТНИКОВ,
заместитель президента — председателя правления ПАО «Банк ВТБ»

ОЛЬГА ДРАГОМИРЕЦКАЯ,
исполнительный вице-президент — управляющий филиалом АО «Газпромбанк»
в Санкт-Петербурге

ТАТЬЯНА ЗАГОРСКАЯ,
исполнительный директор, управляющий филиалом ПАО «Банк „Уралсиб“»
в Санкт-Петербурге

АЛЕКСЕЙ КОЛЬЧИК,
управляющий филиалом банка «Российский капитал» в Санкт-Петербурге

АЛЕКСАНДР КОНЫШКОВ,
управляющий филиалом АО «СМП Банк» в Санкт-Петербурге

ТАТЬЯНА КРЫЛОВА,
старший вице-президент —
управляющий Санкт-Петербургским филиалом ПАО «Промсвязьбанк»

ЕВГЕНИЙ ЛОТВИНОВ,
председатель правления ПАО «Банк „Александровский“»

ОЛЕГ СОЛДАТЕНКОВ,
директор Санкт-Петербургского филиала АО «Россельхозбанк»

МИХАИЛ ТРОИЦКИЙ,
управляющий филиалом АО «Альфа-банк» в Петербурге

АЛЕКСЕЙ УСТАЕВ,
президент АО «КАБ „Викинг“»

АНДРЕЙ ХОРОБРОВ,
председатель правления АО «Акционерный банк „Россия“»

ЕЛЕНА ШЕВЕЛЕВА,
старший вице-президент Росбанка

ВМЕСТЕ ПОТОНЕМ

СПАСЕНИЕ ТЕРПЯЩИХ КРАХ БАНКОВ, С ОДНОЙ СТОРОНЫ, ЯВЛЯЕТСЯ ДРАЙВЕРОМ РОСТА ДЛЯ САНАТОРОВ, С ДРУГОЙ — СОДЕРЖИТ В СЕБЕ РИСКИ ДЛЯ ИХ УСТОЙЧИВОСТИ. ПЫТАЯСЬ ПОВЫСИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЭТОГО ПРОЦЕССА, ЦЕНТРОБАНК ПЕРЕСМОТРЕЛ МЕХАНИЗМ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ, ЗАМЕНИВ КРЕДИТОВАНИЕ НА ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ. АНАЛИТИКИ СЧИТАЮТ НОВУЮ МОДЕЛЬ БОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНОЙ, НО ОТМЕЧАЮТ, ЧТО В НЕЙ СОХРАНИЛСЯ РЯД ПРЕЖНИХ ПРОБЛЕМ.

КОНСТАНТИН КУРКИН

Недавнее исследование рейтингового агентства Fitch показало, что большинство проектов по санации банков не привело к желаемым результатам. Как подсчитали аналитики агентства, 10 из 30 последних проектов финансового оздоровления либо закончились для инвестора банкротством, либо привели к его санации. При этом 20 санируемых банков не показали достаточной прибыли для того, чтобы своевременно восстановить капитал.

На петербургском рынке также существуют примеры, когда банки сошли с дистанции, не доведя процесс санации до конца. Подобная участь, например, постигла Татфондбанк, который взялся за санацию банка «Советский», базирующегося в Санкт-Петербурге. Центробанк (ЦБ) в своем заявлении отмечал, что при неудовлетворительном качестве активов кредитная организация неадекватно оценила принятые риски.

Еще несколько петербургских банков, которые проходят процедуру финансового оздоровления, показывают убыток. Так, в период с января по сентябрь 2017 года чистый убыток Балтийского банка составил 1,4 млрд рублей, Балтинвестбанка — 1,1 млрд рублей. Особняком на этом фоне

стоит разве что банк «Таврический», который санируется АО «АКБ „Международный финансовый клуб“» (МФК). По итогам девяти месяцев этого года кредитная организация вышла в плюс, показав чистую прибыль в 120,9 млн рублей — против убытка в 944 млн рублей годом ранее.

ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ

Во многом низкая эффективность проектов санации объясняется недооценкой инвесторами масштаба проблем, с которыми предстоит столкнуться. Ситуация, когда финансовое положение банка представлялось инвестору более благоприятным, чем было на самом деле, является для рынка обыденной. Это, в свою очередь, вынуждало инвесторов запрашивать дополнительные средства на оздоровление того или иного банка в Ассоциации по страхованию вкладов (АСВ).

В самих банках, участвующих в санации, объясняют эту тенденцию объективными причинами. Так, в МФК называют основной помехой для проведения предварительного аудита реальной стоимости активов санируемого банка изначальное отсутствие полной информации. «При принятии решения о санации невозмож-



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

РЕШЕНИЕ ЦБ ПЕРВЫМ ДЕЛОМ СПАСАТЬ «ОТКРЫТИЕ» И БИНБАНК МОЖЕТ ПОДОРВАТЬ ДОВЕРИЕ КЛИЕНТОВ К НЕБОЛЬШИМ КРЕДИТНЫМ ОРГАНИЗАЦИЯМ И ПРИВЕСТИ К ИХ ПЕРЕТОКУ В КРУПНЫЕ

ФИНАНСЫ

но одновременно выявить все существующие проблемы кредитной организации, попавшей под эту процедуру, а также возможные противоправные мошеннические действия прежнего руководства санлируемого банка, повлекшие ухудшение его финансового состояния»,— рассказывает представитель МФК, указывая, что такая ситуация произошла в случае с банком «Таврический». Риски недооценки проблем существуют всегда, поскольку у инвестора есть возможность увидеть реальную картину только в процессе полноценного аудита после начала санации, высказываются в схожем ключе в Абсолют-банке.

При этом юрист московского офиса юридической фирмы «Ильяшев и партнеры» Дмитрий Константинов считает, что проблема заключается не столько в недостатках механизма санации банков, сколько в неэффективности системы банковского надзора. Если бы финансовые проблемы выявлялись регулятором вовремя, то не было бы околोकриминальных историй о выводе из банков активов или о привлечении миллиардов рублей за балансовых вкладов, полагает эксперт. Кроме того, процесс отбора кредитных организаций для санации непрозрачен и основан на усмотрении чиновников ЦБ РФ, утверждает он. «В этих условиях мы не можем сказать, отбираются ли для санации банки, чье оздоровление обходится дешевле, чем закрытие»,— резюмирует господин Константинов.

Несмотря на все риски, до последнего времени банки активно выступали в качестве санаторов. Подобные проекты остаются одним из немногих источников роста на рынке. Как отмечают в МФК, санация банка «Таврический» дает возможность масштабировать бизнес в Северо-Западном регионе, увеличить филиальную сеть и расширить регионы присутствия. Участие в финансовом оздоровлении позволяет добиться синергии разных бизнес-направлений в рознице (ипотека, автокредитование, вклады), что расширяет и улучшает продуктовую линейку, добавили в Абсолют-банке.

Еще одна веская причина примерить на себя роль санатора — возможность получить дешевые кредиты от АСВ по ставке 0,5% годовых, сроком на 10–15 лет. Как следует из данных ассоциации, на конец прошлого года она выдала банкам-санаторам около 1,6 трлн рублей.

Впрочем, встречались случаи, когда инвесторы использовали процесс санации для передачи токсичных активов на баланс санируемого банка. За десять месяцев, пока банк «Советский» находился под прямым управлением менеджеров Татфондбанка, «дыра» в его капитале увеличилась с 7,5 до 35 млрд рублей, приводит пример эксперт ИК «Церих Кэпитал Менеджмент» Олег Якушев.

ИГРА ПО-КРУПНОМУ Чтобы избежать возникающих проблем, ЦБ пошел на пересмотр механизма санации. Теперь полномочия по финансовому оздоровлению перешли от АСВ к Фонду консолидации банковского сектора при мегарегуляторе, который сможет входить в капитал санируемого банка. Оперативное управление банком на период санации возьмет на себя управляющая компания фонда, а после завершения этой процедуры кредитная организация будет выставляться на продажу. Переход к новой модели позво-

лит сделать процесс санации более дешевым, быстрым, управляемым и в целом более эффективным, говорила глава ЦБ Эльвира Набиуллина. Первыми игроками, на которых будет опробована новая модель, стали банк «Открытие» и Бинбанк.

Как полагают эксперты, новая схема имеет ряд преимуществ перед прежней моделью. По мнению старшего аналитика ИК «Фридом Финанс» Богдана Зварича, она работает на повышение доверия к банковской системе. Все понимают, что если регулятор взял на себя тот или иной проблемный банк, его риски существенно снизились, подчеркивает он. Новая модель менее затратна, поскольку выделенные средства напрямую поступают в капитал санируемого банка, говорит господин Якушев. Директор по банковским рейтингам агентства «Эксперт РА» Игорь Алексеев добавляет к этому списку преимуществ более оперативное принятие решений о введении временной администрации и предоставлении ликвидности в проблемный банк, что уменьшает вероятные операционные и репутационные риски.

Однако в новом механизме сохраняется риск недооценки реального масштаба проблем, замечает начальник отдела анализа банков и денежного рынка ИК «Велес Капитал» Юрий Кравченко. В результате сумма необходимых средств на дальнейшее оздоровление может поставить под вопрос изначальную целесообразность санации банка.

Председатель совета директоров Невского банка Сергей Гирдин говорит, что существуют вопросы и к прозрачности Фонда консолидации банковского сектора. «Раньше все этапы финансирования процесса санации были под особым контролем и надзором. Сегодня средства выделяет непосредственно ЦБ, и этот механизм недостаточно прозрачен»,— утверждает он.

Кроме того, аналитики агентства Moody's считают, что новая модель санации более благоприятна для крупных банков. После решения мегарегулятора о спасении «Открытия» и Бинбанка в рейтинговом агентстве отмечали, что действия ЦБ подрывают доверие клиентов к небольшим кредитным организациям и приводит к их перетоку в крупные. «В среднесрочной перспективе, когда банки будут находиться под контролем государства, они, безусловно, получат дополнительное преимущество перед мелкими и средними игроками за счет приписки „государственный“»,— полагает старший аналитик QBF Роман Кузнецов.

В этих условиях, чтобы выжить, региональным банкам необходимо искать конкурентные преимущества. Гендиректор МФК «Займер» Сергей Седов относит к их числу сужение специализации и увеличение оперативной финансовой гибкости. «Ряд региональных банков найдет свою нишу за счет узкой специализации, например, это может быть работа с МСП, долгосрочные образовательные кредиты или популяризация собственных цифровых инструментов»,— утверждает он. Директор отдела управленческого консультирования КПМГ в России и СНГ Василий Чекулаев с этим согласен: региональным и местным банкам необходимо четко определить свою целевую аудиторию и разработать уникальные компетенции, за которыми клиенты придут именно в этот банк. ■

ЛИЗИНГ



- 1. ДМИТРИЙ КОРЧАГОВ,**
генеральный директор группы компаний «Балтийский лизинг»
- 2. АЛЕКСАНДР ГОЛАНКОВ,**
директор Санкт-Петербургского филиала компании «Альфа-лизинг»;
НИКОЛАЙ КУБЛИКОВ,
директор Северо-Западного регионального филиала АО «Сбербанк Лизинг»
- 3. ДМИТРИЙ ЕФРЕМОВ,**
заместитель генерального директора по Северо-Западному региону
ООО «Сименс Финанс»

ОЛЕГ АНУФРИЕВ,
генеральный директор ЗАО «Зест»

ДМИТРИЙ БЕЛОДЕД,
директор филиала в Санкт-Петербурге ПАО «Европлан»

ТАТЬЯНА ЕРМИШКИНА,
директор регионального подразделения АО «ВТБ Лизинг» в Санкт-Петербурге

АЛЕКСАНДР ЕРОХИН,
региональный директор по Северо-Западному региону АО «ВЭБ-Лизинг»

МИХАИЛ ЖАРНИЦКИЙ,
генеральный директор ООО «Контрол Лизинг»

ДМИТРИЙ ИВАНОВ,
генеральный директор АО «Северная Венеция»

ДМИТРИЙ КОЧЕРГИН,
генеральный директор ЗАО «Альянс-Лизинг»

ВИКТОР МАЛЫШЕВ,
генеральный директор ООО «Интерлизинг»

ЮРИЙ ФЕДЕЧКИН,
генеральный директор ООО «ПТК-Лизинг»

СЕРГЕЙ ИВАНОВ,
директор филиала ООО «РЕСО-Лизинг» в Санкт-Петербурге*

**Кандидатура внесена участниками проекта*



РОМАН ОСТАПИН

«ГЛАВНОЕ — ПОСТОЯННО ПОДДЕРЖИВАТЬ ПРОЦЕСС СОЗДАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ»

ПОДВОДЯ ИТОГИ 2017 ГОДА, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ КОМПАНИИ «ЕВРОИНВЕСТ» АНДРЕЙ БЕРЕЗИН ОТМЕЧАЕТ, ЧТО СОЧЕТАТЬ РАЗВИТИЕ ТРАДИЦИОННЫХ БИЗНЕС-НАПРАВЛЕНИЙ С НОВЫМИ ПРОЕКТАМИ — ОТ ВЕНЧУРНЫХ ВЛОЖЕНИЙ В ИННОВАЦИИ ДО СОЗДАНИЯ КРЕАТИВНЫХ ПРОСТРАНСТВ — ХОЛДИНГУ ПОМОГАЕТ ПРОЕКТНЫЙ ПОДХОД.

ПОДГОТОВИЛ МИХАИЛ КУЗНЕЦОВ

BUSINESS GUIDE: Компания «Евроинвест» развивает различные профили деятельности. Считаете ли вы существующую структуру бизнеса оптимальной и на какой управленческой модели она базируется?

АНДРЕЙ БЕРЕЗИН: Действительно, помимо девелопмента земельных участков, в структуре нашей группы уже давно более половины оборотов приходится на другие сферы — от промышленности до агропрома. И такое соотношение и меня, и моего бизнес-партнера Юрия Васильева вполне устраивает.

Эффективность управления такой многопрофильной структурой удается достигать за счет проектного менеджмента, повсеместно применяемого в «Евроинвесте». Позволю напомнить, что, согласно определению, проектный менеджмент (project management) — это профессиональная деятельность, основанная на использовании самых современных знаний, методов, средств и технологий для оптимального распределения ресурсов и управления людьми с целью достижения требуемого результата. Практика показывает, что традиционное операционное управление, как правило, не способно оперативно изменяться и интегрироваться в стремительно развивающиеся условия внешней среды. Применяя же в качестве системы управления проектный менеджмент, мы можем максимально эффективно решать сложные проблемы инвестиционного, производственного и научно-инновационного плана. Поскольку в его основе лежат четкое целеполагание и ориентированность на конкретный конечный результат. Система project management также позволяет нам строить четкие финансовые модели, что, в свою очередь, помогает «Евроинвесту» полностью обходиться собственными инвестиционными ресурсами и не только не иметь никакой долговой нагрузки, но и вкладывать средства в новые проекты. Именно такая модель позволила нам сформировать в 2017 году венчурный фонд Euro Venture объемом в €10 млн.

BG: Как строится работа по развитию ПАО «Светлана», где ваши структуры наряду с «Ростехом» являются акционерами? По-

чему вы вообще в свое время стали акционерами этого предприятия?

А. Б.: Мы стараемся не вмешиваться в оперативное управление «Светланы». В этом году всеми акционерами ПАО принят план модернизации и локализации, оцениваемый в 3 млрд рублей. И сейчас он как раз реализуется. Я считаю, что генеральный директор ПАО «Светлана» Никита Гладков — один из лучших топ-менеджеров, и его опыт и компетенции позволяют эффективно реализовывать столь масштабный проект.

Кроме того, осенью этого года на базе ПАО «Светлана» в партнерстве с СПбГЭТУ (ЛЭТИ) создан и начал полномасштабную работу Центр превосходства по производству эпитаксиальных структур карбида кремния и серии электронных приборов на их основе. Общий объем инвестиций в этот проект составил более 500 млн рублей. И это наглядный пример того, что научный потенциал «Светланы» продолжает расти, в дальнейшем у предприятия есть очень хорошие перспективы по созданию новой наукоемкой продукции, особенно в сфере конверсионных технологий.

Это как раз ответ на ваш второй вопрос — мы видим, как во многих сферах меняются технологические уклады, а востребованность разработок отечественной электронной промышленности будет только возрастать. Главное — постоянно поддерживать процесс создания инновационных решений, что, кстати, входит в задачи уже упомянутого венчурного фонда Euro Venture. Так, сейчас фонд готовится инвестировать в один очень интересный проект по созданию медицинского прибора (в основе которого лежит разработка «дочки» ПАО «Светлана» — АО «Светлана-Рентген»), направленного на лечение онкологических заболеваний.

BG: Одним из ваших недавних проектов стал агрокластер в Псковской области. Как развивается этот сектор?

А. Б.: Мы реализуем этот проект совместно с партнерами — УК «ГЕО». Развитие идет в соответствии с установленными показателями: растет объем вовлекаемых в посевной оборот земель, на которых вы-

ращиваются зерновые для кормовой базы животноводства. Также последовательно модернизируется и обновляется технологическая база. Буквально в ноябре этого года запущена автоматизированная линия по изготовлению комбикормов на основе собственного зерна и спецдобавок. А в следующем году начнется активная работа как по улучшению качества существующего молочного стада, так и по увеличению его численности до 700 голов. На сегодняшний день общие инвестиции в этот сельхозпроект составили около 200 млн рублей. А в ближайшее время эта сумма может возрасти до 1 млрд рублей, поскольку ведутся предпроектные проработки по созданию там новой молочной фермы более чем на 1 тыс. голов.

BG: Одно время в некоторых СМИ появлялась информация о том, что вы готовились к выходу на рынок оборота и переработки отходов в Ленинградской области через участие в бизнесе ОАО «Управляющая компания по обращению с отходами Ленобласти». Так ли это?

А. Б.: Спасибо за этот вопрос. И сразу однозначный ответ: все попытки СМИ связать нас с этим бизнесом и этой компанией — абсолютно недостоверная информация! Дело в том, что более года назад мы (как, впрочем, и многие бизнесмены) анализировали перспективы развития рынка обращения с отходами. Однако тогда же приняли решение, что нам эта сфера неинтересна по целому ряду объективных факторов. А уж после того, как в конце 2016 года в состав УК вошли структуры, близкие банку «Санкт-Петербург», тема эта для нас окончательно потеряла актуальность. И, пользуясь случаем, хотел бы донести и до ваших читателей, и до коллег в других СМИ тот факт, что никакого отношения к этой «мусорной» тематике наша компания сейчас не имеет.

BG: Возвращаясь к теме девелопмента, хотелось узнать — есть ли у вас какие-то новые проекты?

А. Б.: Из наиболее интересных и, как мне кажется, полезных для города проектов мог бы назвать нашу идею по созданию творческо-креативного пространства в

районе Кожевенной линии на Васильевском острове. Некоторое время назад в качестве сопутствующих объектов к одной из сделок нам достались помещения бывших цехов кожевенной фабрики, которые много лет никак не использовались. Какой-то конкретной концепции по их использованию не было, но не так давно мы выяснили, что еще в 2014 году в рамках проекта «Будущий Петербург» проводился форсайт-конкурс среди молодых архитекторов и урбанистов по возможной трансформации под креативные функции зданий и объектов, расположенных на Кожевенной линии. Эти идеи показались нам небезынтересными, и сейчас Euro Venture готовится к проработке концепции создания креативного пространства, поскольку данное направление как раз входит в его мандат. Не только мы мыслим в данном направлении, поскольку на той же Кожевенной на бывших площадях завода «Севкабель» уже появилось подобное пространство — «Порт „Севкабель“».

Сейчас мы проводим анализ окружающих нашу недвижимость объектов и территорий для того, чтобы более четко сформулировать концепцию модернизации и использования своих объектов (тогда же станет понятен объем требуемых инвестиций). Проблема в том, что сведений о соседних зданиях и режиме их использования очень мало. Например, шикарный особняк купцов Брусницыных (владельцев того самого кожевенного завода, в честь которого и названа улица) стоит в полузаброшенном состоянии, постепенно разрушаясь. И совершенно непонятно, может ли инвестор на каких-то условиях приступить к его реставрации и дальнейшему использованию? В этом плане мы рассчитываем на комитет по инвестициям Санкт-Петербурга, который активно поддерживает создание в городе креативной индустрии. В перспективе же на наших площадях можно не только проводить выставки, но и размещать творческо-креативные компании, в которые будет инвестировать наш же венчурный фонд. ■

ВОЙДИТЕ В ТОП-50!

Оформите корпоративную
премиальную карту VISA



/812/ 332 7878
www.bspb.ru



ЕВГЕНИЙ ГЛАВЕНКО

- 1. АНДЕРС ЛИЛЬЕНБЕРГ,**
декан Стокгольмской школы экономики в России
- 2. КОНСТАНТИН КРотов,**
доцент кафедры операционного менеджмента института
«Высшая школа менеджмента» Санкт-Петербургского государственного университета;
ОЛЬГА МИРОЛЮБОВА,
директор Международной высшей школы управления Института промышленного
менеджмента, экономики и торговли Санкт-Петербургского политехнического
университета Петра Великого
- 3. СЕРГЕЙ ФЕДОРОВ,**
директор Открытой школы бизнеса

НАТАЛЬЯ БАЙДУКОВА,
декан факультета магистратуры и аспирантуры Международного банковского института

ЯНА КЛЕМЕНОВИЧУС,
директор института дополнительного профессионального образования
«Высшая экономическая школа» Санкт-Петербургского государственного
экономического университета

СЕРГЕЙ МОРДОВИН,
ректор Санкт-Петербургского международного института менеджмента

ГЕОРГИНА НЕВЗОРОВА,
руководитель центра международного сотрудничества
БГТУ «Военмех» им Д. Ф. Устинова

ИНОГДА ОНИ ВОЗВРАЩАЮТСЯ

КОЛИЧЕСТВО РОССИЙСКИХ БИЗНЕСМЕНОВ, КОТОРЫЕ ОТПРАВЛЯЮТ СВОИХ ДЕТЕЙ ПОЛУЧАТЬ СРЕДНЕЕ И ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ ЗА РУБЕЖОМ, ПОСТОЯННО РАСТЕТ. ПО НЕКОТОРЫМ ДАННЫМ, В 2017 ГОДУ УЧИТЬСЯ ЗА ГРАНИЦУ УЕХАЛО НА 25,7% СТУДЕНТОВ БОЛЬШЕ, ЧЕМ В ПРОШЛОМ. УЧЕБА В ВЕДУЩИХ МЕЖДУНАРОДНЫХ УНИВЕРСИТЕТАХ НЕ ПРОСТО ПРЕСТИЖНА, ПО МНЕНИЮ СОСТОЯТЕЛЬНЫХ ЛЮДЕЙ, ОНА ДАЕТ ИХ ДЕТЯМ БИЛЕТ В СЧАСТЛИВУЮ ЖИЗНЬ, ОТКРЫВАЯ МАКСИМУМ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ САМОРЕАЛИЗАЦИИ.

ЛИДИЯ ГОРБОРУКОВА

По данным сооснователя онлайн-школы английского языка «Инглиш Шоу» Артура Ганиева, с 2000 года количество российских студентов, поступающих в зарубежные вузы, увеличилось на 75% и теперь составляет около 50 тыс. человек. Так, в Великобритании обучается 2,6 тыс., во Франции — 3,5 тыс., в Чехии — 5,2 тыс., а в Германии — 13 тыс. наших ребят.

Главная цель обучения детей за границей — это стремление дать им «билет в счастливую жизнь», предоставив максимум возможностей для самореализации в будущем. «По нашему опыту, детей отправляют учиться, чтобы они получили качественное, соответствующее тенденциям рынка образование, вернулись в Россию и заняли более высокие стартовые позиции в крупных международных компаниях», — считает академический директор школы иностранных языков ИТЭС Юлия Черепанова. Она на 100% уверена, что студенты, получившие зарубежное образование, имеют более широкий кругозор, умеют критически мыслить, самостоятельно принимать решение, анализировать информацию, коммуницировать с другими людьми, выступать на публике, не испытывая стресса.

Кроме того, для элиты российского общества обучение за рубежом — это престижно. «Где еще дети могут подражать на всю жизнь с детьми самых влиятельных людей мира — представителями так называемых американских old money, внуками европейских политиков или арабскими принцами? Связи — вот что главное», — подчеркивает генеральный директор компании «Академ-консалт» Ирина Следьева.

ПРЕСТИЖНЫЙ СПИСОК «Если говорить о среднем образовании, то самыми популярными странами до сих пор

остаются Великобритания, США, Швейцария. Менее востребованы Германия, Франция и другие европейские страны. В последние годы лидеров стали дого-



ГЕНАДИЙ ГУЛЯЕВ

нять школы Скандинавии и Сингапура, где появились очень интересные учебные заведения, например Raffles», — рассказала совладелец и директор по развитию компании «Экоокна» Нина Филоненко.

При этом она отмечает, что в элитные школы Великобритании и США, например, в Eton, Charterhouse, Harrow, Sherborne по факту попадают единицы действительно очень талантливых ребят. Остальным, нормальным, «светят» посредственные школы для богатых русских, где за 4–5 млн рублей в год ребенка научат говорить на английском, будут контролировать его распорядок дня и обеспечат разнообразной досуговой деятельностью.

По словам соучредителя и члена совета директоров Evans Яна Яновского, в Великобритании на данный момент существует около тысячи высокочлассных boarding schools (школ с проживанием), в которых ученики живут круглый год, нормы воспитания в них достаточно строгие. Наиболее популярными считаются школы совместного обучения Веллингтон (Wellington College) и Мальборо (Marlborough College) и школы для мальчиков Итон (Eton School) и Харроу (Harrow School), перечисляет он. Есть традиция записывать ребенка в школу прямо в день его рождения, чтобы заранее обеспечить ему место в лучшем учебном заведении. Например, в Уэзерби (Wetherby Pre-Preparatory School) принято записываться до шестимесячного возраста.

Если ребенок с детства проявляет активный интерес и способности к спорту, то его отправляют в теннисную или футбольную школу в Испанию или на юг Франции, например, в академию тенниса

Муратоглу (Mouratoglou Tennis Academy) на Лазурном побережье или в Рафа Надал Академи (Rafa Nadal Academy) на Майорке. В Англии академической школой с хорошей спортивной подготовкой является Уитгифт (Whitgift School), которая сотрудничает с футбольным клубом «Челси».

По оценке президента компании АТОЛ Алексея Макарова, русскоговорящие учащиеся в английских школах составляют сейчас 5–10%, а в швейцарских — еще больше: 10–50%. Но, по его наблюдениям, россияне все же предпочитают отправлять на учебу за границу детей, уже окончивших школу.

При выборе высшего образования за рубежом лидерство остается за США, Великобританией, Францией. Как отмечает Нина Филоненко, во многом выбор вуза и страны зависит от специальности. Например, современным техническим образованием славятся вузы в Швейцарии, Дании, Германии, Нидерландах. Качественное и недорогое образование можно получить в Китае, Чехии, Испании и даже в Ирландии. Интересные программы по психотерапии можно найти не только в элитных Корнуэльском и Колумбийском университетах, но и в Университете Буэнос-Айреса.

Исполнительный директор по продажам и маркетингу компании Rehau в Восточной Европе Андрей Белоедов говорит, что для родителей важен и статус конкретного вуза. → 32



Реклама

АУДИТ, КОНСАЛТИНГ, ПРАВО



ЕВГЕНИЙ ГАЛЕЕВ

1. **ВЛАДИМИР РОМАНОВСКИЙ,**
директор Института проблем предпринимательства
2. **ВИКТОР НАУМОВ,**
управляющий партнер Санкт-Петербургского офиса Dentons
3. **АЛЕКСАНДР ШАРАПОВ,**
президент Becar Asset Management Group

ИННА ВАВИЛОВА,
управляющий партнер группы «Прайм Эдвайс»

ШАРИФ ГАЛЕЕВ,
руководитель офиса компании «Делойт» в Санкт-Петербурге

АЛЕКСАНДР ГРЕБЕНЮК,
управляющий партнер ЕУ в Санкт-Петербурге

АНДРЕЙ ГУСЕВ,
управляющий партнер юридической фирмы Borenus

АЛЕКСЕЙ ИГНАТЕНКО,
генеральный директор Rightmark Group

ВАДИМ ИСАКОВ,
директор Северо-Западного филиала «БКС Премьер»

МАКСИМ КАЛИНИН,
управляющий партнер Baker McKenzie в Санкт-Петербурге

АНАТОЛИЙ КАРЛОВСКИЙ,
управляющий партнер офиса PwC в Санкт-Петербурге

ВЕРА КОНСЕТОВА,
генеральный директор ГК «АФК»

АНДРЕЙ КОСАРЕВ,
генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге

АЛЕКСАНДР МОСКАЛЕНКО,
президент ГК «Городской центр экспертиз»

ЕГОР НОСКОВ,
управляющий партнер «Дювернуа Лигал»

ОЛЕГ СЕМЕНОВ,
директор филиала в Санкт-Петербурге «2К Аудит/Морисон Интернешнл»

ДЕНИС СОСЕДКИН,
управляющий партнер DLA Piper в Санкт-Петербурге

СЕРГЕЙ СПАСЕННОВ,
руководитель Санкт-Петербургского офиса «Пепеляев Групп»

ИГОРЬ ЯГНОВ,
руководитель Северо-Западного регионального центра КПМГ



В ТОПОВЫХ
ИНОСТРАННЫХ ВУЗАХ
СТУДЕНТЫ
ИЗ РОССИИ МОГУТ
ПОЛУЧИТЬ ШИРОКИЙ
КРУГОЗОР И
АКТУАЛЬНЫЕ ЗНАНИЯ,
А ГЛАВНОЕ — СВЯЗИ,
КОТОРЫЕ НЕВОЗМОЖНО
ПЕРЕОЦЕНИТЬ



- 1. УВЕ КУНЦ,**
генеральный менеджер Lotte Hotel St. Petersburg
- 2. ДЖОНАТАН ПАТЧ,**
генеральный управляющий отеля «Коринтия Санкт-Петербург»
- 3. ЯНСЕН ШЕФКЕ,**
генеральный управляющий гранд-отеля «Европа»

САЙМОН ЗАГЛЬМАН,
генеральный управляющий «Кемпински Мойка 22»

КЛАУДЕ БУЛТЕ,
генеральный менеджер «Рэдиссон Блу Роял»

ВИКТОРИЯ КОНДРАТЬЕВА,
генеральный управляющий «Талион Империял Отеля»

КРИСТИНА КУЗНЕЦОВА,
генеральный управляющий отеля «Домина»

ТИНО ЛИНДНЕР,
генеральный менеджер W St. Petersburg

ФЕЛИКС МУРИЙО,
генеральный управляющий Four Seasons Hotel Lion Palace

АЛЕКСАНДР НУРОК,
генеральный управляющий отеля «Кортъярд Марриотт Санкт-Петербург Васильевский»

ИНЬЯКИ РОДРИГЕС,
генеральный менеджер официальной гостиницы Государственного музея «Эрмитаж»

ГАРОЛЬД ХЕЛЬД,
генеральный директор отелей «Астория» и «Англетер»

ВЛАДИМИР ЧУМАК,
генеральный управляющий гранд-отеля «Эмеральд»

ПЕТРИ ШААФ,
генеральный директор ООО «Сокотель»

МАРИАННА НОЙМАНН,
управляющая Dom Boutique Hotel*;
ЮНИС ТЕЙМУРХАНЛЫ,
генеральный управляющий и совладелец отеля «Гельвеция»*

**Кандидатура внесена участниками проекта*

СТУДЕНТЫ

31 → «В реальной жизни нерейтинговый вуз в США редко может дать более качественное и престижное образование, нежели университеты из российского топ-5. Равно как и наоборот. Я в этом убедился на собственном опыте. Свою старшую дочку я отправлял учиться в гимназию в Германии, а вот когда дело дошло до образования средней, в этом не было необходимости. Школа, в которой она училась, оказалось на голову выше большинства немецких — это касалось и уровня образования, и разнообразия дополнительных активностей вроде кружков и секций», — прокомментировал Андрей Белоедов.

По наблюдению Ирины Следьевой, российские бизнесмены в своем выборе руководствуются рейтингом учреждения и уровнем экономического развития самой страны, чтобы в будущем дети, получив необходимые знания, смогли преуспеть в своем бизнесе на международном рынке или расширить бизнес родителей и вывести его на качественно другой уровень. «Рейтинговые школы и вузы — это прежде всего университеты США, Великобритании, Канады, Швейцарии и некоторых стран Западной Европы. Также в последнее время вызывает интерес новая сильная экономика и стабильность развития таких стран, как Китай и Сингапур», — перечисляет госпожа Следьева.

А вот по мнению руководителя местного отделения ВОО «Молодая гвардия Единой России» Восточного административного округа Москвы Никиты Донцова, в 2017 году утвердился тренд возвращения элит к отечественному образованию. «Топовые российские вузы открывают премиум-сегмент. Аналоги крупных иностранных вузов США и Великобритании в России — это специальные подразделения МГУ, СПбГУ, ВШЭ, Финансового университета при правительстве РФ. Здесь тоже цены за \$10 тыс. и сервис соответствующий: западные преподаватели, все обучение на хорошем английском, программы двойного диплома с лучшими западными вузами», — привел пример господин Донцов.

