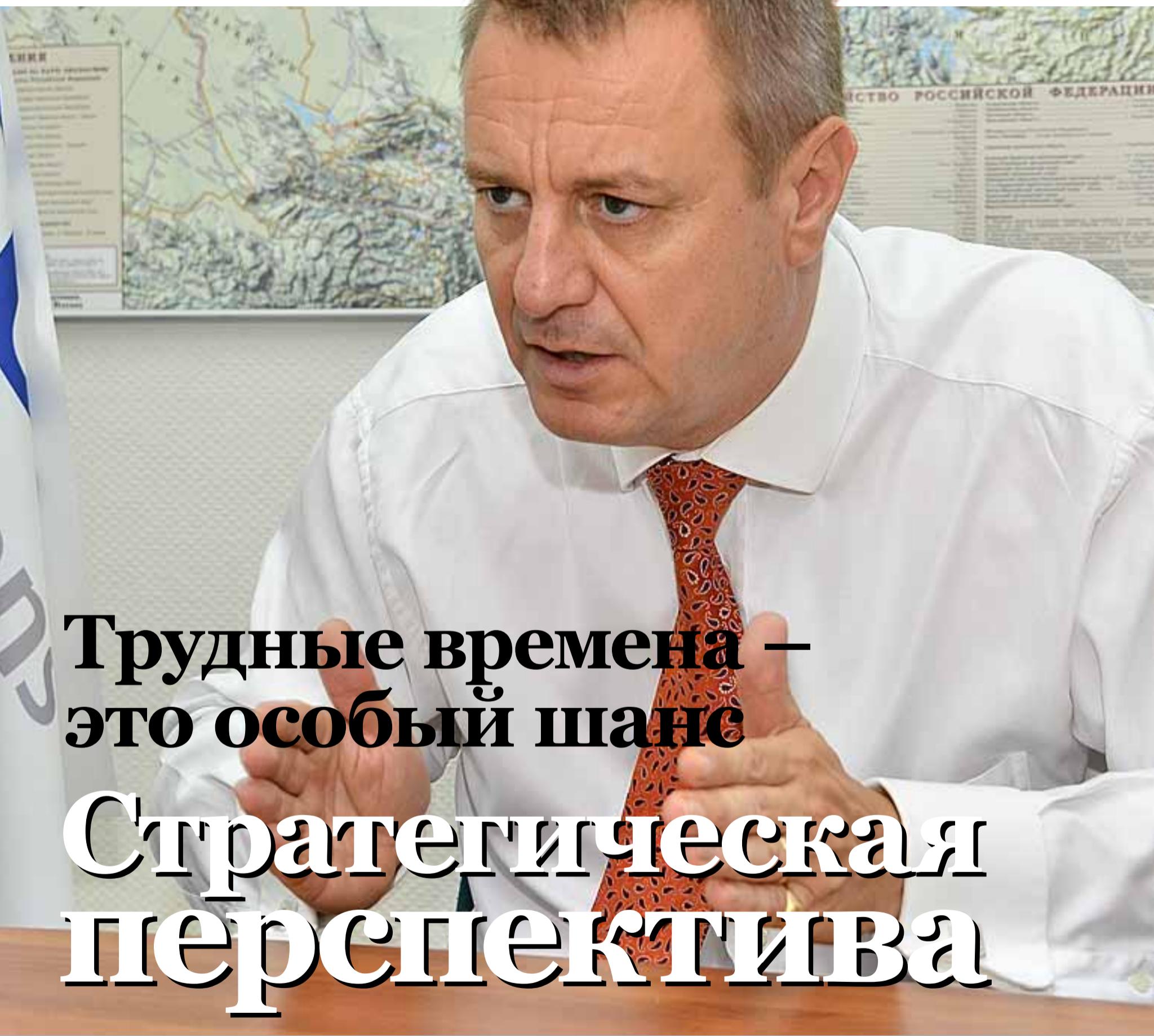


BIGMOSCOW

ОКТЯБРЬ – ДЕКАБРЬ 2014 | DIGITAL MAGAZINE

РУССКАЯ ВЕРСИЯ



Трудные времена –
это особый шанс

Стратегическая
перспектива

Бельгиец
Вандерплаетсе
Как риски
превращаются в капитал

Швейцарец
Готье
Кому в Москве
поправить здоровье

Австралиец
Бетвейт
Кто не спит
в Москве по ночам

Содержание

BIGMOSCOW

октябрь – декабрь

2014

ПЕРСОНА



Из глубины

Президент российско-бельгийского бизнес-клуба **Йохан Вандерплассе** считает, что и в самый разгар международного политического шторма надо не паниковать, а смотреть вперед и вглубь, в суть вещей

5

Хотите открыть бизнес в Москве?

5 советов от Йохана Вандерплассе.

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ



Инвестиции в здоровье

Основатель медицинского центра «Альянс Франсэз» **Бруно Готье** повысил в Москве уровень медицинского сервиса и обрел множество благодарных клиентов.



Гаражный мастер

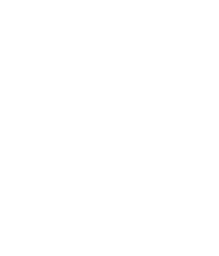
Австралийский финансист **Кэмпбелл Беттс** переквалифицировался в ресторатора и открыл в российской столице гла- мурный клуб «Гараж».



Италия на Покровке

Уроженец Вероны **Джулио Дзампи** показал, что средиземноморская кухня может стать хорошим бизнесом и на среднерусской возвышенности.

НА РАБОТУ В МОСКВУ



Первопроходец

Глава представительства авиакомпании «Сингапурские авиалинии» в России **Мелвин Нг** успешно сочетает азиатские ценности с национальными особенностями русского характера.

ТОРГОВАТЬ С МОСКОВОЙ



BIGMOSCOW



Как читать журнал



1 Главное меню

Прикоснитесь к экрану для его появления.

2 Архив номеров

Все номера BIGMOSCOW которые вы уже скачали, — в вашей личной библиотеке.

3 Назад

Эта стрелка вернет вас к предыдущему материалу.

4 Содержание

Полный список материалов выпуска.

5 Подробное содержание

Список материалов с превью каждой страницы, краткими аннотациями, указанием авторов.

6 Панель быстрой навигации

Быстрый переход по страницам издания.

7 Social Sharing

Делитесь интересными материалами с друзьями!

8 Закладки

Добавляйте понравившиеся материалы в закладки.



Просматривайте материал касанием по вертикали



Передвигайтесь между статьями касанием по горизонтали



Читайте журнал в удобном для вас положении



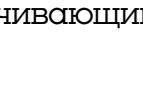
Продолжение статьи



Следующая статья



Отправить письмо



Видео

6



**Бельгиец Йохан
Вандерпластсе
считает,
что международные
политические
шторма, бушующие
в верхах,
не затронут
глубинных,
долгосрочных
бизнес-стратегий**

ИЗ ГЛУБИНЫ

ТЕКСТ: ВЛАДИМИР МОХОВ | ФОТО: ЕВГЕНИЙ ДУДИН



Мы встретились с президентом российско-бельгийского бизнес-клуба в московском офисе международной корпорации Emerson, в которой Йохан Вандерплаетсе занимает пост вице-президента восточно-европейского отделения. Он завершал последние дела перед вылетом в Сочи, где собирался провести отпуск.

— Йохан, вы уже почти четверть века живете в Москве...

— Да, скоро отметим юбилей!

— Вы не побоялись окунуться в российскую действительность в 1990-х годах, когда здесь было совсем непросто. Сейчас Россия — другая страна. Но ситуация в мире очень сложная. Сегодня вы решились бы на такой шаг?

— Конечно! Хотя здесь и сейчас непросто. Впрочем, как и везде. Вы правы, Россия за четверть века сильно изменилась. После распада СССР страна только открывалась для иностранного бизнеса. Во всех сферах наблюдался кризис, из которого, казалось, выбираться придется очень долго. Но русские выбрались из него на удив-

ление быстро. В России развивается экономика, растет качество жизни. Я могу об этом судить, поскольку это происходит у меня глазах. По-

этому сегодня я тоже рискнул бы начать бизнес в России, поскольку степень риска гораздо ниже, а возможностей — больше.

К тому же

мне нравится русский менталитет. Меня привлекают два основных фактора: во-первых, тут никогда не бывает скучно, а во-вторых, есть колossalный потенциал для развития бизнеса во всех направлениях.

О ЙОХАНЕ
ВАНДЕРПЛАЕТСЕ



— Давайте перечислим и то, что вам не нравится.

— Больше всего не нравится бюрократия. Даже за 25 лет невозможно привыкнуть к такому количеству бумаг с печатями, гигантской отчетности. Конечно, стало лучше, но, на мой взгляд, здесь еще очень много работы. Вот вам пример. Во всем западноевропейском секторе у Emerson всего шесть юристов, а только в России — пятнадцать! То же самое касается бухгалтеров. Иначе бюрократию не преодолеть. Разумеется, для таких крупных компаний, как наша, бюрократия не является неразрешимой проблемой. Мы можем себе позволить содержать целую армию юристов и бухгалтеров. А вот для среднего и малого бизнеса это накладно. И это

пугает предпринимателей, задумывающихся об открытии своего дела в России. Между тем именно малый и средний бизнес составляют основу здоровой экономики. К сожалению, в России это пока не так, и дисбаланс надо устранять.

Барьером для развития бизнеса остается и коррупция, которую российские власти до конца не одолели. Понятно, что до конца коррупцию никому и нигде не удается преодолеть, и ситуация сейчас гораздо лучше, чем в 1990-х годах, но это по-прежнему сильно мешает.

— Чиновники требуют от вас взятки?

— Что вы! Русские чиновники пуганые и давно ничего не требуют открыто. Просто они могут найти тысячу причин для того, чтобы не решить ваш вопрос. Но ком-



В России развивается экономика, растет качество жизни. Я могу об этом судить, поскольку это происходит у меня глазах.

пания Emerson принципиально не дает взяток и не прибегает к сомнительным методам при отстаивании своих интересов. Лучше продать меньше, чем получить в перспективе проблемы и запятнать свою репутацию.

— Что скажете о санкциях, которыми Россия и Запад активно обмениваются в последние месяцы? К чему все это приведет?

экономика пошла в рост, и те, кто не паниковал, строил долгосрочную стратегию своего бизнеса в России, серьезно выиграли. Думаю, так будет и сейчас. Знаете, когда на море шторм, сверху все кипит и бурлит, и выглядит это очень страшно. А если нырнуть поглубже — там спокойно. И бизнес предпочитает встречаться, договариваться именно на такой глубине, даже если сверху штормит. Поэтому не стоит нагнетать страсти. Скажу так: ситуация напряженная, но не критичная.

У меня к санкциям подход философский. Я считаю, что надо не паниковать, а смотреть вперед.

— У меня к санкциям подход философский. Кстати, как и у большинства русских. Они говорят, что раз уж мы пережили революцию, войну, перестройку, то санкции переживем тем более. Я тоже считаю, что надо не паниковать, а смотреть вперед. Кстати, я сам пережил в Москве дефолт 1998 года. Многие иностранцы тогда говорили, что их бизнесу теперь конец, что ничего хорошего здесь уже не будет. Но всего через пару лет российская

— Вашу компанию шторм не затронул?

— В России наша специализация — нефтегазовая отрасль. И нас, безусловно, пугает тот факт, что американские компании теперь не могут экспортировать в Россию высокотехнологическое оборудование, позволяющее, к примеру, добывать углеводороды в Арктике. С другой стороны, если внимательно изучить эти санкции, легко убедиться, что многое там останется на бумаге. Но



даже если не останется, выход из положения есть всегда. Политика компании Emerson в России строится на том, что лучше не импортировать из-за рубежа, а производить на месте, в самой России. Пример тому — расположенный в Челябинске завод Metran, где производится высокотехнологичное оборудование. Там работает более тысячи сотрудников, и мы собираемся удвоить их количество. Строим новый производственный комплекс, который откроется будущей весной. И что очень важно, это не «отверточная сборка» компонентов, поступивших из-за рубежа. Более чем на 70% наше оборудование состоит из российских комплектующих. В Челябинске у нас работают около двухсот инженеров, разрабатывающих программное обеспечение. Благодаря им мы получили уже 80 патентов!



— Выходит, не все «мозги» утекли из России?

— Сегодня они находят применение у себя на родине, и это хорошо. Кстати, по поводу санкций. Любые санкции — это прекрасный стимул для развития собственного производства. В России это поняли, взяв курс на импортозамещение. А мы

поняли, что наша стратегия по размещению производства внутри России оказалась верной.

— Русские говорят: «свято место пусто не бывает». И если россияне не будут осваивать богатства Арктики вместе с американцами или европейцами, их место займут азиатские партнеры, те же китайцы...

Когда на море шторм, сверху все кипит и бурлит, и выглядит это очень страшно. А если нырнуть поглубже — там спокойно.

— Вы правы. Это упущеные возможности. Крупнейший проект за последние пару десятков лет — совместное освоение арктического шельфа «Роснефтью» и Exxon Mobil. Развитие этого проекта — в интересах России и Запада. Но позволю себе усомниться в равноценности замены западных технологий нефтедобычи китайскими. У Китая нет опыта добычи нефти в арктической зоне. Он есть у BP, Total, Exxon Mobil и других западных компаний. В Арктике расположено одно из последних крупных месторождений нефти и газа. Это колossalный проект, реализации которого не должны помешать никакие санкции. Надеюсь, это понимают по обе стороны океана.

— Крупный бизнес наверняка договорится — слишком большие деньги на кону. А могут ли помешать санкции среднему и малому бизнесу?

— Думаю, да. Дело в том, что американский бизнес в России пред-

ставлен значительно меньше, чем европейский. А в структуре европейского бизнеса в России доля малых и средних компаний значительно выше, чем в структуре американского. Поэтому санкции прежде всего невыгодны европейцам. Это уже аукнулось прекращением поставок в Россию продовольствия.

— Выходит, сейчас не время идти на российский рынок? Лучше переждать?

— Как раз наоборот. Опыт, приобретенный мной за эти годы, подсказывает: в России необходимо долгосрочное планирование и долгоиграющие проекты. А они требуют времени для раскрутки. Вторых, русские партнеры отличаются хорошей памятью. Если зарубежная компания не сбежит отсюда в период политических сложностей, русские непременно оценят это. И тем более оценят, если компания не побоялась прийти сюда в этой тяжелой ситуации. То есть сегод-

Любые санкции — это прекрасный стимул для развития собственного производства. В России это поняли, взяв курс на импортозамещение.



**Сегодняшние риски завтра
превратятся в экономический капитал.
Зачем же ждать?**



няшние риски завтра превратятся в экономический капитал. Зачем же ждать? Надо успеть закрепиться на рынке, когда штурмит. Ведь он остается рентабельным. Иначе бы Emerson здесь давно не было.

— Однако многие западные компании предпочитают закрепляться на азиатском рынке, в том же Китае.

— В Китае или Индии большой рынок, и там выгодней работать, если речь идет о серьезных объемах продаж. Но в России выше рента-

регионе, как Башкортостан, больше, чем во всей Болгарии. Туда западные инвесторы стремятся, а о существовании Нижегородской или Челябинской областей, где высока доля среднего класса, почему-то не вспоминают. Если я спрошу своих бельгийских коллег-бизнесменов, где находится Башкортостан, они даже не скажут. Многие из них продолжают считать российские регионы депрессивными, не видя реальных перемен, которые там происходят.

Москва с ее гигантским населением остается колоссальным рынком для новых товаров и услуг.

бельность. Здесь постоянно растет доля среднего класса, доходы которого сопоставимы с европейскими. Многие продолжают думать, что прилично зарабатывают в России только в Москве и Петербурге. По международным стандартам к среднему классу относят людей с доходом \$1 500 в месяц. И для меня, например, было открытием, что количество людей, имеющих подобный доход, в таком российском

— Теперь я понимаю, почему вы забрались так далеко в Челябинск.

— Когда мы приобрели там Metran, это была довольно маленькая компания. А почему Челябинск? Там очень сильный Южно-Уральский государственный университет, с которым мы сотрудничаем. Нехватка квалифицированных инженеров — общемировая проблема, и благодаря университету мы ее ре-



шаем. Немаловажно и то, что участок под строительство производственных мощностей на Урале стоит гораздо дешевле, чем в Москве. Там меньше расходы и на зарплату, аренду. Стоимость проживания наших сотрудников значительно ниже, чем у их коллег, проживающих в Москве. В то же время все хорошо с логистикой и транспортом. Наконец, там проще выстраивать отношения с местной властью.

— Получается, в Москву лучше не соваться?

— Я так не говорил. Налаживать производство лучше в регионах, а головной офис иметь в Москве, как, например, у Emerson и сотен других компаний. К тому же Москва с ее гигантским населением остается колossalным рынком для новых товаров и услуг. В российско-бельгийский бизнес-клуб постоянно обращаются предприниматели, интересующиеся инвестициями в Россию. Они ищут свободные ниши, способные принести прибыль. На одной из последних встреч меня

спросили, почему на московских прилавках практически нет бельгийского шоколада. Или есть, но за баснословные деньги. Бельгия, как вы знаете, настоящий шоколадный рай! Вот вам и свободная ниша. Насыщайте превосходным бельгийским шоколадом московские торговые сети. Тем более что от Москвы до Брюсселя лететь всего три с небольшим часом.

Не скрою, многих потенциальных инвесторов беспокоит снижение темпов роста российской экономики. Россия в этом году, по прогнозам, может опуститься с 4-5 % до 1,5 % роста ВВП. Санкции тут не при чем. Замедление началось еще до событий на Украине. Причина в другом. Все эти годы в России говорят о необходимости диверсификации экономики, но экспортирует страна по-прежнему в основном нефть, газ, лес, алмазы, продукцию металлургии. Высокотехнологичной продукции Made In Russia на Западе мало. Есть приятные исключения вроде «Лаборатории Касперского», но они пока погоды не делают.

**России не хватает качественного
PR-сопровождения на Западе.**



— А могут ли западные инвесторы помочь России диверсифицировать экономику? Могут ли здесь спасти взаимные интересы?

— Безусловно. Как раз этим Emerson и занимается в Челябинске. Мы строим там совместно с Южно-Уральским госуниверситетом «маленькое Сколково». И есть реальная возможность делать такие инновационные кластеры в других регионах. Скажу и о том, что России не хватает качественного PR-сопровождения на Западе. Со-

гласен, что на телеканале CNN вы получаете американский взгляд на мир. Но там очень часто появляются ролики об инвестиционном потенциале Казахстана, Азербайджана, других стран. Россия же в раскрутку своей инвестиционной привлекательности инвестирует пока мало. Russia Today — это хороший проект, но его явно недостаточно. Нужно подключать мощные медиаресурсы, организовывать инвестиционные туры. Тогда будет меньше мифов и больше правды. ■



Присоединяйтесь
к обсуждению статьи
на facebook.com



СОВЕТОВ ОТ ЙОХАНА
ВАНДЕРПЛАЕТСЕ

ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ ОТКРЫТЬ

БИЗНЕС В МОСКВЕ



За каждым из советов – опыт и знания человека, работающего в России. Прикоснитесь и узнаете.

СОВЕТОВ ОТ

ЙОХАНА
ВАНДЕРПЛАЕТСЕ

ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ ОТКРЫТЬ

БИЗНЕС



**БИЗНЕС-СТРАТЕГИЯ В РОССИИ
ДОЛЖНА БЫТЬ ДОЛГОСРОЧНОЙ.**

Разовые проекты, рассчитанные на неделю или месяц,
не сулят большой прибыли.

За каждым из советов – опыт и знания человека, работающего в России. Прикоснитесь и узнаете.



ДОБРОТЕ
ДЕЛАЙТЕ
СТАВКУ НЕ НА ИМПОРТ, А НА ГАЗ
ИНВЕСТИРУЙТЕ ВНУТРИ СТРАНЫ.
В ЛИЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ
С ДЕЛОВЫМИ ПАРТНЕРАМИ И ФОРМИРУЙТЕ ИХ.

Благодаря этому возникает доверие. Фактор доверия в России
очень много значит.

За каждым из советов – опыт и знания человека, работающего в России. Прикоснитесь и узнаете.



**ДЕЛАЙТЕ
СТАВКУ НЕ НА ИМПОРТ, А НА РАЗВИТИЕ
ПРОИЗВОДСТВА ВНУТРИ СТРАНЫ.
Это более выгодно и перспективно.**

Это привлечет дополнительных клиентов, которые увидят,
что вы пришли всерьез и надолго.