КРУГЛЕНЬКАЯ СУММА Зарубежное образование в несколько — иногда в десятки — раз дороже российского. «Для сравнения, год обучения в бакалавриате Московского физико-технического института обойдется в 200 тыс. рублей, а в Массачусетском технологическом университете — от 2,5 млн рублей, не считая расходов на проживание, питание, перелет и прочее. Но, например, в Университете Гумбольдта в Берлине год обучения стоит примерно 500 тыс. рублей, а в университете Warwick в Британии — 1,3 млн рублей», — оценила Нина Филоненко.

В США и Канаде обучение дороже российского иногда в десятки раз, а вот в Швейцарии — наоборот. «Когда я в последний раз интересовался этим вопросом, оно стоило 900–1000 франков в год», — говорит Андрей Белоедов. — В сравнении с платными отделениями наших топовых вузов, это ничто. Еще более привлекательным вариантом для экономных родителей является Германия — получить диплом в этой стране можно практически бесплатно».

В Америке вся стоимость рассчитывается комплексно, поясняет Ян Яновский. В нее входят и проживание, и затраты на учебные пособия. А в Великобритании стоимость обучения оплачивается отдельно и не включает в себя сторонние расходы. Например, сумма оплаты в Стэнфорде (Stanford University) вместе с проживанием составит

\$62,36 тыс. (около 3,7 млн рублей) за весь период обучения на бакалавриате (\$15,59 тыс., или 925 тыс. рублей в год), в Северо-Восточном университете (Northeastern University) — \$62,8 тыс. (около 3,75 млн рублей) за весь период (\$15,7 тыс., или 937,5 тыс. рублей в год).

По словам Юлии Черепановой, по наиболее популярным направлениям в Великобритании цена за год обучения составляет от 9 до 20 тыс. фунтов в год в зависимости от университета. Плюс еще 7–11 тыс. фунтов будет стоить проживание, которое также зависит от локации университета. В США стоимость обучения в вузе варьируется в диапазоне \$18–55 тыс. в год, а за проживание студента придется доплатить еще не менее \$10 тыс. Но при подаче документов в университет можно сделать заявку и на получение стипендии.

ПРИКЛАДНЫЕ ЗНАНИЯ Количество людей, получивших западное образование и оставшихся жить за границей, за последние пять лет также выросло. По его словам Алексея Макарова, такой тренд во многом определяется экономической ситуацией в России, с одной стороны, и возможностями, которые открылись для них за рубежом, с другой. Однако часть студентов после обучения, напротив, собирается вернуться на родину и продолжить дело родителей, констатирует сооснователь онлайн-школы английского языка «Инглиш Шоу» Артур Ганиев.

При трудоустройстве в России кандидатам с иностранным дипломом работодатели отдадут предпочтение. Прежде всего ценятся языковые навыки, знание профессиональной лексики и способность вести переговоры с зарубежными партнерами с учетом интернациональной деловой этики, замечает Ян Яновский. Владение иностранным языком на высоком уровне, бизнес-контакты по всему миру, обучение по международным стандартам, стажировка в разных странах, микс зарубежного и российского менталитета, знание межкультурных различий и навыков работы с ними, добавляет список преимуществ Ирина Следьева.

На некоторых позициях в России выпускники иностранных вузов имеют ощутимые преимущества. Например, иностранные дизайнеры одежды или архитекторы могут рассчитывать на хорошую позицию на родине. Но если выпускник получил образование в производственной или нефтегазовой сфере, то в России, по словам Ганиева, ему придется сложно, ведь в каждой стране своя специфика, а работодатель стремится принять на работу максимально осведомленного человека.

Алексей Макаров уверен, что позиции студента иностранного вуза станут действительно прочными только при наличии двух-трех лет работы по специальности, особенно в зарубежных компаниях. При этом важно, чтобы такой кандидат не был оторван от российской действительности и понимал ее, потому что не все бизнес-практики, зарекомендовавшие себя на Западе, полезны и эффективны в России.

«Для любого родителя, а тем более успешного бизнесмена, обучение — это тоже финансовая инвестиция, которую вкладывают в образование ребенка для получения успешного результата. А остался он за рубежом или уехал в Россию — не важно, если его ждет головокружительная карьера, расширение границ бизнеса родителей или открытие собственного успешного дела», — подытожила госпожа Следьева. ■

СТУДЕНТЫ

СЛОВНО СКАЛОЛАЗЫ, СТРЕМИМСЯ ВВЕРХ!

ВОТ УЖЕ ТРИ ГОДА НА ЮГЕ ПЕТЕРБУРГА РАБОТАЕТ «ЭКСПОФОРУМ» – СОВРЕМЕННЫЙ КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР, В КОТОРОМ КАЖДЫЙ ГОД ПРОХОДЯТ ДЕСЯТКИ ВЫСТАВОК И КОНГРЕССОВ, В ТОМ ЧИСЛЕ ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ.

НЕСМОТЯ НА ЦИФРОВИЗАЦИЮ БИЗНЕСОВ И СЕРВИСОВ, ЛИЧНОЕ ОБЩЕНИЕ НА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЯХ ОСТАЕТСЯ ВАЖНЫМ ИНСТРУМЕНТОМ ПРОДВИЖЕНИЯ И ПРОДАЖ – «ЭКСПОФОРУМ» ПРИНИМАЕТ БОЛЕЕ МИЛЛИОНА ПОСЕТИТЕЛЕЙ В ГОД.

СЕРГЕЙ ВОРОНКОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ЭКСПОФОРУМ-ИНТЕРНЭШНЛ», ОПЕРАТОРА ДВУХ ВЫСТАВОЧНЫХ ПЛОЩАДОК: «ЭКСПОФОРУМ» И «ЛЕНЭКСПО», ОЦЕНИЛ ПЕРСПЕКТИВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ИНДУСТРИИ, РАССКАЗАЛ ОБ ИТОГАХ УХОДЯЩЕГО ГОДА И ПОДЕЛИЛСЯ ПЛАНАМИ НА НОВЫЙ ДЕЛОВОЙ СЕЗОН.

КОРРЕСПОНДЕНТ: С какими результатами Вы завершаете год?

СЕРГЕЙ ВОРОНКОВ: Год был стабильным. На обеих площадках мы приняли более 170 мероприятий, в том числе крупнейшие – ПМЭФ, Петербургский Международный Газовый Форум, Российский международный энергетический форум, 137-ю ассамблею Межпарламентского союза, инновационный форум пассажирского транспорта SmartTRANSPORT, Российский национальный конгресс кардиологов. В этот раз Газовый форум – наше собственное мероприятие, крупнейшее ежегодное мировое событие в газовой отрасли – побил все рекорды: 4,5 тысячи делегатов из 43 стран, 11,5 тысяч специалистов, 500 экспонентов и 90 мероприятий деловой программы. В октябре «Экспофорум» вошел в топ-25 мировых площадок для мероприятий по версии главного профильного ивент-ресурса Event Manager Blog. В рейтинге – лучшие комплексы мира из США, Ирландии, Канады, ОАЭ и других стран, и «Экспофорум» – единственный представитель России.

К.: В рамках ПМЭФ Вы выступили на панельной сессии «Индустрия встреч как драйвер развития экономики». Как оцениваете перспективы конгрессно-выставочной деятельности в России, в Петербурге?

С. В.: Индустрия встреч и маркетинг территорий для внутренних и внешних рынков – эффективный инструмент экономического развития, повышения инвестиционной, социальной, туристической привлекательности и конкурентоспособности города и страны. Важно продвигать, позиционировать регионы как конгрессные дестинации. Пока Россия занимает всего 0,7% мирового конгрессного рынка, но видны значительные подвижки. Бизнес-турист, приезжающий к нам на конгрессы, тратит в среднем 750 долларов в день – в четыре раза больше, чем обычный турист.

Конгрессы имеют огромный экономический эффект.

К.: В сентябре Санкт-Петербург получил туристический «Оскар» – премию World Travel Awards как лучшее европейское городское направление. Насколько это значимо для города?

С. В.: Это высокая оценка и знак того, что работу по позиционированию Петербурга как туристической и конгрессной дестинации стоит продолжать. У города хороший потенциал в области делового туризма. Мы подписали стратегические соглашения с Конгрессно-выставочным бюро Санкт-Петербурга и с Городским туристско-информационным бюро и считаем, что нужно активнее привлекать международные ротируемые конгрессы. Проведение таких проектов – это гарантированный приток туристов, рост доходов города и заметный вклад в имидж региона и страны. Они собирают тысячи специалистов со всего мира, сопровождаются подписанием стратегических контрактов и соглашений и обеспечивают работой компании, осуществляющие деятельность в сфере гостеприимства: отели, рестораны, перевозчиков.

К.: И каковы результаты работы? Какие конгрессы уже привлекли?

С. В.: Ближайшее международное ротируемое мероприятие – 85-й глобальный конгресс Всемирной ассоциации выставочной индустрии (UFI), который пройдет осенью 2018 года в «Экспофоруме». Принимать такое авторитетное мероприятие – большая честь для нас. UFI объединяет 650 организаций из 84 стран, представляет интересы 50 тысяч специалистов. На конгрессе каждый год встречаются ведущие международные организаторы, операторы выставочных центров, обычно это более 500 делегатов. В России конгресс UFI за всю свою историю проходил только один раз – в 2005 году в Москве, в Центре международной торговли.



В ноябре я был на 84-м Конгрессе UFI в Йоханнесбурге (ЮАР) и презентовал там нашу площадку.

Также в ближайшем будущем пройдут многие значимые мировые события: Конгресс Европейской федерации ветеринарных ассоциаций животных-компаньонов (FECAVA, 2019), заседание Европейского общества ЛОР-специалистов (ERS-ISIAN, 2019), Международная математическая олимпиада (2020), 20-я Международная конференция и выставка по сжиженному природному газу (LNG International Conference & Exhibition, 2022). Эти мероприятия могут собрать от 1000 до 4000 человек, сделав объемный вклад в экономику региона.

К.: Если говорить о позиции Петербурга на международном рынке, какие мировые дестинации Вы считаете своими главными конкурентами и каковы преимущества «Экспофорума», которые позволяют сегодня выигрывать и привлекать проекты?

С. В.: О конкуренции могу говорить с двух позиций: как конгрессно-выставочная площадка и как оператор мероприятий. По количеству проводимых мероприятий и привлекаемых посетителей основным конкурентом является Москва. Нам сложно соревноваться со столицей по той причине, что стоимость участия в московской выставке гораздо ниже, поскольку люди обычно совмещают посещение выставки с визитом в головной офис своей компании, с посещением государственных учреждений, со встречами с партнерами и другими бизнес-задачами. Тем не менее как дестинация Петербург гораздо интереснее, чем Москва, и у «Экспофорума» как у ведущей площадки города есть все шансы занять первое место по части организации ивентов и конгрессов.

С точки зрения конкуренции на мировой арене наш основной соперник – это Северная Европа, в первую очередь Хельсинки, который оттягивает мероприятия еще и благодаря

удобной транспортной логистике. А если говорить о мировых гигантах – операторах конгрессов, проводящих сетевые проекты, таких как Reed Exhibitions, ITI, Frankfurt Messe, Dusseldorf Messe, то с ними мы также активно сотрудничаем.

Что позволяет сегодня выигрывать? Совокупность характеристик, часть которых обеспечивает нам имидж Петербурга как интересной, развитой, удобной и открытой к сотрудничеству дестинации, и собственные преимущества «Экспофорума», такие как близость к аэропорту, наличие развитого транспортного узла и удобная логистика, перспектива развития города на юг и формирование новой жилой агломерации, бизнес- и промышленная зоны активности, близлежащие рекреационные и экскурсионные зоны: Пушкин и Павловск, Петергоф и Стрельна.

К.: Какие бизнес-цели у «Экспофорума» на ближайшее будущее?

С. В.: Планируя строительство и продвижение комплекса, еще в 2011 году мы прописали стратегию, которой придерживаемся и сейчас. По планам, у нас будет не менее 10 постоянных мероприятий с рейтингом № 1 в России, ежегодно будут проводиться 2-3 международных ротируемых конгресса. Плюс важное направление – спортивные и культурно-развлекательные ивенты. Мы к этому идем, 170 мероприятий в год – хороший показатель. Уже сейчас мы видим, что комплексу в пиковые месяцы (сентябрь, октябрь, апрель, май) не хватает мощностей, тогда нас спасает «Ленэкспо». Поэтому вполне реальной и логичной видится перспектива второй очереди «Экспофорума» – строительство еще трех павильонов общей площадью 50 тыс. кв. м. Так что нам есть о чем мечтать и куда стремиться.

Беседовала Ирина Павлова

ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО



1. **АЛЕКСАНДР БОРИСОВ,**
генеральный директор
ООО «НТФФ „Полисан“»

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО



ГЕОРГИЙ ПОБЕЛЯНСКИЙ,
генеральный директор
АО «Вертекс»

2. **ДМИТРИЙ МОРОЗОВ,**
генеральный директор ЗАО «Биокад»

3. **АЛЕКСАНДР ХРОМОВ,**
генеральный директор ЗАО «МБ НПК „Цитомед“»

ТАМЕРЛАН БАЛАЕВ,
генеральный директор ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга»

ДМИТРИЙ ДЕРГАЧЕВ,
президент фармацевтического холдинга «РИА „Панда“»

ОЛЕГ ЖЕРЕБЦОВ,
владелец и генеральный директор ООО «Гротекс» (Solopharm)

КРИСТИАН КАДЕРАС,
генеральный директор ООО «Новартис Нева»

РИНАТ МУХАМЕДЗАНОВ,
генеральный директор ООО «Фармакор Продакшн»

ИРИНА ПУНИЯ,
генеральный директор АО «Фармасинтез-Норд»

ПЕТР РОДИОНОВ,
генеральный директор ООО «Герофарм»

АКТИВЫ ДЛЯ ДУШИ И ТЕЛА

В ПЕТЕРБУРГЕ ПРОСЛЕЖИВАЕТСЯ ИНТЕРЕС БИЗНЕСМЕНОВ И ОЛИГАРХОВ К РАЗЛИЧНЫМ РЕКРЕАЦИОННЫМ И МЕДИЦИНСКИМ ОБЪЕКТАМ, НЕПРОФИЛЬНЫМ ДЛЯ ИХ ОСНОВНОГО БИЗНЕСА. КРУПНЫЕ КОМПАНИИ СТРЕМЯТСЯ ПОЛУЧИТЬ В УПРАВЛЕНИЕ САНАТОРИИ КУРОРТНОГО РАЙОНА ГОРОДА С ВЫХОДОМ К ФИНСКОМУ ЗАЛИВУ И МЕДИЦИНСКИЕ КЛИНИКИ. И ТЕ, И ДРУГИЕ МОЖНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ КАК В КОРПОРАТИВНЫХ ЦЕЛЯХ, ТАК И В КАЧЕСТВЕ ДИВЕРСИФИКАЦИИ БИЗНЕСА. АНАСТАСИЯ ЦЫБИНА



ИГОРЬ РУССАК

СОСНЫ, ВОЗДУХ И УЧАСТОК ЗЕМЛИ, ВЫХОДЯЩИЙ К ФИНСКОМУ ЗАЛИВУ,— ЭТО ТОТ АКТИВ, ЦЕННОСТЬ КОТОРОГО ТОЛЬКО РАСТЕТ И ОЧЕВИДНА ДЛЯ ВСТУПИВШИХ В БОРЬБУ ЗА СТАРЫЕ САНАТОРИИ СТРУКТУР

В стадии судебной тяжбы несколько лет находился санаторий «Дюны», который не первый год пытается получить в распоряжение строительная группа ЛСР. «Здание санатория „Дюны“ используется ООО „Санаторий Дюны“ (подконтрольно ЛСР.— **BG**) по договору аренды,— сообщили в комитете имущественных отношений (КИО) Петербурга.— Общество обратилось в Арбитражный суд Санкт-Петербурга и Ленобласти с требованием обязать комитет заключить договор купли-продажи здания совместно с земельным участком». В сентябре суд удовлетворил требования ЛСР, а именно обязал КИО заключить с обществом договор купли-продажи нежилого здания площадью 14,44 тыс. кв. м и земельного участка 376,8 тыс. кв. м. Указанная цена — около 750 млн рублей (такая оценка была дана ему ГУП «ГУИОН» еще в 2014 году, когда город дал согласие на приватизацию). КИО подал иск в суд второй инстанции, однако в ноябре между оппонентами было заключено мировое соглашение. «Приватизация объекта проведена в соответствии со 159-ФЗ, который предусматривает преимущественное право арендаторов государственного недвижимого имущества на его выкуп. Стоимость санатория составила 1,01 млрд рублей»,— прокомментировали в комитете. Дальнейшие планы по использованию

актива в группе ЛСР комментировать отказались.

По официальным данным, Петербург является собственником 17 санаториев. «Объекты недвижимости принадлежат им на праве оперативного управления. Приватизация объектов недвижимости не планируется»,— говорится в письме **BG** за подписью зампреда КИО Александра Германа.

Однако соседний «Дюнам» санаторий «Белые ночи» (также находится на Приморском шоссе) тоже достанется частному инвестору — группе «Согаз». За месяц в компании не смогли прокомментировать **BG** эту информацию. В свою очередь, КИО подтвердил, что передает санаторий «Белые ночи» в аренду ООО «Международный медицинский центр „Согаз“» сроком на 49 лет для использования под санаторно-курортный комплекс. Ранее СМИ сообщали, что страховая группа планирует открыть в нем медицинский центр, вложив в реновацию около 5 млрд рублей.

КУПИТЬ, ЧТОБЫ ОБНОВИТЬ Помимо упомянутых, в округе Петербурга расположены и другие интересные объекты, такие как «Балтийский берег», «Северная Ривьера», «Сестрорецкий курорт», «Ольшаники». Большинство из них на сегодняшний день остаются фактически законсервиро-

ИНВЕСТИЦИИ



ванными в состоянии времен советского периода. Лишь в немногих была проведена реконструкция, обновлены оборудование и номерной фонд («Белые ночи», «Балтиец», «Северная Ривьера»).

Между тем многие из здравниц, помимо прочего, выполняют и социальную функцию, которой вполне могут быть лишены при переводе в строго коммерческое русло. Петербург предоставляет детским и взрослым санаториям субсидии за счет городского бюджета на их содержание, а также долечивание работающего населения после стационарного лечения по десяти нозологиям и медицинским вмешательствам. «В 2016 году за счет средств бюджета Петербурга были заключены государственные контракты с ОАО «Санаторий «Сестрорецкий курорт», ЗАО «Санаторий «Черная речка», ЗАО «Санаторий «Северная Ривьера» и закуплено 4258 путевок, в 2017 году — 4082 путевки. Санаторий «Дюны» не подавал заявок на участие в электронных аукционах», — сообщили в комитете по здравоохранению Петербурга.

Генеральный директор дачного комплекса «ДачаLand» Лариса Микерова говорит, что санаторные услуги сегодня в большей степени оказываются на старых советских площадках и оборудовании. Замена на новое идет, но очень медленно. «Новые участники данного рынка предпочитают оказывать спа-услуги. Возможно, это звучит современнее и влечет меньшую ответственность», — предполагает она. — При этом старые санатории, пансионаты и базы отдыха находятся в лучших и даже в уникальных местах. Надо возрождать их в первую очередь, а то все уйдет под частную застройку».

Заместитель директора департамента консалтинга Colliers International в Санкт-Петербурге Евгения Тучкова видит, что санатории Курортного района представляют наибольший интерес для инвесторов. «Перспективными направлениями, практически не представленными в Петербурге, которые также могут быть притягательными для платежеспособной аудитории, являются водо- и грязелечение», — добавляет она.

По мнению старшего аналитика ИК «Фридом Финанс» Богдана Зварича, покупка таких активов может быть интересной, несмотря на их непрофильность для конкретного бизнеса. «Компания может использовать их для оказания услуг своим сотрудникам. Как ранее, еще в Советском Союзе, дома отдыха зачастую принадлежали структурам, министерствам или ведомствам. И в качестве поощрения сотрудники этих структур получали возможность отдохнуть в комплексе с оказанием медицинских услуг — от расслабляющих до лечебных процедур. Теперь на этот путь встают и компании, которые могут предложить подобные бонусы своим сотрудникам, чем позитивно повлияют на их лояльность фирме. Одновременно дома отдыха могут использоваться и как коммерческие объекты», — говорит он.

ТЯГА К ВРАЧЕВАНИЮ Интерес инвесторов есть и к непрофильным для них медицинским объектам. Так, в сентябре ФАС согласовала приобретение 100% долей в уставном капитале ООО «АВА-Петер» (владеет клиниками «АВА-Петер» и «Скандинавия»). Покупателем выступит кипрская компания Unifirm Limited, подконтрольная основному акционеру «Северстали» Алексею Мордашову. А в конце ноября ООО «Севергрупп» (осуществляет долгосрочные инвестиции в интересах Алексея Мордашова) сообщило о подписании обя-

зывающего соглашения о покупке контрольного пакета акций ООО «АВА-Петер». «Севергрупп» станет владельцем около 98% компании, выкупив доли у структур финского врача и предпринимателя Ральфа Ашорна, Международной финансовой корпорации (IFC) и генерального директора компании Глеба Михайлика, который сохранит 2% акций компании и продолжит управлять ее деятельностью на посту генерального директора.

Среди участников рынка бытует мнение, что продажа связана с высокой долговой нагрузкой «АВА-Петер» одновременно с планами компании достроить вторую очередь «Северной клиники» на улице Ильюшина в Петербурге. В пресс-службе «Северстали» сообщили, что иных медицинских активов у компаний и структур Алексея Мордашова нет.

Госпожа Тучкова полагает, что главное для инвестора — это эффективность бизнес-линейки. «Если говорить о популярной сети медицинских клиник «Скандинавия», которая предоставляет услуги в сегменте выше среднего, то это бизнес, который всегда будет востребован, потому что люди не перестают болеть вне зависимости от экономической ситуации», — уверена она. Богдан Зварич считает, что владельцам достаточно быстро удастся окупить вложения и начать получать прибыль, учитывая, что клиники будут работать на платной основе.

КУРОРТНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ Руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank в Санкт-Петербурге Игорь Кокорев обращает внимание, что в проектах развития участков под действующими санаториями и пансионатами фигурирует не только собственно рекреационная функция, но и смежные с ней по формальным признакам апартаменты. Примером такого интереса является уже реализуемый проект — холдинг RBI реконструирует под апарт-отель два корпуса «Сестрорецкого курорта» (проект «Русские сезоны») и один воссоздаст (проект «Лесной»). «Сестрорецкий курорт — это место, которое сегодня столь же уникально, как и сто лет назад. Песчаные пляжи, сосны, берег Финского залива — других таких участков в Петербурге и его окрестностях практически не найти», — пояснил BG свой выбор президент холдинга RBI Эдуард Тиктинский. — Проект откроет для отечественного рынка новый формат недвижимости. Мы называли его «лаунж-студии», потому что у собственников и арендаторов будет ежедневный доступ к лечебно-оздоровительной инфраструктуре курорта». Работы на площадке уже ведутся, и к 2020 году все три корпуса должны быть готовы. Инвестиции объемом более 1,6 млрд рублей господин Тиктинский рассчитывает окупить в пятилетний срок.

Он также замечает, что «на некоторых курортах Ленобласти ощущаешь себя попавшим в Советский Союз», и такая ситуация характерна не только для Северо-Западного региона. Такое положение дел, по-видимому, не устраивает и Верховный суд России, внесший в Госдуму законопроект, который наделяет его правом создавать собственные санаторно-курортные организации для обеспечения путевками действующих судей, а также тех, кто находится в отставке, и их семей. ■

ЧАСТНАЯ МЕДИЦИНА



ЕВГЕНИЙ ГАВРЕНКО

- 1. АРКАДИЙ СТОЛПНЕР,**
председатель правления Центра ядерной медицины Международного института биологических систем имени С. М. Березина
- 2. ЛЕВ АВЕРБАХ,**
генеральный директор «КОРИС ассистанс (Санкт-Петербург)»
- 3. ЮРИЙ АНДРЕЙЧУК,**
генеральный директор лабораторной службы «Хеликс»

АЛЕКСАНДР АБДИН, управляющий партнер Euromed Group

МАРИЯ БАРАНОВА, генеральный директор ООО «МСЧ № 157»

НИНА БОТЕРАШВИЛИ, президент медицинского холдинга «Медика»

МАРИНА ВЛАСОВА, председатель совета директоров медицинского объединения «Она»

АНТОН ГЛОБИН, главный врач Американской медицинской клиники в Петербурге

АЗАТ ГРИГОРЬЯН, председатель совета директоров ГК «Энерго»

МАРИНА КАСУМОВА, управляющий группы компаний «Меди»

РОМАН КОНСТАНТИНОВ, председатель совета директоров группы компаний «Эко-безопасность»

МАРИНА КРАСИЧКОВА, генеральный директор АО «Северо-Западный центр доказательной медицины»

МАРИНА МАРШАК, управляющая ООО «МАРТ»

ГЛЕБ МИХАЙЛИК, генеральный директор ООО «АВА-Петер»

БОРИС ПИКOTКИН, генеральный директор клиники ООО «Мать и дитя Санкт-Петербург»

ТАТЬЯНА РОМАНЮК, генеральный директор клиники ЕМС

АННА СОКОЛОВА, директор медицинского центра «XXI век»

ГАЛИНА СУРКОВА, генеральный директор родильного дома № 2

ЕЛЕНА ЧЕРНЕР, генеральный директор ООО «Инвитро СПб»

КОНСТАНТИН ШАРКО, главный операционный директор клиники СМТ

ЕВГЕНИЙ ГОРОДЕЦКИЙ, учредитель ООО «Март»*;
ЕФИМ ДАНИЛЕВИЧ, бывший генеральный директор
и главный врач Американской медицинской клиники в Петербурге*

*Кандидатура внесена участниками проекта



ЕВГЕНИЙ ГАВРЕНКО

«У СУДЕБНОЙ ВЛАСТИ НИ С КЕМ НЕ МОЖЕТ БЫТЬ КОМПРОМИССОВ»

В НАЧАЛЕ СЛЕДУЮЩЕГО ГОДА ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ГОРОДСКОГО СУДА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ВАЛЕНТИНА ЕПИФАНОВА, РУКОВОДИВШАЯ СУДЕБНОЙ СИСТЕМОЙ ОКОЛО ПЯТНАДЦАТИ ЛЕТ, УЙДЕТ В ОТСТАВКУ. ИМЕННО ЕЙ ПРИШЛОСЬ ЗАНИМАТЬСЯ ПОДГОТОВКОЙ К ВВЕДЕНИЮ В СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЕ В 2004 ГОДУ СУДА ПРИСЯЖНЫХ И КОНТРОЛИРОВАТЬ СТРОИТЕЛЬСТВО НОВОГО ЗДАНИЯ ГОРОДСКОГО СУДА. О ТОМ, КАКИМИ ПРИНЦИПАМИ РУКОВОДСТВУЕТСЯ, КАКИМ БУДЕТ ЕЕ ПРЕЕМНИК И ЧЕМ НАМЕРЕНА ЗАНИМАТЬСЯ ПОСЛЕ ОТСТАВКИ, ВАЛЕНТИНА ЕПИФАНОВА РАССКАЗАЛА КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ДМИТРИЮ МАРАКУЛИНУ.

BUSINESS GUIDE: В каком состоянии вы оставляете своему преемнику судебную систему Петербурга?

ВАЛЕНТИНА ЕПИФАНЦЕВА: В работоспособном, но мое мнение субъективно. Скажи мне тридцать лет назад, когда я пришла в суд, что будет так, как сегодня, я бы очень удивилась и не поверила. Изменилось все, но в лучшую сторону. Одни здания судов чего стоят — Невский, Колпинский, Пушкинский, Выборгский (новые здания, введенные в строй в течение последних лет.— **BG**). Еще меня радует, что никто и никогда не говорил — во всяком случае, я не слышала,— что у нас в судах берут взятки. Для меня на первом месте стоит честность. Да, ошибки судьями допускались — куда от них денешься? Но решения эти были честными по отношению к нашим гражданам. Хочется, чтобы и дальше город оставался в этом плане чистым. Так что, система работает стабильно, а что касается недостатков, то нам есть над чем работать. Но в Санкт-Петербурге — кадровый голод, это однозначно.

BG: Вы задели вопрос кадровой политики. Какая она сейчас?

В. Е.: Как во всем государстве. Изменения произошли, и очень большие. Раньше при отборе кандидатов мы смотрели на личностные качества, на способности освоить профессию, а сейчас смотрим в биографию: все ли в ней хорошо? Первым задаем вопросы о работе родителей или мужа, других родственников: не работают ли они в адвокатуре, прокуратуре или, не дай бог, в суде? В этом случае мы даже не рассматриваем такие кадры — они не пройдут. Раньше муж с женой могли спокойно работать в разных судах, а теперь считают, что это коррупционная составляющая. Какая? Я не знаю. Лично мне происходящее непонятно.

BG: А кого бы вы хотели видеть среди судебного корпуса?

В. Е.: Мне хотелось, чтобы в суде работали коренные порядочные петербуржцы, сохраняющие дух города и его принципы в судебной системе, все-таки мы культурная столица. С ужасом думаю о вливании в наши ряды иногородних, несущих свои

устои и традиции, впитанные с молоком матери и не всегда подходящие судебной системе Петербурга.

BG: Как председатель суда какими принципами вы руководствовались?

В. Е.: Принцип один: решения, которые принимает руководитель, должны быть понятны и прозрачны. Я ставлю честность на первое место, честность по отношению ко всем: и к тем, с кем ты работаешь, и к тем, на кого ты работаешь, а это наши уважаемые граждане.

С Полудняковым (прежний председатель горсуда Петербурга Владимир Полудняков.— **BG**) мне было очень легко работать, но я немножко пожестче, если сравнивать мое и его правление. Он был более мягкий человек, боялся кого-то обидеть, я не такая. Если ты исправляешь что-то, и это необходимо, и надо резать по живому, то куда деваться? В этом случае человеку надо в глаза сказать: ты не можешь работать. И у меня таких случаев было немало.

BG: Приходилось ли вам как руководителю принимать тяжелые решения?

В. Е.: Нет, у меня не было таких решений, которые бы дались, как говорят, «с кровью». У меня нормальные взаимоотношения с различными городскими ведомствами и структурами. Разногласия есть, это естественно, но ты всегда можешь отстоять свою точку зрения мирным способом: объяснить, почему одно можно, а другое — нельзя. И я старалась, чтобы мой оппонент все понял. Такое мое кредо: никогда не вставать в позу, всегда надо идти на контакт. Но не на компромисс, безусловно. У судебной власти, на мой взгляд, ни с кем компромиссов быть не может.

BG: Видимо, ваши коммуникационные таланты помогли вам построить новое здание горсуда без единого скандала в публичном пространстве. Как вам это удалось?

В. Е.: Далось это сложно, очень сложно. И у нас, поверьте, прошло все не так гладко, как хотелось бы. Хотя мы в новом здании уже четыре года, но у нас продолжаются арбитражные споры со строителями из-за недоделок, мы, правда, ситуацию не афишируем и не жалуемся. Главным в этом процессе был жесткий контроль:

каждую неделю я бывала на стройке, начиная с закладки фундамента. Строители шли нам навстречу. К примеру, со стороны граждан — огромные коридоры, такие же должны быть со стороны судебных кабинетов. Но тогда залы заседаний были бы узкими, длинными, с плохой акустикой. Поэтому колонны пришлось передвигать, уменьшая коридоры, где ходят только судьи. Отдаю должное Силукову (Валерий Силуков, глава Управления Судебного департамента по Петербургу.— **BG**), державшему руку на пульсе этого проекта: деньги шли через их УСД. И хочу сказать, что никто никого не уличил, что где-то к кому-то прилипли эти деньги. Наоборот, сэкономили 700 млн рублей.

BG: Большой вопрос: аресты предпринимателей.

В. Е.: Если вы имеете в виду избрание судами Санкт-Петербурга мер пресечения в виде заключения под стражу в отношении лиц, подозреваемых или обвиняемых в совершении преступлений в сфере предпринимательской деятельности, то здесь вот в чем дело. Когда предприниматели обманывают друг друга — это одно: в самом понятии бизнеса уже заложены риски. А вот когда тебе государство выделило большую сумму и ты смошенничал, положил деньги себе в карман, рука у судьи не поднималась выпускать из-под стражи или избирать иную меру — пусть посидит и подумает. В городе стоял вопрос именно по таким делам, где расхищались бюджетные деньги, и огромные суммы.

Позиция Верховного суда РФ по данному вопросу выражена в двух постановлениях пленума: от 19 декабря 2013 года № 41 и от 15.11.2016 года № 48. Когда в 2016 году было вынесено 48-е постановление, мы в Петербурге держались до последнего именно по этой категории дел и думали: будет, наверное, какое-то исключение. Но сейчас перестроились. Хотя согласитесь, за державу обидно: девять-десять миллиардов хапнул, а его под домашний арест? Ну что такое домашний арест? Все прекрасно знают! Одна Васильева (экс-глава департамента имущественных отношений Минобороны Евгений Васи-

льева осуждена к пяти годам колонии за мошенничество, провела под домашним арестом около трех лет.— **BG**) чего стоит — по телевизору показали, как ей хорошо жилось под домашним арестом.