За каждым из советов – опыт и знания человека, работающего в России. Прикоснитесь и узнаете.



**ОБЯЗАТЕЛЬНО
ВНЕДРЯЙТЕ ПОСЛЕПРОДАЖНОЕ
ОБСЛУЖИВАНИЕ И СОЗДАВАЙТЕ
РАЗВЕТВЛЕННУЮ СЕТЬ СЕРВИС-ЦЕНТРОВ.**

Это привлекает дополнительных клиентов, которые увидят,
что вы пришли всерьез и надолго.

За каждым из советов – опыт и знания человека, работающего в России. Прикоснитесь и узнаете.

СОВЕТОВ ОТ ЙОХАНА
ВАНДЕРПЛАЕТСЕ
ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ РАБОТАТЬ В МОСКОВСКИЕ



**ЕСЛИ ВЫ ХОТИТЕ
ОСВОИТЬ МОСКОВСКИЙ РЫНОК, ДОСТАТОЧНО
ИМЕТЬ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В МОСКВЕ.**

А если вы намерены охватить всю Россию, надо развивать сеть офисов в регионах, чтобы быть ближе к заказчику.

За каждым из советов – опыт и знания человека, работающего в России. Прикоснитесь и узнаете.

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ



**Швейцарец
Готье
создал
в Москве
медицинский
французский
альянс**



**Австралиец
Бетвейт
сделал
хороший
бизнес
на московском
танцовом поле**



**Итальянец
Дзомпи
поделился
с москвичами
секретами
средиземно-
морской кухни**



**Швейцарец
Бруно Готье,
выросший во
Франции, приехал
в Москву, чтобы
по-настоящему
раскрыть свой
потенциал медика
и бизнесмена**

Инвестиции в здоровье

ТЕКСТ: ИГОРЬ ЛЕВШИН | ФОТО: ЕВГЕНИЙ ДУДИН



Двенадцать лет назад он круто изменил свою жизнь и начал карьеру в чужой стране, а через несколько лет открыл в ней собственное дело.

*Основатель медицинского центра «Альянс Франсэз» **Бруно Готье** объясняет, почему так сложилась его судьба, и рассказывает о том, как запустить успешный бизнес в российской столице.*

— Почему вы решили переехать в Москву?

— Я не собирался именно в Москву. Я просто хотел уехать из Франции, где тогда работал. Я видел, что во Франции — и вообще в Западной Европе — у меня нет особых перспектив, и стал приглядываться к другим странам. Был, например, вариант отправиться в Бразилию. Но тут я узнал, что французская клиника, работающая в Москве, ищет врача. Я отоспал резюме, мы побеседовали, и меня взяли на работу. Это был 2002 год.

— Что за клиника?

— Европейский медицинский центр на «Баррикадной». Тогда у меня еще не было планов остаться в России. Просто хотелось посмотреть мир, по-

практиковаться в русском, который я начал учить во Франции. Потом работал еще в двух московских клиниках. Свою открыл в 2006 году. Вы сейчас в ней находитесь.

— Скопили стартовый капитал, работая врачом?

— Моего капитала было немного. Главный мой капитал — знания: я понимал, как организовать клинику с хорошим медицинским обслуживанием.

— Основали компанию в одиночку или с компаньонами?

— С двумя компаниями: один — француз, другой — русский. Впрочем, у них тоже особого капитала не было.



... **О компании**
«Альянс Франсэз»



— Сложно иностранцу открыть в Москве свою клинику?

— Нет. Конечно, во всех странах свои сложности, но открыть в России клинику намного проще, чем во Франции. В России низкие социальные налоги, низкий налог на добавленную стоимость (НДС).

— Неужели все прошло абсолютно гладко?

— Возникали, конечно, какие-то проблемы: не те бумаги подали, какие-то бюрократические сложности не учли. Ничего серьезного, это случается во всех странах. Повторю: мало где в Европе есть такие возможности для медицинского бизнеса, как в России. Судите сами. У нас в клинике одни сотрудники занимаются только тем, что отвечают на телефонные звонки, другие — ис-

ключительно стерилизацией инструментов, есть уборщицы, у врачей ассистенты. Когда я работал в клинике во Франции, один человек и отвечал на телефонные звонки, и ассистировал мне, и стерилизовал инструменты, а потом убирал помещение. Работать с такой нагрузкой сложно, и как удерживать высокий уровень качества? Здесь у нас две клиники. В той, где мы находимся, стоматология, в другой — гинекология, пластическая хирургия, другие направления — довольно широкий перечень. В двух клиниках около шестидесяти сотрудников — мы располагаем возможностью оплачивать их труд. То есть мы создали для Москвы 60 рабочих мест! А во Франции, наверное, нам пришлось бы работать втроем или вчетвером.

— Если бы вы открывали клинику не в 2006 году, а сейчас? Было бы сложнее?

— Нет, не думаю. Многое в Москве стало проще, бизнес в целом приблизился к европейским стандартам.

Возьмите хоть Сбербанк для примера: десять лет назад это был какой-то ужас, сплошные очереди, а сейчас вместо живой очереди — электронная. И так везде. Гораздо меньше организационных сложностей — не только для потребителей, для бизнесменов тоже. С оплатой налогов, например.

— У вас офис в престижном районе Москвы, рядом с Садовым кольцом. Дорого, наверное?

— Недешево, но и не так уж страшно. У нас долгосрочный договор на аренду. Мы не в убытке.

— Много ли у вас конкурентов?

— Их все больше, и это хорошо. Конкуренция повышает уровень сервиса и не позволяет расслабляться.

— А кто ваши прямые конкуренты? Иностранные клиники, работающие в Москве?

— Иностранных — мало. Есть немецкая клиника. Есть две француз-

Главный мой капитал — знания: я понимал, как организовать клинику с хорошим медицинским обслуживанием.



ских, одна из них — Европейский медцентр, где я проработал два с половиной года. Из европейцев там в основном французы — трое или четверо. И в другой примерно так же. В Москве достаточно чисто русских клиник с прекрасным сервисом и современейшим оборудованием.

— Вы планируете открывать клиники в других российских городах?

— Сетевой бизнес в медицине крайне проблематичен. В другом городе можно найти хорошее помещение, закупить новейшее оборудование, но ведь главное — это специалисты. Их надо искать, общаться с ними, учить их, а это долго.

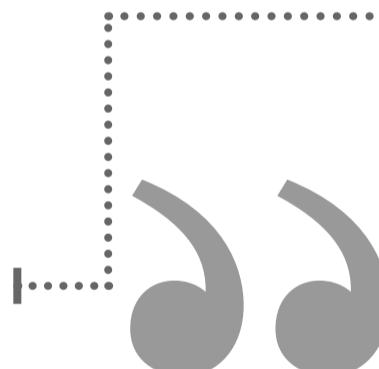
— Кто ваши пациенты? Наверное, это москвичи с достаточно высоким уровнем доходов? Высокопоставленные чиновники обращаются?

— Обращаются и чиновники. Но у нас лечатся самые разные люди. Я не люблю деление на классы, когда речь идет о медицинском обслуживании. Пациенты делятся не на богатых и бедных, а на тех, кто готов вложить деньги в свое здоровье, и тех, кто не готов. Разумеется, наша клиника не всем по карману.

— Каков, на ваш взгляд, уровень российской медицины?

— Очень неровный. Есть клиники с прекрасным сервисом и современ-

Мнение



Наталья Бутакова,
директор
по развитию бизнеса
Международной медико-
сервисной службы
AP Companies



странцев. В России подобные учреждения есть только в двух городах — в Москве и Санкт-Петербурге. В Москве на сегодня так называемых западно ориентированных клиник всего пять. В Санкт Петербурге — четыре. Основные отличия данных медицинских учреждений заключаются в том, что большинство персонала владеет английским языком, подходы к организации медицинской помощи (логистика документов, счетов, да и самих пациентов) в клинике осуществляется ближе к международным стандартам, сервис на более высоком уровне, интерьеры клиник более изысканные



ным дорогим оборудованием. Что касается государственных лечебных учреждений, то у меня соответствующего опыта работы нет, судить не берусь. В Москве многие владельцы частных коммерческих клиник сами не врачи. Они понимают, что надо вложить деньги в оборудование, но зачастую недопонимают, что надо вкладывать деньги и в кадры, в их обучение. Врач должен постоянно учиться, быть в курсе новейших медицинских достижений.

за то, чему их учили, но сейчас медицина развивается очень быстро. Я много общаюсь с коллегами на конференциях, в форумах на специализированных сайтах и вижу, что молодые ребята лучше приспособлены к современной медицине.

— Но очень важен, наверное, и опыт?

— Конечно. Многое приходит только с опытом. Еще очень важно отношение к пациенту. Он приходит со своими проблемами и своими по-

Многое в Москве стало проще, бизнес в целом приблизился к европейским стандартам.

— Вы потомственный врач?

— Мои родители не имеют никакого отношения к медицине. Но когда я учился, на моем курсе половина студентов была из медицинских семей.

— Что вы думаете о советской медицинской школе?

— Полагаю, что будущее за молодыми специалистами, а не за врачами старой закалки. Люди постарше недостаточно гибкие. Они держатся

желаниями, и к нему надо относится как к равному, учитывать его мнение. У российских докторов старшего поколения часто этой способности нет: они все знают за своего пациента и почти не слушают его.

— У вас доктора русские?

— Смешанный коллектив. Русских докторов больше. Но почти все они владеют в той или иной степени французским. Ведь среди наших пациентов немало французов, которые



живут и работают в Москве. А им, конечно, нравится, когда с ними общаются на родном языке.

— Да, сидя в приемной, я слышал почти исключительно французскую речь. Вы, кстати, на редкость хорошо говорите по-русски.

— Спасибо. Все зависит от окружения и от обстоятельств. Если человек приезжает по контракту на три года, то он думает: «зачем я буду учить язык, все равно скоро уеду». Потом контракт продлевают еще на три года, но ситуация не меняется. Я работаю здесь потому, что мне нравятся русские люди и мне нравится

русский язык. Это очень интересный язык, он сильно отличается от французского. Вроде бы одни и те же понятия по-русски выражаются несколько по-другому. И сами мысли получаются немного другие, если думать по-русски, а не по-французски или по-английски.

— Много французов в российской медицине?

— Да я их всех знаю лично! Пальцев на двух руках хватит. В Москве шеф-поваров из Франции больше, чем медиков.

— А вообще в Москве много французов?

Эксперт



Светлана Воропаева,
эксперт проектов
в области медицины
Expert me



блей (600 тыс. евро). Если использовать более дорогостоящее оборудование для аудитории с более высокими доходами, понадобится не менее 50 млн рублей (1 млн евро).

Основные статьи расходов — приведение помещения в соответствие с санитарными требованиями, закупка оборудования, аренда помещения и расходы на продвижение проекта. Срок окупаемости клиники — от 5 до 10 лет.

Конкуренция на рынке медицинских услуг сильная, поскольку здесь много медработников,



Пациенты делятся не на богатых и бедных, а на тех, кто готов вложить деньги в свое здоровье, и тех, кто не готов.

— В крупных компаниях, таких как «Ашан», много. Всего, думаю, около пяти тысяч.

— Вы пользуетесь деловыми контактами французского сообщества в российской столице, поддержкой, например, Французской торговой палаты?

— Нет. Для этого у меня просто нет времени. Торговая палата все-таки больше нужна бизнесменам, связанным с коммерцией. С московскими французами я общаюсь просто по-дружески.

— Читаете по-русски?

— Медицинскую литературу. Художественную тоже читаю, но мало. Больше всего люблю по-русски разговаривать, общаться.

— Как вам жизнь в Москве? Удобно? Комфортно?

— В Москве много удобного и много неудобного для жизни. Из плюсов: очень активный город, можно купить продукты хоть в три часа ночи — в Европе это невозможно

из-за профсоюзов. Я среди ночи за продуктами не хожу, но мне приятно знать, что если понадобится, то я смогу это сделать. Здесь людям нужно все: модное кино, модная одежда, рестораны, разная национальная кухня. И это все в Москве есть. Из минусов — ужасный климат. Зима — 8 месяцев в году. А при минус 15 не жизнь, а выживание. Плохой воздух, дышать тяжело. За городом normally, но туда по пробкам приходится добираться по четыре часа.

— Что бы вы посоветовали тем, кто хочет открыть бизнес в Москве?

— Не зная рынок, успешный бизнес вести нельзя. Перед тем как открыть свой бизнес, я проработал в Москве четыре года. У меня уже были русские друзья, я много узнал о России. Россия — очень интересная страна, очень перспективная. Если здесь откроют свой медицинский бизнес французы или другие европейцы, я буду только рад. Совет такой: не надо сразу критико-





Я работаю здесь потому,
что мне нравятся русские люди
и мне нравится русский язык.

вать российские недостатки, что для французов характерно. В России много плюсов и много минусов, как и везде. Надо пытаться понять особенности страны.

Учите язык. Проблем с переводчиками в Москве нет, но знание языка помогает понять страну, дарит радость общения с людьми. Путешествуйте по России, это тоже очень полезно.

Мне горько осознавать, что многим моим коллегам-соотечественникам во Франции фактически перекрыли кислород профсоюзы и чиновники. В Москве реализоваться

сейчас гораздо проще, чем в Европе. Тем, кто любит работать, у кого есть голова на плечах, стоит задуматься о том, чтобы открыть свой бизнес в России.

— Что может сделать еще российское или московское правительство, чтобы помочь бизнесу?

— Климат правительство вряд ли улучшит. А вообще в Москве все постоянно меняется. И город становится чище, удобнее для жизни, и бизнес развивается. Я думаю, все у русских получится. ■

В Москве реализоваться сейчас гораздо проще, чем в Европе. Тем, кто любит работать, у кого есть голова на плечах, стоит задуматься о том, чтобы открыть свой бизнес в России.



Присоединяйтесь
к обсуждению статьи
на facebook.com



Австралиец **Кэмбл
Бетвейт** сделал
хороший бизнес
на московском
танцполе, обогатив
ночную жизнь
российской столицы



Гаражный мастер

ТЕКСТ: ИГОРЬ ЛЕВШИН | ФОТО: ЕВГЕНИЙ ДУДИН

Он бороздил океаны под парусом, работал на Уолл-Стрит, но осел в Москве. Получив хорошее финансовое образование и степень МВА, австралиец **Кэмбл Бетвейт** реализовал свой предпринимательский талант, открыв в российской столице успешный ночной клуб. Как ему это удалось? Об этом он рассказывает корреспонденту журнала *BIGMoscow*.

– Когда вы приехали в Москву и как это произошло?

– Произошло это случайно – в конце 2006 года. Я работал в Нью-Йорке в инвестиционном банке Salomon Smith Barney, входящей в Citigroup. На одной бизнес-встрече с клиентами говорили про рынки России, Индии и Китая. После разговора мой начальник спросил меня: «Хочешь поработать в России?». «Почему бы нет», – отвечаю. И оказался в Москве. Я увидел, какие широкие возможности для бизнеса здесь открываются, и вскоре ушел из банка, чтобы реализовать собственные проекты.

– Вы родились в Австралии, получили там образование, но уехали в Америку. Почему?

– Долгая история. В Австралии я был профессиональным яхтсменом.

Наша команда неплохо выступала на международных чемпионатах, но к 1996 году я понял, что на призовые деньги не прожить: яхтенный спорт все же не футбол. Все интересовались тогда, в 1998-м,

компьютерами и Интернетом. Я кое-что умел, кое-что уже понимал в бизнесе и основал компанию The Missing Link Computer Solutions. Оказывал ИТ-услуги офисам, налаживал доступ в Интернет. А в 2000 году я продал бизнес и уехал в США. Получил диплом МВА в Wharton School, сделал карьеру на Уолл-Стриите. А потом занялся собственными проектами в Москве.

О КЛУБЕ «ГАРАЖ»



– И что это за проекты?

– Я заинтересовался гостиничным и ресторанным бизнесом. У меня уже имелся некоторый опыт в этой сфере – еще в Австралии довелось поработать в барах и ресторанах. Запустил проект Moscow Suites – апартаменты в центре Москвы. Потом мы открыли ночной клуб «Гараж» и коктейль-бар.

– Клуб «Гараж» был известен в Москве с конца 1990-х. Потом он закрылся. Почему вы заинтересовались этим брендом и как вы его возродили?

– Клубом «Гараж», открытым в 1998 году на Пушкинской улице, владел Дмитрий Брауде, нынешний хозяин клуба Soho Rooms. В 2007 году он вышел из проекта, продав контрольный пакет партнерам по бизнесу. Здание начали перестраивать, и клуб закрылся. Я уже несколько лет жил в Москве и дружил с Христо Дечевым, одним из партне-

ров «Гаража». У него был большой опыт работы с ночными клубами, у меня – международный опыт в финансах, в организации бизнеса. Мы решили стать партнерами и открыть новый «Гараж». Несколько месяцев искали помещение. Остановились на здании в Бродниковом переулке. Раньше здесь был ресторан «Библиотека». Мы взяли его совладельца в партнеры и все вместе принялись за разработку дизайна, перестройку. Открылись в сентябре 2009 года.

– Сколько стоит открыть подобный клуб в Москве? Наверное, недешево?

– Конечно. В начале 2000-х для таких клубов, как «Дягилев» или «Опера», требовалось \$1-2 млн. Использовались огромные помещения бывших производственных цехов. А сейчас может понадобиться раз в пять больше. Вочных клубах важно учитывать специфику дизайна интерьеров, акустику, вентиляцию. Много нюансов, требующих расходов.

Я увидел, какие широкие возможности для бизнеса здесь открываются, и вскоре ушел из банка, чтобы реализовать собственные проекты.



Нужно обязательно оставлять часть бюджета на маркетинг, чтобы громко заявить: «Мы здесь!»



– Клуб «Гараж» расположен в весьма престижном районе Москвы. Аренда влетает в копеечку?

– Да, район дорогой. Но особенность Москвы в том, что цена аренды двух зданий, стоящих рядом, может сильно различаться. Скажем, в Нью-Йорке такое невозможно. Для торговых помещений, гостиничных и клубных площадок нужны места, где всегда много народа, поэтому аренда в нашей отрасли в принципе не бывает дешевой. Это наиболее весомая часть фиксированных расходов, и при выборе здания под клуб стоимость аренды является важным фак-

тором. А дальше все зависит от того, как вы оптимизируете помещения, чтобы использовать их наиболее эффективно.

Разница в цене за аренду в Москве связана с наследием советского времени. Очень много недвижимости в центре города принадлежит государственным организациям, например – пенсионным фондам. Рынок сильно перекошен – это результат хаотичной приватизации 1990-х. Аренда новостройки через дорогу стоит астрономическую сумму, а площади в здании за углом можно вообще получить бесплатно, потому что его хозяевам нужна реклама для привлечения арендаторов. Тут многое решает ваша осведомленность и умение общаться с государственными людьми. Разумеется, ситуация выравнивается, но до полной рационализации столичного рынка недвижимости еще далеко.

– Дизайн – ключевой элемент в брендингении ресторанов и

Особенность Москвы в том, что цена аренды двух зданий, стоящих рядом, может сильно различаться.



ночных клубов. Как вы решали эту проблему?

– Надо было сохранить узнаваемые черты старого «Гаража», добавив что-то свое, новое. По площади наш «Гараж» значительно больше старого. Я предлагал дизайнерам идеи, на которые меня вдохновляли знаменитые нью-йоркские клубы, мои партнеры высказывали свои соображения, а дизайнеры все это реализовывали. У нас не самый гlamурный клуб в Москве, но мы такой задачи перед собой и не ставили. Нам надо, чтобы люди чувствовали себя у нас, как дома. Наша аудитория – молодая, динамичная. У нас фиксированная программа, и в раз-

ные дни недели собирается немного разная публика, но каждый находит себе место по вкусу.

– Как быстро клуб начал окупаться?

– Когда мы открывали свой «Гараж», после закрытия прежнего клуба прошло всего полгода, и люди о нем еще не успели забыть. Но нам пришлось еще очень многое сделать, чтобы о нас заговорили, чтобы публика к нам пошла валом. Инвестиции начали возвращаться примерно через полтора года. Сейчас перед нами другая задача: как сделать, чтобы «Гараж» оставался интересным? Надо постоянно придумывать

Мнение



Игорь Шулинский,
креативный директор
«Ресторанного
синдиката»



ные деньги весьма сложно. Надо просто ходить по городу и искать. Кэмпбеллу удалось найти место достаточно бюджетное, и я думаю, что это главный секрет выживания такого рода бизнеса.