BG: А каким вы видите своего преемника? Что это должен быть за человек?

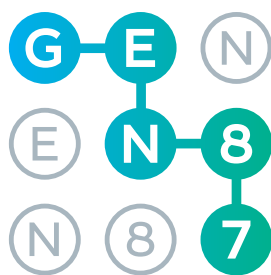
В. Е.: Умным, честным, профессиональным. Однако скажу сразу: я ему помощником не буду. Человек, приходящий на эту должность, должен сам набить шишек и никогда не пользоваться советами других. Выслушать можно, но принимать решение — только тебе. Преемник должен быстро встать на ноги и стать самостоятельным. И без «звонка другу» этот процесс происходит быстрее. Мне в свое время хороший урок преподавал Полудняков, сказав на прощание: «И не звони мне». Я сначала очень обиделась, но промолчала. И только потом поняла, насколько он мудрый человек. Сразу приучил меня думать самостоятельно, иначе я по любому поводу обращалась бы к нему. А он очень резко оборвал эту возможность, что было мне только на пользу.

BG: Есть уже планы на будущее после отставки?

В. Е.: Летом — это дача, безусловно, путешествия, хочется книги почитать. Причем не на бегу или в интернете что-то по диагонали глянуть. Хочется взять в руки бумажный томик, усесться спокойно и знать, что никто не дернет. Груз ответственности на этой должности, где бы ты ни находился, давит, и ты его постоянно ощущаешь.

BG: А преподавать не планируете?

В. Е.: Никогда и ни за что! Я не могу делать работу плохо, а с учетом требований и осведомленности современной молодежи, которая много чего из интернета знает, преподаватель должен быть очень хорошо подготовлен. Они же не будут слушать какие-то мои байки из судебной практики, они захотят знать что-то ценное о предмете, который я буду читать, для этого требуется подготовка, а я уже не хочу. И замечу, авторитет зарабатывается очень долго, а теряется на раз. Мне не надо, чтобы студенты говорили о моей работе: непонятно, о чем она. ■



**СЕТЬ
КЛИНИК
ИННОВАЦИОННОЙ
КОСМЕТОЛОГИИ**

+7 812 242 89 44 info@gen87.spb.ru
Санкт-Петербург, Суворовский пр., 39
www.spb.gen87.ru



Клиника инновационной косметологии GEN87

В отделении лазерной и световой медицины:

лазерное омоложение
лечение пигментации (Spectra Toning, Harmony)
удаление татуировок (всех цветов Q-Switch)
лечение акне
лазерный пилинг (карбоновый)
удаление сосудов (Long Pulse)
лифтинг (неодимовое омоложение Harmony, Spectra Toning)
лазерная эпиляция (Soprano Ice)
LED-терапия

В отделении аппаратной косметологии:

светотерапия
радиоволновая терапия (RF-Lifting, биполярный и фракционно-игольчатый RF-Infini 3D-Lift)
ультразвуковая терапия (пилинг, терапевтический УЗ)
SMAS-лифтинг (Ultraformer) — *новинка*
оксигарифорез (Dermadrop) — *хит услуг*
дермотония кожи (Derma V4)

В отделении инъекционной косметологии:

биоревитализация
биорепарация
мезотерапия
ботулотерапия
контурная пластика

Отделение клеточной терапии:

PRP-технологии
плазмолифтинг
Лаеннек, Мелсмон

Тредлифтинг:

макро-, микросфокусированный
ультразвук Ultraformer
нитевой лифтинг (мезонити)

В отделении эстетической косметологии:

уходы и химические пилинги на косметической линии Medik 8 (Великобритания)
атравматические чистки Holy Land
безыгъекционная мезотерапия
уходы на люксовой косметике Margy's (Монте-Карло)

В отделении коррекции фигуры:

лазерный липолиз I-Lipo
RF-липолиз
вакуумно-роликовый массаж
прессотерапия Linfopress Evolution
мезотерапия по телу
массаж (французский, испанский, лечебный, антицеллюлитный, моделирующий, детский)
спа-программы («живые водоросли», антицеллюлитное термообертывание, программа «детокс»)



Мария Голубева

*бьюти-эксперт,
совладелица компании
GEN87, CEO клиники
в Санкт-Петербурге*

Коллекция косметики инновационной клиники GEN87 пополнилась брендом Margy's Monte-Carlo*. Созданные в Швейцарии средства, во-первых, укрепляют иммунную систему, а во-вторых, основаны на биометрических свойствах кожи и на всех ее базовых компонентах, среди которых нужен всем collagen. В декабре, в канун мероприятий, праздников и событий, наши гости смогут сделать знаменитые уходовые процедуры для лица и тела, за которыми прилетают в Монако самые богатые и знаменитые женщины мира.

www.margys.com

* Маржис Монте-Карло

Клиника инновационной косметологии GEN87 открывает тайну гена красоты и вводит понятие «поколение ageless» — людей, которые всегда выглядят прекрасно!

ДЕЛА ЛИЧНЫЕ

ПЕРЕДАВАТЬ ЧАСТЬ ОТВЕТСТВЕННОСТИ СВОИМ ПОДЧИНЕННЫМ — ЭТО ПОВСЕДНЕВНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ ДЛЯ ТОП-МЕНЕДЖМЕНТА. КОРРЕСПОНДЕНТ ВГ ВЛАДА ГАСНИКОВА УЗНАЛА, КАКИЕ ОБЯЗАННОСТИ ВНЕ РАБОТЫ РУКОВОДИТЕЛИ ГОТОВЫ ОТДАТЬ НА АУТСОРСИНГ РАДИ ЭКОНОМИИ СВОБОДНОГО ВРЕМЕНИ.



ПОМИМО ОЧЕВИДНЫХ УБОРКИ И ГОТОВКИ, БИЗНЕСМЕНЫ ИЗРЕДКА ГОТОВЫ ДОВЕРИТЬ СТОРОННИМ ПРОФЕССИОНАЛАМ ЗАБОТУ О СВОИХ ДЕТАХ И ПОШИВ КОСТЮМА

У генерального директора инжиниринговой компании «Лиман-трейд» Олега Бирюкова есть личный водитель. «Для меня это идеальная возможность, чтобы спокойно обдумать проект, подвести итоги дня и построить планы на следующий. Зачастую серьезные решения принимаются не только на рабочем месте, но и по пути домой или на деловую встречу. Но когда ты едешь за рулем, бывает трудно сосредоточиться — приходится отвлекаться на то, что происходит за окном автомобиля. Чтобы решения были взвешенными, на них не должны влиять какие-то внешние факторы, к примеру, стрессовая ситуация на дороге», — объясняет он свой выбор.

Персональный помощник Олега Бирюкова планирует расписание его рабочих дней и отвечает за поиск авиа- и железнодорожных билетов, бронирование гостиниц и другие насущные вопросы. «Это человек, который отлично знает меня и мои потребности. Поэтому он всегда выбирает лучший вариант, а я выигрываю время и могу сфокусироваться на бизнесе», — добавляет господин Бирюков.

Директор управления продаж и клиентского обслуживания инвесткомпании QBF Максим Юдин привлекает специалистов из клининговой компании для уборки квартиры. «Они приходят к нам четыре раза в месяц. Нам нужны их услуги, потому что в будние дни мы с супругой работаем до позднего вечера, а в выходные предпочитаем куда-то ездить или просто проводить время с близкими, не отвлекаясь на домашние хлопоты. Доверяя заботу о моем жилище профессионалам, я полностью уверен в высоком качестве работы. Мне не придется волноваться о том, чтобы подобрать хорошие чистящие средства, которые не повредят сантехнику, не оставят царапин на мебели. Для меня важно, что ради уборки квартиры мне не приходится корректировать свой график: я отдаю ключи специалистам, предварительно убрав в сейф документы, деньги и драгоценности. А ключи мне потом привозят в заранее назначенное место», — рассказывает господин Юдин.

Женщинам приходится тяжелее, чем мужчинам. Общество крайне требова-

тельно к ним в части совмещения ролей эффективного руководителя, идеальной жены и хозяйки, сетует маркетинг-директор онлайн-школы английского языка EnglishDom Маргарита Кашуба. «Платные помощники — это не только способ сэкономить силы, но иногда еще и душевное равновесие. В этом ни для кого нет ничего унижительного или обидного: каждый должен заниматься своим делом. Впервые понимание того, что мне нужна помощь в бытовых вопросах, пришло в тот момент, когда я поняла, что больше не могу есть пельмени и пиццу с доставкой, потому что уже вторую неделю без выходных запускаю новый проект», — вспоминает госпожа Кашуба. Она нанимает специалистов, которые занимаются в ее доме уборкой и приготовлением еды.

Максим Юдин и его супруга следят за количеством съеденных калорий, соотношением белков, жиров и углеводов в рационе. «Продумывать меню самостоятельно и ежедневно готовить пищу у нас с женой нет возможности из-за плотного рабочего графика. Посещение столовых и даже дорогих ресторанов — не лучший вариант решения проблемы, поскольку при заказе обеда в заведениях общественного питания невозможно рассчитать нужное для вас лично количество белков, жиров и углеводов. На мой взгляд, оптимальное решение — заказ блюд в специализированных компаниях. Еду привозят мне один раз в день, но она, согласно моему желанию, разбита на порции по количеству членов семьи и приемов пищи», — рассказывает он.

Совладелец ГК «Механика» Дмитрий Даньшов оплачивает услуги помощницы по хозяйству для своих родителей — эти услуги нужны в силу их возраста. «Список задач, которые я поручаю профессионалам, крайне скромны. Возможно, я психологически не готов „барствовать“. Меняя колеса на машине или кран в квартире, я делаю это вместе с десятилетним сыном. Это в большей степени не работа, а прием, общение и воспитание», — считает господин Даньшов.

В то же время, когда нужно работать над проектом допоздна, руководитель контекстного агентства «Артиллерия»

Петр Литвин нанимает няню для своего ребенка. «Домработницу мы приглашаем каждую неделю, чтобы высвободить выходной для поездки за город с семьей. Это довольно конкурентная ниша сегодня: за последние несколько месяцев в наше агентство за настройкой рекламы обратились пять агентств, которые занимаются работой по дому. Перепоручать другим часть своей работы — это нормальная практика. Мы же в „Артиллерии“ получаем деньги, выполняя маркетинговые задачи клиентов», — проводит аналогию господин Литвин.

Раз в полгода Максим Юдин ездит к личному портному, чтобы в ателье с него сняли мерки. «Когда мне требуется новый костюм или рубашка, я звоню специалисту, говорю, какой предмет гардероба мне необходим, выбираю фасон, тип материала и другие параметры, которые позволяют сделать заказ, и жду, когда он будет готов. Личный портной — это возможность в любое время года иметь рубашки, костюмы, пальто по моей фигуре. Пошив одежды в ателье позволяет экономить время на шопинге. Оформление заказа происходит онлайн, главное — вовремя его сделать, поскольку изготовление качественного костюма занимает одну-две недели. По истечении обозначенного срока мне привозят готовую одежду домой или в офис», — доволен директор управления продаж и клиентского обслуживания QBF.

Впуская наемных помощников в свою жизнь, топ-менеджеры щепетильно относятся к выбору этих специалистов. Так, Олег Бирюков сначала ориентировался на рекомендации знакомых, но они не сработали: «Люди не подходили мне по характеру, темпераменту или профессиональным навыкам. Поэтому подбором персональных помощников занималась HR-служба моей компании: она хорошо знает мои запросы», — говорит руководитель компании «Лиман-трейд».

Дмитрий Даньшов по мере необходимости уже много лет пользуется услугами архитектора и прораба — частных лиц, которым он очень доверяет. «У меня были попытки обратиться в архитектурное бюро с лицензией, офисом и регалиями,

но успехом они не увенчались, только принесли много отрицательных эмоций. Я люблю, чтобы меня слышали, а мои предварительные чертежи принимали в работу, следовали моим требованиям к зданию или помещению. Как выяснилось, так работать получается не со всеми. Поэтому я консервативно работаю с проверенными людьми», — делится совладелец ГК «Механика».

Петр Литвин выбирал домработниц из тех агентств, которые обращались к нему за настройкой рекламных кампаний. Маргарита Кашуба приглашает помощников только по рекомендациям хороших знакомых. «Отношения стараюсь поддерживать теплые, поскольку я благодарна этим людям за их труд и помощь: практически каждой хозяйке известно, как сложно найти хороших специалистов в этих сферах. Однако помощники все-таки не друзья и не родственники, поэтому их погруженность в жизнь нашей семьи минимальна. Самое главное, что это погружение не нужно ни нам, ни им», — предупреждает она.

Максим Юдин выбирал клининговое агентство и ателье по пошиву одежды по рекомендации. Компанию, занимающуюся приготовлением пищи, нашел в интернете. «Со специалистами, которые помогают экономить время, меня связывают исключительно деловые отношения. С портным мы иногда мило общаемся по телефону, но трудно представить, что наши отношения станут более близкими, чем приятельские. Представители клининговой компании регулярно меняются, а еду привозят мне каждый раз разные люди, поэтому наше взаимодействие ограничивается приветствием и деловыми репликами. Думаю, с людьми, которыми мы делегируем часть обязанностей, лучше строить чисто рабочие отношения — вряд ли их стоит хоть в какой-то мере погружать в вашу жизнь», — полагает он.

Свои ежемесячные расходы на услуги платных помощников опрошенные ВГ топ-менеджеры оценивают от 40 до 250 тыс. рублей. По подсчетам Олега Бирюкова, тратя в месяц 150 тыс. рублей, таким делегированием можно выиграть около трех часов каждый день. ■

«ЛЮДИ ХОТЯТ ВЫГЛЯДЕТЬ ПРЕКРАСНО НЕ ТОЛЬКО С ПОМОЩЬЮ ФОТОРЕДАКТОРОВ»

ЭСТЕТИЧЕСКАЯ МЕДИЦИНА КАК СЕКТОР ЭКОНОМИКИ НАБИРАЕТ ВСЕ БОЛЬШИЕ ОБОРОТЫ И НЕ В ПОСЛЕДНЮЮ ОЧЕРЕДЬ БЛАГОДАРЯ ВЛИЯНИЮ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ И РАЗВИТИЮ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ. О ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ ЭТОГО БИЗНЕСА, ИЗМЕНЕНИЯХ В ВОЗРАСТНОЙ И ГЕНДЕРНОЙ СТРУКТУРЕ ПАЦИЕНТОВ, А ТАКЖЕ О ПЛАНАХ РАЗВИТИЯ СЕТИ КЛИНИК КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ АНАСТАСИИ ЦЫБИНОЙ РАССКАЗАЛА ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КЛИНИКИ ИННОВАЦИОННОЙ КОСМЕТОЛОГИИ GEN87 МАРИЯ ГОЛУБЕВА.

BUSINESS GUIDE: Какие тенденции вы видите на рынке эстетической медицины?

МАРИЯ ГОЛУБЕВА: Рынок движется в область инноваций, а инновацией на сегодняшний день представляется аппаратная косметология. Это огромный сегмент, который бурно развивается. И за ним я вижу большое будущее. Примерно раз в пять-шесть лет на рынке появляются новые технологии, которые дают возможность без хирургического вмешательства, без длительного реабилитационного периода проводить процедуры с выраженным результатом. При этом они безопасны для здоровья. Мы стремимся быть на острие моды, привозим с мировой арены самые серьезные инновации в Петербург. И именно аппаратная косметология сегодня не имеет себе равных. Мировые лидеры в области эстетической медицины развивают синтез генетики, эндокринологии и косметологии. Только на стыке этих направлений медицины можно получить уникальный продукт для достижения лучшего результата у пациента. Косметология отвечает за эстетический вид пациента, эндокринология — за его внутренний потенциал, генетические данные пациента нужны, чтобы учесть их в работе.

BG: Расскажите, какие услуги пользуются наибольшей популярностью?

М. Г.: Востребовано то, что уникально. Одна из таких процедур, к примеру, — SMAS-лифтинг. Это технология сфокусированного ультразвука, направленная на интенсивный лифтинг лица и тела. Аналогов на сегодняшний день нет. И процедура — одна из самых популярных во всем мире, так как выполняется без боли, достаточно быстро, без предварительной подготовки, без швов и повреждений кожи. Особенность в том, что она не требует восстановительного периода, и факт обращения в клинику останется незаметным для окружающих. Заметят только то, как хорошо вы стали выглядеть. Очевидно, что людям, которые живут в мегаполисе, важно оставаться «в строю», они не хотят на пять-семь дней «выпадать из жизни», а хотят уже завтра пойти на работу. И технология SMAS-лифтинга позволяет пациенту уже вечером после процедуры пойти в театр.

BG: Чувствуются ли на рынке последствия кризиса или он восстановился полностью?

М. Г.: Кризис по всем больно ударил, в том числе и по нам. Пациенты стали меньше и более аккуратно тратить свои деньги в принципе. В первую очередь отказываются от того, что считают не самым не-



ЕВГЕНИЙ ПАРВЕНКО

обходимым, но, как правило, «программу минимум» они выполняют. Наша отрасль — лицензируемый вид деятельности, и люди понимают, что это не просто поход в салон красоты, что это касается здоровья. А кожа — это всегда индикатор внутреннего здоровья человека, и любые нарушения с ней, волосами или ногтями говорят о том, что что-то не в порядке внутри организма. Эстетическая медицина необходима, и люди закладывают на нее бюджет. Особенно это касается эндокринологии, которая очень популярна в США, где у любой кинозвезды, помимо своего косметолога, есть личный эндокринолог. И лучше всего выглядят именно те звезды, у которых в анамнезе сахарный диабет, потому что они с детства под наблюдением специалиста, который составляет им программы питания, программы медицинских обследований, назначает витаминотерапию и так далее.

BG: Люди какого возраста чаще всего прибегают к услугам вашей клиники?

М. Г.: Наметила тенденция в сторону молодой аудитории — это 30–40 лет. Как

только появился Instagram и люди стали делать селфи, они стали хотеть выглядеть прекрасно не только с помощью фоторедакторов, но и вживую. И такой аудитории становится все больше и больше. Приходят с разными проблемами — от коррекции недостатков кожи, лишнего веса, гормонального нарушения до профилактики старения.

BG: Растет ли процент мужчин, интересующихся подобными услугами?

М. Г.: Конечно, растет. Это мировая тенденция. Вся мода в косметологии приходит с Запада, а сейчас очень активно и из Азии. И у нас люди тоже стали связывать свой внешний вид с успехом в карьере и бизнесе. Особенно те мужчины, которые хотят выглядеть не просто хорошо, а молодыми, здоровыми, с прекрасной кожей, без «вторых подбородков», кому важно оставаться энергичными и подтянутыми. Телом тоже очень много занимаются: медицинские массажи, лазерная эпиляция, лазерный липолиз... Я часто путешествую по миру и могу сказать, что женщины в Петербурге очень отличаются от всех своей красотой,

утонченностью и ухоженностью. Мы надемся, что маятник качнется в эту сторону, и наши мужчины будут чаще заботиться о своем внешнем виде. Ежегодный прирост мужской аудитории составляет около 20% в год. В основном это категория в возрасте от 35 до 50 лет — бизнес-аудитория, те люди, которым важно всегда выглядеть хорошо и презентабельно.

BG: Насколько жесткая конкуренция на этом рынке?

М. Г.: Конкуренция существует по всем направлениям в нашей отрасли: количество и качество предоставления услуг, сервис, цена, качество сопровождения пациента после процедур. Особое опасение вызывает конкуренция по инъекционным методам, так как конкурировать приходится с теми, кто предоставляет эти услуги на дому, в подпольных кабинетах, в нелегальных салонах и парикмахерских. Иногда эти услуги оказывают совершенно неквалифицированные люди, без знаний и образования. Никто не может быть уверенным, что препарат, введенный пациенту в таких местах, имеет необходимые документы и сертификаты качества.

Но СМИ все больше говорят об осложнениях после таких процедур, и появилось целое направление по работе с негативными последствиями введения препаратов под кожу. Пациенты стали более вдумчиво анализировать, стоит ли экономия того риска, который существует при проведении процедуры вне клиники. В области аппаратной косметологии конкуренция меньше в связи с необходимостью значительных инвестиций в оборудование и сложностью тщательной подготовки высококлассных специалистов для работы на нем.

BG: Каковы планы по развитию сети в ближайшее время?

М. Г.: Компания создавалась вместе с московскими партнерами, которые являются экспертами в аппаратной косметологии. На данный момент существует две собственные клиники под брендом Gen87 в Петербурге и в Москве, а также ряд клиник в регионах, открытых по франшизе. Мы очень довольны работой франчайзинговых клиник, потому что для регионов это абсолютно уникальный продукт, при этом рынок там значительно меньше в объемах. Все эти клиники очень успешны, поэтому наши планы включают открытие еще нескольких точек по франшизе, а также развитие сети собственных клиник в Петербурге — примерно трех в течение трех лет. ■

NEVA
HAUS

ВЫ В СВОЕЙ СТИХИИ

ДАРЮ ВАМ



ЭЛИТНЫЙ
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
НА ПЕТРОВСКОМ
ОСТРОВЕ

NEVA-HAUS.RU



688-88-88

LSR.RU



НАБЕРЕЖНУЮ



В сердце Санкт-Петербурга



Своя набережная длиной 500 м



Свой ландшафтный парк



Идеальные квартиры

Санкт-Петербург,
Петровский проспект, 9-11



Санкт-Петербург, Петровский пр., д. 11 лит. А. (участок №1). Застройщик ООО «ЛСР. Недвижимость - СЗ». Свидетельство № С-003-78-0109-78-260117 от 26.01.2017 выдано СРО А «Объединение строителей Санкт-Петербурга». Проектная декларация на сайте ООО «ЛСР. Недвижимость - СЗ»: www.lsr.ru. Вся размещенная информация носит исключительно ознакомительный характер и ни при каких условиях не является публичной офертой, определяемой положениями ГК РФ, не содержит точного и полного описания и характеристик объекта, и может быть изменена. Изображения на фотографиях и рисунках могут отличаться от реального объекта. Квартиры без отделки. Приведен пример меблировки. Реклама



«ПЯТЬСОТ ДЕТЕЙ — ЭТО ТЫСЯЧА РОДИТЕЛЕЙ, КОТОРЫЕ ПОСВЯТИЛИ СЕБЯ ПАРУСНОМУ СПОРТУ»

В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ ИСПОЛНИТСЯ 300 ЛЕТ С МОМЕНТА СОЗДАНИЯ ПЕТРОМ I ПЕРВОГО В МИРЕ ЯХТ-КЛУБА. О ПЛАНАХ ПО СПУСКУ НА ВОДУ КОРАБЛЯ «ПОЛТАВА», ПРИВЛЕЧЕНИИ В ЯХТИНГ НОВЫХ ЛЮДЕЙ И РОЛИ В ЭТОМ МОЛОДЫХ УЧАСТНИКОВ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ АНАСТАСИИ ЦЫБИНОЙ РАССКАЗАЛ КОМАНДОР ЯХТ-КЛУБА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ВЛАДИМИР ЛЮБОМИРОВ.

BUSINESS GUIDE: Какими событиями был отмечен для Яхт-клуба прошедший парусный сезон в России?

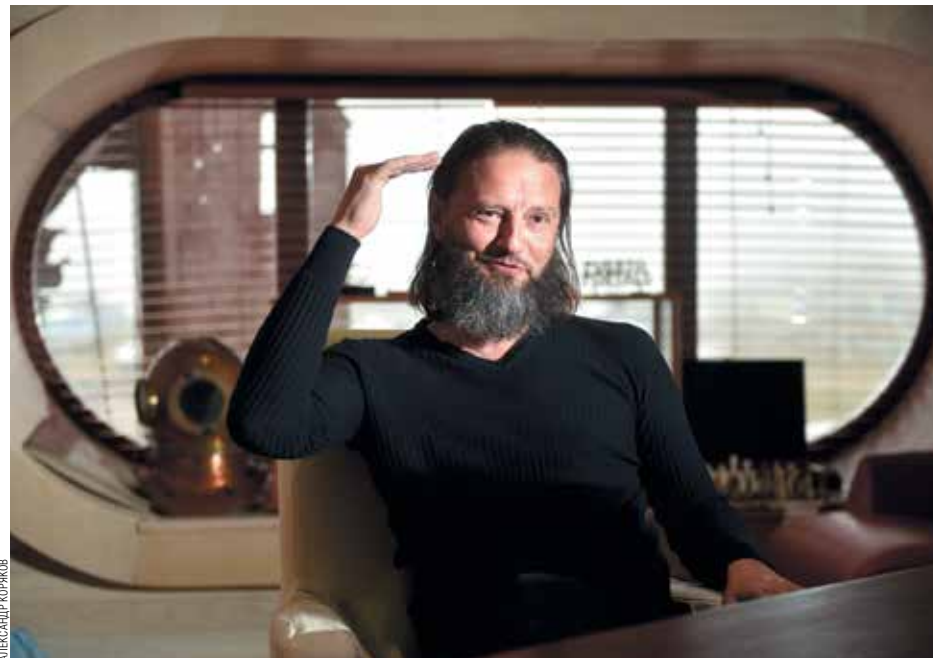
ВЛАДИМИР ЛЮБОМИРОВ: Я остановлюсь на том, что нового в нем произошло. Впервые за всю историю современной парусной жизни Петербурга нам удалось провести регату — мировой матч-рейс тур — World Match Racing Tour. У этой регаты, одной из немногих, есть призовой фонд, достаточно существенный, в несколько сотен тысяч евро, что в принципе редкость для парусного спорта. На уровне мирового тура российские спортсмены выступали первый раз — это несколько команд, включая нашу. В отборе участвовало четыре команды из России, в финальный этап прошла наша Gazprom Team Russia, ну а победу в итоге завоевали опытные новозеландцы Фила Робертсона.

Еще одно событие — это этап Национальной парусной лиги, который прошел в Питере. Это клубное соревнование достаточно молодое, проходит всего третий год, но петербургский этап в этом году можно записать в Книгу рекордов Гиннесса — за три дня была проведена 51 гонка в центре города. Это уникальное событие в принципе в парусном спорте, тем более — для России. Нам удалось закрыть центр города на три недели и провести на пляже Петропавловской крепости подряд World Match Racing Tour, Национальную парусную лигу и квалификационный этап Европейской лиги чемпионов, где наша команда Академии парусного спорта завоевала бронзу.

Если говорить про город в целом, то всего за весь сезон прошло около 80 регат самого разного уровня и масштаба — от детских, юношеских и олимпийских до офшорных и крупных крейсерских регат. И нет ни одной другой акватории в России, где состоялось бы столько же событий. Возможно, в Москве прошло и 100 регат в сезоне, но примерно одного уровня, а у нас, в морских условиях, это большое разнообразие форматов.

BG: Какие наиболее значимые мероприятия состоялись для вас за рубежом?

В. Л.: На мировом уровне есть иконические классы лодок, на которые смотрит весь мир, как в автогонках «Формулы-1». И наша парусная команда «Броненосец» закрепила свое место в такого рода соревнованиях — престижные классы яхт TP52 и RC44, а также в новом классе SWAN 50. Наличие российского флага в топовых соревнованиях — это уже шаг в продвижении российских команд и



спортсменов. Несколько подиумов в этом сезоне у нас есть во всех этих классах, плюс третье место на чемпионате мира в RC44.

Мы считаем большим достижением, что количество русских ребят в командах растет: если раньше это было 20%, то сейчас их больше половины, и они не уступают по профессиональному спортивному мастерству иностранным легионерам.

Из зарубежных проектов, в которых мы выступаем организаторами, особенно интересен новый формат Балтийской регаты открытого моря Nord Stream Race — такого на Балтике еще не было. Мы совместили активно развивающийся и набирающий популярность в европейских странах формат парусных лиг и пригласили победителей попробовать себя в оффшоре. В итоге по маршруту газопровода «Северный поток» гонялись победители национальных парусных лиг Германии, Дании, Швеции, Финляндии и России. Получилось интересно, а главное — в разы увеличился интерес к регате.

И я хотел бы особо отметить: наши дети из Академии парусного спорта, тренируясь и мечтая об олимпийских медалях, параллельно следят за нашими профессиональными командами и регатами и уже сейчас понимают свою перспективу в профессиональном спорте. Они много ездят на сборы и соревнования (как европейские, так и мировые), занимают призовые места, общаются со своими

сверстниками и выстраивают свою жизнь в парусном спорте с хорошими перспективами.

Тренд на рост числа участников детских регат в России сохраняется — ежегодно приезжает участвовать на 10–20% больше ребят. Сейчас в среднем у нас по 300–400 участников в детских регатах, и их спортивный уровень растет. В советское время парусным спортом в Петербурге занималось 2,5–3 тыс. детей. Три года назад, до создания нашей академии, этим спортом занималось всего около 150 детей. Сегодня это около 1 тыс. детей в городе, из которых 530 занимаются регулярно у нас и еще около 300 кадетов проходят ежегодную практику. Благодаря помощи компании «Газпром» мы самая большая парусная школа в Европе и не собираемся останавливаться: хотим открывать филиалы академии по всему Северо-Западу и нарастить количество занимающихся до 2 тыс.

BG: Какова динамика прироста взрослых яхтсменов клуба?

В. Л.: На площадке в Лахте мы пытаемся привлекать новых людей в парусный спорт, потому что они вдыхают новую жизнь. Их страсть, темперамент, увлеченность — все это меняет и тех, кто уже по 20–30 лет занимается яхтингом. Это движение очень важно. Появилось много участников рынка, которые стали что-то делать. При этом не хватает людей, по сравнению с Москвой, например, и очень мал приток новичков в этот спорт. Мы намерены переломить эту ситуацию и

рассчитываем, что консерватизм петербуржцев нам в этом поможет. Одним из проектов в этом году стала серия вечерних регат «Коммерсантъ», мы смогли открыть парус более чем для 300 горожан, привлекаем корпоративные команды и интересных партнеров. Но с проблемой привлечения новых людей сталкиваются во всем мире. И также общим трендом является привлечение в парусный спорт детей и их родителей. У нас это работает: 500 детей — это тысяча родителей, которые уже посвятили себя парусному спорту. Эти ребята — наша «пятая колонна», каждый из них привлечет к нам позже новых людей.

BG: Когда планируется спуск на воду воссозданного корабля «Полтава»?

В. Л.: По планам — и нашим, и «Газпрома» как спонсора, и города — мы хотим поставить его на воду в мае-июне 2018 года, естественно, для дальнейшей достройки и технического доведения до ума. Мы все делаем в соответствии с нормами и правилами кораблестроения, в этом смысле «Полтава» абсолютно легальный корабль, в отличие, например, от «Штандарта». Сам спуск будет нелегкой процедурой, все-таки весит корабль 800 тонн. Постепенно вокруг него появится интерактивный морской музей. У нас есть мечта, чтобы «Полтава» приняла участие в параде ВМФ. Конечно, она не сможет пройти по каналу и будет только стоять как символ — первый морской военный корабль, построенный в Петербурге.

BG: Каковы планы работы клуба на следующий год?

В. Л.: Следующий год будет в целом крайне важным для парусного спорта — и особенно для российского. 14 апреля мы будем отмечать 300-летний юбилей первого яхт-клуба в мире: в этот день Петр I основал яхт-клуб «Невский флот», которому государством были передано 140 яхт для того, чтобы на них появились команды и проходили парусные ассамблеи — прообраз первых спортивных регат.

При этом мало кто знает, что первыми в этом направлении были русские. Сегодня первенство отдается ирландцам, однако они открыли первое подобие яхт-клуба на шесть лет позже. В связи с этим в следующем году у нас запланирована большая программа мероприятий, направленная на то, чтобы рассказать эту историю и закрепить ее среди своих соотечественников, а также за границей. Что же касается регат и мероприятий следующего сезона, то сейчас этот график в стадии формирования. ■

ЛУЧШИЙ ПОСЕЛОК
КЛАССА ЭЛИТ
В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

РЕЗИДЕНЦИИ В СОЛНЕЧНОМ



РЕКЛАМА

ГОТОВЫЕ РЕЗИДЕНЦИИ ИЛИ
ДОМА ПО ИНДИВИДУАЛЬНЫМ
ПРОЕКТАМ

ЕДИНСТВЕННЫЙ ПРОЕКТ HONKA
В КУРОРТНОМ РАЙОНЕ

300 МЕТРОВ
ДО ФИНСКОГО ЗАЛИВА

HONKA 

320-50-60

HONKANOVA
Concept Residence

* «ХОНКАНОВА. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ РЕЗИДЕНЦИИ» | HONKANOVA.RU

ПРОДУКТОВЫЙ РИТЕЙЛ



ЕВГЕНИЙ ГЛАВЕНКО

1. **ЯН ДЮННИНГ**,
генеральный директор ООО «Лента»
2. **МИХАИЛ АБДУЛЛАЕВ**,
генеральный директор ТД «Интерторг»;
МИОДРАГ БОРОЙЕВИЧ,
генеральный директор группы компаний «О'Кей»;
ОЛЬГА УСТИНОВА,
операционный директор по Северо-Западу формата «классический»
гипермаркетов «Ашан»;
СЕРГЕЙ САЧЕНКО,
глава Северо-Западного дивизиона сети «Пятерочка»
3. **ИГОРЬ ЛЕЩЁВ**,
директор регионального управления по Санкт-Петербургу группы компаний «Дикси»

ЯРМО ПААВИЛАЙНЕН,
генеральный директор ООО «Призма»

ДМИТРИЙ СТЕПАНОВ,
президент холдинга «Продовольственная биржа»

ЕЛЕНА СТРЕЛЬЦОВА,
генеральный директор ООО «Оптоклуб „Ряды“»

ВАДИМ ХОМЯКОВ,
директор дивизиона в Санкт-Петербурге сети «Азбука вкуса»

ДМИТРИЙ ЧТЕЦОВ,
генеральный директор супермаркетов «Лэнд»

ИГОРЬ ЯНКОВСКИЙ,
генеральный директор сети супермаркетов «Реал»

ФЕСТИВАЛЬ БЕЗЗАКОНИЯ

РАЗНОЦВЕТНЫЕ ПАЛАТКИ У МЕТРО С ПРОДУКТАМИ И ХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ТОВАРАМИ, ДОМИКИ С ОДЕЖДОЙ И СУВЕНИРАМИ НЕПОДАЛЕКУ ОТ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ — ВСЕ ЭТО МОЖНО БЫЛО НАБЛЮДАТЬ В ПЕТЕРБУРГЕ НА ПРОТЯЖЕНИИ МНОГИХ ЛЕТ. РЫНОК ЯРМАРОЧНОЙ ТОРГОВЛИ, ОБЪЕМ КОТОРОГО ОЦЕНИВАЕТСЯ В НЕСКОЛЬКО МИЛЛИАРДОВ РУБЛЕЙ, ТОЛЬКО В ЭТОМ ГОДУ НАЧАЛ РАБОТАТЬ В ПРАВОВОМ ПОЛЕ. ВГ РАССКАЗЫВАЕТ, КАК ГОРОДСКИЕ ВЛАСТИ ПЫТАЛИСЬ ЕГО ОТРЕГУЛИРОВАТЬ. АЛЕКСАНДРА ЯХОНТОВА



НИКИТА ИНОСАНТЪЕВ

ДО ЭТОГО ГОДА НА ЗАКОННЫХ ОСНОВАНИЯХ В ПЕТЕРБУРГЕ СУЩЕСТВОВАЛА ТОЛЬКО РОЖДЕСТВЕНСКАЯ ЯРМАРКА, ПОЭТОМУ НОВЫМ ИГРОКАМ ВЛИТЬСЯ В ПРАВОВОЕ ПОЛЕ ТЕПЕРЬ ДОСТАТОЧНО СЛОЖНО

Отлаживать механизм проведения ярмарок петербургские власти начали еще три года назад. Законопроект, регулирующий эту отрасль и устанавливающий штрафы, Законодательное собрание приняло в 2015 году, но дату его вступления в силу отсрочило на два года, что дало некоторым участникам рынка повод обвинить городские власти в коррупции и лоббировании интересов организаторов нелегальных ярмарок. Впрочем, существовавшие до разработки этого закона правила проведения ярмарок предприниматели тоже критиковали как коррупциогенные. Например, раньше решение о проведении ярмарок принимали не городские, а районные власти, которые сами же определяли, кто на этих ярмарках будет торговать.

За то время, пока «ярмарочный» закон ждал вступления в силу, успели измениться другие нормы городского законодательства (в частности, порядок предоставления земельных участков), и его пришлось в экстренном порядке дорабатывать, согласуя интересы чиновников, депутатов и предпринимателей. Все это время рынок, только легальную часть которого эксперты оценивают в десятки миллиардов рублей в год, существовал без правового регулирования. Такое положение дел не устраивало многих: владель-

цы торговых центров жаловались на то, что «ярмарочники» отбирают у них часть прибыли, жители возмущались зачастую неэстетичными палатками, преграждающими дорогу к метро. Пробел в правовом регулировании был настолько очевиден, что в начале этого года губернатор Георгий Полтавченко ввел мораторий на проведение ярмарок в городе на время подготовки новой редакции отраслевого закона и подзаконных актов к нему. Что, впрочем, мало отразилось на реальной ситуации: ярмарки и во время действия запрета по-прежнему можно было наблюдать и в центре, и на окраинах города.

Работать над поправками к закону «О ярмарочной деятельности» депутаты петербургского ЗакСа начали в феврале. Этими поправками парламентарии распределили на рынке роли: прописали в законе понятия регулятора, оператора и организатора ярмарки. Функции регулятора законопроект в новой редакции возложил на смольнинский комитет по развитию предпринимательства. Выбирать предпринимателей — операторов ярмарок комитет обязали по конкурсу (а не по собственному усмотрению, как раньше делали районные администрации). Организаторами части ярмарок являются администрации районов, еще части — под-

ведомственный комитету Центр контроля качества. На этапе второго чтения парламенту пришлось внести в законопроект несколько поправок, на которых настаивал профильный смолянский комитет: увеличить срок проведения ярмарок до 30 дней в квартал (изначально планировалось ограничить двумя неделями), а время действия договоров с их организаторами продлить в два раза — до 12 месяцев.

Процесс принятия отраслевого закона был политизирован: депутат Максим Резник (фракция Партии роста), например, с трибуны объявлял о том, что крупнейший игрок на ярмарочном рынке — «Невская торговая компания» — аффилирован с губернатором Петербурга. Судя по всему, парламентарий указывал на связь между владельцем «Невской торговой компании» Константином Романовским и руководителем губернаторского аппарата Давидом Адамией. Господин Романовский владеет также ресторанной компанией «Новый Свет», расположенной по тому же адресу, что и заведение «Хинкальная на Неве», которое в СМИ связывают с именем Давида Адамии.

В новой редакции закон, регулирующий организацию ярмарок в Петербурге, депутаты приняли в апреле. В силу он вступил, но полноценно работать не начал. В законе механизм функционирования ярмарок не был прописан детально, потребовались подзаконные акты. В это время районные администрации, лишённые права проводить ярмарки, не растерялись и взялись устраивать фестивали — буквально по любому поводу. От ярмарок эти фестивали мало чем отличались — те же самые палатки с едой, одеждой и хозяйственными товарами, только установленные не просто так, а приуроченные к какому-нибудь событию.

В октябре эта проблема стала темой для обсуждения на заседании городского правительства. «Так называемые фестивали, которые вы нет-нет да проводите, а попросту — ярмарки несанкционированные, надо прекратить», — обратился губернатор Георгий Полтавченко к присутствовавшим главам районных администраций. — У нас есть положение о проведении ярмарок, будьте любезны, следуйте строго этому положению». И добавил, что «будет сильно наказывать тех, кто не поймет». «Поступают жалобы от граждан. Там ужас что творится на большинстве этих мероприятий: грязь, антисанитария, непонятно, что за товары привозите. Прекращайте это», — заключил губернатор.

С тех пор работа активизировалась. В октябре в ЗакСе прошли парламентские слушания, на которых депутаты красочно описали антисанитарию и беззаконие на самопальных «фестивалях», а чиновники констатировали, что борьба с нелегальной торговлей идет неэффективно. По данным комитета по правопорядку, штрафы, которые город накладывает на нелегальных ярмарщиков, удается взыскать крайне редко — только в 18% случаев.

Проект, ужесточающий санкции к нарушителям, уже внес на рассмотрение депутатов парламентский комитет по законодательству: он предлагает выступить с федеральной инициативой, разрешающей изымать товар у нелегальных торговцев. На региональном же уровне депутаты намерены запретить торговлю в местах массовых культурных мероприятий, чтобы лишить районные администрации под видом фестивалей устраивать ярмарки. Еще нововведение, которое предлагают

депутаты, — создание реестра недобросовестных организаторов ярмарок, чтобы лишить предпринимателей, которые несколько раз привлекались к административной ответственности, права работать в этой отрасли в будущем.

Инициативу разграничить понятия «фестиваль» и «ярмарка» глава Союза малых предпринимателей Владимир Меньшиков считает логичной и совершенно необходимой. «То, что под видом фестивалей происходит сейчас, полностью дискредитирует все регулирующее отрасль законодательство», — говорит он, однако признает, что все проблемы на рынке анонсированное ужесточение мер решить не сможет. Данные о том, по каким адресам разрешено проводить ярмарки, есть в открытом доступе, и каждый может заметить, что сейчас торговля идет и в других местах тоже, утверждает господин Меньшиков.

В ноябре комитет по развитию предпринимательства впервые провел конкурсы по новому «ярмарочному» закону, распределив восемь лотов в совокупности на 556 торговых мест между тремя компаниями — новичками на рынке: «Меридиан», «Я люблю тебя, Крым» и «Петербургские вернисажи». «Проведенные конкурсы — очевидно позитивное явление, но в самих конкурсных процедурах предприниматели отмечают недостатки, что, впрочем, объяснимо, поскольку механизм новый», — говорит Владимир Меньшиков. По его словам, при более совершенной системе отбора организаторов ярмарок бюджет Петербурга мог бы получать около 2 млрд рублей дополнительных доходов в год — для этого всего лишь нужно сделать цену предложения ключевым критерием при проведении конкурсов на организацию ярмарок. «Понятно, что критерии эстетики — чтобы не было ужасных желто-зеленых палаток, как в прошлом году, — тоже должны учитываться. Тем не менее ярмарка — это прежде всего коммерческое явление, а уже потом — культурное и развлекательное, поэтому проводить ее должен тот, кто способен отдать городу больше денег», — уверен господин Меньшиков. В конкурсной документации, по его мнению, есть еще несколько несовершенств: например, баллы претендентам выставяли за опыт работы в этой сфере. «Но откуда возьмется опыт, если до момента проведения конкурса легально в Петербурге существовала одна ярмарка — рождественская, других в правовом поле просто не было», — удивляется эксперт. Баллы в рамках конкурса можно было получить и за наличие оборудования, необходимого для проведения ярмарки. При этом у торговцев, которые арендуют у организаторов ярмарок места, оборудование в 90% случаев свое, и все, что им нужно, — это домик и розетки.

В парламенте Петербурга над законодательством в сфере ярмарочной торговли продолжают работать. Как пояснил глава парламентского комитета по законодательству Денис Четырбок, для того чтобы закон о ярмарках начал работать в полную силу, нужно подзаконными актами прописать ответственность операторов ярмарок, уточнить порядок формирования плана их проведения (чтобы его составляли с учетом предложений предпринимателей) и определить ответственность комитета по развитию предпринимательства за ярмарки, которые проходят на частных землях. ■

РЕСТОРАННЫЙ БИЗНЕС



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

- 1. **ВАДИМ ЛАПИН**,
совладелец Ginza Project
- 2. **АЛЕКСЕЙ БУРОВ**,
совладелец группы компаний «Пивная карта»
- 3. **ГАЛИНА БЕЛОУСОВА**,
генеральный директор Forum Restaurant Group;
ИГОРЬ ПРАЩЕНКО,
управляющий партнер ресторанов Ferma;
ЭДУАРД МУРАДЯН,
владелец ресторана EM

ЛЕОНИД ГАРБАР,
основатель Stroganoff Group, владелец ресторана «Центральный»

ДМИТРИЙ ЕВСЕЕВ,
совладелец сети «Киллфиш»

МАКСИМ ЖУКОВ,
совладелец холдинга ReCa

ЕВГЕНИЙ КСЕНОФОНТОВ,
владелец сети «Васаби-Розарио»

КОНСТАНТИН КУДИН,
генеральный директор ООО «ТЗ „Чайная ложка“»

ИГОРЬ МЕЛЬЦЕР,
владелец Meltcer Restaurant Group

АРАМ МНАЦАКАНОВ,
владелец Probka Family

ИННА САЛИТА,
управляющая сетью ресторанов «Мама Рома»

ВИТАЛИЙ СВИДОВСКИЙ,
совладелец и генеральный директор сети «Теремок»

МИХАИЛ СОКОЛОВ,
совладелец и генеральный директор Italy Group

МИХАИЛ ТЕВЕЛЕВ,
совладелец Food Retail Group

АЛЕКСЕЙ ФУРСОВ,
основной владелец холдинга «Евразия»

ДМИТРИЙ БЛИНОВ,
основатель проектов Duoband*;
ОЛЕГ ЛЕГА,
создатель и владелец сети кофеен «Буше»*;
ЕВГЕНИЙ ХИТЬКОВ,
совладелец Surf Coffee, «Винный шкаф», «На вина»*

*Кандидатура внесена участниками проекта

«НЕДВИЖИМОСТЬ СТАЛА СПОСОБОМ СОХРАНИТЬ КАПИТАЛ, И США ВИДИТСЯ САМЫМ СТАБИЛЬНЫМ РЫНКОМ»

КОМПАНИЯ ONE & ONLY REALTY, СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩАЯСЯ НА ПРОДАЖЕ ПРЕМИАЛЬНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В НЬЮ-ЙОРКЕ, ПЛАНИРУЕТ РАЗВИВАТЬ АНАЛОГИЧНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ В ПЕТЕРБУРГЕ, НАДЕЯСЬ, ЧТО ЭТО ОКАЖЕТ СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ НА ПРОДАЖИ В США. ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ПОКУПАТЕЛЕЙ ИЗ РАЗНЫХ СТРАН, СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПЛАНАХ КОМПАНИИ И ЕЕ ЛЮБВИ К ЭКСКЛЮЗИВНЫМ ПРАВАМ РАССКАЗАЛ РУКОВОДИТЕЛЬ ONE & ONLY REALTY В ПЕТЕРБУРГЕ АЛЕКСЕЙ ЧЕРНЫХ. ДМИТРИЙ МАТВЕЕВ

BUSINESS GUIDE: С чем связано решение компании интегрироваться в российский рынок элитной недвижимости?

АЛЕКСЕЙ ЧЕРНЫХ: Огромное количество наших клиентов, увидев качество нашей работы в США, обращаются с просьбой обеспечивать их сделки с недвижимостью в Москве и Петербурге. Основное направление бизнеса One & Only Realty — представление интересов русскоговорящих граждан на территории США в рамках сделок с недвижимостью премиум-сегмента. Также мы обеспечиваем юридические и финансовые консультации и полную поддержку в проведении международных сделок. Сейчас запускаем новое направление — два месяца назад получили эксклюзивные права на продажу яхты Bugatti Niniette 66 на территории России и стран СНГ. Аналитика показывает, что интеграция в яхтенный бизнес позволит привлечь и новых клиентов.

BG: Компания продает недвижимость на всей территории США?

А. Ч.: Да, а также в Лондоне и Дубае. Но все же основная точка — Нью-Йорк, Манхэттен. Мы являемся эксклюзивным представителем легендарных застройщиков, таких, например, как Zeckendorf Development, который строил знаменитые здания Пентагона и штаб-квартиры ООН, и на продажу объектов которого, помимо нас, нет прав ни у кого другого в мире.

BG: Какова динамика сделок по приобретению недвижимости в Штатах нерезидентами страны?

А. Ч.: До 2013 года русскоязычные покупатели приобретали в основном жилье для собственного пользования на зарубежных курортах. Они тратили деньги, не рассматривая недвижимость в качестве инвестиций. В 2014–2015 годах произошла девальвация рубля, усугубились экономические проблемы в России и на Украине. Некоторые продавали или сдавали в аренду свои зарубежные «дачи», а большинство из тех, кто только собирался купить курортную недвижимость, откладывали сделки. Однако мы заметили, что с 2014 года русскоговорящие клиенты стали чаще покупать объекты для получения дохода, то есть недвижимость стала способом сохранить капитал. И США в данном случае видится самым стабильным рынком: это не Европейский союз, который, в том числе, зависит от США, не Великобритания, которая сильно зависит от ЕС, это отдельный континент с отдельным законодательством.



АЛЕКСАНДР КОРКОВ

BG: Предоставляет ли компания дополнительные услуги своим клиентам, помимо проведения сделок с недвижимостью?

А. Ч.: Принцип нашего подхода, который для российского рынка пока не очень популярен, — консердж-сервис. Помимо полного сопровождения сделки по покупке недвижимости, мы можем сдать эту недвижимость в аренду, предварительно проверив арендатора, заплатить налоги за объект. Если клиент хочет, например, перевести в США детей, мы помогаем с оформлением гражданства, помогаем с нянями для детей и так далее. Кроме того, мы создали уникальную партнерскую сеть на территории России, чтобы наши клиенты чувствовали себя так же комфортно на родине, как с нами в США. На сегодняшний день большинство премиальных брендов являются нашими партнерами. Консердж-сервис для клиентов предоставляется бесплатно: нет специальной карты или какого-то «пакета», которые предлагают другие компании.

BG: Какова минимальная цена реализуемых вами объектов?

А. Ч.: Минимальная стоимость входа на рынок премиальной недвижимости США — \$1 млн. Фиксировались сделки и меньшей стоимости, но в случаях, когда клиент, помимо крупной инвестиционной покупки, приобретал еще что-то для жизни: дом в Майами или в Калифорнии. Тогда сделка может быть и \$60 тыс., и \$150 тыс., но идет она в дополнение к основной.

BG: А какие преимущества есть у One & Only Realty перед другими риелторами в США?

А. Ч.: Помимо эксклюзивной продажи ряда объектов, мы помогаем оптимизировать налогообложение, особенно при международных транзакциях, ведь среди наших клиентов только около 15% граждан США, остальные — из России, стран СНГ, Азии и Европы. Другие преимущества — упомянутый консердж-сервис. За 21 год работы мы нашли идеальную формулу того, что нужно нашим клиентам, и с каждым днем улучшаем ее. Мы гордимся, что помогаем уже следующему поколению наших клиентов.

BG: Есть ли у резидентов США интерес к элитной недвижимости в России?

А. Ч.: Да, но не могу сказать, что он высок. В прошлом году таких сделок было всего две. Американцы достаточно консервативны в этом плане и побаиваются брать недвижимость в России. Например, был указ о том, что Минобороны РФ может изъять любую площадь под свои нужды. Мы-то понимаем, что есть нюансы, но у них это вызывает опасение.

BG: Чем мотивируют покупку те, кто все-таки отважился?

А. Ч.: По нашему опыту, у них кто-то из родственников живет в России и этим родственникам нужен доходный бизнес. В основном речь идет о коммерческой недвижимости: бизнес-центры, рестораны и так далее. Самые популярные запросы — объект с арендатором, который снимает площади уже не менее трех лет, и с действующим договором аренды хотя бы до 2019–2020 годов.

BG: При покупке недвижимости на Манхэттене нерезидентами США пользуются ли спросом ипотечные сделки?

А. Ч.: Такая схема возможна, и покупка определенных апартаментов позволяет не только получить ипотеку, но и вид на жительство. Но доля ипотечных сделок небольшая, я думаю, 10–15%. Еще один нюанс — около 30% наших клиентов никогда не были в США, это чисто инвестиционные сделки. Из оставшихся 70% клиентов 25% приобретают жилье для себя, еще 45% — для дальнейшей сдачи в аренду или перепродажи.

BG: Вы не опасаетесь, что выход на петербургский рынок не принесет One & Only Realty ожидаемого синергетического эффекта?

А. Ч.: Определенные риски есть, но наш вариант выхода кажется перспективным, потому что мы используем свою ужеработанную клиентскую базу, видя некоторые положительные тренды на рынке элитной недвижимости. В 2016 году общая сумма сделок с клиентами из Петербурга составила около \$78 млн, в следующем планируем увеличить эту цифру минимум на 40%. Речь идет о доходе по нашим эксклюзивным проектам, общая сумма по всем направлениям, конечно, будет больше.

BG: С какими объектами в Петербурге работает компания или планирует работать?

А. Ч.: Сейчас у нас три эксклюзивных объекта. Но нужно понимать, что данное направление будет служить для поиска клиентов, неким дополнительным опционом, который даст возможность конверсии основных продаж в США. Нам интересно работать на условиях эксклюзивных прав, поэтому мы и дальше будем интегрироваться в рынок, искать тех, кто отдаст свои проекты на реализацию в эксклюзивном порядке. Плюс предложения на вторичном рынке премиального сегмента. Это тоже довольно интересно.

BG: В каких странах еще будете расширять бизнес?

А. Ч.: В декабре-феврале планируем открыть офис в Гонконге, в настоящее время общаемся с несколькими семьями, которые входят в китайский список топ-10 Forbes, ищем и ведем переговоры с рядом девелоперов, которые могут дать нам эксклюзивные права на реализацию недвижимости премиум-сегмента в Китае. Это очень перспективный рынок, и мы видим огромные возможности роста — как с точки зрения продажи гражданам Китая недвижимости в США, так и с точки зрения продаж премиальных объектов внутри страны. ■

BOGNER



РЕКЛАМА

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Галерея Бутиков «Гранд Палас», Невский пр., д. 44 / Итальянская ул., д. 15, бутик 343, 347

тел. +7 (812) 449 95 50, 449 94 16

Большой пр. П.С., д. 48, тел. +7 (812) 449 84 42, 449 84 43

WWW.BOGNER.SPB.RU



ДМИТРИЙ МАТВЕЕВ

1. **ГЕОРГИЙ АНЦЕВ**,
генеральный директор — генеральный конструктор АО «НПП „Радар ММС“»
2. **МИХАИЛ ФЕДОСОВСКИЙ**,
генеральный директор АО «Диаконт»;
ВЛАДИМИР ПЕШЕХОНОВ,
генеральный директор АО «ЦНИИ „Электроприбор“»
3. **АЛЕКСАНДР МИТЯНИН**,
генеральный директор ООО «Специальный технологический центр»

АНДРЕЙ АРШИНИН,
генеральный директор АО «НПО Завод „Волна“»

ВИКТОР ВОЛКОВ,
временно исполняющий обязанности генерального директора АО «Морион»

АРМЕН ИСААКЯН,
председатель правления, генеральный директор АО «Группа „Кронштадт“»

ВЛАДИМИР МЕЛЬНИКОВ,
генеральный директор ОАО «Авангард»

ЮРИЙ НИКОЛАШИН,
генеральный директор ПАО «Информационные телекоммуникационные технологии»

ВЛАДИМИР ПОНОМАРЕВ,
вице-президент компании «Транзас» по продуктовой стратегии

КИРИЛЛ СОЛОВЕЙЧИК,
президент холдинга «Ленполиграфмаш»

ТЕХНОЛОГИИ В РЕЖИМЕ «ОТЖИМ»

ВГ ЗАДАЛСЯ ВОПРОСОМ, ЕСТЬ ЛИ ВОЗМОЖНОСТЬ У РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА НОВОЙ ВОЛНЫ ВЫЖИТЬ И ВЫЙТИ НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ УРОВЕНЬ ДО ТОГО, КАК ИМ ЗАВЛАДЕЮТ МАСТОДОНТЫ ПРИ РОССИЙСКОЙ ВЛАСТИ? РАЗБИРАЛСЯ ДМИТРИЙ МАТВЕЕВ.

Появление новых стартапов, разработка и внедрение различных приложений и даже способов расчета, включая распространение использования криптовалют, стали нормой в последние несколько лет. Такая тенденция справедлива и для России, несмотря на то, что все новшества в таких сферах доходят до страны со значительным опозданием. Данные сегменты бизнеса отличаются от традиционных для России компетенций (нефтедобычи, тяжелого машиностроения, сельского хозяйства), хотя зачастую на них и работают. В итоге методы новой цифровой экономики становятся непонятными некоторым представителям «старой» школы управления в политике и экономике, сформированной в 1990-е годы, но адаптированной под современность. В связи с этим эксперты расходятся во мнениях относительно возможности роста российских проектов в новых сферах до уровня мировых аналогов.

НЕПОБЕДИМЫЙ ТРИУМВИРАТ Российская экономическая и политическая сферы имеют определенные особенности управления, отличные от тех, на которых строится функционирование в развитых странах, предлагающих наиболее благоприятный климат для роста новой экономики. Правила игры в РФ в настоящее время устанавливает доминирующий в политике триумvirат «бюрократии, милитократии и теократии», в чьих руках сосредоточены все основные ресурсы и в первую очередь — силовые, отмечает политолог Александр Конфисахор. «Кто пытается изменить правила под себя или жить, как было принято в 1990-х, слишком рискует потерять все, что имеет. Примеров предостаточно, не буду называть конкретные фамилии, они и так известны», — уверяет он. По мнению господина Конфисахора, в принятии политических решений ключевую роль играет идеологическая составляющая, сформулированная еще графом Сергеем Уваровым: «самодержавие, православие, народность», причем это же относится и к стратегическим экономическим решениям.

Все «ветераны 1990-х» совершенно разные люди, поэтому описать одной строкой их стиль управления невозможно, говорит директор Института проблем предпринимательства Владимир Романовский. «Из тех, кого мне по обстоятельствам работы доводилось видеть, часть абсолютно ригидная и не меняется по сию пору, но нередки были и такие, чьи стандарты управления бизнесом уже в те

времена соответствовали всем требованиям европейских финансовых институтов и инвестиционных структур», — отмечает он.

ЭВОЛЮЦИЯ, А НЕ РЕВОЛЮЦИЯ Александр Конфисахор считает, что представители «старой» школы управления уже уступили место новому поколению политиков и предпринимателей, которое обладает не меньшей хваткой и целеустремленностью, а вдобавок «облагорожено» более цивилизованными методами ведения дел.

При этом новые молодые политики, не связанные родственно или дружески с действующей правящей элитой, вряд ли появятся в скором времени, говорит он, так как многие ключевые государственные бизнес-структуры и госкорпорации не являются психологически легитимными и при смене власти целесообразность их существования будет поставлена под сомнение. Чтобы этого не произошло, во власти должны находиться люди, лоббирующие интересы этих структур. По поводу связи с действующей политической элитой — достаточно посмотреть на места работы и должности детей высокопоставленных чиновников, указывает политолог.

Смена элит, добавляет господин Конфисахор, будет происходить, но естественным образом, а не в обмен на какие-либо гарантии. Радикальный путь смены власти невозможен, считает эксперт, так



АЛЕКСАНДР КОНФИСАХОР

как нет силы, которая могла бы стать катализатором для такого пути. «Три или четыре года назад было жесткое противостояние с шахтерами, которое власти жестко подавили. Второй пример — реорганизация РАН и создание ФАНО. За каждым ученым — НИИ, коллективы, университеты, мировая известность, но ничего не произошло. Третий — введение системы „Платон“ и противостояние дальнобойщиков. Весь протест испарился и не получил поддержки от людей», — вспоминает Александр Конфисахор.

Господин Романовский также уверен, что представители «старой» школы уступят место новому поколению политиков и предпринимателей только тогда, когда физически вымрут, зато их методологическое наследие по многим причинам никогда не исчезнет. «Во-первых, большинство из них имеет детей и по-настоящему заботится об их карьерах. Во-вторых, не ослабевает влияние неформальных структур, где преемственность правил и традиций поставлены на особый (и стабильный) уровень, например, в бизнесе представителей народов Кавказа и стран Средней Азии», — напоминает он. Однако, подчеркивает эксперт, влияние «уважаемых людей» на политику и бизнес не является изобретением и эксклюзивом России: это также важнейший фактор в таких странах, как Китай, Германия, США и Корея.

МАЛЕНЬКАЯ НАДЕЖДА У российских бизнесменов и предпринимателей новой волны мало шансов повторить успех своих зарубежных коллег, полагает Александр Конфисахор: слишком велика роль государства, которое стремится все контролировать и в лучшем случае передать наиболее перспективные проекты приближенным государственным структурам или закрыть их, так как богатый и самостоятельный человек слишком независим и опасен, потому что может иметь собственное мнение, отличное от официальной точки зрения. Если кто-то очень приближенный к госструктурам положит на такой бизнес глаз, то защититься будет невозможно. При этом, отмечает политолог, все будет делаться по закону, а конкретнее — по схеме «для друзей все, а для врагов — закон».



Владимир Романовский видит все шансы у предпринимателей новой волны достичь деловых высот и не быть при этом поглощенными предпринимателями «старой» школы, особенно если у них будет доступ к денежным ресурсам — то есть не раньше, чем закончится «техасская резня бензопилой» в финансовом секторе.

Защитить свой бизнес от конкурентов и рейдеров в настоящее время — вполне решаемая задача, думает господин Романовский, зато регуляторные риски являются значительно более актуальными и жесткими. «Ни один злодейский бизнесмен не сможет причинить российскому Цукербергу столько проблем, сколько смогут простые отечественные чиновники, включая законодателей и правоохранителей», — говорит он.

«Отжать» бизнес вне рамок правового поля сейчас практически невозможно, убежден господин Романовский, во всяком случае, такие решения могут быть «развернуты» в исходное состояние. «Хотя, конечно, всем известно существование практики злоупотребления правом с целью незаконного приобретения чужих активов», — добавляет он.

Все же пока очевидной тенденции на приобретение новых цифровых активов госкомпаниями или компаниями с государственным участием нет, хотя ряд топ-менеджеров таких структур периодически высказывается о необходимости развивать бизнес за счет интеграции новых решений и технологий. Это может быть связано не только с тем, что гиганты рынка пока только присматриваются к небольшим инновационным российским компаниям, которые еще вчера были стартапами, но и с двумя другими факторами: очень малым количеством компаний, которые могут выходить на международные рынки собственными силами, и невысокой выживаемостью таких компаний после создания.

Советник президента фонда «Сколково» по работе со стартапами Пекка Вильякайнен в апреле отмечал, что в рамках Open Innovations Startup Tour за последние годы он встречался с 45 тыс. предпринимателей новой волны. «Говорят, что в Кремниевой долине выживает каждый десятый стартап, а каждый сотый становится успешным. Думаю, что у нас в „Сколково“ этот коэффициент выше», — говорил он, не уточняя коэффициент.

Одним из наиболее ярких примером крупных проектов международного уровня является криптовалюта Ethereum, базирующаяся на одноименной платформе, разработанной канадским программистом российского происхождения Виталиком Бутериным. В 2013 году он получил грант в \$100 тыс. от фонда Thiel Fellowship на развитие криптопроекта, а уже через год его капитализация составила \$18 млн. Еще летом 2017 года Ethereum Foundation заключил соглашение о партнерстве с Внешэкономбанком (на 100% принадлежит государству) в части реализации проектов на основе блокчейн-технологий. Стороны договорились о совместной разработке образовательных программ для подготовки специалистов в области распределенных реестров и платформы Ethereum на базе центра компетенций блокчейна Внешэкономбанка. ■

ПРЕДСТАВИТЕЛИ «СТАРОЙ» ШКОЛЫ УСТУПАЮТ МЕСТО МОЛОДОМУ ПОКОЛЕНИЮ ПОЛИТИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, НО ИХ МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЕ НАСЛЕДИЕ НИКОГДА НЕ ИСЧЕЗНЕТ

МАШИНОСТРОЕНИЕ



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

- 1. **АЛЕКСАНДР ВАТАГИН**,
исполнительный директор АО «ОДК-Климов»
- 2. **АЛЕКСАНДР ШАРАПОВ**,
генеральный директор ПАО «Ижорские заводы»;
ЮРИЙ ПЕТРЕНЯ,
генеральный директор ПАО «Силовые машины»
- 3. **ПАВЕЛ ПЛАВНИК**,
председатель совета директоров ПАО «Звезда»;
ГЕОРГИЙ СЕМЕНЕНКО,
генеральный директор ОАО «Кировский завод»

ДИАНА КАЛЕДИНА,
генеральный директор ЗАО «Балтийская промышленная компания»

АЛЕКСАНДР КУЗНЕЦОВ,
генеральный директор АО «Армалит»

ТАГИР НИГМАТУЛИН,
президент АО «РЭП Холдинг»

МИХАИЛ ПОДВЯЗНИКОВ,
руководитель СЗРЦ концерна ВКО «Алмаз-Антей»

ДМИТРИЙ ПОКРОВСКИЙ,
генеральный директор АО «Ижорский трубный завод»

АЛЕКСАНДР УСТИНОВ,
генеральный директор ОАО «Машиностроительный завод „Арсенал“»

АНАТОЛИЙ ФОМИЧЕВ,
генеральный директор ОАО «Красный Октябрь»

ИСТОКИ БИЗНЕСА

ОДНИ ЗАПУСКАЛИ СВОЕ ДЕЛО, ЧТОБЫ РЕШИТЬ ТРЕВОЖАЩИЕ ИХ ПРОБЛЕМЫ, ОТВЕТОВ НА КОТОРЫЕ НЕ БЫЛО НА РЫНКЕ. ДРУГИЕ РАЗВИВАЛИСЬ «ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ» ИЛИ ЧУТКО РЕАГИРОВАЛИ НА СЛОЖИВШИЕСЯ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА. ВС ДЕЛИТСЯ ИСТОРИЯМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, С КОТОРЫХ НАЧИНАЛИСЬ УСПЕШНЫЕ НЫНЕ КОМПАНИИ. ВЛАДА ГАСНИКОВА

В 2003 году Дмитрий Храпов был студентом и вместе со своими друзьями много ездил на электричках в Подмоскowie. «Расписание было неудобным и существовало только на бумаге, изменений там не было. Мы захотели сделать удобный сервис, который бы оперативно отражал все изменения и нравился бы нам самим», — вспоминает основатель сервиса путешествий «Туту.ру». Изначально ребята вручную переписывали расписание движения на станциях, но как математики решили использовать свои знания и автоматизировали процесс. «Информация стала поступать от наших пользователей, позже — от перевозчиков. Довольно скоро стало ясно, что есть потребность не только в расписании, но и в покупке билетов. Поэтому в 2006 году «Туту.ру» стал одним из первых сайтов в Рунете, продающих железнодорожные билеты», — говорит Дмитрий Храпов.