Открыть в Москве нормальное заведение среднего класса обойдется примерно в 25 млн рублей. В эту сумму войдут и оформление необходимых бумаг, и ремонт, и все остальное.

Клубы в традиционном понимании в Москве сейчас никому не нужны. А бары — хороший рынок, они множатся, но качественных баров





**У нас не самый гlamурный клуб в Москве,
но мы такой задачи перед собой и не ставили.
Нам надо, чтобы люди чувствовали
себя уютно и комфортно.**

что-то новое, неожиданное. Вообще проблема московских клубов, ресторанов и баров в том, что зачастую средств на строительные работы и прочие расходы до открытия уходит больше, чем планировалось, поэтому денег на маркетинг уже не остается. Нужно обязательно оставлять часть бюджета на маркетинг, чтобы громко заявить: «Мы здесь!». В Москве были клубы, которые выглядели просто великолепно, но через полгода закрывались, потому что не могли набрать достаточно посетителей. Или такой сценарий: громкое открытие, яркая вспышка, потом на рынок выходит сильный конкурент, и клуб исчезает. Мы работаем уже пять лет и только усиливаем свои рыночные позиции.

Эксперт



Оксана Крючкова,
руководитель отдела
маркетинговых
исследований
*Analytic Research
Group*



– *Иностранцу запускать бизнес в Москве лучше с местными партнерами?*

– Необязательно. У меня были проекты и без русских партнеров. И в том, и в другом случае есть свои плюсы и минусы. В России деловые переговоры порой ведутся, как битвы – с намерением победить, «продавить». Но в современном бизнесе важен принцип *win-win*: надо договариваться так, чтобы обеим сторонам было выгодно. В России же нередко действуют по принципу «победитель получает все». Возможно, это как-то связано наследием советских времен.

– *Советское наследие ощущается и в молодых бизнесменах?*

Основные выставочные площадки Москвы — «Крокус Сити», «Экспоцентр», ВВЦ. Все ведущие отраслевые выставки проводятся именно здесь. Перспективы развития рынка выставок эксперты связывают с перспективами российской экономики в целом. Рост каждой отрасли всегда влечет за собой расширение выставочной деятельности по соответствующей тематике. Если сравнивать с западным рынком, полагаю, что на уровне топовых выставочных центров





– Конечно, чем моложе человек, чем больше он работал в иностранных компаниях, обучался западному бизнесу, тем меньше вероятность столкнуться с советской моделью поведения. Но ведь молодые люди перенимают многое у родителей. Так что проблема остается.

– Насколько надежно иностранный бизнесмен, ведущий бизнес в России, защищен законами?

– Законодательная база в России сложна и запутана. И плохо протестирована из-за отсутствия прецедентного права. Юридические аспек-

ты не всегда достаточно публичны. Законы не просто сложны, но и порой внутренне противоречивы – не всегда понятно, какому из законов надо следовать. Взять хотя бы новые законы, запрещающие курение в ресторанах. До сих пор не вполне ясно, что запрещено, а что разрешено. Можно ли курить электронные сигареты, кальяны, можно ли курить безникотиновый табак и если да, то какой?

– Стоит ли иностранцу опасаться захвата бизнеса местными партнерами?

Работать в таких кризисных условиях – это настоящий вызов. Надеюсь, что Россия снова найдет общий язык с Западом.

– Я знаю немало примеров стабильных партнерских отношений западных предпринимателей с русскими, но бывает и по-другому. Впрочем, обманывать тебя только потому, что ты – иностранец, никто не будет. Тот, кто обманывает, на национальность и гражданство не смотрит. Просто с такими не надо связываться. Точно также, как в любой другой стране мира.

– Как в нынешней трудной международной обстановке вести бизнес иностранцу в России? Как вы расцениваете общие перспективы?

– В ближайшей и среднесрочной перспективе ситуация для иностранного бизнеса в России будет складываться непросто. Но работать в таких кризисных условиях – это настоящий вызов. Надеюсь, что Россия снова найдет общий язык с Западом, и общая атмосфера изменится в лучшую сторону.

– *Какие реформы необходимы России для повышения эффективности бизнеса?*

– На мой взгляд можно было бы провести несколько реформ, не слишком радикальных и болезненных, в налоговой системе, в аудите и в юриспруденции. Это позволило бы реализоваться предпринимательскому потенциалу русских, ускорило бы рост ВВП, сделало бы экономику более защищенной даже в ситуации международных политических осложнений, так как уменьшило бы зависимость от экспорта газа и нефти. Не думаю, что надо делать ставку на серьезные макроэкономические изменения, и больше верю в то, что бизнес-климат улучшится благодаря самим потребителям, их постоянно растущим запросам. Я очень на это надеюсь. ■



Присоединяйтесь
к обсуждению статьи
на facebook.com



DON GIULIO
SALUMERIA
PRODOTTI ITALIANI

Итальянец
Джулио Дзомпи
открыл для москвичей
апеннинский вкус
домашних сыров
и ветчины

Италия на Покровке

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА САМОДЕЛОВА | ФОТО: ЕВГЕНИЙ ДУДИН



Открываешь дверь в лавку Don Giulio в старинном доме на Покровке в центре Москвы и попадаешь в Италию. Хозяин смеется: «Добро пожаловать, у нас безвизовый режим». На прилавках — созревшие в погребах домашние сыры с певучими названиями: буррата, бутиирро, рикотта, качиота, моцарелла. С потолка свешиваются колбасы ручной работы и свиные окорока. Для дона Джулио взаимные санкции между ЕС и Россией не страшны — он внедряет итальянские продуктовые ноу-хау в местное производство.

«ПОМЕЩЕНИЕ НЕ РЕМОНТИРОВАЛИ, А БУКВАЛЬНО РЕСТАВРИРОВАЛИ»

— Я родом из романтического города Италии — Вероны. Отец у меня был высокопоставленным военным, поэтому мы часто меняли место жительства. К 17 годам я искалесил Италию вдоль и поперек. Образование получил в Вечном городе, окончил университет Ла Сапиенца по специальности «экономика». Мое взросление совпало с бумом на электронику. Студентом,

в 19 лет, я начал работать на фирме отца своего одногруппника, а уже через полгода основал собственную компанию, занялся компьютерным бизнесом.

— Как попали в Москву?

— Со славянским миром познакомился на Украине. С киевскими партнерами мы занимались поставками одежды из Италии. Это было в 1995–96 годах. Тогда Украина была совершенно другой страной, я, например, не знал, что существует украинский язык. Там все гово-

Мне импонировало душевное отношение к жизни, поэтому я выбрал Россию.





**Мне очень хотелось поделиться
с москвичами итальянской кухней,
итальянской кулинарной культурой.**

рили на русском. На Украине мне вскоре стало тесно, нужны были другие масштабы. Вскоре возник выбор — поехать работать в жаркий и скучный Дубай, или отправиться в холодную, непредсказуемую Москву. Мне импонировало душевное отношение к жизни, поэтому я выбрал Россию. К тому же огромная территория страны сулила большие возможности.

— Как создавали бизнес в Москве?

Несколько лет назад мы вместе с моим другом Пьетро Мацца организовали собственное производство на ферме в Тверской области.

— Все началось с вина. Мой друг, итальянец Марко Фантинель, владелец компании Fantinel в провинции Фриули, что на севере Италии, предложил вместе продвигать его бренд в России и СНГ. Я общался с клиентами, импортерами, дистрибуторами, магазинами, то есть работал как представитель компании Fantinel. А в 2012 году открыл на Покровке свой винный клуб с дегустационным залом и мелкооптовым магазином. В проект я инвестировал 60 тыс. евро.

— Это были ваши собственные средства?

— Да. Чтобы познакомить москвичей с итальянским вином, несколько раз в месяц проводил бесплатные дегустации. За полгода клуб набрал несколько сотен членов, я продал 10 тыс. бутылок вина. А потом организовал в клубе ярмарку итальянских продуктов. И был поражен! К нам выстроилась огромная очередь. Чтобы купить деликатесы и вино из Италии, ко-

торые я выбирал собственноручно, люди стояли в очереди по два-три часа. Я понял: надо открыть лавку итальянских продуктов. Мне очень хотелось поделиться с москвичами итальянской кухней, итальянской кулинарной культурой. Я эту идею вынашивал два года. Долго подбирал помещение.

— В Москве сложно арендовать помещение под магазинчик?



— Ничего сложного, если есть деньги. Здание на Покровке, где расположена моя лавка, имело статус исторического, мы его не ремонтировали, а буквально реставрировали. В ближайшие несколько месяцев откроем еще три подобные лавочки по системе «магазин в магазине». Парнеров я выбирал скрупулезно. Например, наша лавочка на Бронной будет соседствовать с Французским чайным домом. Два

«СЕТЕВЫХ МАГАЗИНОВ МНОГО, НАША ЛАВКА — ОДНА»

— Откуда поставки?

— У нас представлено 450 наименований различной продукции. Это сыр, мясо, оливки. До недавнего времени продукты поставлялись из Италии. Но несколько лет назад мы вместе с моим другом Пьетро Мацца организовали собственное производство на ферме в Тверской области. Скажем, свежую рикотту,

Очень важна атмосфера: итальянская музыка, повар за стеклянной перегородкой готовит блюда на вынос.

других магазина откроем в международном деловом центре «Москва-Сити» на Пресненской набережной и на Пятницкой улице.

— А какие у вас цены?

— У нас самые лучшие, самые качественные продукты. Конечно, они недешевы. Сыры, например, стоят не меньше тысячи рублей за килограмм (примерно 20 евро). Фермерское молоко — 125–130 рублей. Но это натуральное молоко жирностью 3,8%.

продукт из молочной сыворотки, привезти из Италии практически невозможно, слишком далеко. Рикотту мы делали в Тверской области. У Пьетро экологически чистое производство. Коровы пород красно-пестрой, голштинско-фризской и шароле, кормим их сеном, ячменем, овсом, кукурузой, выращиваемыми на той же ферме. Несколько месяцев назад мы наладили выпуск колбасных изделий.