Три года назад Федор Озимов узнал, что станет отцом. Он начал изучать литературу о раннем развитии детей. «Тогда я задумался, что же у нас с футболом? Занимаются ли им в таком возрасте и возможно ли через футбол развивать своего ребенка? Я начал изучать российский и зарубежный опыт. Нашел много недочетов и по методике, и по самому ведению бизнеса. Я понял, что можно улучшить, и так родилась идея организовать школу футбола для детей от 3 до 7 лет. Почему именно школа, почему от 3 до 7 лет, почему футбол? Наверное, это связано с тем, что я сам с самого детства занимался футболом. Когда возникла идея создать бизнес, связанный с ранним развитием детей, я не думал ни о чем, кроме футбола», — рассказывает основатель школы «Футболика».

В 2009 году Федор Мурачковский в кафе обсуждал тему пиратства в России со своими друзьями Максом Лакмусом и Василием Андриященко. «Макс — бас-гитарист группы „Би-2“, Василий тогда занимался музыкальным бизнесом. Для них обоим эта тема была достаточно животрепещущей. Мы задумались о борьбе с пиратством.

Что нельзя украсть? То, чего еще нет. Так мы решили создать сервис по предзаказу музыкальных пластинок. Все знакомые крутили пальцем у виска: люди никогда не будут платить за то, чего еще нет», — делится сооснователь краудфандинговой платформы Planeta.ru. В 2011 году друзья создали бета-версию сайта, первым проектом там стал сбор средств на новый альбом группы «Би-2». На него собрали больше 1,2 млн рублей. «Альбом Spirit выпустили осенью, спонсоры получили свои вознаграждения за участие в проекте, люди поняли: это работает. Тогда мы осознали, что хотим помогать не только музыкантам, но и другим творческим людям, а также обще-



**СТАРТ НОВОМУ БИЗНЕСУ
НЕРЕДКО ДАЕТСЯ
В ПОПЫТКЕ ИЗБАВИТЬСЯ
ОТ НЕУДОБСТВ, БУДЬ
ТО ОТСУТСТВИЕ НУЖНЫХ
РЕШЕНИЙ, ДЕНЕГ
ИЛИ ВОЗМОЖНОСТИ
ЗАНИМАТЬСЯ ЛЮБИМЫМ
ДЕЛОМ**

ИДЕЯ



ЕВГЕНИЙ ГЛАВЛЕНКО

- АНДРЕЙ БАЛАЦЕНКО,**
вице-президент — директор макрорегионального филиала «Северо-Запад» ПАО «Ростелеком»
- АЛЕКСАНДР КРЫЛОВ,**
генеральный директор SkyNet
- АНДРЕЙ ГУК,**
генеральный директор ООО «Обит»

СЕРГЕЙ АКСЕНОВ,
руководитель обособленного подразделения
ЗАО «Национальный телеком» (оператор Sumtel)

НИКОЛАЙ БЕЛОЗЕРОВ,
генеральный директор ООО «ПА.К.Т.»
(Петербургская ассоциация кабельного телевидения)

ДМИТРИЙ ГЛОТОВ,
региональный директор
Западного региона ПАО «Вымпелком» (бренд «Билайн»)

ЛЕРИ ГУБКИН,
директор макрорегиона Северо-Запад «ЭР-Телеком Холдинг»

ПАВЕЛ КОРОТИН,
директор филиала МТС в Санкт-Петербурге

ЗЛЬХАН МУРАДОВ,
генеральный директор управляющей организации ООО «Курорт Телеком»
(домашние сети «Эт Хоум»)

ДМИТРИЙ ПЕТРОВ,
генеральный директор компании «Комфортел»

КОНСТАНТИН РЖЕВКИН,
генеральный директор Newlink

АНДРЕЙ СУХОДОЛЬСКИЙ,
генеральный директор Smart Telecom (ООО «Смарт Телеком»)

АЛЕКСЕЙ ТИТОВ,
директор Северо-Западного филиала ПАО «Мегафон»

АЛЕКСЕЙ ХОЛОДОВ,
генеральный директор ЗАО «Национальная спутниковая компания»

ОЛЕГ ТЕЛЮКОВ,
директор макрорегиона «Северо-Запад»
и регионального филиала компании Tele2 в Санкт-Петербурге*

*Кандидатура внесена участниками проекта

ственникам, изобретателям, бизнесменам, стартаперам. В 2012 году состоялся официальный запуск сайта Planeta.ru, а теперь 7 июня — день рождения нашей платформы — считается днем российского краудфандинга», — гордится Федор Мурачковский.

С ИНСТИТУТСКОЙ СКАМЬИ В начале 1990-х Сергей Гирдин был выпускником технического вуза, осваивал персональные компьютеры в НИИ командных приборов и подрабатывал программистом. «После трех лет работы в компьютерных фирмах к практическому опыту добавилось понимание специфики новых экономических отношений. Ну и, конечно, молодая и быстрорастущая экономика остро нуждалась в технологиях, рынок увеличивался небывалыми темпами. Вот так, под влиянием внешней среды и с учетом имеющихся навыков, я решил открыть свою компанию, специализирующуюся на поставках компьютерной техники и IT-решений. А отсутствие регулирования и устоявшихся законов рынка компенсировалось смелостью — мы с моими партнерами были молодыми, и тогда казалось, что невозможного нет», — улыбается основатель IT-дистрибутора «Марвел».

Юрий Андрейчук в 1990-е годы учился на биологическом факультете ЛГУ, он занимался молекулярной биологией и генной инженерией. «Я не мыслил для себя никакой сферы, кроме научной. Но тогда выбрать карьеру ученого означало обречь себя на нищету. Да и любые исследовательские проекты требовали немалых средств, ждать которых от государства было бессмысленно. Чтобы заниматься любимым делом, надо было на него за-



Реклама

работать. Интуитивно я почувствовал, что выбрал верное направление, что науку и бизнес можно сочетать не просто без ущерба для первой, а с выгодой для второй. Тогда начался бум на новые лекарства, на генно-инженерный подход в терапии. У меня возникла мысль попробовать разработать рекомбинантные (то есть полученные с помощью генной инженерии) препараты для фармацевтики, но на это требовались огромные инвестиции, а найти их в то время было нереально. Тогда мы решили взяться за менее сложный продукт — реагентуку (препараты для диагностики), которая также разрабатывалась на базе технологий рекомбинантной генной инженерии. Эта идея и дала имя новой компании: helix на латыни — это двойная спираль ДНК, обеспечивающая передачу и реализацию генетической программы всех живых организмов. Наше начинание оказалось удачным: мы создали несколько успешных разработок — реагентов для медицинских лабораторий. Вместе с тем ситуация на рынке давала ясно понять: частным медучреждениям остро не хватает операторов качественных лабораторных услуг. Так было принято решение начать коммерческую деятельность в здравоохранении, и в 1998 году совместно с коллегами из Санкт-Петербургского государственного университета и Военно-медицинской академии я основал и возглавил небольшую ПЦР-лабораторию, → 52



ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ



- 1. **ВЯЧЕСЛАВ НЕСТЕРОВ,**
генеральный директор Санкт-Петербургского центра разработок Dell EMC
- 2. **ДМИТРИЙ ДЫРМОВСКИЙ,**
генеральный директор ООО «Центр речевых технологий»;
АНДРЕЙ ФЕДОРОВ,
председатель совета директоров группы компаний Digital Design
- 3. **АЛЕКСАНДР ЕГОРОВ,**
генеральный директор ООО «Рексофт»

АНДРЕЙ АФАНАСЬЕВ,
генеральный директор группы компаний «Росохрана»

РОМАН БЕЛОДЕД,
генеральный директор ООО «Е-Легион»

ЮРИЙ КОРНИЕНКО,
руководитель Северо-Западного региона Hewlett Packard Enterprise

АНДРЕЙ РОГОЗОВ,
управляющий директор «ВКонтакте»

АЛЕКСАНДР СЕМЕНОВ,
президент группы компаний «Корус Консалтинг»

СВЕТЛАНА СОКОЛОВА,
генеральный директор ООО «Промт»

АНДРЕЙ ТЕРЕХОВ,
генеральный директор ЗАО «Ланит-Терком»



1. АРВО РУОТСАЛАЙНЕН,
генеральный директор ООО «Несте Санкт-Петербург»

2. ЮРИЙ АНТОНОВ,
президент ООО «Петербургская топливная компания»

3. ЮРИЙ БРЯНЦЕВ,
генеральный директор Circle K в России

АЛЕКСЕЙ ПЛАСКОВ,
генеральный директор ООО «РН-Северо-Запад»

ВАЛЕРИЙ ФАРБМАН,
генеральный директор ООО «Киришиавтосервис»

АЙДАР ХАБИБУЛЛИН,
руководитель Балтийского филиала ООО «Татнефть-АЗС-Запад»

МАКСИМ ХИТРОВ,
генеральный директор ООО «ЛУКОЙЛ-Северо-Западнефтепродукт»

ОЛЕГ ШАЛИМОВ,
генеральный директор АО «Газпромнефть Северо-Запад»

ИДЕЯ

51 → которая работала первое время только с заказами юридических лиц: с медицинскими центрами и клиниками. Однажды в нашу лабораторию пришел человек с улицы — в буквальном смысле слова — и спросил, можно ли сдать у нас анализы. За ним последовали другие, и так я понял, что работа с частными лицами — тоже перспективное направление. В 2004 году напротив лаборатории мы открыли первый диагностический центр для розничных клиентов — это не было запланированным решением, его нам подсказал рынок», — вспоминает основатель лабораторной службы «Хеликс».

ПО ОБСТОЯТЕЛЬСТВАМ В начале 1990-х из-за безденежья Виталий Муравьев оставил науку — он занимался биофизикой, а его жена Ольга работала в школе учителем математики и физики. «Мы оба ушли из профессий: оптом возили из-за границы сладости, постепенно начали заниматься только шоколадом. В стране тогда не было качественного шоколада: на полках была только кондитерская плитка или импортный шоколад. К концу 1990-х мы уже неплохо разбирались в этом продукте, у нас появились собственные идеи по дизайну, по маркетинговым вопросам. Мы начали выпускать собственный шоколад — по европейским стандартам, качественный и вкусный», — рассказывает историю появления кондитерской фабрики «Победа» ее владелец.

Денис Сорокин в 1995 году работал мастером по ремонту холодильников и заниматься бизнесом не планировал. Но он стал передавать заказы своим знакомым проверенным специалистам — и в итоге сформировалась команда профи. Вместе они зарегистрировали юрлицо, арендовали колл-центр и нашли операторов, а потом «сарафанное» радио позволило им обзавестись десятками новых сотрудников и сотнями клиентов. Так появилась фирма «Ленремонт», у которой сейчас в Петербурге и Москве 14 мастерских.

Сеть магазинов российской рыбы «Рыбсеть» за три года с нуля открыла по стране 50 точек, никогда раньше не работая в рознице. «Мы более 12 лет занимались рыбной добычей на Дальнем Востоке и крупнооптовыми продажами. Основатель наших компаний заканчивал Мореходку и сам по себе заядлый рыбак, поэтому приобретение собственной добычи стало логичным решением. А вот розничные магазины, как и франчайзинг, появились неожиданно: летом 2014 года после введения санкций наши офисные телефоны обрывали желающие приобрести рыбу в розницу. Так мы решили открыть первый магазин. Спрос не спадал, поэтому мы начали развивать системы франшизы», — говорит директор по развитию ТМ «Рыбсеть» Полина Кирова.

Инна Алексеева работала в пресс-службе крупного банка, собиралась уходить в декрет и задумалась о перспективе на ближайшие годы. «Мне нравилось заниматься пиаром, но такая работа не предполагала свободный график, в отличие от работы на себя. К тому же развитие в банковской сфере было слишком предсказуемым, а мне хотелось выйти за рамки предопределенности. Я решилась создать свое агентство, тем более что брать большую ответственность не только за себя я уже привыкла. Кстати, банк стал первым клиентом, так как я смогла в договоре прописать им гарантии по выходу

публикаций. Почему именно PR? Потому что ничего другого профессионально я делать не умела», — объясняет собственник агентства PR Partner.

ОТКРЫТИЯ И РАЗОЧАРОВАНИЯ Спустя годы работы бизнесмены имеют большой багаж подтвердившихся гипотез и ошибок. «Когда мы начинали, никто не мог прогнозировать, каким будет IT-рынок спустя десятилетие или два. Все-таки новые технологии очень быстро появляются и многое меняют, буквально за нескольких лет вырастают и исчезают целые сегменты. Но когда рынок формируется и бурно растет, то результат напрямую зависит от твоего труда. И этому есть немало подтверждений, что в начале 1990-х, что сейчас. Например, связи, которые мы установили в начале нашей работы, помогают нам и сейчас — они формируют основу нашей партнерской сети», — говорит Сергей Гирдин из «Марвела». Самым болезненным открытием для него за годы работы стало то, что далеко не все клиенты смогли пережить волны кризисов. «Особенно неприятным был уход нескольких крупных компаний, оставивших дебиторскую задолженность. С другой стороны, такие вещи заставляют проявлять большую осторожность, страховать и предупреждать риски», — делится он.

У основателей «Туту.ру» была гипотеза, что хороший сервис должен сочетать технологичность и клиентоориентированность. «Это сложно, мало кто так делает, но у нас получилось. Наверное, благодаря тому, что изначально в команде были математики, которые привыкли и умеют решать сложные технологические задачи. При этом мы сами много путешествуем, понимаем, что нужно в поездке. И всегда спрашиваем соседей по самолету, купе или автобусу, что им не хватает в сервисах путешествий, что бы они хотели видеть на нашем сайте», — говорит Дмитрий Храпов.

Семья Виталия Муравьева изначально верила, что людям нужен качественный шоколад — и они готовы за него платить. «Мы видим, что покупатели при выборе любого продукта, в том числе и шоколада, все больше начинают руководствоваться критериями качества, а не цены. И очень этому рады», — говорит владелец «Победы».

«Подтвердилась моя главная гипотеза: „сарафанное“ радио работает лучше любой рекламы. Мы сделали сервис безупречным — от тапочек и перчаток для мастеров до подарков клиентам. Поэтому каждый второй наш клиент становится постоянным», — доволен генеральный директор «Ленремонта» Денис Сорокин.

Основатель школы «Футболика» гордится тем, что был прав: родители малышей не только в Петербурге или Москве хотят и готовы развивать своих детей. «Сейчас мы работаем в 40 городах России, в том числе в небольших и удаленных от столиц. Родителям и детям там интересно раннее развитие», — радуется Станислав Озимов.

Для Инны Алексеевой самым болезненным открытием стало то, что люди уходят. «В начале бизнеса я считала, что все сотрудники должны так же гореть делом, как и я, а увольнений вообще быть не должно. Однако это оказалось не так: я не сразу привыкла, что у людей есть своя другая — не рабочая — жизнь, интересы. В общем, у меня было поведение типичного стартапера», — шутит она. ■

ИДЕЯ

«ЗАКОН НЕ В СОСТОЯНИИ ПРЕДУСМОТРЕТЬ ВСЕ ВОЗМОЖНЫЕ СИТУАЦИИ»

КОМПАНИЯ «ТЕРМИНАЛ РЕСУРС» ЗАНИМАЕТСЯ ПРОЕКТОМ КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИИ «НА ЦАРСКОСЕЛЬСКИХ ХОЛМАХ» РЯДОМ С «ЭКСПОФОРУМОМ»: В БУДУЩЕМ ЭТО 316 ГА ЖИЛОЙ И ОБЩЕСТВЕННО-ДЕЛОВОЙ ЗАСТРОЙКИ. НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСПЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ И СОПРОВОЖДЕНИЯ ПРОЕКТОВ «ЦЕНТР РАЗВИТИЯ» ГАЛИНА ПИЛИПЕНКО РАССКАЗАЛА BG, ПОЧЕМУ ПЕРВЫМ ДЕЛОМ ДОЛЖНА ПОЯВИТЬСЯ ИНФРАСТРУКТУРА, А НЕ ЖИЛЬЕ, И КАКИМ ОБРАЗОМ ЭТО ОТРАЗИТСЯ НА КАЧЕСТВЕ И ЭФФЕКТИВНОСТИ. ВЛАДА ГАСНИКОВА



ЕВГЕНИЙ ПИЛИПЕНКО

BUSINESS GUIDE: Что особенного в вашем проекте «На Царскосельских холмах»?

ГАЛИНА ПИЛИПЕНКО: Мы начинаем строительство квартала не с домов, а с инфраструктуры. Это необычный подход, зачастую первым делом строят дом, где можно начать продавать квартиры и получать доход. Мы подошли к этому по-другому: сразу обеспечиваем территорию инженерной и социальной инфраструктурой. Сейчас строим детский садик, который обеспечит местами все дома — и построенные, и планируемые.

BG: Коммуникациями обеспечена уже вся территория проекта?

Г. П.: Газопровод и водовод построены с учетом развития всех 316 га. Мощности электросетей и канализации рассчитаны где-то на 100 га. Уличная сеть пока тоже готова обеспечить первые 100 га, но проект предлагает развитие и возможность дальнейшего строительства дорог. Внутриквартальные проезды — в первом и третьем кварталах — мы открыли прежде, чем начали строить дома. Поэтому нынешние новоселы уже пользуются той инфраструктурой, которая была создана заранее.

BG: Это как-то сказывается на ваших продажах?

Г. П.: Наверное, напрямую нет. На продажи квартир больше влияет то, что мы заранее занимаемся озеленением кварталов: сразу же после завершения нулевого цикла строительства. Мы делаем это, чтобы деревья и кустарники успели прижиться к моменту сдачи домов. И вид у квартала абсолютно другой — живой. И люди, которые приезжают смотреть квартиры, уже ощущают себя в той атмосфере, в которой они будут жить.

BG: Зачем вы вкладываетесь в развитие коммуникаций, если продажи квартир это не увеличивает?

Г. П.: Чтобы обеспечить комфортные условия для будущих строительных площадок и огородить жителей новых домов от дискомфорта, связанного с процессом строительства. Некоторые земельные участки на проекте уже приобретены крупными петербургскими и московскими застройщиками.

Они выбирают наш проект, потому что на наших земельных участках была проведена инженерная подготовка, а внутриквартальные проезды были подведены фактически к пятну застройки. Застройщикам оставалось только внутриплощадочное строительство и разводка сетей.

BG: Какие компании купили у вас участки?

Г. П.: Первым был в 2012 году «Петротрест». Мы как раз строили дороги и сети, когда они приобрели у нас участок. Мы обрадовались, на тот момент это была одна из крупнейших строительных компаний в Санкт-Петербурге. Но, к сожалению, они построили только два корпуса вместо трех, а потом обанкротились. Теперь у нас на территории на въездной зоне находится проблемный объект. Затем появились «Лидер Групп», ДСК-3, компании «Мирус», «Аквилон-Инвест», «Структура». Это те, кто сейчас уже работает на площадке.

BG: Как вы анализируете новые строительные компании на предмет устойчивости положения, чтобы не было больше таких эксцессов с недостроями?

Г. П.: Подготовленные под строительство участки у нас не продаются дешево. Это и является естественным барьером против недобросовестных застройщиков. Поэтому нашими площадями интересуются только крупные строительные фирмы.

BG: И сейчас уже все участки выкуплены?

Г. П.: Нет, в продаже еще есть земля. Но часть мы будем застраивать сами: после завершения подготовки территории мы как компания-застройщик перешли к строительству жилых комплексов. Первый «Образцовый квартал» мы ввели в декабре 2016 года, завершено строительство «Образцового квартала — 2» — разрешение на его ввод мы планируем получить в первом квартале 2018 года. Уже начато строительство «Образцового квартала — 3».

BG: Согласно Генплану, вы можете построить 2,5 млн кв. м средне- и высокоэтажного жилья. Вы рассматриваете вариант строительства не только малоэтажных домов?

Г. П.: Рассматриваем. Одна из «изюминок» нашего проекта — видовая картинка на город. Пулковские высоты называются высотами не просто так. Их абсолютная отметка около 58 метров, а город находится на отметке 7–8 метров. Чтобы сохранить это видовое преимущество, у собственников есть идея сохранить ступенчатую застройку. Это не значит, что мы потом начнем строить 20-этажные дома. Но сделать последующие дома в 5–8 этажей возможно. Для нас очень важен визуальный эффект проекта.

BG: Что планируется создать в общественно-деловой зоне?

Г. П.: У нас есть разрешение на строительство там еще одного бизнес-центра, где мы будем сдавать площади в аренду. Это оказалось очень актуально, поскольку выяснилось, что в «Экспофоруме» не хватает площадей. Сейчас вокруг «Экспофорума», и благодаря ему, идет очень активное развитие зоны вдоль Петербургского шоссе. Деловое строительство для нас новое направление, наша компания всегда занималась строительством только жилых домов. Но здесь мы немного поменяли профиль.

BG: Но у вас общественно-деловая зона занимает 26 га. Помимо двух бизнес-центров что там будет?

Г. П.: Торговый комплекс, уже есть контакты с несколькими ритейлерами. В настоящее время они занимаются маркетинговыми исследованиями проекта. Наши жилые дома «Образцового квартала» спроектированы без коммерческих помещений на первых этажах. Это тоже наш сознательный выбор: не хотим, чтобы они мешали жителям. Хотя у других застройщиков, работающих на этой территории, такие помещения есть. Впрочем, у нас по всей территории оставлены пятна для размещения коммерческих объектов — офисов, магазинов, кафе, пекарен, салонов сотовой связи.

BG: Какие части комплексного освоения территории сложнее всего согласовать?

Г. П.: Чем больше у нас совершенствуется законодательство, тем сложнее становится

все согласовывать. Закон не в состоянии предусмотреть все возможные ситуации. Часто бывают тонкости или исключения, касающиеся незначительных деталей. Если нет возможности объяснить человеку, принимающему какие-то решения, эти тонкости, то он исходит из своих стереотипов. И, скорее всего, примет отрицательное для тебя решение.

Например, есть разные варианты размещения канализационно-насосных станций. Обычно они строились в надземном исполнении, а мы выполнили их в подземном. И чтобы это согласовать, нам пришлось очень тщательно обосновать, что никаких норм не будет нарушено. Это же касается и проектирования жилых домов. Например, мы одними из первых применили отопление не радиаторного типа, а водяной теплый пол в многоквартирной застройке. Обычно это применяется в коттеджном и индивидуальном жилом строительстве. Даже компания, которая производит эти системы отопления, помогала нам получать согласования. Для них это важно, потому что они хотят выходить на рынок многоквартирных домов.

BG: А почему вы решили попробовать такой вариант отопления?

Г. П.: Так управление пунктом теплоотдачи происходит в рамках одного жилого дома: то есть сети не выходят за пределы жилого дома и теплоноситель не обогревает улицу. Сейчас в основном используют системы с большой котельной и разветвляющимися трубами, по которым бежит горячая вода, обогревая улицу и землю. И чем больше расстояние от котельной до объекта, тем больше теплопотери. У нас котельная на крыше, и все трубопроводы находятся в рамках теплого контура, а настройка температуры фактически индивидуальная, что позволяет экономить на газе для котельной. А еще это эстетически приятно и экономит место в квартире — на стенах не висят радиаторы. Очевидно, что это полезная вещь, но даже ее согласование заняло у нас очень много времени. ■

ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

1. **ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ**,
руководитель холдинга RVI
2. **ВАСИЛИЙ СЕЛИВАНОВ**,
генеральный директор Legenda Intelligent Development
3. **АНДРЕЙ МОЛЧАНОВ**,
генеральный директор группы ЛСР;
МАКСИМ ШУБАРЕВ,
председатель совета директоров Setl Group

ПАВЕЛ АНДРЕЕВ, руководитель компании Л1

ПАВЕЛ БЕЛОУСОВ, генеральный директор группы компаний «С.З.Р.»

АНДРЕЙ БОЛЬШАКОВ, генеральный директор Seven Suns Development

МАЙКЛ БЬЁРКЛУНД, председатель совета директоров ООО «Бонава Санкт-Петербург»

АРСЕНИЙ ВАСИЛЬЕВ, генеральный директор УК группы «Унисто Петросталь»

ИГОРЬ ВОДОПЬЯНОВ, управляющий партнер УК «Теорема»

МИХАИЛ ВОЗИЯНОВ, генеральный директор АО «ЮИТ Санкт-Петербург»

ЮРИЙ ГРУДИН, генеральный директор направления «Санкт-Петербург» ГК «Пионер»

ИГОРЬ ЕВТУШЕВСКИЙ, генеральный директор компании «СПб Реновация»

ВЯЧЕСЛАВ ЗАРЕНКОВ, генеральный директор группы «Эталон»

ЛЮДМИЛА КОГАН, генеральный директор ЗАО «БФА-Девелопмент»

ДМИТРИЙ КОНОВАЛОВ, управляющий партнер Giorax Development

АНДРЕЙ КУЗНЕЦОВ, генеральный директор ООО «Стоун»

АРСЕНИЙ ЛАПТЕВ, генеральный директор ГК «Арсенал Недвижимость»

АЛЕКСАНДР ЛЕЛИН, генеральный директор ООО «Главстрой-СПб»

АЛЕКСАНДР ЛЬВОВИЧ, генеральный директор Navis Development Group

ВАН ЛЯНЦЗЮНЬ, генеральный директор ЗАО «Балтийская жемчужина»

ВАЛЕРИЯ МАЛЫШЕВА, генеральный директор ЗАО «Ленстройтрест»

МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ, генеральный директор ГК «ЦДС»

ЕВГЕНИЙ РЕЗВОВ, генеральный директор АО «Строительный трест»

АРКАДИЙ СКОРОВ, генеральный директор ООО «Дальпитерстрой»

ДМИТРИЙ СМЕРНОВ, председатель совета директоров «Полис Групп»

ФЕДОР ТУРКИН, председатель совета директоров группы компаний «Росстройинвест»

СЕРГЕЙ ХРОМОВ, генеральный директор ООО «УК „Старт Девелопмент“»

СЕРГЕЙ ЯРОШЕНКО, генеральный директор УК «КВС»

МАРК ОКУНЬ,
генеральный директор ООО «Отделстрой»*

*Кандидатура внесена участниками проекта

ШЕПОТ И ШЕЛЕСТ КУПЮР

ЗАКОНАМ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ И ЗАЩИТЫ ПРОЕКТА ПЕРЕД ИНВЕСТОРАМИ УЧАТ В БИЗНЕС-ШКОЛАХ, НО ТОНКОСТИ ПОСТИГАЮТСЯ НА ЖИЗНЕННОМ ОПЫТЕ. КОРРЕСПОНДЕНТ ВГ ВЛАДА ГАСНИКОВА УЗНАЛА У ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ О ПРАВИЛАХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ С ИНВЕСТОРАМИ.

Генеральный директор ГК «Си-Пи-Си» Игорь Столяров, работавший в Coca-Cola, Gillet, МТС и оргкомитете Олимпиады в Сочи, сформулировал шесть правил взаимодействия с инвесторами. «Не вываливайте на них сразу большой объем информации: сначала нужно понять потребности инвесторов, услышать, чего они хотят. Не стоит окружать свой проект завесой секретности, говорить о нем таинственным шепотом, словно об атомном оружии нового поколения, настаивать на подписании соглашения о суперконфиденциальности. Если проект не имеет отношения к закрытым государственным структурам или ядерным реакторам, то в эпоху глобальной прозрачности любые секреты — это секреты Полишинеля. Не стремитесь к идеальности: слишком красивые, слишком причесанные бизнес-планы вызывают недоверие. Избегайте слов вроде „уникальный“, „ранее не существовавший“. Инвесторы — умные люди, которые хорошо разбираются во всех базовых процессах, трендах и рынках. Стремитесь к максимальной четкости: ничто не раздражает больше, чем отсутствие четкого плана. Инвестор хочет войти в бизнес, ему нужно понимать, каков план совместного использования его денег. Покупка земли, новое оборудование, маркетинговые или научные исследования — пишите прямо по пунктам, на что пойдут деньги. Шестое — и, возможно, самое важное — инвестору нужна прозрачность в отношениях после „свадьбы“. Полностью прозрачные и регулярные отчеты — это то, чего хочет любой инвестор. Но важно не допустить и перегиба в другую сторону, когда инвестор начинает слишком активно вмешиваться в управление и вникать в любые мелочи. Нужно изначально договариваться о золотой середине», — настаивает господин Столяров.

ПО ЭТАПАМ Подготовка к защите проекта начинается со сбора информации о потенциальном инвесторе. «Изучите его стратегию, горизонт инвестирования, средний чек, сферы интересов, какие проекты уже в портфеле и как ваш резонирует с ними. Постарайтесь ответить на вопросы: зачем ему нужна ваша компания? Почему именно этот инвестор, чем он может быть полезен, помимо денег? Какую прибыль он ожидает получить и когда?» — советует инвестиционный директор Blackfield Group Юрий Богодист. Он вспоминает книгу «Есть серьезный разговор. Что и как говорить, когда ставки высоки» — о том, как добиться своего в судьбоносных переговорах.

Бизнес-ангел Валерий Золотухин предлагает готовить презентацию — не больше десятка слайдов в формате pdf. «Выступление на три минуты, оно должно быть отрепетировано с секундомером. Расскажите, сколько инвестор заработает — делайте акцент на его интересах. Постарайтесь предугадать вопросы и подготовить на них ответы», — рекомендует он.

Самый важный этап подготовке к встрече с потенциальным инвестором — это работа над бизнес-планом, уверен Игорь Столяров. «Главные документы в нем — заверенные аудиторскими финансовыми отчеты, инвестиционный меморандум, исследования рынка, подкрепленные экспертами прогнозы, а также классический набор показателей: P&L, cash flow, net present value (NPV), terminal value (TV), return on investment (ROI), return on investment capital (ROIC). Конкретика сильно зависит от индустрии», — говорит господин Столяров.

Стоит сосредоточиться на людях, которые делают проект. «Инвесторов интересуют не столько идеи — они стоят недорого, — сколько люди, которые должны будут пройти через тысячи испытаний и многому научиться, прежде чем их идея превратится в великую компанию, — делится управляющий партнер FortRoss Ventures Виктор Орловский. — Инвесторы ждут от претендентов понимания цифр и знания фактов о своем бизнесе и индустрии, о конкурентах и следующих шагах. Но очень важно не манипулировать и не лукавить. Опытный инвестор всегда почувствует манипуляцию и перестанет вам верить. В этот момент инвестиции превращаются в иллюзию».

МАЛЕНЬКИЕ ХИТРОСТИ Юрий Богодист вспоминает о своих неудачных переговорах с инвестором: «Встреча была рассчитана на час, но инвестор сильно опоздал. К тому же он заиклился на несущественных вопросах — из-за этого о самом важном я не успел рассказать. Какой я сделал вывод: никогда нельзя надеяться, что все пройдет по плану. Нужно иметь два-три запасных варианта стратегии. Контролируйте переговоры, задавайте вектор, не позволяя инвестору увести разговор слишком далеко от сути. Четко определяйте для себя ключевые моменты — и концентрируйтесь в переговорах на них».

Чтобы коммуникация сложилась, руководитель сети World Gym в России Ольга Киселева ловит темп речи собеседника и старается «зеркалить» его фразы и жесты. «Это всегда настраивает потенциаль-

КОММУНИКАЦИЯ

ного партнера на положительную волну. Если появляется какое-то напряжение, я обязательно смотрю в глаза собеседнику, внимательно слушаю, ловлю все, что он говорит, выражаю всем своим видом, что я с ним во многом согласна. Я обязательно даю человеку высказаться», — говорит Ольга Киселева.

Основатель O2 Consulting Ольга Сорокина рекомендует активно привлекать к переговорам с инвесторами экспертов-женщин. «Мир мужчин — это мир высокой конкуренции и желания побеждать. Очень часто им мешают договориться это самое мужское соперничество и желание победы любой ценой. В таких случаях роль женщин-переговорщиков бесценна. Как правило, мужчины не пытаются так яростно конкурировать с женщинами и гораздо больше нацелены на уступки или консенсус. Отключаются также стандартные механизмы проявления здоровой агрессии, силы и желания одержать победу. Очень часто получается незаметно „отторговать“ целый ряд серьезных позиций при проведении таких переговоров», — делится своим секретом госпожа Сорокина.

ЧЕРТА ДОВЕРИЯ Личностный фактор играет меньшую или даже нулевую роль в случае, если инвестор просто покупает объект. При покупке он смотрит именно на объект, денежный поток от него и документы, которые ему предоставляют в подтверждение, рассказывает президент компании GVA Sawyer Вера Сецкая.

Но если речь идет о привлечении средств в девелоперский проект, личные взаимоотношения выходят на первый план. «Ведь вы вступаете в партнерство и вам доверяют деньги. Гораздо легче структурировать сделку, если вы с инвестором знакомы или раньше работали вместе. Если нет, то инвестор обязательно проверит вашу репутацию, постарается найти общих знакомых, способных вас охарактеризовать. Очень полезно подготовить такую платформу заранее. Если инвестор расположен общаться и имеет на это время, нужно максимально использовать эту возможность, быть вместе больше в неформальной обстановке, найти общие интересы, хобби, знакомых. В личном общении рождается доверие. Я бы не советовала хитрить, скрывать какие-то узкие места в проекте, утаивать

информацию. Это рано или поздно станет явным и может подорвать доверие. Напротив, лучше поделиться тем, что вызывает у вас обеспокоенность, но необходимо сделать домашнюю работу и проинформировать будущего партнера, как именно вы собираетесь выявленные риски хеджировать», — советует госпожа Сецкая.

Эмоциональная составляющая сделки и сотрудничества в последнее время становится все более значимым фактором, поэтому комфорт в общении, наличие взаимной симпатии, адекватность контрагента — это важные для инвесторов параметры при выборе партнера. Поэтому Ольга Сорокина рекомендует использовать неформальные встречи с инвестором, чтобы узнать друг друга и наладить дружеские отношения. «Часто такие встречи позволяют раскрыться с новой стороны и подтолкнуть инвестора к принятию правильного решения. Но неформальные встречи помогут, если человек является хорошим переговорщиком. Если коммуникативные навыки слабые, лучше минимизировать дополнительное общение и передать переговоры профессионалам», — говорит основатель O2 Consulting.

Идеальный вариант, если у бизнесмена и инвестора есть базовый и прочный фундамент для разговора — вменяемые документы, продукты, перспективы — и при этом между ними складываются нормальные человеческие отношения. «А когда нет нормальной основы для сотрудничества, но есть заискивающие граждане, которые пытаются человека с деньгами во что-то втянуть с помощью походов в сауну, поездок, совместного распития спиртных напитков — это сразу рождает ощущение „дело нечисто“. Опытные люди такую „работу“ быстро останавливают и возвращают отношения в нормальное деловое русло. Либо прекращают их», — призывает к сдержанности Игорь Столяров. — Хороший, умеренно креативный подарок на Новый год и на день рождения уместен. Остальное — излишне».

«Самое важное, что располагает к себе, — это сочетание страсти и бесконечной любви к тому, что мечтаешь сделать, безупречного профессионализма, умения и готовности учиться, военной дисциплины и фокуса», — приводит формулу успеха Виктор Орловский из FortRoss Ventures. ■



РАССКАЗЫВАЯ О НОВОМ ПРОЕКТЕ, КОТОРОМУ ТРЕБУЕТСЯ ФИНАНСИРОВАНИЕ, ВАЖНО МЯГКО КОНТРОЛИРОВАТЬ РАЗГОВОР И ЗАДАВАТЬ ЕМУ ВЕКТОР, НЕ ПОЗВОЛЯЯ ИНВЕТОРУ УЙТИ ОТ СУТИ

КОММУНИКАЦИЯ

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



- 1. **АНДРЕЙ ВЛАСЕНКО**, генеральный директор АО «Ренейссанс Констракшн»
- 2. **АНДРЕЙ ФОМЕНКО**, президент АО «Финансовая холдинг-компания „Империя“»
- 3. **ВЛАДИМИР СВИНЫН**, председатель правления «Охта Групп»

СЕРГЕЙ АЗИЗОВ, генеральный директор ООО «Киришская сервисная компания»

АЛЕКСАНДР БОБКОВ, исполнительный директор МФК «Лахта-центр»

СЕРГЕЙ ВОРОНКОВ, генеральный директор ООО «Экспофорум-Интернешнл»

ДМИТРИЙ КУНИС, президент компании Step

МАКСИМ ЛЕВЧЕНКО, управляющий партнер УК «Форт Групп»

ИГОРЬ ЛЕЙТИС, президент холдинга «Адамант»

АНДЕРС ЛИЛЬЕНСТОЛПЕ, региональный директор SRV в России

АНДРЕЙ ЛУШНИКОВ, председатель совета директоров ГК «Бестъ»

НИКОЛАЙ НЕПОВИННЫХ, генеральный директор «Теллус Групп»

АЛЕКСАНДР ОЛЬХОВСКИЙ, вице-президент банка ВТБ, советник по инвестиционным проектам АО «ВТБ-Девелопмент»

МАКСИМ СЛАВ, заместитель генерального директора ООО «Фед-Иммобилен»

ДОРОЖНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО И РЕМОНТ



1. **ВАЛЕРИЙ АБРАМОВ**,
генеральный директор ЗАО «ВАД»
2. **ВЛАДИМИР НИЖЕГОЛЬЦЕВ**,
генеральный директор АО «Ник»;
СЕРГЕЙ НОВИКОВ,
генеральный директор АО «ПО „Возрождение“»
3. **ЛЕОНИД ГИНДИН**,
генеральный директор ЗАО «АБЗ-Дорстрой»;
ЕЛЕНА ЛАШКОВА,
генеральный директор группы компаний «Геоизол»

НИКОЛАЙ АЛЕКСАНДРОВ,
генеральный директор ОАО «Метрострой»

МЕВЛУДИ БЛИАДЗЕ,
председатель совета директоров ЗАО «Пилон»

АЛЕКСЕЙ ВИХАРЕВ,
генеральный директор ООО «СК „Орион плюс“»

МАКСИМ САПРЫКИН,
генеральный директор компании «А-проект»

ПРИВЕТ ИЗ ПРОШЛОГО

КРИМИНАЛЬНАЯ РОМАНТИКА 1990-Х, КОТОРУЮ ЛЮБЯТ ВОСПЕВАТЬ В РОССИЙСКИХ ФИЛЬМАХ И СЕРИАЛАХ, СО ВРЕМЕНЕМ СМЕНИЛАСЬ ЧЕТКО ВЫСТРОЕННОЙ ВЕРТИКАЛЬЮ ВЛАСТИ И ЦИВИЛИЗОВАННЫМИ НА ВИД МЕТОДАМИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА. ВОЗДЕЙСТВИЕ «КЛАССИЧЕСКИХ» АВТОРИТЕТОВ И ВЫХОДЦЕВ ИЗ НЕФОРМАЛЬНЫХ ГРУППИРОВОК ТОГО ВРЕМЕНИ НА ТЕКУЩИЕ ПРОЦЕССЫ НЕВЕЛИКО. С ДРУГОЙ СТОРОНЫ, МНОГИЕ ИЗ ТЕХ, КТО НАЧИНАЛ ГОССЛУЖБУ ИЛИ БИЗНЕС В ПОСЛЕДНЕЕ ДЕСЯТИЛЕТИЕ XX ВЕКА, СЕЙЧАС ИМЕЮТ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ ВЕС.

ДМИТРИЙ МАТВЕЕВ



В ДЕЛОВОЙ И ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭЛИТЕ ПЕТЕРБУРГА ДОСТАТОЧНО ЛЮДЕЙ, КОТОРЫХ РАНЬШЕ В ШУТКУ НАЗЫВАЛИ «СИЛОВЫМИ БИЗНЕСМЕНАМИ», ХОТЯ ПОИСКом КОНЦОВ МАЛО КТО ЗАНИМАЕТСЯ

ПОЕЗД НА МОСКВУ Президент Высшей школы экономики в Петербурге Александр Ходачек, говорит, что начиная с 1991–1992 годов в Москву перебрались около 10 тыс. человек, которые и по сей день занимают различные должности в органах государственного управления, в крупных государственных предприятиях и акционерных обществах с государственным участием, таких как РЖД, «Газпром». «Безусловно, их влияние на город продолжает оставаться очень сильным, потому что в Петербурге реализуются крупные проекты при участии таких структур. Кроме того, есть вопросы, связанные с бюджетными назначениями.

Это КАД, частично ЗСД, проектные работы, связанные с различными инженерными объектами», — указывает господин Ходачек.

По словам эксперта, поскольку решения принимались на высоком уровне, в определенной степени такие люди повлияли и на финансирование строительства нового стадиона, второй сцены Мариинского театра, Театра Эйфмана, Театра Европы. «Те, кто занимает должности в министерствах и Государственной думе, оказывают существенное влияние на город, иногда напрямую участвуя в формировании ассигнований в рамках федеральных программ и трансфертов, а также в рамках выделе-

ВЛИЯНИЕ

ния дополнительных средств на программы развития исторического центра, на отдельные знаковые объекты»,— рассуждает Александр Ходачек. В качестве еще одного примера влияния бывших петербуржцев в общероссийском масштабе он приводит Петербургский международный экономический форум. «В 2017 году он проводился в 21-й раз, и если бы в Москве не было выходцев из Петербурга, уже после первых пяти-десяти лет проведения форум плавно бы переместился в столицу. Это тоже один из факторов влияния и первого лица, и всех остальных»,— уверен эксперт.

ТОЧКА ПРИЛОЖЕНИЯ СИЛЫ По мнению политолога Александра Конфисахора, влияние классических авторитетов, игравших значительную роль в политических и экономических процессах в 1990-е годы, практически сошло на нет. В органах исполнительной власти их почти не осталось, оттого что при смене губернатора меняются и люди, занимающие ключевые должности в администрации, по крайней мере, на уровне вице-губернаторов, глав комитетов и их заместителей. Новые люди продвигаются в основном серьезными бизнес-структурами или персонами, имеющими большие лоббистские возможности. И даже если за этими структурами стоят бывшие авторитеты, это тщательно скрывается, так как имиджевые потери и, соответственно, финансовые, могут быть слишком высоки.

Зато в законодательных органах власти ситуация несколько иная, считает политолог. Одним из показателей возможной связи депутатов с отголосками 1990-х может быть год их первого избрания и стаж работы в петербургском парламенте. Тогда денег у государства практически не было, а большие финансовые ресурсы оказались сосредоточенными у авторитетов и в неформальных группировках, напоминает господин Конфисахор, и наиболее понимающие из них стали «инвестировать» в политику, финансируя избирательные кампании своих кандидатов. «Ключевые игроки избирательных кампаний знают (но никто не признается) о том, что практически все кандидаты по своей инициативе выходили на представителей этих структур с просьбой о различных формах поддержки. Или сами представители этих структур делали предложения, от которых сложно было отказаться»,— рассказывает собеседник издания.— С тех пор прошло уже двадцать лет, и многое поменялось». Но при желании можно найти концы и определить тех, кто стоял за избранными в то время депутатами, добавляет господин Конфисахор, приводя в качестве примера Приморский район Санкт-Петербурга и организацию «Афганвет».

Криминальных авторитетов в Петербурге не осталось, соглашается директор Института проблем предпринимательства Владимир Романовский: часть из них были убиты в 1990–2000-х, многие отбывают сроки лишения свободы. «В городе присутствует большое количество людей, которых в старые времена в шутку называли „силовыми бизнесменами“, то есть тех, кто заработал первоначальный капитал преимущественно „прочими услугами охранной практики“. То есть использовал силовое влияние как бизнес-ресурс и в этом смысле был „авторитетом“. Среди них многие с самого начала были владельцами предприятий, созданных абсолютно безупречно, и в сферах, далеких от ЧОПов»,— отмечает он.

Влияние таких людей на политику и экономику Петербурга достаточно велико, счи-

тает эксперт, в том числе и потому, что они активно вступали в политические партии и делали карьеры там и в государственном аппарате, избирались в петербургский парламент и Госдуму РФ. Еще более важно, что, как правило, они интегрированы в деловую среду настолько, что подчас сложно понять, какого компонента в группе больше: уходящих корнями в 1990-е игроков или новых «административных».

«При этом речь о доминировании в политике и экономике не идет, авторитеты — лишь один из источников влияния. Говорить о проценте (подобных персонажей в политической и бизнес-элите.— **BG**) невозможно, так как и сами определения группы „авторитеты“, да и группы „элита“ размыты, численность их и значимость абсолютно различны»,— подчеркивает Владимир Романовский.

Как подсчитал Александр Ходачек, в органах власти Петербурга в принципе осталось очень мало людей, которые работали в 1990-х годах. «Их можно по пальцам пересчитать. Многие уже ушли на пенсию или в мир иной, а многие переехали в Москву и занимаются бизнесом за пределами Петербурга. Даже если возьмем состав петербургского парламента, там не наберется и семи депутатов, которые избирались в 1990-х годах»,— утверждает он.

МИФИЧЕСКИЕ ГРУППИРОВКИ Интересы представителей крупного бизнеса «родом из 1990-х», сосредоточены в большей степени в Москве и за пределами страны, а те, кто в лихие времена задавал тон, во многих случаях предпочли уйти из бизнеса, потому что он зачастую стал принимать ярко выраженный криминальный оттенок, считает Александр Ходачек. «Был целый ряд покушений и смертей, в том числе и политиков, и бизнесменов, и сегодня уже многие даже не вспоминают о тех людях, которые пали жертвами передела сфер влияния»,— напоминает он.

Сегодня же, подчеркивает эксперт, бизнес стал гораздо спокойнее. Однако многие базовые вещи были созданы именно тогда, и если посмотреть на совладельцев крупных торговых сетей, компаний общественного питания, бизнес-центров и других фирм, можно увидеть, что это люди, которые начали свое дело в начале 1990-х годов и смогли удержаться по сей день.

Особо господин Ходачек выделяет банковскую сферу: она выросла практически с нуля, и еще в 1997–1998 годах можно было наблюдать ликвидацию многих кредитных организаций, хотя не было такой, как сейчас, жесткой позиции ЦБ по отношению к банковскому сообществу. «Это было связано, в том числе, с участием криминальных структур, которые присутствовали в самых различных сферах Петербурга»,— рассказывает он.— А сегодня это процесс очень латентный, во многих случаях такой бизнес легализовался, перешел через третьи-четвертые руки собственников, и найти следы криминала, на мой взгляд, очень тяжело».

Господин Ходачек отмечает еще один интересный момент. Многие группы влияния в 1990-х были «мифическими», потому что названия этим группировкам давали даже не правоохранительные органы, а журналисты. На самом деле это были совершенно разрозненные структуры: иногда они подерживались силовиками, иногда им давали возможность работать, чтобы выяснить всю сферу влияния и потом предъявить весомые доказательства, заключает президент Высшей школы экономики в Петербурге. ■

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПАССАЖИРСКИЕ ПЕРЕВОЗКИ



ЕВГЕНИЙ ПАРВЕНКО

- 1. **АЛЕКСЕЙ ИВИН,**
генеральный директор ООО «Петербургская транспортная компания»
- 2. **СЕРГЕЙ БОНДАРЕНКО,**
генеральный директор ООО «Пятый парк»;
АНДРЕЙ МАРКОВ,
управляющий директор ООО «Питеравто»
- 3. **СЕРГЕЙ АНИКЕЕВ,**
генеральный директор ООО «Шпунт Северо-Запад»

СЕРГЕЙ БЕЛОСКОКОВ,
генеральный директор ОАО «АТП-31»

КИРИЛЛ ДЬЯКОВСКИЙ,
генеральный директор АО «Третий парк»

МАРИНА ЖУКОВА,
генеральный директор ООО «Пальмира»

АНДРЕЙ ЗАБОТИН,
генеральный директор ООО «АТП Барс-2»

ТАТЬЯНА КАЛЮЖНАЯ,
генеральный директор ЗАО «Такси-2»

АНДРЕЙ КОЗЫРЕВ,
генеральный директор ООО «Козырев и Ко»

АЛЕКСАНДР ЛЕЖЕНКОВ,
генеральный директор ООО «Автолайн»

СЕРГЕЙ МАШКАРА,
генеральный директор ООО «М.А.К.С.»

ДМИТРИЙ СИДОРЦОВ,
генеральный директор ООО «Оникс»

ПЕТР ТЕРПЯЧИЙ,
генеральный директор ООО «Пассажиртранс»

СОВЕТ ДА КАРЬЕРНЫЙ РОСТ

ПОМИМО ИЗВЕСТНЫХ ПЕРСОН, В ОРГАНАХ ВЛАСТИ ПЕТЕРБУРГА РАБОТАЮТ ЛЮДИ НЕПУБЛИЧНЫЕ, НО ТАКЖЕ ВЛИЯЮЩИЕ НА ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ. ОНИ ЧИСЛЯТСЯ СОВЕТНИКАМИ ГУБЕРНАТОРА, ПОМОГАЮТ ДЕПУТАТАМ ПИСАТЬ ЗАКОНОПРОЕКТЫ. НЕКОТОРЫЕ ИЗ НИХ И ПРАВДА ВЫПОЛНЯЮТ ВСПОМОГАТЕЛЬНУЮ РОЛЬ ПРИ ПЕРВЫХ ЛИЦАХ, А НЕКОТОРЫЕ ВПОСЛЕДСТВИИ ДЕЛАЮТ СРЕДИТЕЛЬНУЮ ПОЛИТИЧЕСКУЮ КАРЬЕРУ. ВГ РАССКАЗЫВАЕТ О ВОСХОЖДЕНИИ, БИОГРАФИИ И СВЯЗЯХ НАИБОЛЕЕ ИНТЕРЕСНЫХ ИЗ ЭТИХ ПЕРСОН. МАРИЯ КАРПЕНКО

В январе этого года у губернатора Петербурга Георгия Полтавченко появились два новых советника — Герман Широков и Игорь Данилов. Как можно судить по открытым данным (официальной исчерпывающей информации о советниках губернатора не существует), оба они — выходцы из Федеральной службы по контролю за оборотом наркотиков (ФСКН). Полковник Игорь Данилов служил в кадровом департаменте ФСКН, а генерал-майор Герман Широков возглавлял новгородское управление этого ведомства. Оба начинали карьеру в силовых структурах Северо-Запада (в конце 1990-х — начале «нулевых» работали в региональных управлениях Федеральной службы налоговой полиции по Ленинградской области и Санкт-Петербургу) и, судя по всему, пересекались по службе с Георгием Полтавченко — выходцем из этого же ведомства. К тому моменту, когда губернатор назначил их своими советниками, и господин Широков, и господин Данилов лишились работы: первого в 2013 году на волне кадровой чистки в ФСКН уволил президент, второй оказался нетрудоустроен после того, как ФСКН расформировали. Сейчас они оба входят в резерв управленческих кадров: то есть губернатор рассматривает их как людей, которые могут занять в городе руководящие должности.

ТЕРКИ В ИНКУБАТОРЕ Практика показывает, что институт советников губернатора — это и есть неформальный кадровый резерв. В число советников зачастую вводят людей, решение о назначении которых на высокопоставленную должность уже негласно принято, чтобы они успели «притереться» к работе городской администрации до того, как об их назначении будет объявлено публично. Примеров этому множество: советниками губернатора трудились Алексей Корабельников, впоследствии назначенный главой комитета финансов, Юлия Лудинова, получившая пост главы комитета имущественных отношений, Елена Ульянова, перешедшая на должность руководителя комитета по экономической политике. Три месяца перед назначением главой Центрального района Петербурга советником губернатора работал Андрей Хлутков. Нередки и случаи, когда своими советниками Георгий Полтавченко назначает людей, лишившихся руководящих должностей (примерно как в случае с Германом Широковым и Игорем Даниловым): так, советником губернатора сейчас работает уволенный с поста главы комитета по здравоохранению Валерий Колабутин. Советником губернатора Петербурга в 2015 году стал ушедший с поста руководителя областного ГУП «Не-



РОЛЬ ЛИЧНЫХ СВЯЗЕЙ В ГОРОДСКОЙ ВЛАСТИ ТЯЖЕЛО ПЕРЕОЦЕНИТЬ. БЛИЗКИЕ ДРУЗЬЯ, ДАЛЬНИЕ РОДСТВЕННИКИ И БЫВШИЕ КОЛЛЕГИ СОЗДАЮТ УЮТНУЮ И БЕСКОНФЛИКТНУЮ ОБСТАНОВКУ НА ЛЮБОМ УРОВНЕ

движимость» Олег Черняга, и буквально через несколько месяцев получил пост зампреда петербургского комитета по строительству (а недавно возглавил новое городское госучреждение — парк «Россия — моя история»). Так что институт советников губернатора — это не только «инкубатор» для будущих назначенцев, но и «подушка безопасности» для потерявших работу людей, которым нужно дожидаться новой подходящей вакансии.

В ближайшее время советником губернатора, ответственным за проведение праздников в городе, станет Григорий Путинцев, недавно покинувший пост директора государственного унитарного предприятия «Городской центр размещения рекламы» (ГЦРР). До сих пор он советовал губернатору на общественных началах, а с потерей должности главы ГЦРР начнет заниматься этим за плату. Примечательно, что штатным советником

губернатора уже год работает также сын господина Путинцева Дмитрий, который ранее, судя по классификатору Смольного, никаких должностей в петербургской администрации не занимал.

Григорий Путинцев до того, как получить пост главы ГЦРР — учреждения, подведомственного комитету по печати и работающего в том числе в сфере наружной рекламы, был генеральным директором ЗАО «РТВ» — компании-издателя петербургского телеканала «Региональное телевидение». В карьере господина Путинцева прослеживаются связи с некоторыми игроками и регуляторами рынка рекламы и СМИ. Именно под его руководством «Региональное телевидение» превратилось в сетевого партнера федерального телеканала РЕН ТВ, входящего в «Национальную медиа группу» (НМГ), созданную структурами совладельца банка «Россия» Юрия Ковальчука и его

партнеров. Совет директоров «Национальной медиа группы» в то время возглавляла Любовь Совершаева, ныне — ответственная за политику и СМИ заместитель полпреда в Северо-Западном федеральном округе. Бывший офис «Регионального телевидения» на протяжении нескольких лет занимает петербургское отделение ЛДПР. Партия получила это здание, когда городским отделением руководил экс-депутат Госдумы Денис Волчек.

Кстати, второй сын Григория Путинцева, его тезка Григорий, в прошлом был учредителем СПбМОО «Молодежная организация Дениса Волчека». Политическим партнером (и коллегой по фракции ЛДПР в Госдуме) Дениса Волчека был Игорь Ананских — бенефициар компании «Руан», крупного оператора наружной рекламы на петербургском рынке. Руководителем аппарата депутата Ананских в прошлом был Алексей Михеев (сейчас — сотрудник администрации президента), руководитель Федерации футбола Ленинградской области. По данным ВГ, именно с помощью связей господина Михеева во время последних думских выборов наладилось сотрудничество петербургской ЛДПР и миллиардера Бориса Пайкина, бенефициара Fort Group. В пакет Fort Group входит и бизнес в сфере наружной рекламы, а совладельцем компании «Форт групп медиа» является Светлана Совершаева — дочь Любови Совершаевой.

Именно после прошлогодних парламентских выборов в числе советников губернатора Петербурга появился Артем Шейкин (занимается молодежной политикой). В политическом контексте его имя впервые появилось в публичном пространстве за несколько месяцев до назначения: он пытался баллотироваться в петербургский ЗакС по партийному списку «Единой России». Его кандидатура появилась в этом списке в последний момент (вместо кандидатуры депутата Светланы Нестеровой, выбывшей из гонки из-за уголовного преследования) и, по данным ВГ, была пролоббирована Смольным. Однако до выборов господин Шейкин так и не дошел.

Родился и начал карьеру Артем Шейкин в Амурской области, а переехав в Петербург, некоторое время работал в управделах президента. Затем, получив статус советника губернатора, возглавил также петербургскую молодежную коллегию — совещательный орган при администрации. Комитет по молодежной политике, с которым господин Шейкин взаимодействует, возглавляет Рената Абдулина — ее считают ставленицей Давида Адамии, главы аппарата петербургского губернатора.

ЧЕСТНО ЗАРАБОТАННАЯ ЛОЯЛЬНОСТЬ Механизм назначения сотрудников в аппарат петербургского законодательного собрания более прозрачен, чем кадровая политика губернатора: спикер парламента Вячеслав Макаров просто берет на работу лично лояльных ему людей, часто — коллег по Военно-космической академии им. Можайского (там он работал до того, как стать депутатом).

Примеров, когда люди, обеспечивающие работу парламента, делали успешную политическую карьеру и сами становились депутатами, множество. На прошлогодних парламентских выборах Вячеслав Макаров обеспечил мандатами начальника управления кадров Михаила Погорелова, главу отдела специальных работ Владимира Носова, руководителя управления документационного обеспечения Сергея Купченко и заместитель главы аппарата спикера парламента Дениса Четырбока. Им на смену на аппаратные должности пришли другие лояльные господину Макарову люди.

Зарплату из сметы петербургского парламента получают люди, близкие не только к господину Макарову, но и к другим депутатам. Помимо штатных помощников, парламентарии могут нанимать нужных людей работать по контракту (недорогие контракты можно заключать без конкурса). Поэтому часто ЗакС отдает подряды (на обеспечение депутатской деятельности или на экспертизу законопроектов) членам семей парламентариев. Ранее СМИ уже перечисляли среди подрядчиков ЗакСа брата депутата Михаила Барышников и сестру супруги депутата Сергея Соловьева.

Но часто с помощью контрактов депутаты не просто финансируют членов семьи, но и обеспечивают лояльность со стороны муниципалитетов или избиркомов. Например, за этот год подряды от ЗакСа получили Анатолий Ульянов, замглавы муниципалитета «Георгиевское» (избирательная территория единоросса Любови Егоровой) или Нана Пипия, депутат муниципалитета «Московская застава» (избирательная территория единоросса Алексея Макарова).

В этом году Законодательное собрание заключило несколько контрактов на юридическую экспертизу с Романом Серовым — бизнес-партнером Антона Медведева, экс-члена петербургского избиркома, арестованного в прошлом году по обвинению в мошенничестве (господин Серов возглавлял две компании, которыми владел Антон Медведев). Господин Медведев, в свою очередь, имел совместный бизнес с Александром Тетердинко, лидером фракции «Единая Россия» в петербургском парламенте.

Роман Серов, кроме того, является членом территориального избиркома во Фрунзенском районе. Подряды от ЗакСа получают еще несколько сотрудников избирательной системы — например, сразу двое сотрудников территориальной комиссии № 7 в Кировском районе (Алексей Логинов и Станислав Уржумцев). Недавно, кстати, Transparency International обратилась в прокуратуру с требованием проверить работу председателя территориального избиркома № 3 Андрея Пономарева — оказалось, что его компания «Аллегория права», владеть которой он не имел права, находясь на госслужбе, стабильно получала подряды от ЗакСа. ■

РИСК КОЛЛЕКЦИОННЫЙ

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ПРОИЗВЕДЕНИЙ ИСКУССТВА СНОВА ПОШЕЛ В РОСТ ПОСЛЕ ТРЕХ-ЛЕТНЕГО СПАДА. ЭТУ ТЕНДЕНЦИЮ ФИКСИРУЮТ КАК РОССИЙСКИЕ, ТАК И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКСПЕРТЫ И АУКЦИОННЫЕ ДОМА. НО ВАЖНЕЕ ТО, ЧТО ОН ИЗБАВЛЯЕТСЯ ОТ ПЕРЕЖИТКОВ «ЛИХИХ 1990-Х» И ОБРАСТАЕТ ВСЕ БОЛЕЕ ЧЕТКИМИ ПРАВИЛАМИ. ВПРОЧЕМ, ПОЛНОСТЬЮ ЗАСТРАХОВАТЬ СЕБЯ ОТ ОШИБОК — СЛУЧАЙНЫХ ИЛИ НАМЕРЕННЫХ — НЕ МОЖЕТ ПОКА НИ ОДИН КОЛЛЕКЦИОНЕР.

КОНСТАНТИН ПЕТРОВ

Основатель компании «Сентябрь» Андрей Сентябрьев давно известен среди петербургских коллекционеров. Сфера его коммерческих интересов — предметы интерьера и эксклюзивная мебель из ценных пород дерева — сказалась и на личных пристрастиях. Важное место в его собрании занимает мебель, среди других интересов — оружие. Господин Сентябрьев признается, что коллекционирование для него и хобби, и инвестиция.

«Окупаемость не главный фактор,— утверждает он.— Процесс поиска новых предметов в свою коллекцию мне напоминает охоту. На Sotheby's и подобных крупных аукционах все решают большие деньги. А вот на небольших распродажах или ярмарках велика вероятность найти что-то интересное. И именно эта радость находки стоит дороже всего».

Особые эмоции, поясняет Андрей Сентябрьев, доставляет поиск интересных предметов на передвижных антикварных выставках в Италии, где часто попадаются уникальные вещи. В то же время, сетует он, в этой стране есть устойчивый рынок создания подделок, расходящихся оттуда по всему миру. Причем это касается не только предметов искусства. Для того чтобы отличить настоящее оружие прошлых веков от качественного итальянского новодела, приходится обращаться к иностранным арт-консультантам. Но даже это не гарантия надежности.

«Чтобы обезопасить себя от мошенников, лучше прибегнуть к помощи специалистов,— убежден президент инвестиционной компании General Invest Винченцо Трани.— Только в случае если исследование лота проводится на профессиональном уровне, вы можете быть уверены в его ценности».

ЭКСПЕРТНОЕ СОМНЕНИЕ Важным аспектом покупки антиквариата являются заключения, выданные ведущими экспертными организациями, делится опытом итальянский инвестбанкир. Они существенно повышают инвестиционную привлекательность произведений искусства как для коллекционеров, так и для инвесторов. Покупка антиквариата — дело рискованное и дорогостоящее, хотя если известно, что произведение является собственностью известного коллекционера, то сомнений в подлинности у покупателя гораздо меньше. Но атрибуция — достаточно дорогая услуга и в России, и во всем мире.

«Важно учитывать, что эксперты являются специалистами в узкой области искусства, имеют на свою работу спе-



ОСОБОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ ДЕЛОВЫМ ЛЮДЯМ ДОСТАВЛЯЕТ ПОИСК УНИКАЛЬНЫХ И ЦЕННЫХ ВЕЩЕЙ

циальные разрешения и входят в профессиональные ассоциации,— поясняет господин Трани.— То есть для разных лотов вам понадобятся разные эксперты. Стоит всегда проявлять максимальную осторожность и не экономить на экспертизе. Признанных профессионалов с безупречной репутацией на рынке не так много».

Тем более что даже с признанными экспертами случаются скандалы. Достаточно вспомнить громкий судебный иск петербургского коллекционера Андрея Васильева, требовавшего взыскать 16,2 млн рублей с бывшего сотрудника Русского музея Елены Баснер. По версии следствия, господин Васильев приобрел за эту сумму вместо оригинальной работы Бориса Григорьева «В ресторане» подделку, опираясь на экспертное заключение госпожи Баснер. Но суд встал на сторону искусствоведа, решив, что она не умышленно ввела коллекционера в заблуждение, а ошиблась. Притом, что оригинал картины хранится в запасниках Русского музея, где долгое время трудилась Елена Баснер.

«Любой более или менее опытный коллекционер, не говоря уже об экспертах, в первую очередь озабочен тем, что называется провенанс, то есть происхождение вещи»,— говорит совладелец ком-

пании «Марвел-Дистрибуция» Сергей Гирдин. Основное направление его коллекции весьма специфично — африканское искусство. На рынке, рассказывает господин Гирдин, довольно много интересных предметов. Однако часть из них, хоть и создавалась в той же технике, что и век-другой назад, и даже иногда из старых материалов, не представляет большей ценности, чем обычный сувенир.

«Я выбираю предметы вместе с искусствоведами, сотрудниками Эрмитажа и Этнографического музея, которые проводят огромную и очень тщательную работу по определению ценности экспоната, решают, насколько он необходим для полноты коллекции,— делится рекомендациями Сергей Гирдин.— У меня нет ни одной причины сомневаться в их квалификации. Например, заключения экспертов аукционных домов из Германии ни разу не расходилась с оценкой наших специалистов по поводу происхождения вещи и ее возраста».

ЗЕРНА ОТ ПЛЕВЕЛ Только глубокое погружение в материал и собственный независимый взгляд на предмет собирательства могут обезопасить от ошибок, считает коллекционер Александр Симоновский. «Главное — верить в себя и в свое чутье,— поясняет он свою стратегию.— Что касается рынка арт-консультантов, то сегодня реальных, платежеспособных коллекционеров явно меньше, чем экспертов, а к иностранным специалистам стоит обращаться только в том случае, если в России недостаточно материала на заданную тему».

Господин Симоновский рассказывает, что они и сам сталкивался с тем, что отечественные эксперты в Москве и Санкт-Петербурге не давали на интересовавшую его картину ни положительного, ни отрицательного заключения. С одной стороны, поясняет коллекционер, они боялись брать на себя ответственность за подтверждение авторства великого художника, а с другой — не соглашались выдать отрицательное заключение, чтобы картина не могла на законных основаниях покинуть пределы РФ.

Другая проблема этого рынка — коллекционеры-неофиты, не особенно заботящиеся ни о настоящей ценности предмета, ни о его цене. «Есть такое понятие „пылесос“ — человек, скупающий все подряд,— поясняет Андрей Сентябрьев.— Пальма первенства тут принадлежит американцам и японцам, но в последнее время их догоняют китайцы и индийцы, а также представители стран бывшего СССР». → 60

ЭНЕРГЕТИКА



- 1. **ДМИТРИЙ СИМОНОВ,**
генеральный директор АО «ЛОЗСК»
- 2. **АЛЕКСАНДР БОРОШНИН,**
генеральный директор ООО «РКС-Энерго»
- 3. **ВЛАДИМИР ПЕХТИН,**
генеральный директор АО «Ленгидропроект»;
СЕРГЕЙ САДОВСКИЙ,
генеральный директор АО «Норд Гидро»;
МАКСИМ ШАСКОЛЬСКИЙ,
генеральный директор АО «Петербургская сбытовая компания»

АЛЕКСЕЙ БАРВИНОК,
генеральный директор ПАО «ТГК-1»

РОМАН БЕРДНИКОВ,
исполняющий обязанности генерального директора ПАО «Ленэнерго»

КИРИЛЛ КЕЙСЕРМАН,
директор Октябрьского филиала ООО «Русэнергосбыт»

ВЛАДИМИР ПЕРЕГУДА,
заместитель генерального директора —
директор филиала «Ленинградская атомная станция» АО «Концерн „Росэнергоатом“»

ЭКСПОНАТЫ

59 → По мнению господина Сентябрева, даже если такие коллекционеры покупают подделки, что бывает довольно часто, они все равно оказывают влияние на цены на настоящие предметы искусства. По признанию многих коллекционеров, наши соотечественники в 1990-е годы тоже вели не самую упорядоченную коллекционную жизнь, но к середине «нулевых» этот запал иссяк. Конечно, участники списка Forbes все еще могут позволить себе соперничать с остальным миром на крупных аукционах, но обычные коллекционеры уже научились отделять зерна от плевел. И предпочитают надежность нового предмета в своей коллекции его возможному громкому имени.