— Кто ваши покупатели? Отличаются ли они от итальянских потребителей?





— Надо понимать, что в Италии многовековая культура потребления этих продуктов. Итальянцы любят вкусно поесть. Но основная масса населения не покупает такие дорогие продукты, как у нас в московской лавке. Всегда есть более доступные по цене, и тоже отменного качества — в ближайшем магазине. В Москве к нам чаще всего приходят люди, уже побывавшие в Италии, попробовавшие там сыр, мясо, оливки. Теперь они хотят у себя

на родине устроить «итальянский ужин». Покупатели приезжают со всей Москвы. А порой и из других городов — в частности, за моцареллой «Буффало» из молока черных домашних буйволиц. Большим спросом пользуется прошутто ди Сан-Даниэле — этот сорт ветчины готовят из свинины с морской солью. Окорок зреет больше года.

— **Что скажете о конкурентах?**

— Я бы не стал нашу лавку сравнивать с сетевыми магазинами, где также предлагается широкий ассортимент сыров и ветчины. Их много, а наша лавка одна. У нас даже не магазин, а целая философия, уголок Италии. Очень важна атмосфера: итальянская музыка, повар за стеклянной перегородкой готовит блюда на вынос — лазанью, равиоли, сицилийские каннели, вителло тоннато. У нас не бывает, что какой-то продукт засох на прилавке. Продавцы этого не допускают. Любимое москвичами прошутто мы преподносим так, как это делают в Италии, — в правильной упаковке и тончайшей

нарезке. Одна из больших проблем с прошутто в России — неправильные машины для резки мяса, из-за чего сильно меняется вкус и аромат ветчины. А конкурентам я хочу сказать: «Пытайтесь все сделать грамотно и качественно! Если нужно, я могу дать какие-то советы, но не выдавайте дешевку за золото!».

— С 7 августа Россия на год запретила поставки говядины, свинины, фруктов, птицы, сыров и молока из стран ЕС, США, Австралии, Канады и Норвегии. Ассортимент продукции в вашей лавке сократится?

Мнение



Екатерина Дворникова,
директор
консалтинговой
компании
«Дворникова
и партнеры»



сте с тем при открытии любого продуктового магазина собственник столкнется с рядом трудностей. Надо получить разрешение в разных инстанциях — у пожарников, в санэпидемнадзоре и др. Лучше прибегнуть к услугам юриста, имеющего соответствующий опыт. Также потребуется найти продавцов-консультантов, способных не просто продавать продукты, но и консультировать посетителей, в том числе по рецептам блюд, которые можно приготовить из ассортимента продуктов, представленных в концептуальном магазине. Инвестиции сильно разнятся

как в зависимости от места, где находится мага-



— В связи с санкциями с прилавка в нашей лавке исчезнут несколько сортов сыра. У меня хорошая репутация на рынке, и я успел заранее запастись нескоропортящимися продуктами. На полгода запасов хватит. Горевать не стоит, итальянцы разъехались по всему миру, и успешно производят сыры в странах с различным климатом. Чтобы сделать собственное прошутто, мне нужен год. Пармезан также должен вялиться и зреть достаточно долго. Но будем работать. Тех же буйволиц можно привезти из Дагестана и Чечни. Они спокойно могут жить в коровнике, но нуждаются во влажной земле. Эти условия можно соз-

дать на ферме моего друга в Тверской области.

— Сколько в вашей лавочке работает человек?

— Было 7, сейчас 11. В лавке стажируются те, кому предстоит работать в трех новых наших магазинах. Там что у нас сейчас весело.

— То, что в лавке работают только итальянцы, — ваша принципиальная позиция?

— Нет. Главное — быть носителем итальянской культуры. Но итальянцы, конечно, подходят на эту роль лучше всего.

Эксперт



Борис Акимов,
основатель проекта
LavkaLavka



рублей. Как минимум миллион из них уйдет при нынешних расценках на ремонт помещения. На первичные закупки, то есть на то, чтобы заполнить полки продукцией, даже если речь идет о небольшом магазине, скажем, площадью 50 кв. м., уйдет немногим меньше 1 млн. руб. Плюс подготовительный период, когда надо платить зарплаты сотрудникам еще не работающего магазина, расходы на создание юридического лица.

Сейчас из-за ответных санкций России в крупных торговых сетях исчезнет ряд товаров европей-



— Сколько получают ваши продавцы?

— Я бы не хотел озвучивать конкретные цифры, но, поверьте, это больше, чем в среднем по Москве.

«КЛЮЧ К УСПЕХУ — ИНТЕГРАЦИЯ В ОБЩЕСТВО»

— Что вы могли бы посоветовать тем из иностранцев, кто подумывает открыть свой магазин в Москве?

— К сожалению, многие иностранцы, которые приезжают в Россию, хотят играть по своим правилам. Но так не получится. Тут свой регламент, своя бюрократия, свои нюансы. Например, в обязательном порядке требуется установить на двери магазина сигнализацию — в Италии этого нет. Чтобы получить разрешение на открытие магазина в разных инстанциях — у пожарников или в санэпидемнадзоре, потребуется юрист-консультант, знающий местную специфику. А вообще, чтобы открыть магазин, потребует-

ся много душевных сил. Я, например, из-за постоянной занятости, нанял дизайнера, чтобы оформить интерьер, но потом пришлось потерять еще больше времени, чтобы все переделать. Это бизнес, в котором надо во все вникать и все постоянно контролировать.

Чтобы открыть магазин в России, надо быть немножко сумасшедшим. Не надо думать, что Россия — это Клондайк. Потребуется четкий бизнес-план. Но главный ключ к успеху — это интеграция в общество, понимание местной ментальности и культуры.

— Какие планы на будущее?

— В ближайшее время планирую открыть небольшой уютный семейный ресторанчик на Фрунзенской набережной, такую тратторию, где можно будет просто, вкусно и бюджетно поесть. Мне хочется поделиться с москвичами всем, что я знаю об итальянской кухне. ■

Многие иностранцы, которые приезжают в Россию, хотят играть по своим правилам. Но так не получится.



Присоединяйтесь
к обсуждению статьи
на facebook.com



НА РАБОТУ В МОСКВУ



Летная погода

*Глава представительства авиакомпании
«Сингапурские Авиалинии» в России
Мелвин Нг советует учить русский
язык и не спешить с оценками*

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА САМОДЕЛОВА | ФОТО: ЕВГЕНИЙ ДУДИН



Вся его профессиональная жизнь связана с самолетами.

Сразу после университета он попал на работу в «Сингапурские авиалинии» — в компанию, являющуюся одним из мировых лидеров в области авиаперевозок.

В отделе маркетинга он отвечал за прямые и корпоративные продажи. Спустя четыре с половиной года получил первое заграничное назначение — в Китай, затем в Шри-Ланку. А с января 2012 года **Мелвин Нг возглавляет московский офис «Сингапурских авиалиний».**



«МОСКВА НИКОГДА НЕ СПИТ»

— Я родился и вырос в Сингапуре, учился в Сингапурском университете, получил степень бакалавра по специальности «инженер». Мне очень нравилось путешествовать по миру, передвигаться во времени и пространстве. И все время тянуло в горы, на вершины. Помню, в юности я поднялся на гору Кинаба́'лу, что на востоке Малайзии. Высота — больше четырёх километров, внизу — облака. И я — как птица... Наверное, уже тогда я подспудно понял, что свяжу свою жизнь с железными птицами — самолётами. Был просто счастлив, когда меня взяли на работу в «Сингапурские авиалинии».

— В каких странах успели поработать, прежде чем попасть в Москву?

— Возглавлял пекинский офис компании. Потом два года трудился в Шри-Ланке. В компании предусмотрена ротация персонала. Мне



очень повезло, что я попал на работу в Москву. Это считалось весьма сложным направлением. Не секрет, что Россия не самая уютная страна для азиатов. Компания тщательно подбирала нужного кандидата.

— Почему выбор пал на вас?

— Видимо, потому что я легко адаптируюсь, быстро впитываю другую культуру, могу работать и жить в любой стране. Для меня было большой честью возглавить российский офис «Сингапурских авиалиний» в России и стать частью местной команды.

Русские выглядят замкнутыми, все держат в себе, поэтому кажется, что они холодные. Но при личном знакомстве они раскрываются, оттаивают.

— Какие были первые впечатления о Москве?

— Холод! Мой родной Сингапур расположен практически на экваторе, самая низкая температура — плюс 20 °С. А когда я прилетел в Москву, было минус 32. Помню, как посмотрел в иллюминатор самолета сразу после приземления. Солнца нет, сплошная мгла. Но через два месяца пришла весна, и все стало видеться в совершенно другом свете.

Ранее доводилось слышать, что русские практически не улыбаются, ходят с хмурыми лицами. Я с этим не соглашусь. Россияне очень дружелюбны. Вчера, например, мы с женой катались по набережной Москвы-реки на велосипедах, потом спустились с ними в метро. Подошел не хмурый, но и неулыбчивый мужчина и молча помог моей жене поставить велосипед на эскалатор. Очень удивился, когда мы его по-

Хочу отметить очень откровенный подход к делам со стороны русских коллег. Они открыто говорят обо всех возникающих трудностях.

— Есть что-то такое, что вас, уже много повидавшего, удивило в российской столице?

— Москва — город, который никогда не спит. Супермаркеты, рестораны открыты 24 часа в сутки. Даже цветы здесь можно купить в любое время дня и ночи. Из чего я заключил, что русские мужчины очень романтичны. Потом русские друзья внесли поправку: «Загуляв с товарищами или коллегами далеко за полночь, чтобы жена не ругалась, мы покупаем ей цветы».

благодарили. Русские очень отзывчивые, всегда готовы прийти на помощь. Однажды, когда я заблудился, какие-то студенты проводили меня до нужного дома, хотя сами шли совершенно в другую сторону.

— Какие возникли сложности?

— Языковой барьер. Я не знаю русского языка. Выручило то, что все мои коллеги говорили на отличном английском. Но при работе в Москве русский язык желательно знать, чтобы понимать своих со-



беседников на переговорах — при переводе теряется много нюансов. Русский надо знать, чтобы читать нормативные документы — российские законы очень сложные. Я начал брать уроки, но из-за загруженности на работе пришлось отказаться от этой идеи.