ВЫГОДНОЕ ПРОИЗВЕДЕНИЕ «Главный талант коллекционера — умение ждать и надеяться,— убежден Александр Симоновский.— Иногда нужны годы, а то и десятилетия терпения и кропотливой работы, чтобы оправдать инвестицию в предмет искусства. А может, и столетия. Примером тому — недавняя продажа картины Леонардо да Винчи. Веками думали, что это подделка или мастерская. А тут купили за \$120 млн, присмотрелись: нет, точно Леонардо! И продали за \$450 млн».

Сроки окупаемости у вложений в произведения искусства большие и могут составлять не один десяток лет, согласна с ним эксперт инвестиционной компании QBF Ирина Гладышева. По ее мнению, коллекционирование — это искусство для тех, кто умеет ждать. «Но оно того, несомненно, стоит»,— говорит госпожа Гладышева. В подтверждение своих слов она ссылается на индексы ARTIMX Painting и ARTIMX Graphics, согласно которым с 2008 по 2014 год инвестиции в полотна принесли инвесторам около 350% прибыли. А по данным Hislops Price Guide, цена на произведения искусства с 1997 по 2002 год выросла на 700%.

ОТПЕЧАТОК АВТОРА «Для меня искусство — больше, чем увлечение или инвестиции,— признается совладелец группы «Илим», председатель совета директоров УК «Старт Девелопмент» Захар Смушкин.— Это способ выражения индивидуальности в современном, излишне формализованном мире. Авторские коллекции тем и интересны, что в них всегда видна эмоциональная составляющая — отпечаток автора. Я всю жизнь занимаюсь бизнесом, думаю и живу как предприниматель. Однако убежден, что два полушария, одно из которых отвечает за логику и анализ, а другое — за творчество и его восприятие, должны быть гармонично развиты».

По словам господина Смушкина, он давно занимается коллекционированием русской живописи конца XIX — начала XX веков. Но покупка картин этого периода в какой-то момент стала весьма рискованным предприятием. «В начале 2000-х годов из двух выставленных на продажу предметов русского искусства один непременно оказывался подделкой,— говорит Захар Смушкин.— На рынок было выброшено огромное количество фальшивок. Поэтому мое внимание привлекли предметы, про которые принято говорить „единственные в своем роде“, обладающие не только художественной ценностью, но и не поддающиеся репродуцированию».

Творческие поиски «привели» коллекционера в Страну восходящего солнца, а точнее — в один из самых интересных периодов в ее истории — эпоху Мэйдзи. Она длилась с 1868 по 1912 год и ознаменовалась отказом Японии от политики самоизоляции, что отразилось и на местной культуре. Вестернизация и открытость миру не только не загубили японское искусство, но и вдохнули в него новую жизнь. Японские мастера обратили внимание на освоение новых техник и форм, доведя качество их изготовления до совершенства. В 2016 году коллекция декоративно-прикладного искусства Японии конца XIX — начала XX веков, принадлежащая Захару Смушкину, была выставлена в Эрмитаже. Экспозиция, состоящая из 700 произведений из керамики и металлов, а также изделий, декорированных эмалями и лаками, длилась четыре с половиной месяца.

«Это эталонные предметы, не имеющие аналогов в мировом искусстве, в силу сложности и уникальности исполнения,— рассказывает Захар Смушкин.— Их неповторимость для меня является не только критерием для коллекционирования, но и качеством, обязывающим к некоей социальной ответственности. Настоящий коллекционер не должен держать коллекцию взаперти, поэтому, когда я почувствовал, что мое собрание японского искусства достаточно репрезентативно, оно было представлено широкой общественности. Экспонирование частных коллекций, на мой взгляд, может стать хорошей традицией».

ПРЯТАТЬ БЕСПОЛЕЗНО С тем, что любая коллекция хотя бы однажды должна быть представлена заинтересованной в ней публике, согласны практически все опрошенные BG бизнесмены. Но в Петербурге, хоть это и музейная столица России, возможность выставиться есть не всегда, а новые пространства нужного формата здесь появляются редко и в основном благодаря бизнесу. В частности, компания «Старт Девелопмент» господина Смушкина предлагает решение по реконструкции находящегося в центре Петербурга Придворно-конюшенного ведомства и его дальнейшего использования в качестве музейно-выставочного пространства.

«На сегодняшний день музеи и исторические комплексы Санкт-Петербурга наполнены экспозициями, датированными не позднее второй половины XX века,— поясняет господин Смушкин.— Мы же говорим о необходимости создания полноценного музея современного искусства. О потребности в новых интерактивных форматах презентации и хранения художественных произведений. Живого пространства, которое само создает культурную среду».

Коллекционеры всегда стремятся продемонстрировать произведения искусства ценителям, подтверждает Ирина Гладышева. Конечно, есть и те, кто беспокоится за безопасность своей коллекции, поэтому просто хранит дорогостоящие арт-объекты за железным замком. Но все же это редкие исключения, поскольку именно дальнейшая демонстрация и есть основной мотив для собрания серьезных коллекций. А вот в какой форме будет проходить показ — в галерее для широкой аудитории или на закрытой презентации «для своих» — зависит уже от амбиций коллекционера. ■

«ОТРИЦАТЕЛЬНОЙ ЦЕНОВОЙ ДИНАМИКИ ОЖИДАТЬ НЕ СТОИТ»

МАССОВЫЙ СЕГМЕНТ В ЖИЛИЩНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ ЗАМЕТНО ИЗМЕНИЛСЯ — ВСЕ БОЛЬШЕ ОБЪЕКТОВ ХАРАКТЕРИЗУЕТСЯ УДАЧНОЙ ЛОКАЦИЕЙ, В ТО ВРЕМЯ КАК ЦЕНЫ ДАВНО НАХОДЯТСЯ НА ГРАНИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ, ГОВОРИТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК «ЦДС» МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ. НА ЭТОМ ФОНЕ КОМПАНИЯ ПЕРЕОСМЫСЛИЛА ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ ПРОДУКТА, ДОПОЛНИВ ЕГО КОМПЛЕКСОМ УСЛУГ И ОПЦИЙ. ТАТЬЯНА КАМЕНЕВА



АЛЕКСАНДР КОРЖИКОВ

BUSINESS GUIDE: Нынешний год, вероятно, запомнится застройщикам законодательными новациями, важнейшая из которых — заявленный правительством отказ от механизма долевого строительства жилья. Как это повлияет на рынок?

МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ: Действительно, 2017-й — год хороший, полноценный, успешный и... переломный в плане регулирования строительного сектора. Логика законодателя понятна. Строительство — один из самых важных секторов экономики, поэтому рынок должен быть, в правильном смысле, зарегулирован. Но это должно быть сделано так, чтобы, с одной стороны, обеспечить безопасность покупки для граждан, а с другой — избежать излишних бюрократических требований, повышающих себестоимость и конечную стоимость продукта. И поскольку экономика сейчас не на подъеме, а стоимость квартир (по сравнению с себестоимостью строительства) на беспрецедентно низком уровне, все шаги в изменении законодательства должны быть очень взвешенными. Любая хорошая, правильная идея может быть реализована так, что принесет вред даже застройщикам, а самому рынку, в том числе и покупателям квартир. Ряд новаций никаких реальных гарантий для дольщиков не дает, при этом усложняет работу застройщиков и увеличивает себестоимость строительства. Например, часть затрат, которые несет застройщик, не будет включена в себестоимость, а это приведет к увеличению налоговых платежей (НДС и налога на прибыль). Далее, если раньше мы страховали договоры долевого участия по ставке, которую определял страховщик (около 0,7% от стоимости квартир), теперь делаем отчисления в компенсационный фонд долевого строительства уже в размере 1,2%. И размер этого взноса, как ожидается, может вырасти до 4%, что уже существенно скажется на конечной стоимости квадратного метра.

Но если доленое строительство все-таки окажется под запретом, негативные последствия не ограничатся ростом себестоимости. Речь уже будет идти о рисках строительства, поскольку застройщик

должен будет вложить средства, собственные либо банковские, и только по окончании строительства, то есть через два-три года, вывести объект на рынок — начать продажу квартир. Даже при утопическом варианте развития событий — при нулевой ставке проектного финансирования — такая модель в разы повышает риски финансовой несостоятельности застройщика. Для примера: при среднегодовом объеме ввода жилья в 100 тыс. кв. м за три года объем построенного составит уже 300 тыс. кв. м. С учетом строительной себестоимости (без включения иных затрат на налоги, покупку земли, социальную инфраструктуру) в сумме 45 тыс. рублей за «квадрат» получается, что за это время потребуются вложить 13,5 млрд рублей. И только через три года застройщик сможет вывести эти объекты в продажу. Что за это время станет с рынком, с ценой, с покупательной способностью? В этих условиях предсказать рентабельность строительства невозможно в принципе, и степень риска становится слишком высокой.

BG: Таким образом, в 2018 году стоит готовиться к ухудшению ситуации на строительном рынке?

М. М.: Все зависит от того, по какому направлению пойдет развитие ситуации с отменой долевого строительства. Если запрет на продажу квартир на этапе строительства все-таки будет подтвержден законодательно, в преддверии сужения рынка и роста цен в начале будущего года может наблюдаться ажиотажный спрос. Если события будут развиваться по более спокойному сценарию, то и параметры спроса будут иными. Мы уже давно привыкли работать с тем рынком, который есть. И если резко растет интерес к покупке квартир, мы оперативно корректируем цены. А если интерес не усиливается, значит, и цены не повышаются. Одно могу сказать точно: отрицательной ценовой динамики ожидать не стоит, потому что цены и так уже давно на грани рентабельности.

BG: На какую цену квадратного метра в масс-маркете стоит ориентироваться потребителям, чтобы избежать участи обманутых дольщиков?

М. М.: Строительная себестоимость сегодня и в городской черте, и за КАД одинаковая — около 45 тыс. рублей за квадратный метр. Однако с учетом расходов на продажу, налогов, стоимости земли, социальной нагрузки минимальная цена квадратного метра составляет уже 80–85 тыс. рублей. Но, подчеркну, после 1 июля 2018 года в связи с законодательными изменениями в области жилищного строительства существенно вырастут суммы налоговых платежей. Мы ожидаем также увеличения социальной нагрузки. И наконец, в случае запрета на привлечение средств граждан на этапе строительства в стоимость квадратного метра будут заложены расходы на погашение заемных средств банков.

BG: Какие результаты, достигнутые ЦДС в нынешнем году, вы оцениваете как наиболее важные?

М. М.: Во-первых, сегодня уже можно говорить, что плановые показатели ввода в эксплуатацию выполнены. За девять месяцев года сдано 275,9 тыс. кв. м, за четвертый квартал этот объем увеличится еще более чем на 300 тыс. кв. м. Это почти на 200 тыс. кв. м больше, чем было введено в эксплуатацию в 2016 году.

Во-вторых, получены градостроительные согласования по шести объектам, которые будут в стройке в ближайшие годы. Это более 760 тыс. кв. м жилья в черте города (в таких локациях, как Пискаревский и Волковский проспекты, Белоостровская улица и улица Невзоровой) и в ближайших пригородах — Мурино и Кудрово.

В-третьих, мы переосмыслили подход к формированию продукта — сегодня это основной наш приоритет. Под продуктом понимается не только качество строительства, удобство планировок и комфорт придомовой территории, но также и комплекс дополнительных услуг и опций (начиная с покупки квартиры и заканчивая регистрацией собственности и обслуживанием построенных домов), которые получают наши клиенты. Мы получаем достаточно сигналов от потребителей, чтобы понимать, что многое в нашем подходе, продукте им нравится уже сегодня. Од-

нако выполнение новых задач на порядок улучшит уже достигнутые результаты.

BG: За последний год работать на рынке стало проще или сложнее?

М. М.: Очень упрощает работу электронный документооборот. За ним, как и за BIM-проектированием, будущее. Однако компании, которая решит стать застройщиком, не ориентируясь во всех законодательных, административных тонкостях, сейчас будет гораздо сложнее адаптироваться к рынку, чем это происходило раньше.

BG: Большинство реализованных проектов ЦДС — в массовом сегменте. Новые объекты также будут относиться к масс-маркету?

М. М.: В целом — да. Поскольку массовый сегмент, по моему мнению, и понятнее, и рентабельнее других. Однако сам масс-маркет трансформируется. Когда рынок на подъеме, продается все и везде. А вот когда рынок не растет, востребованы только объекты с удачной, с точки зрения потребителя, локацией и правильным набором технических характеристик. И поскольку основную часть спроса составляет именно массовый сегмент, в него входит все больше объектов, расположенных в изначально более престижных районах. Часть наших новых объектов будет реализована в верхней части массового сегмента — комфорт-классе. Одновременно меняется подход застройщиков, работающих в масс-маркете, к формированию земельного банка. Сегодня имеет значение, какое количество объектов компания может одновременно строить и продавать, покрывая весь объем собственных затрат.

BG: Однако ваш проект в Новосаратовке — пример очень крупной территории застройки, которая будет осваиваться не год и не три. Эти планы остаются в силе?

М. М.: Да, планы актуальны. Занимаемся оформлением градостроительной документации. Многие спроектировано в части инженерной и дорожной инфраструктуры. Но поскольку проект действительно масштабный, сейчас ведем переговоры с рядом партнеров, чтобы начинать стройку совместно. ■

УЙТИ НЕЛЬЗЯ ОСТАТЬСЯ

ПОСЛЕ ДВУХ ЛЕТ, ПРОШЕДШИХ С КРИЗИСА 2014 ГОДА, ТОЛЬКО ДВА АВТОМОБИЛЬНЫХ ХОЛДИНГА ПЕТЕРБУРГА УВЕЛИЧИЛИ ПРОДАЖИ НОВЫХ МАШИН. МНОГИЕ ДИЛЕРЫ ПЕРЕОСМЫСЛИЛИ СВОИ СТРАТЕГИИ НА РЫНКЕ, И ПОЯВИЛИСЬ ТРЕНДЫ, КОТОРЫЕ ОПРЕДЕЛЯТ БУДУЩЕЕ РАЗВИТИЕ АВТОМОБИЛЬНОГО РИТЕЙЛА.

ДЕНИС ГАВРИЛОВ

По данным аналитического агентства «Auto-Dealer-СПб», с 2014 по 2016 год в Петербурге произошло серьезное укрупнение автомобильного рынка. Если в 2014 году доля двадцати ведущих автохолдингов города от общего объема продаж машин составляла 69,3%, то через два года — уже 80,5%.

ПОСТКРИЗИСНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ По словам генерального директора агентства «Auto-Dealer-СПб» Михаила Чаплыгина, крупные игроки стали давать более выгодные условия покупателям, в том числе с целью минимизировать свои потери при содержании склада машин. «Лучше продать автомобиль с меньшей маржинальностью, чем тратить дополнительные средства на содержание стока. Более мелкий игрок, наоборот, не способен так играть с ценой, как его крупный конкурент. Поэтому при небольшом складе вынужден продавать одну машину за более длительное время, чем любой холдинг из топ-20», — поясняет господин Чаплыгин.

Генеральный директор ГК «Максимум» Вадим Арустамян рассказывает, что на фоне консолидации рынка и укрупнения игроков последние два года происходил передел влияния среди дилерских центров, а в связи с подорожанием заемных средств возникли другие требования к управлению оборотным капиталом. «Сегодня средняя ставка по депозитам составляет 6–8%, а по кредитам — 10–12%. Поэтому сейчас гораздо выгоднее работать на собственных деньгах, чем привлекать банковские», — рассуждает генеральный директор компании «Объединенная автомобильная корпорация — PPT» Олег Барабанов.

По его словам, российский автобизнес стал жить под лозунгом «Выживет сильнейший», и это характерно для него с 2008 года. По мнению Олега Барабанова, ключевой задачей для 99% игроков стало сохранение (даже не приумножение) прибыли бизнеса. «Уже не осталось дилеров, которые не уделяли бы достаточно внимания таким направлениям, как трейд-ин, сервис и продажа дополнительных услуг (кредиты, страховки). В том, что касается продаж, большинство игроков перешло на кумулятивную маржу, и ключевой вопрос уже не в том, правильно это или нет, а в том, что в нее вкладывается в каждом конкретном случае», — говорит он. Андрей Кузьмин, административный директор «Аксель Групп», отмечает, что многие игроки начали более точно считать все

расходы и доходы, открывать для себя новые источники прибыли и менять модель продажи и обслуживания.

«Дилеры стали развивать направление продаж автомобилей с пробегом, где маржинальность значительно выше, чем на рынке новых машин», — рассуждает Михаил Чаплыгин. Его слова подтверждает и Андрей Кузьмин: «Уже сегодня уровень продаж машин с пробегом в нашем холдинге составляет 80% от количества реализованных новых автомобилей». Вадим Арустамян одной из задач развития бизнеса как раз видит дальнейшие инвестиции в рынок поддержанных машин. «Необходимо работать над обелением этого рынка», — заключает он.

ИТОГИ ГОДА Лидером по объему продаж новых автомобилей в Петербурге осталась группа компаний «Рольф». Правда, ее продажи в этом сегменте в 2016 году сократились по сравнению с 2014 годом на 19%, но доля холдинга за этот же период выросла: с 14,5 до 17,2%.

Второе место по итогам года заняла «Объединенная автомобильная корпорация — PPT» — компания, которая консолидировала активы бывшего холдинга PPT. Олег Барабанов рассказывает, что в 2015 году холдинг вывел на рынок нового дилера Lada и довел его долю до 30% от общего объема продаж отечественного бренда в регионе. В результате в 2017 году «ОАК-PPT» продала компанию «Лада-Центр» казахстанской группе «Азия Авто».

Замкнул первую тройку по итогам 2016 года холдинг «Автопродикс», который за прошедшие два года добавил в свой портфель только один бренд — Porsche. Дилер арендовал салон марки, находившийся в залоге у одного из банков. «Вообще, после 2014 года многие холдинги в своей стратегии расширения руководствовались правилом: проще найти объект, испытывающий проблемы, и купить или арендовать его, чем строить новые автосалоны», — рассказывает Михаил Чаплыгин.

Холдинги «Максимум» и «Терравто» стали единственными, кто показал рост продаж в 2016 году по сравнению с 2014-м. Общим компаниям удалось расширить портфель брендов за счет массовых марок. «Терравто» заменил бренды ушедшего с рынка концерна General Motors на отечественную Lada. В результате холдинг, занимавший 19-е место по объему продаж в 2014 году, поднялся на девятое место по итогам 2016 года. За этот же период ГК «Максимум» сделала еще более существенный рывок — с 16-го на четвертое ме-



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

- ОЛЕГ МАСЛЯКОВ,**
генеральный директор ЗАО «Форд Мотор Компани»
- РОМАН ГАН,**
генеральный директор ООО «Питерформ» (ООО «Магна Санкт-Петербург»)
- ВЛАДИМИР БЕРЕЗАНСКИЙ,**
генеральный директор ООО «Гестамп Северсталь Всеволожск»;
ИГОРЬ БОЙЦОВ,
вице-президент и генеральный директор ООО «Ниссан Мэнүфэкчуринг Рус»;
АНДРЕЙ ПАНТЮХОВ,
генеральный директор ООО «Нокиан Тайерс»

ЛИ ЕНТЕК,
генеральный директор ООО «Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус»

МАСАСИ ИСИДА,
исполнительный вице-президент филиала ООО «Тойота Мотор» в Санкт-Петербурге

ИНО МУБЕРГ,
генеральный директор ООО «Трак Продакшн Рус»

АНДРЕЙ ПЕТРОВ,
генеральный директор ООО «Катерпиллар Тосно»

АЛЕКСАНДР ПОДСУХИН,
генеральный директор ООО «Металлопродукция»

АНДРЕЙ ПОНОМАРЕВ,
генеральный директор ООО «МВ Кингисепп»

сто. Холдинг завершил строительство и открыл в конце 2015 года автосалон Hyundai, а также получил дилерство марок Suzuki и Lifan. «За это время выручка холдинга выросла в два раза», — отмечает генеральный директор ГК «Максимум» Вадим Арустамян.

«Конечно, не всем автомобильным холдингам удалось остаться на рынке», — говорит Михаил Чаплыгин. — Так, прекратили работу группы «Балтавтотрейд» и «Лаура», объявили о слиянии холдинги «Автодом» и «Олимп». Последний пример можно назвать удачным выходом из автобизнеса одного из уважаемых игроков рынка Евгения Войтенкова».

Олег Барабанов считает, что сегодня выгодный выход из автобизнеса — редкость. «Это связано с тем, что получить справедливую цену за дилерские центры и те средства, которые были в них инвестированы, крайне сложно. Конечно, если есть выгодное предложение, как у нас было в случае с бизнесом Lada, оно всегда будет рассмотрено», — утверждает господин Барабанов.

Еще одним трендом на рынке Михаил Чаплыгин считает продажу или предоставление в аренду отдельных автосалонов продуктового ритейлу. «Лента» открыла супермаркет на бывших площадях дилерского центра «Аларм-Моторс» на Петроградской стороне. Эта же сеть купила автосалон «Атлант-М Лахта». Группа «Евросиб» сначала перепрофилировала свой автосалон Ford на Пулковском шоссе под сервисный центр американской марки, а затем продала его продуктовой сети «Сезон». «Терравто» продала автосалон Lada на Парнасе сети «Перекресток», но продолжит при этом арендовать часть здания. «Выбивается из этого тренда холдинг „ОАК-РРТ“, который предоставил структурам „Газпрома“ в аренду на десять лет здание бывшего дилерского центра GM на Пулковском шоссе», — замечает Михаил Чаплыгин. — Там теперь размещается автомобильный гараж корпорации».

БУДУЩЕЕ В ОНЛАЙНЕ Опрошенные ВГ представители автобизнеса выразили готовность и дальше развиваться, никто из них с рынка уходить не собирается. Тенденцией будущего, которая уже активно прослеживается сегодня, они назвали онлайн-продажи автомобилей. «Рынок станет более инновационным», — считает Андрей Кузьмин. — И вся модель нашего развития будет сочетать традиционные вещи и самые передовые».

«Для нас онлайн-продажи уже стали отдельным направлением, в 2016 году мы открыли проект Carmart, где покупатель может приобрести новый автомобиль, не выходя из дома», — рассказывает Вадим Арустамян. — Это полный цикл покупки: от выбора машины до ее доставки. Пока на площадке те бренды, дилером которых выступает холдинг «Максимум». Но в планах расширение ассортимента и географии поставок, которая пока ограничивается радиусом в 100 км от дилерских центров группы».

Олег Барабанов говорит, что на рынке уже сегодня началась онлайн-гонка. «Кто быстрее внедрит полноценные сервисы онлайн-продаж, кто раньше запустит цифровые шоу-румы, кто первым внедрит аналог электронной примерочной для автобизнеса, тот и преуспеет. Лидерами будут те, кто по всем этим направлениям будет идти впереди других, понимая важность этих разработок и инвестирования в них», — резюмирует он. ■

ТАНЦУЮЩИЕ В ТЕМНОТЕ

РОССИЯ ПРИОБЩАЕТСЯ К МИРОВОЙ ФЕСТИВАЛЬНОЙ КУЛЬТУРЕ, И САМЫМИ ЗНАКОВЫМИ ОСТАЮТСЯ МУЗЫКАЛЬНЫЕ СОБЫТИЯ. ЖЕЛАЮЩИЕ ПОСЛУШАТЬ ЛЮБИМЫХ АРТИСТОВ ГОТОВЫ СУТКАМИ ТУСОВАТЬСЯ ПОД ПРОЛИВНЫМ ДОЖДЕМ И ОДНИМ ДНЕМ «РВАТЬ» С МЕРОПРИЯТИЯ В МОСКВЕ НА ВЕЧЕРИНКУ В ПИТЕРЕ. АЛИНА ТРЕТЬЯКОВА ВЫЯСНЯЛА, ЧЕГО ЖАЖДУТ И БОЯТСЯ ОРГАНИЗАТОРЫ КРУПНЕЙШИХ ГОРОДСКИХ КОНЦЕРТОВ.



КАЧЕСТВЕННО ОРГАНИЗОВАННЫЕ МУЗЫКАЛЬНЫЕ МАРАФОНЫ ОТЛИЧАЮТСЯ ТЕМ, ЧТО ТУДА ПРИХОДИШЬ МОЛИТЬСЯ НА ЛЮБИМУЮ ГРУППУ, А УХОДИШЬ СО СПИСОМ НОВЫХ СТРАСТЕЙ

«С приходом кризиса в России появился уверенный спрос на внутренний продукт. Также выросло поколение молодых людей, активно интересующихся общемировыми тенденциями в области современной музыки, искусства и урбанистики. Времена сцены домиком и чистого поля далеко в прошлом. Создать концепцию, отдельный, выдуманный мир и погрузить в этот процесс аудиторию — ключевая задача организатора фестивалей в наши дни», — уверен Артем Крючков, идеолог и организатор Present Perfect Festival (PPF).

История фестивалей в России «не так богата, как, например, в Англии, но в целом мы идем тем же путем», уверяет господин Крючков. «Это касается и заздравных, и отношения общественности к подобным событиям, а также внимания со стороны коммерческих партнеров и СМИ. Чем быстрее мы этот путь пройдем, тем быстрее фестивальное движение станет полноценной частью общей культуры», — добавляет он.

По мнению генерального директора компании «Светлая музыка» Ильи Бортнюка, различные фестивали появляются и исчезают, но количество их не переходит в качество. Главная причина — в отсутствии грамотных специалистов в этой области. «Однако все достаточно гармонично. Мы имеем некое количество фестивалей, грубо говоря, русского рока — «Нашествие», «Доброфест»; «инди» — Stereoletto, «Ласточка», «Пикник «Афиши»; реже world- и джаз-фестивали — «Части света», «Усадьба Jazz», — перечисляет организатор фестиваля Stereoletto.

Появляются и крупные «немузыкальные» события — St. Petersburg Craft Weekend, «О, да, еда!», Geek Picnic. «Но надо понимать, что в современных финансовых условиях господдержка необходима даже проектам с коммерческой составляющей. И я уверен, что подобные государственные инвестиции принесут очень большие культурные дивиденды», — замечает исполнительный продюсер фестиваля «Усадьба Jazz» Святослав Трякин.

Оживление в фестивальной жизни очевидно не для всех. «В основном это те же игроки, кто уже зарекомендовал себя. Наоборот, мы видим, как умирают хорошие старые проекты, а также как сталкиваются с самыми разными трудностями новые», — говорит креативный директор «Пикника „Афиши“» Василий Зоркий. — Мы наблюдаем устойчивый рост интереса среди людей последние полтора года, но при этом нет ощущения „заполненности“ рынка, действительно фестивалей могло бы быть в разы больше».

В целом, как утверждает Артем Крючков, крупные ивенты проходят только в пределах Москвы, Петербурга и близлежащих территориях. Регионы же по-прежнему страдают от недостатка подобных событий, несмотря на наличие спроса.

О прекращении работы в России в этом году объявила промоутерская группа Arma17. «После череды сорванных за несколько часов до старта мероприятий никаких фестивалей и вечеринок в России Arma больше не планирует. На ближайшее время в планах команды только зарубежные ивенты», — заявили организаторы.

ПАРКИ И ЗОНЫ ОТДЫХА Опрошенные ВГ промоутеры и продюсеры уверены, что место должно отражать масштаб, концепцию мероприятия, а также подходить под потенциальное количество посетителей. Большинство крупнейших российских фестивалей проходит несколько дней, часто — на разных площадках. «Нашествие» захватывает поселок Завидово в Тверской области. Фестиваль «Усадьба Jazz» в этом году расширил географию: мероприятия прошли в Москве, Петербурге, Екатеринбурге, Воронеже, Конаково и Сочи. В Петербурге «Усадьба Jazz» собирает аудиторию на Елагинном острове.

«Пикник „Афиши“» на один день — 29 июля — занимает парк «Коломенское» в Москве, в этом году он собрал 58 тыс. человек. А ночью молодежь с браслетами «Пикника» мигрировала в Питер на PPF. Последний начался с открывающего концерта в пространстве Artplay, образовательная часть прошла в Новой Голландии, pre- и afterparty — в четырех клубах города, в качестве основной площадки — как всегда, Музей стрит-арта. В этом году фестиваль посетило 13,5 тыс. человек. «Петербург летом — популярный туристический спот, и наш проект ставит перед собой задачу стать дополнением в череде культурных мест и событий, за которыми едут в наш город», — говорит Артем Крючков. ➔ 64



ЕВГЕНИЙ ГАВЛЕНКО



1. ДМИТРИЙ ПАРШИКОВ,
директор автоцентра
«Рольф Витебский»

РОМАН СЛУЦКИЙ,
генеральный директор
«Аларм-Моторс»

2. ВАДИМ АРУСТАМЯН,
генеральный директор холдинга «Максимум» и онлайн-автодилера Carmart

3. АЛЕКСЕЙ БЕЗОБРАЗОВ,
генеральный директор «Аксель Групп»

ОЛЕГ БАРАБАНОВ,
директор холдинга «Объединенная автомобильная корпорация — РРТ»

СЕРГЕЙ ВАЙНЕР,
член правления дилерского комплекса «Автополе»

МИХАИЛ ГЕВОРКОВ,
управляющий директор «Автоцентра „Аврора“»

ДМИТРИЙ ЗАЙЦЕВ,
управляющий директор ГК «Автопродикс»

АЛЕКСАНДР ИВАНОВ,
председатель совета директоров ГК Wagner

ВАСИЛИЙ МАРУШКО,
исполняющий обязанности генерального директора АО «Евросиб-Авто-УК»

МАКСИМ РУДЗИТ,
генеральный директор ГК «Мега-Авто»

63 → В пространство Artplay в 2018 году переезжает и фестиваль Stereoleto, который до этого десять лет проходил в ЦПКиО. «Нам нравится это место. Но все меняется, и часто эти изменения к лучшему. В этом году мы решили сделать перезагрузку и попробовать что-то новое. Но это не значит, что мы никогда не вернемся на Елагин», — уверяет Илья Бортнюк.

Фестиваль VK Fest на два дня занимает парк 300-летия Петербурга, в 2017 году в нем участвовало 85 тыс. человек. «Концепция проста: крупнейшая социальная сеть России на два дня выходит за пределы онлайн, чтобы воссоздать себя в реальной жизни», — говорят организаторы. В парке устанавливают несколько сцен, устраивают мастер-классы и лекции, бренды представляют собственные интерактивные площадки.

НОРМАЛЬНАЯ ПИТЕРСКАЯ ПОГОДА

Для открытых мероприятий метеорологический вопрос стоит довольно остро. «Дождь, конечно, повлиял на финальный день PPF, но не так критично, как может показаться со стороны», — рассказывает Артем Крючков. — 80% билетов покупаются по предпродаже, поэтому вне зависимости от погоды люди приходят. Кроме того, у нас достаточно большое количество закрытых зон, где можно спрятаться от дождя».

В этом году больше всего пострадали участники «Нашествия» — 200 тыс. зрителей попали под проливной дождь, который шел на протяжении нескольких дней. Он превратил площадку в болото, гости надевали дождевики и резиновые сапоги, а машины приходилось эвакуировать спецтехникой. «Над стихией мы не властны», — разводили руками организаторы.

«У нас дождя не бывает, все считают это везением, хотя это наш большой секрет! За три солнечных дня на фестивале Stereoleto в 2017 году побывало 14 тыс. человек», — делится Илья Бортнюк.

По правде говоря, погода — страх любого опен-эйра. «Однако петербургская аудитория, видимо, привыкла к такой погоде и вообще не очень расстраивается, если льет дождь. Чаще всего говорят: „Нормальная питерская погода“. В 2017 году фестиваль посетило около 10 тыс. зрителей», — добавляет Святослав Трякин.

ИСКАЛА ТЕБЯ Составляя лайнап события, организаторы опираются на собственные вкусы и музыкальную конъюнктуру. «Мы целиком формируем программу фестиваля в течение полугода. Хедлайнеров букируем примерно за год. Какие-то группы стоят у нас в плане на будущие фестивали, но иногда приходится ждать много лет, чтобы наши желания и возможности привезти того или иного артиста воплотились в жизнь. Например, группу Franz Ferdinand, которая выступит на Stereoleto в 2018 году, мы планировали привезти в течение пяти-шести лет», — делится Илья Бортнюк.

Работать над программой «Пикника „Афиши“» организаторы начинают сразу после окончания фестиваля. Заранее начинает готовиться и команда «Усадьбы Jazz». «Каких-то артистов мы можем иметь в виду и за полтора года — если понимаем, что он будет в туре именно в период проведения „Усадьбы Jazz“. Лайнап — это совмещение нашего видения, запроса аудитории и наших финансовых возможностей», — уверяет Святослав Трякин.

Организаторы PPF действуют по-другому: «Опираемся мы исключительно на свой вкус. Название фестиваля несет в себе определенную концепцию, ежегодно мы представляем публике самое актуальное, что случилось за год, а также показываем перспективы. Мы придерживаемся мнения, что проекты подобного формата должны формировать вкус аудитории, а не наоборот. Путь сложный, но честный».

Устроители фестиваля Stereoleto стараются руководствоваться балансом между вкусом и требованием рынка. «Смотрим, ищем, интересуемся, в том числе и мнением профессионалов, промоутеров. Учитывая тот факт, что больше половины артистов в лайнапе фестиваля — молодые музыканты, мы редко ошибаемся в выборе и часто даем отличный старт начинающим, „взлетающим“ артистам», — рассказывает Илья Бортнюк.

Для «Пикника» важно, чтобы артисты могли «на уровне» играть вживую: «Есть много очень популярных музыкантов, которые играют отвратительные живые концерты, стоят очень дорого, но оставляют у слушателей ощущение разочарования. Мы хотим этого избежать».

Гонорары артистов составляют около половины бюджета мероприятия. Это самая крупная и важная статья расходов музыкального фестиваля. Наряду со всем импортом привозить артистов стало дороже с ростом курса валют. «Бюджет формируется в рублях, и самая большая сложность — привлечь актуальных, современных, классных музыкантов, хедлайнеров европейских фестивалей», — объясняет Василий Зоркий. По словам Святослава Трякина, больше всего средств уходит на общий технический продакшн и застройку. Команда PPF называют самыми затратными статьями технического продакшн и букинг артистов.

Большинство организаторов отказываются раскрывать бюджеты мероприятий, ссылаясь на коммерческую тайну. Впрочем, по словам Ильи Бортнюка, «это десятки миллионов» рублей.

РЕПУТАЦИЯ В ПОРЯДКЕ Обычно сложностей при согласовании мероприятия с властями не возникает. «У нас хорошая репутация, и городские власти чаще оказывают содействие, чем вставляют палки в колеса. Силловые ведомства имеют обыкновение беспокоиться, только когда работают с нами впервые: могут переусердствовать и прислать излишнее количество сил для обеспечения порядка. После первого фестиваля сразу же понимают, что аудитория спокойная и неконфликтная, и даже рады работать на нашем мероприятии», — рассказывает господин Трякин. «Мы скорее конкурируем за артистов с европейскими фестивалями, чем испытываем какое-то большое давление в Москве», — считает Василий Зоркий.

Но без ложки дегтя не обходится. Так, московская префектура несколько раз не согласовывала мероприятия команды Arma17. Вечеринки отменяли накануне или прерывали на середине. Летом прошлого года прямо в день открытия был отменен крупный фестиваль электронной музыки Outline. Тогда власти столицы объясняли, что организаторы поздно подали уведомление о проведении культурно-массового мероприятия. Сами организаторы настаивали, что «все процедуры согласования были пройдены». ■

«НЕ СКАЖУ, ЧТО СТАЛ ДЕМОКРАТОМ, ВООБЩЕ ЭТО СЛОВО НЕ ЛЮБЛЮ»

ни один руководитель не может быть идеальным, считает председатель совета директоров ГК «РОССТРОЙИНВЕСТ» ФЕДОР ТУРКИН. Для успешной реализации серьезных задач ему требуется помощь команды и умение доверять людям. О роли личности в бизнесе и в жизни господин Туркин рассказал корреспонденту ВГ Веронике Зубановой.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

BUSINESS GUIDE: Какими качествами, на ваш взгляд, должен обладать успешный руководитель?

ФЕДОР ТУРКИН: Об этом написано десятки, сотни, а может, и тысячи книг серьезнейшими специалистами. Мне с ними не тягаться. Но с некоторыми точками зрения я согласен. Например, идеальный руководитель должен обладать четырьмя функциями. Быть прекрасным производственным — то есть знать дело, которым занимается. Быть прекрасным администратором — то есть уметь четко организовать и регламентировать процесс. Третье — это способность генерировать идеи: куда идти и с кем, что вообще нужно людям. И четвертая, чрезвычайно важная черта идеального руководителя — это умение создать команду, построить правильные отношения внутри нее и с внешним миром. Среди этих черт первая пара — тактические, а вторая — стратегические. И получается, что идеального руководителя в принципе быть не может.

BG: Почему?

Ф. Т.: Каждому человеку свойственно в большей степени или одно, или другое. Чаще всего приличный руководитель обладает какой-то одной чертой, а остальными — в значительно меньшей степени. Хороший руководитель должен обладать двумя стратегическими и в некоторой степени остальными.

BG: Какие из них присущи вам?

Ф. Т.: Я, конечно, имею некоторое представление о строительстве, но в нашей команде человек 150 знает этот предмет гораздо лучше, чем я. В администрировании я тоже когда-то был неплох, но сейчас также подтянулись люди, которые значительно лучше меня. В том, что касается «куда идти, что дать людям», я — один из тех, кто влияет на ситуацию. И в построении отношений — как внутри нашего мира, так и вне его — тоже имею вес. Во мне есть две стратегические черты, и это позволяет мне быть среди руководителей нашей компании. Успешен я или нет — оценивать не мне, а членам команды или кому-то со стороны.

BG: А насколько вы готовы делегировать полномочия?

Ф. Т.: Охватить все просто нереально, и без делегирования полномочий невозможно обойтись. Это один из принципов развития любой компании в любом бизнесе. В строительном — особенно.

BG: Какой вы руководитель?

Ф. Т.: Когда-то я был авторитарным. И эти черты во мне живы, они никуда не делись, просто я научился этим управлять. Тогда (в прошлых жизнях) я потерпел поражение: оказалось, что авторитарный стиль гасит любую инициативу. Люди боятся ошибиться, потому что их за ошибки наказывают. Я это осознал и переработал. Не скажу, что стал демократом, вообще это слово не люблю. Но точно знаю, что руководитель должен видеть дальше и глубже, уметь передавать полномочия и прощать ошибки. Это очень важно, особенно, когда что-то проходишь в первый раз, ошибки неизбежны. Даже если мы не достигли желаемого результата, лучший стимул для того чтобы его все-таки достичь, — это поощрение. Человек должен понимать, что останавливаться нельзя, надо двигаться дальше.

BG: Получается?

Ф. Т.: Не берусь говорить за весь коллектив, он большой. Но там, где есть мое влияние, люди настраиваются на достижение результатов. И не только в профессиональной сфере. Самое главное — личностный рост. Именно он дает возможность всему, в том числе и росту профессиональному.

BG: Готовы ли вы идти на компромиссы: с партнерами, поставщиками, подчиненными, чиновниками?

Ф. Т.: Мы друг от друга зависим и вынуждены искать точки соприкосновения. Можно сказать, бизнес — это цепочка сплошных компромиссов. Мы все вынуждены доверять друг другу: с кем-то это взаимное доверие больше, с кем-то меньше, но без этого невозможно.

BG: Чем государство может помочь или, наоборот, навредить вашему бизнесу?

Ф. Т.: Помочь может то, что было обещано президентом еще много лет назад: что

наконец-то процентная ставка по ипотеке будет снижена до 6%. К этому есть предпосылки — и мы чувствуем, что наши дольщики этого очень ждут. А навредить, причем очень серьезно, может новая редакция 214-ФЗ. Она станет реальным сдерживающим фактором в развитии отрасли. Закон и так на стороне дольщиков, а из-за новой редакции ситуация может стагнировать. Хотелось бы, чтобы этой редакции не было.

BG: Сопутствует ли вам удача в бизнесе и насколько она необходима?

Ф. Т.: Удача подразумевает элемент случайности. Я знаю людей, которым сопутствовала удача, а потом перестала — и все закончилось. Мне с детства повезло в одном: никаких случайных достижений у меня не было. Все, что было, зарабатывалось трудом. На каких-то этапах это был только мой труд, на следующих — труд нескольких человек, потом — труд большого коллектива. Но это всегда был труд, а это уже называется не удача, а успех.

BG: В этом году «Росстройинвесту» исполнилось 15 лет...

Ф. Т.: Возраст юношеский, многие междunarодные компании, с которыми нам приходится сталкиваться, гораздо старше. Мы шли микроскопическими шагами: каждые пять лет удваивались, иногда утраивались — все по классике. В нашем бизнесе вообще редко бывает, чтобы с нуля — и сразу на вершину.

BG: Каким был для компании 2017 год?

Ф. Т.: Очень сложным, как и для всей экономики страны. Главное наше достижение — то, что мы объекты сдаем в срок. Один уже сдали, еще два — на очереди. Мы прилагаем для этого все усилия, люди работают самоотверженно, низкий им поклон. Надеюсь, что все задуманное свершится.

BG: На что еще планируете «замахнуться»?

Ф. Т.: Виртуальный мир нами до конца не освоен. Я лично убежден, что живой человек — это более колоссальная сила (мы можем быть едины в сети, но когда надо сделать реальное дело, выходят единицы), но практика показывает: за соцсетями бу-

дущее, и надо к этому прислушиваться. Жизнь обязывает. И если встретятся на нашем пути люди, которые в этом разбираются, может получиться интересный и важный для людей продукт.

BG: За то время, что вы руководите ГК «Росстройинвест», появилось много молодых управленцев.

Ф. Т.: Причем многих мы вырастили внутри компании: они пришли к нам в юности и добились впечатляющих результатов, став хорошими руководителями на высоких позициях. Что касается вообще строительного бизнеса — выросла целая плеяда людей, которых я лично глубоко уважаю и для которых готов трудиться душой. Мы вместе организовали несколько интересных движений, где люди тратят свои душевные силы, время и средства на то, чтобы другим людям было хорошо.

BG: Как бы вы сформулировали свое бизнес-кredo? Насколько близко к нему позиционирование компании?

Ф. Т.: Эти фразы (отчасти сформулированные мною, отчасти другими членами нашей команды) звучат в нашей рекламе. Например, «Ярко. Надежно. В срок». Это то, чем я живу, и это касается не только объектов, а всего, что мы делаем. «Создаем возможности»: много для кого и много для чего. «Строим для России»: и для ее жителей. Когда выйдем на международный рынок, мы этот слоган подкорректируем.

BG: А собираетесь?

Ф. Т.: По большому счету, у нас еще здесь, в России, столько работы, что даже думать не стоило бы. Но за рубежом есть чему поучиться. За последние 25 лет строительный бизнес сильно продвинулся, в том числе и в России. Но самые уникальные объекты — и в Петербурге тоже — строят турки, арабы и китайцы. Еще такой пример — Астана: 90% новых сооружений построено турками, 5–7% — корейцами и совсем чуть-чуть местными. Нас вообще там нет! При этом тендеры, наверное, не были секретными. Так что еще есть над чем работать российским строителям. ■

СПИСОК ЗАМАРАННЫХ ИМЕН

БЛЭКЛИСТЫ В ИНТЕРНЕТЕ — ОТНОСИТЕЛЬНО НОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЙ И РАБОТОДАТЕЛЯМИ, И СОИСКАТЕЛЯМИ. СЛОВО «ЧЕРНЫЙ» ГОВОРИТ О ТОМ, ЧТО НАЙТИ В НИХ ПОЗИТИВНУЮ ИНФОРМАЦИЮ СЛОЖНО, А ВОТ НЕГАТИВ ПРИСУТСТВУЕТ НА ЛЮБОЙ ВКУС. ВГ РАЗБИРАЛСЯ, ЕСТЬ ЛИ В ЭТИХ СПИСКАХ РАЦИОНАЛЬНОЕ ЗЕРНО, ПОЛЬЗА ПРИ ПОИСКЕ РАБОТЫ ИЛИ СОТРУДНИКА И ЗАЧЕМ КОМПАНИИ ИХ ФОРМИРУЮТ.

КОНСТАНТИН ПЕТРОВ

«Вспомните, как часто вы пишете о том, как вам нравится ваше рабочее место?— спрашивает директор по развитию ТМ «Рыбсеть» Полина Кирова.— Наверное, никогда. А вот претензии к работодателю часто и подробно описывают многие, поэтому негативных отзывов всегда будет больше».

Отличить реальный отзыв можно по его детализации, поясняет госпожа Кирова. Если работник пишет общие фразы «У них все плохо, всем не платят, заставляли много работать», то это, скорее всего, неправда. Но если в отзыве используются конкретные примеры, то чаще всего это действительно бывший сотрудник.

«Большая часть таких отзывов реальна,— утверждает генеральный директор компании Profgallery Елена Коваленко.— Если компания позволяет себе некорректное отношение к сотрудникам, то рынок быстро об этом узнает. Часто оставляют отрицательные отзывы и о конкретных руководителях».

В блэклисты компании и их сотрудники попадают по разным причинам, в том числе и в результате конфликтов с коллегами, говорит госпожа Коваленко. В критических ситуациях люди ведут себя по-разному: кто-то через пять минут забудет о разногласии, а кто-то посчитает своим долгом написать нелестный отзыв. Многие работодатели тщательно следят за отзывами о работе своей компании и сотрудников в интернете, а получая негативные, работают с ними: пишут опровержения, приносят извинения или создают новые позитивные отзывы поверх негатива.

«Я знаю руководителей некоторых успешных компаний, которым все равно, что о них пишут в интернете, и они никак не работают с негативом, считая, что настолько всем мил не будешь,— поясняет управляющий партнер кадровой компании AVRIO Group Consulting Светлана Катаева.— Также я знаю компанию, которая в рамках общей концепции по развитию позитивного HR-бренда пишет индивидуальный ответ на каждое направленное резюме, тратит на это огромное количество времени и ресурсов, но придерживается такого подхода уже несколько лет».

НЕГАТИВНЫЙ PR «Отзывы, оставленные на десятке площадок обиженным работником, почти никогда не бывают профессиональными, рассказывает управляющий партнер PR-агентства «Идеи & решения» Сергей Пархоменко.— Обычно это один и тот же текст, речевые обороты, поэтому можно понять, что отзывы пишет один и тот же человек».

Гораздо хуже, когда это системная работа конкурентов, которые занимаются «черным пиаром». Можно столкнуться с профессионалом, который не допустит элементарных ошибок, как один и тот

же IP-адрес, и достаточно разнообразно напишет сами отзывы. «Если идет такая атака, отзывы могут отрабатываться SEO,— поясняет господин Пархоменко.— С профи бороться сложнее, но вполне возможно. Тем более что они влияют не только на сотрудников, но и на продажи. Исследование одного b2b-рынка показало, что плохие отзывы бывших сотрудников на 12% снизили продажи компании».

«Согласно последнему исследованию CEB SHL, компании уделяют все больше внимания развитию и укреплению своего HR-бренда: 26% респондентов из 183 организаций отметили эту задачу как приоритетную, а в 30% компаний растут соответствующие бюджеты»,— подтверждает необходимость работы в этом направлении старший консультант-аналитик CEB SHL Russia & CIS Максим Пескин.

По его словам, сейчас меняется весь подход к управлению HR-брендом работодателя. В условиях острого дефицита узкопрофильных специалистов недостаточно массового привлечения кандидатов. Не принесут пользу и расплывчатые, абстрактно-позитивные обещания — они попросту потеряются в информационном шуме. Необходим четко сфокусированный HR-бренд, резюмирует Максим Пескин, или несколько таких брендов, направленных на различные аудитории.

«В нашем случае, когда бренд нацелен на потребителя, когда розничная сеть и косметика находятся у всех на виду, создание отдельного HR-бренда вряд ли имеет смысл,— считает руководитель кадровой службы компании «Лаш Раша» Наталья Хамова.— Однако Lush обладает дополнительной репутацией: это ответственное отношение к сотрудникам с точки зрения соблюдения трудового законодательства, а также позитивное отношение к сотрудникам с татуировками, пирсингом и прочими не очень типичными для косметических компаний элементами стиля».

ЧЕРНАЯ МЕТКА Попасть в черный список могут не только работодатели, но и сами работники. Хотя большинство компаний не признаются в использовании таких блэклистов, поясняя, что информация там не всегда адекватна. «Мне известны случаи, когда недобросовестные „хантеры“, которым не удалось заполнить кандидата или при уходе особо ценного сотрудника к конкурентам, вносили этих специалистов в подобные базы с целью „насолить“»,— поясняет генеральный директор страхового общества «Помощь» Александр Локтаев.

Проверять профпригодность соискателя, по его мнению, лучше всего с помощью тестов и различных кейсов. А вот оценить личные качества будущего сотрудника сложнее. Это получится сделать в ходе многоступенчатых собеседований или обратившись к бывшим работодате-

лям. «Добывать информацию путем только просмотра блэклистов и безоговорочно доверять размещенным в них данным не стоит,— согласна руководитель департамента по работе с персоналом компании QBF Светлана Белодед.— Возможно, работник просто не смог достойно влиться в чужой коллектив, зато именно в вашей компании будет на своем месте».

«Мы держим собственный штат сотрудников, работаем с кадровыми агентствами и сами составляем блэклисты по продавцам,— рассказывает Полина Кирова.— Это позиция с высокой частотой смены, и продавцы, уволенные из наших магазинов, предлагают свои услуги нашим франчайзи. Специфика профессии такова, что ошибки продавцов обычно проявляются и на следующих точках — выпивка, кража, хамство покупателям. Вовне мы данный блэклист не рассылаем, он составлен для пользования внутри нашей организации и в первую очередь для наших франчайзи». По ее словам, при найме торговых сотрудников в компании всегда ориентируются на личные беседы и на отзывы прошлых работодателей. Интернету не доверяют, так как, считают, что есть сайты, намеренно дискредитирующие как соискателей, так и работодателей с целью получения прибыли от сокрытия таких комментариев.

При общении с бывшими работодателями опытные HR-специалисты не ограничиваются списком рекомендателей, которых им предоставляет сам кандидат, поскольку знают, что вряд ли кто-то будет указывать в резюме контакты людей, не готовых дать положительную характеристику. «Одна бывшая коллега, профессионалисту которой я доверяла, как-то рассказала про кандидата, который, работая с ней в одной команде, взял в долг деньги у ряда сотрудников, а потом не отдал, предпочел скрыться от неудобных вопросов и в итоге уволился,— вспоминает Светлана Катаева из AVRIO Group Consulting.— Это были небольшие суммы, и никто не стал поднимать шум. Даже несмотря на хорошие отзывы с другого места работы, мы этого кандидата исключили из конкурса».

Сотруднику очень важно уходить из компании, не конфликтуя: отзывы имеют значение и могут повлиять на дальнейшую карьеру — как в лучшую сторону, так и в худшую, признается генеральный директор рекрутингового агентства Pro Personnel Татьяна Долякова. Впрочем, говорит эксперт, и работодатель бывает не прав: не доплатил, поменял условия, не сошлись характерами и в итоге — дал субъективную оценку.

ДОБРОВОЛЬНАЯ УТЕЧКА «Мнение о кандидате может изменить и профиль в соцсетях, и страница на YouTube,— поясняет руководитель отдела общего подбора в России и СНГ петербургского фили-

ала кадровой компании Manpower Group Татьяна Бурянина.— Причем отсутствие профилей у кандидатов, претендующих на некоторые позиции также вызывает вопросы, особенно на вакансии, связанные с продажами». При отборе специалисты компании берут рекомендации по принципу «360 градусов», то есть — руководитель, коллега, подчиненный.

«Рекомендации коллег из сферы HR могут лишь пролить свет на те моменты, которые мы могли упустить во время интервью, но вряд ли способствуют кардинальной смене мнения о кандидате,— говорит генеральный директор ООО «Бонава Санкт-Петербург» Мария Черная.— Один и тот же человек может хорошо выполнять одни задачи, но совсем не подходить для других. Нет понятия „плохой“ или „хороший“ работник — есть понятие „человек не на своем месте“».

«Как-то раз к нам пришел кандидат, который произвел хорошее впечатление на интервью, однако предыдущий работодатель отзывался о нем резко негативно,— вспоминает CEO сервиса Wheely Антон Чиркунов.— Это послужило поводом пообщаться с другими бывшими коллегами кандидата. Снова услышав не самую лестную обратную связь, мы приняли решение не делать данному кандидату предложение о работе. Но если соискатель уже делал с нами проект, допустим, на фрилансе, то нам будет этого достаточно, и мы не пойдем к другим его клиентам или работодателям за рекомендациями». «Все зависит от коллеги, который дает эту рекомендацию,— развивает тему HR-специалист сервиса путешествий OneTwoTrip Полина Русакова.— Одно дело незнакомый HR из чата в Telegram, другое — человек, результаты работы которого вы знаете лично».

Рекрутер — это не человек-сканер, согласна с коллегами HR-менеджер Parallels Екатерина Фирсова, и по первому взгляду невозможно определить, подходит кандидат или нет. «Хотя бывают и исключения: несколько лет назад кандидат бросился мне в ноги и начал признаваться в любви, если честно, было страшно»,— признается госпожа Фирсова.

Впрочем, страшно бывает не только HR-специалистам, но и самим соискателям. Собеседование — процесс непростой, и большинству людей нужно время, чтобы расслабиться и включиться в него, а иногда и выключиться. «Однажды я шла по коридору на собеседование с соискателем и встретила незнакомого мужчину,— рассказывает Полина Русакова.— Оказалось, это был кандидат на позицию менеджера. Руководитель пришел на собеседование раньше меня, подробно рассказал про функционал и задачи и, похоже, так напугал кандидата вопросами, что соискатель сказал, что пошел в туалет, и не вернулся». ■

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ

МАКСИМ ЛЕОНИДОВ ПОХУДЕЛ В КАРЕЛИИ ЗА ТРИ ДНЯ НА ЧЕТЫРЕ КИЛОГРАММА

У российских звезд в последние годы принято ездить в Карелию не только за впечатлениями от края лесов и озер, но и за здоровьем. Недавно оздоровительную клинику «Кивач» посетил известный музыкант и актер Максим Леонидов. По словам певца, трудности гастрольной жизни не оставили ему выбора, а рекомендации сделали свое дело.

— Почему именно клиника «Кивач»?

— Большую роль, конечно, играют рекомендации. Мне порекомендовали мои знакомые, моя приятельница, которая здесь уже не первый год. Если я не ошибаюсь, она тут уже 5 раз была, и, в общем, она щебетала мне, щебетала... И в конце концов довел я свое здоровье гастрольным образом жизни до такого состояния, что ничего другого не осталось, как сюда приехать его поправлять. А во-вторых, местоположение, репутация.

— Слоган клиники: «К нам едут за результатом». Ну и как? Есть результат?

— Знаете, что я вам по секрету скажу, — я за три дня похудел на четыре килограмма. Такого со мной в принципе не было никогда. Я приехал сюда и весил 90,3 килограмма.

На четвертый день я весил 86,5 килограмм. Легкость, цвет лица, все, конечно, меняется.

— Говоря о клинике «Кивач», многие упоминают применяемые здесь передовые подходы к лечению, максимально полезные оздоровительные процедуры, а также удивительную карельскую природу: клиника расположена в вековом сосновом бору на берегу чистейшего озера. Каковы ваши впечатления о клинике «Кивач»?

— У меня впечатления только хорошие на самом деле. Хотелось бы что-нибудь поругать, но, в общем, как бы и нечего. Потому что замечательный персонал, очень дружелюбный, вежливый. Это относится не только к лечащему персоналу, но и обслуживающему. Все профессионалы

своего дела, все очень заботливые. Все процедуры выполняются вовремя. Нет никаких сбоев. Короче говоря, высокий профессионализм. Вот это, мне кажется, очень важно.

Остается только подчеркнуть, что двадцатилетний опыт работы, результативные оздоровительные программы, избавляющие организм не только от токсинов, но и от инфекций — источников большинства заболеваний, комфорт и здоровое питание — те факторы, благодаря которым клиника «Кивач» привлекает гостей не только со всех уголков России, но и из-за рубежа.

Девиз «Кивача» «К нам едут за результатом!» полностью себя оправдывает. Посетив клинику «Кивач» однажды, вы наверняка захотите вернуться вновь!



МАКСИМ ЛЕОНИДОВ
музыкант



ГЛАВНЫЕ
ПРЕИМУЩЕСТВА:



ДЕТОКС



ДИАГНОСТИКА
CHECK UP***



ANTI AGE***



ПЛАСТИЧЕСКАЯ
ХИРУРГИЯ



КОСМЕТОЛОГИЯ



/kivachclinic

На протяжении 20 лет клиника занимается очищением организма (детоксом) по специально разработанным программам, она специализируется на интегративной медицине и была признана «Лучшей Detox*** и Anti Age*** клиникой» (премия Aurora Beauty & Health European Awards 2014). Здесь применяются передовые подходы к диагностике и лечению, включая вегеторезонансное тестирование, гемосканирование, спектральную фототерапию, квантовую эндовазальную терапию, лимфотропную терапию.

* Клиника «Кивач», Лауреат в номинации «Лучшая Detox*** клиника», «Лучшая Anti Age*** клиника». Премия Aurora Beauty & Health European Awards. **Антивозрастная. ***Детокс. ****Обследование

Клиника «Кивач»
Карелия
186202, Республика Карелия,
Кондопожский р-н, с. Кончезеро
8 (800) 100-80-30
www.kivach.ru

Не является публичной офертой.
Лицензия ЛО-10-01-001090 от 15 декабря 2016 г.

Услуги по профилю пластическая хирургия
предоставляются ООО «Кивач Эстетик плюс»



АЛЕКСАНДРА УЛИЧ

генеральный директор
ЗАО «Клиника «Кивач»

ЛУЧШЕ, ЧЕМ ЗАГРАНИЦА Инновационный подход к оздоровлению в Карелии

Генеральный директор ЗАО «Клиника «Кивач» Александра Улич рассказала о программах и разработках учреждения.

— Александра Витальевна, безусловно, заповедная природа Карелии — мощный фактор привлекательности для гостей. А какие есть возможности у клиники «Кивач» как медицинского и оздоровительного комплекса?

— Клиника «Кивач» является многопрофильным медицинским учреждением. За 20 лет работы мы накопили огромные знания, создали уникальные разработки и методики, которые позволяют через очищение организма лечить многие хронические заболевания. Мы постоянно расширяем перечень предоставляемых услуг, так, в 2015 году под брендом «Кивач» было открыто хирургическое отделение. Мы используем современные медицинские технологии, постоянно обновляя оборудование и обучая персонал. Наши врачи — высококлассные специалисты, регулярно повышающие свой профессиональный уровень. Многие процедуры и способы лечения, которые есть в «Киваче», мы стали применять первыми в России.

— Ваши слова провоцируют на традиционный дискурс об импортозамещении. Как видятся вам конкурентные преимущества клиники на фоне открытого рынка медицинских услуг и индустрии здоровья в целом?

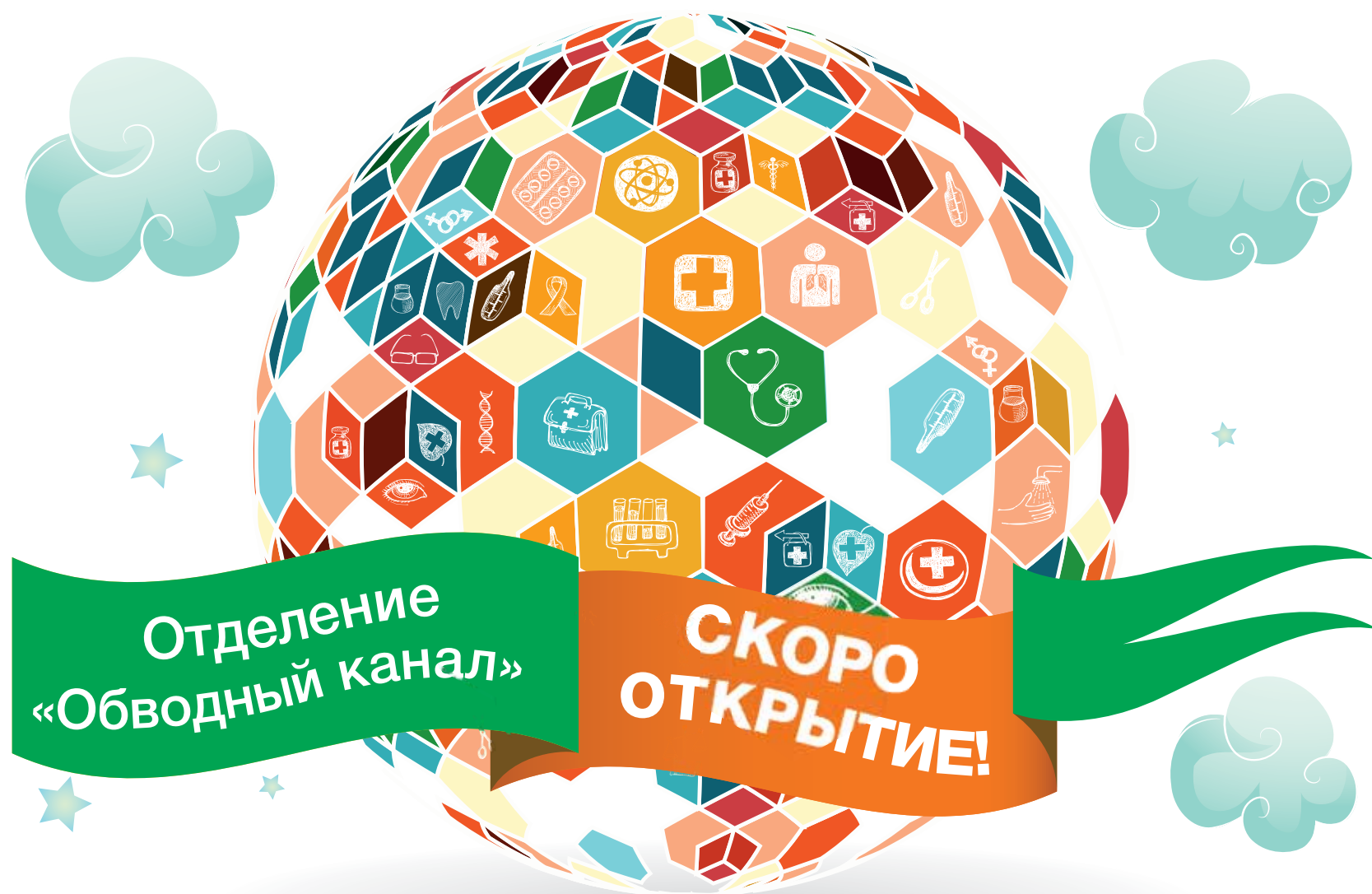
— Мы оказываем услуги на европейском уровне и наши результаты говорят сами за себя. За здоровьем к нам едут не только со всех уголков нашей необъятной Родины, но и из-за границы: география гостей насчитывает более 30 стран мира. Среди наших пациентов много звезд кино и телевидения. Благодаря комплексному подходу организм человека воспринимается как единая целостная система, что позволяет эффективно лечить не симптомы, а причину заболевания. Наши детокс-программы — это комплекс взаимосвязанных мероприятий: детокс-процедур, термолечения, галотерапии, фитотерапии, бальнеотерапии, массажа, лечебной физкультуры, лимфотропной и вегеторезонансной терапии и многого другого. Это позволяет активизировать механизмы саморегуляции и

самооздоровления, заложенные в нас природой, восстановить нормальную работу всех органов и систем для активного долголетия и снижения риска различных заболеваний в будущем.

— Александра Витальевна, поскольку сказанное вами не оставит равнодушными, не могли бы Вы сделать краткий анонс предложений от клиники «Кивач»?

— Для нас важен индивидуальный подход к каждому гостю, поэтому мы предлагаем три уровня программ очищения организма: «Базовый», «Премиум» — с углубленной диагностикой, «Эксклюзив» — для самых взыскательных гостей и «Лечебное голодание» — для самых стойких. Посещать клинику можно всей семьей: у нас в числе прочих предусмотрены программы детского оздоровления и для «продвинутого» возраста — «Здоровье 60 плюс». Также мы занимаемся общим оздоровлением, лечением бесплодия, предоставляем возможность получения услуг косметологии и хирургии. Приезжайте к нам за здоровьем, и мы подберем программу специально для вас!

РЕКЛАМА



Отделение
«Обводный канал»

**СКОРО
ОТКРЫТИЕ!**

Многопрофильная клиника «Скандинавия» – это:

13 отделений
во всех районах города

80 медицинских направлений

145 тыс.
пациентов ежегодно

790 тыс.
количество визитов



**Все детские
и взрослые
специалисты**



**Все виды
диагностики**



**Родильное
отделение**



Реабилитация



7 АПТЕК



**Многопрофильный
хирургический
стационар**



4 травмпункта

- Центр офтальмохирургии для взрослых и детей
- Центр реабилитации и спортивной медицины
- Центр профилактики и лечения заболеваний молочной железы
- Центр лечения головной боли
- Центр диагностики, лечения нарушений памяти и головокружений
- Центр лечения храпа и остановок дыхания
- Центр коррекции веса

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМО ПОЛУЧИТЬ КОНСУЛЬТАЦИЮ СПЕЦИАЛИСТА