«ДРУЖБОЙ С РУССКИМИ СТОИТ ГОРДИТЬСЯ»
— Что скажите о менталитете россиян?

— Русские выглядят замкнутыми, все держат в себе, поэтому кажется,

что они холодные. Но при личном знакомстве они раскрываются, оттаивают, и видно, насколько они искренние и доброжелательные. Дружбой с русскими стоит гордиться. Русское гостеприимство не знает границ. Как-то за ужином в ресторане мы познакомились с молодой парой, оба — адвокаты. Казалось бы, мы для них совершенно посторонние люди. Но уже через час общения они пригласили нас к себе на дачу, рассказали подробно как добраться. Там мы узнали, как правильно пить водку.

— И как же?

— Даже в самую сильную стужу водку перед употреблением следует положить в морозильник. И она, и рюмки должны быть охлажденными.

— Что еще характерно для русских, помимо умения пить водку?

— Я бы отметил, как сильно русские ориентированы на семью. Детям в России родители уделяют очень много времени и внимания.

— Насколько команда в Москве отличается от того коллектива, с которым вы работали в Пекине?

— В Китае было проще, потому что я владею несколькими диалектами китайского языка. Что касается атмосферы в команде, хочу отметить очень откровенный подход к делам со стороны русских коллег. Они открыто говорят обо всех возникающих трудностях. В Пекине коллеги порой скрывали, замалчи-

вали проблемы. Но если не говорить о проблемах, как тогда их решить?

— Сколько человек работает в вашем представительстве?

— Более двадцати, и все женщины. Мне все завидуют. У русских есть по этому поводу поговорка: «Сидишь, как в малиннике», то есть, в окружении сладких ягод. В аэропорту «Домодедово» у нас еще десять сотрудников: восемь женщин и двое мужчин.

— Какие требования предъявляете к персоналу?

— Когда я прибыл, команда была уже сформирована. Одно из основных требований — свободное владение английским языком, потому что вся наша переписка с головным офисом в Сингапуре ведется по-английски. Также важно, чтобы человек был приятным в общении — ведь нашим сотрудникам все время приходится иметь дело с пассажирами. Сотрудники должны хорошо

Мы стремимся сделать так, чтобы все предлагаемые нами услуги максимально соответствовали запросам пассажиров.



выглядеть и быть общительными по природе.

«НАДО ПРЕДОСТАВИТЬ КЛИЕНТАМ НАИЛУЧШЕЕ»

— Как оцениваете российский рынок авиаперевозок?

— Спрос в настоящее время превышает пропускную способность московских аэропортов. Нужно возводить новые терминалы, и резервы для этого есть. Управление воздушными полетами организовано эффективно, все происходит вовремя. Москва — важный транзитный пункт. Конкуренция в индустрии авиаперевозок острая. Многие стараются предложить наибольшее количество развлекательных опций, самые широкие кресла, самые вместительные самолеты, самый многочисленный авиапарк. В Singapore Airlines мы стремимся сделать так, чтобы все предлагаемые нами услуги максимально соответствовали запросам пассажиров. Не надо быть самыми крупными, надо предоставить клиентам наилучшее, индивидуальный сервис на борту, исключительный уровень внимания.

— *Образ Singapore Girl, грациозной стюардессы, — фирменный для авиакомпании. Восковая фигура вашей сингапурской красавицы даже выставлена в Музее мадам Тюссо в Лондоне — это первый рекламный персонаж, включенный в экспозицию. Какой отбор проходят девушки, чтобы надеть форму «Сингапурских авиалиний»?*

— Очень жесткий. Группа экспертов отслеживает, как девушки себя ведут, как ходят, стоят, говорят. Ведь они призваны олицетворять азиатские ценности и наше гостеприимство — теплое, заботливое и спокойное. После отбора девушки проходят обучение. В программу, рассчитанную на три с половиной месяца, включен курс этики. Будущих стюардесс учат, как правильно себя преподносить, как общаться с пассажирами, как их обслуживать. Также девушкам рассказывают, как ухаживать за собой, следить за своей внешностью.

Квартиры у меня на родине стоят дороже, чем в Москве, аренда жилья — дешевле.





— О кухне на борту Singapore Airlines ходят легенды...

— При нашей авиакомпании действует Международный кулинарный совет, в составе которого входят девять всемирно известных шеф-поваров, обладателей звезд Michelin. Их фирменные блюда отмечены в меню особым знаком. Все вина и блюда, предлагаемые на борту, дегустируются в специальной барокамере, где воссоздается атмосферное давление, как в салоне самолета.

«НА УЛИЦЕ ДАЖЕ В ТРИ ЧАСА НОЧИ БЕЗОПАСНО»

— Насколько Москва дорогой для иностранцев город?

— Очень недешево обходится здесь посещение ресторана. Впрочем, сингапурские рестораны тоже достаточно дорогие. И надо понимать, что платишь не только за еду, сколько за обстановку, особую атмосферу. Многие москвичи приходят в ресторан прежде всего ради общения.

— Что можете сказать о стоимости и аренде жилья?

— Я же из Сингапура, где на небольшой площади проживает огромное количество людей. Там очень дорогая недвижимость. Квартиры у меня на родине стоят дороже, чем в Москве, аренда жилья дешевле. Зато в росийской столице нет никаких проблем с покупкой автомобиля. В Сингапуре прежде чем

посольства Сингапура устраиваем пробежки.

— Что показываете своим гостям, приезжающим в Москву?

— В Сингапуре мало говорят о Москве, не хватает рекламы. Никто из моих друзей, например, ничего ранее не знал ни о культуре России, ни о ее богатой истории. Но приехав ко мне в гости, все букваль-

И в центре, и на окраине я всегда чувствовал себя в полной безопасности в любое время дня и ночи.

купить машину, требуется приобрести особый сертификат на ее владение, который обходится в 30 тысяч сингапурских долларов. Плюс заплатить акциз и регистрационную пошлину.

— Есть ли у вас какие-то любимые места в Москве?

— Парк Горького, где много тенистых аллей и полян. Мы там иногда играем с друзьями в футбол. К парку прилегает набережная Москвы-реки, где мы с коллегами из нашего

но влюбляются в Москву. Я показываю друзьям Красную площадь, Воробьевы горы — оттуда открывается панорамный вид на город. Потом мы идем на стрелку Москвы-реки, где высится памятник Петру Первому, посещаем музеи, а вечером — в Большой театр.

— Москву можно назвать безопасным для иностранцев городом?

— Может быть, мне особенно повезло, но за два с половиной года,

что я здесь живу и работаю, у меня не было никаких происшествий. Хотя я не тот человек, который в восемь утра выезжает из дома и в восемь вечера приезжает домой. Мы много гуляем с женой по Москве пешком, бывает, что возвращаемся из гостей и в час, и в три часа ночи. И в центре, и на окраине я всегда чувствовал себя в полной безопасности в любое время дня и ночи.

— **Что бы вы сказали иностранцу, размышающему, стоит ему ехать на работу в Москву или нет?**

— Учите русский язык! Не торопитесь с оценками. Москва — это город, который открывается вам постепенно. И не пугайтесь неулыбчивых прохожих. За суровой внешностью русских скрывается добрая душа. ■



Присоединяйтесь
к обсуждению статьи
на facebook.com



ТОРГОВАТЬ С МОСКВОЙ



Русские горки

Немец **Маттиас Винтцер** торговал
в Москве оригинальными подарками,
а теперь осваивает новейшие
технологии *t*-коммерции

ТЕКСТ: ИГОРЬ ЛЕВШИН | ФОТО: ФРАНЧЕСКО РОССИНИ



Он в Москве человек известный. И не только среди коммерсантов. **Маттиас Винцер** снимался в российском кино в сериалах «Убить Сталина» и «Палач». Играл, разумеется, немцев. А вот как ему удается играть с таким успехом по российским правилам в коммерции? Об этом он рассказывает корреспонденту журнала *BIGMoscow*.

... О Маттиасе Винцере



**В мире сотни тысяч интернет-магазинов,
и по статистике до 80% сайтов
не оптимизированы для работы
с мобильными устройствами.**

— Я всегда продавал только то, что сам люблю, то, в чем видел душу. Я считаю, что в коммерции очень важна изобретательность. В Montblanc на разнообразные каталоги и необычное оформление товаров мы тратили изрядную часть маркетингового бюджета. Montblanc выпускает оригинальные ручки. Чтобы успешно торговать, надо подчеркнуть индивидуальность товара, рассказать романтическую историю, а не просто повесить ценники.

— Насколько я знаю, вы занимаетесь еще и кейтерингом?

— Да. Мы поставляем некоторые продукты из Германии, и наш баварский партнер, компания Ponnath выпускает для нас в Москве свежие баварские колбаски по немецкой технологии.

— И кто ваши клиенты?

— Компания Lamoda.ru, например. Кстати, немецкая.

— Сильно отличаются проблемы с логистикой в России и на Западе?

— Разница большая. Прежде всего — в отношении к делу. Вчера был показательный случай: водитель, который доставлял по нашему заказу бочки с пивом на вечеринку, отказался помочь нам поднять их наверх в ночной клуб. Он сказал, что это не его работа, бросил заказ на улице и уехал, торопился к себе на дачу. Я сам, «в костюме при параде», таскал все на себе. Кейтеринг — бизнес, где необходимо за всем следить, все проверять. Что-

бы добиться успеха, надо продать свою душу, свои нервы, — во всяком случае, клиенту. В любой стране, в России тем более. Я не очень люблю этот бизнес, но он дает стабильный доход. Не то что технологические стартапы, где надо инвестировать и инвести-



ровать, зная, что 90% стартапов так и не выходят на рынок. Я рад, что наш GetShopApp попадает в 10%.

— Как вы оказались участником стартапа в сфере электронной коммерции?

— Зашел однажды в бизнес-центр Digital October и познакомился там с Шарифом Кармо, 19-летним предпринимателем из Сирии (он наполовину русский). Шариф занимался поставками товаров из Китая, и у него была студия для разработки мобильных приложений. Он изложил мне свою

И мало приспособлены для хорошей конверсии, то есть для того, чтобы от просмотра посетитель перешел к покупке. Обычно веб-дизайнеры ограничиваются задачей уместить все возможности сайта в мобильную версию. А ведь надо все строить с нуля, учитывая, как пользователь держит в руке смартфон, как он сможет одним пальцем за два-три клика попасть на нужную страницу. Вот мы с Шарифом и создали сервис, который автоматически генерирует для интернет-магазинов мобильную версию и приложение

Реклама и торговая площадка должны быть частью общкой технологической платформы.

бизнес-идею. Надо сказать, в электронной коммерции я тоже не новичок. Свое первое WAP-приложение я сделал еще в 1999 году, когда возглавлял маркетинговое подразделение кубинской сигарной компании Habanos в Германии. Это приложение по введенному zip-коду определяло ближайшего ритейлера сигар. Своего рода геолокация. В мире сотни тысяч интернет-магазинов, и по статистике до 80% сайтов не оптимизированы для работы с мобильными устройствами.

для смартфонов. В ней уже заложены возможность электронных платежей, средства отправки пуш-уведомлений и мобильного маркетинга. Вам вообще не придется обращаться к мобильным маркетологам и менеджерам, набирать персонал для обслуживания мобильного магазина.

О мобильной рекламе сейчас говорят все, но мало кто представляет, как она должна работать. Если вы увидели рекламу нужного вам товара, но на вашем смартфоне перейти к мо-





**Чтобы успешно торговать, надо
подчеркнуть индивидуальность товара,
рассказать романтическую историю,
а не просто повесить ценники.**

бильной версии сайта, где есть этот товар, невозможно или неудобно, то польза от такой рекламы равна нулю. Реклама и торговая площадка должны быть частью общей технологической платформы.

— У вас есть на этом поле прямые конкуренты?

— Есть одна компания в Германии, которая занялась той же проблемой еще в 2011 году, но не сказал бы, что они сильно впереди нас. Они собрали \$9,8 млн инвестиций, из которых большую часть уже потратили. Нашей компании пошел второй год, и у нас инвестиций куда меньше.

— Вы ведете торговый бизнес в России. Какое конкурентное преимущество это дает?

— Одно из главных преимуществ — русские программисты. Они выше всяких похвал. Впрочем, у нас работают специалисты из разных стран. Есть программисты из Белоруссии и Украины. Что касается Шарифа Кармо, нашего управляющего директора,

то его можно назвать настоящим вундеркиндом. Он основал свою первую компанию в 14 лет. Сейчас учится параллельно с работой в GetShopapp в Российском экономическом университете имени Плеханова.

— Сколько людей в вашей команде?

— Десять человек и несколько на аутсорсинге. И при этом у нас в проекте уже 11 языков.

— Основывая в Москве ИТ-компанию, связанную с электронной торговлей, нужно ли знать и тонкости торговли обычной, ее российские особенности?

— Да, конечно. Чтобы работать с такими российскими клиентами, как, скажем, портал electrovenik.ru , надо понимать их бизнес-процессы, иначе не сделать эффективное приложение. Там есть служба поддержки, на которую пользователь должен выйти одним движением пальца. Там множество курьеров, и их нужно правильно распределять.

Следующий год обещает быть очень интересным. Мы будем выводить бизнес GetShopApp на международный уровень.





— Чем отличается электронная коммерция от обычной с точки зрения менеджмента?

— В том же кейтеринге приходится контролировать каждый шаг сотрудников, следить, грубо говоря, не забыли ли подать солонку на стол. В ИТ это не нужно, да и невозможно. Надо лишь правильно поставить задачу и контролировать результат.

— Вы привлекали инвестиции венчурных фондов?

— В наш проект уже вложены некоторые деньги и предстоит новый раунд инвестиций. Ведем переговоры с одним из крупнейших российских банков. Проявил интерес один из ведущих немецких венчурных фондов. Следующий год обещает быть очень интересным. Мы будем выводить бизнес GetShopApp на международный уровень. И продвигать малоизвестную в России концепцию tCommerce.

— Что это за концепция?

— tCommerce (Smart TV shopping) — это синтез eCommerce и mCommerce. Допустим, вы смотрите голливудский фильм. В одном из эпизодов в кадре появляется пицца. На экране открывается окошко и раздается сигнал, примерно как о сообщении в чате. Если вы не обращаете на это внимания, то ничего не происходит, ничто не мешает смотреть фильм дальше. Но если вы заинтересовались, то нажимаете кнопку на пульте телевизора и активизируете приложение на смартфоне, где высвечивается предложение купить пиццу в ближайшем к вам месте или где-то еще. Или если вас заинтересовала сумочка у героини, то вы можете приобрести ее одним нажатием кнопки. Не понадобится даже вводить данные кредитной карты: приложение их уже запомнило, когда проводило предыдущие платежи. Или можете заплатить курьеру — в России пока это больше распространено. На следующий день получаете сумку. А если вы в Москве, то скорее всего в тот же день.

— Каким образом привязываеться реклама к кадрам фильма?

— Такие разработки есть. Мы, например, получили возможность использовать японскую технологию, распознающую в фильме разные товары. Скажем, iPhone. Когда про-

грамма нашла нужный кадр, нам уже легко привязаться к нашей базе, и автоматически возникнет окошко с конкретным предложением товара. Или, распознав сумочку MEXX, программа сама запустит приложение фирмы MEXX. В ближайшие дни мы приступим к тестированию пробной версии. Там будет упрощенный вариант. На телефон придет sms со ссылкой на сайт товара, который заинтересовал потребителя.

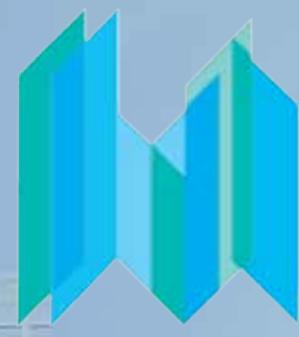
— Вы много путешествовали, знаете несколько языков. Почему осели в Москве?

— Я очень люблю Гамбург, где я родился, но в Германии мне скучно. В России гораздо интересней. В Германии все предсказуемо. А в России ни один день не похож на предыдущий. В Германии все дни одинаковые. Такое впечатление, что ты все время катаешься на американских горках, которое во всем мире называют «русскими горками». И мне это нравится! ■



Присоединяйтесь
к обсуждению статьи
на facebook.com





investmoscow.ru



Единый инвестиционный портал Москвы





Платформа для партнерства

*Основатель и CEO стартапа
MeetPartners.ru **Екатерина Харлашкина**
не только сама воспользовалась
нетворкингом, но и превратила
его в успешный бизнес*

ТЕКСТ: ИГОРЬ ЛЕВШИН | ФОТО: МЕЕТПАРТНЕРС



Нетворкинг — это налаживание личных и профессиональных связей и использование их для скорейшего достижения нужного результата, в том числе в бизнесе. Понятие для России относительно новое, хотя, конечно, обозначаемое им явление существовало всегда и имело репутацию, прямо скажем, сомнительную: «блат», «связи», «мохнатая лапа»... Так вот, мохнатая лапа тут ни при чем. Нетворкинг доступен всем, и это важный элемент современных бизнес-процессов. Более того, на нем можно делать бизнес, чему свидетельством — стартап MeetPartners.ru.

Международная нетворкинг-платформа MeetPartners.ru оказывает event-услуги, то есть организует общественные мероприятия. Их много, они разные, но выделяются три главных направления: CoAcademy (образование в стиле edutainment и нетворкинг для предпринимателей), Global Club (бизнес-туризм и международный нетворкинг) и Meet Speakers (приглашение спикеров для выступлений в компании).

С самого начала стартап поддерживал канадский бизнес-ангел Гил Петерсил. Успех первых мероприятий продемонстрировал перспективность проекта и другим инвесторам. Компания выступает теперь партнером «Сколково», «Сбербанком», азиатской компании Success Recourses и др.

«Изначально бизнес MeetPartners был больше ориентирован на тех, кто живет в Москве или приезжает в Москву, — рассказывает управляющий партнер стартапа Екатерина Харлашкина. — Здесь не только пересечение денежных потоков, но и много иностранцев. Но MeetPartners расширяет географию своего бизнеса. В апреле, например, проводилось мероприятие при поддержке «Сбербанка», на котором собралось 700 москвичей, но при этом 5 тысяч человек по всей России сидели в офисах и в онлайне следили за тренингами и семинарами».

Сейчас MeetPartners работает с 27 российскими городами. Помимо Москвы, открыты офисы в Челябинске и Уфе.

Важным для MeetPartners становится и направление бизнес-туризма. В марте 2014 года на семинар Тони Роббинса в Лондон компания вывезла две сотни человек из 32 городов России и СНГ. В 2015 году на этот семинар планируется отправить более пятисот человек. ■



Интервью с инвестором проекта MeetPartners Гилом Петерсилом



Присоединяйтесь
к обсуждению статьи
на facebook.com





Принимайте решения!

Канадский инвестор и сколковский коуч Гил Петерсил считает, что сейчас самое время для прихода частного западного капитала в Россию — вопреки международному политическому кризису

ТЕКСТ: ИГОРЬ ЛЕВШИН | ФОТО: МЕЕТПАРТНЕРС



Он называет себя бизнес-художником. И действует на российском рынке он и впрямь невероятно артистично, вкладывая средства в новые успешные проекты. Гражданин Израиля и Канады Гил Петерсил рекомендует западному бизнесу пристальнее присмотреться к Москве и по достоинству оценить возможности, открываемые ее огромным рынком.

— Ваши проекты в России разнообразны. Какое место занимает среди них MeetPartners?

— Я веду параллельно много проектов. Года три назад я участвовал как акционер в десяти компаниях и встречался с менеджментом каждой из них хотя бы раз в месяц, а иногда и раз в неделю. Я помогал им делать бизнес, пользуясь своими знакомствами, передавая свой опыт. Сейчас я сконцентрирован на самом важном для меня на данном этапе проекте: MeetPartners. Его надо вывести на тот уровень, который мы наметили.

Остальное время я в основном занимаюсь бизнес-коучингом. И в международной школе управле-

ния «Сколково», где веду курс, и как частный преподаватель.

Я делаю бизнес в России восьмой год. Я основал ресторан, сеть безалкогольных баров. Я прежде всего business-artist, бизнесмен-художник в широком смысле. Я люблю соединять людей, чтобы получилось что-то новое и прекрасное, соединять разные концепции.

— И первый же ваш проект в России был успешен?

— Ресторан, например, я бы назвал успешным провалом. С точки зрения бизнеса проект успешен: он до сих пор существует, приносит доход. А ведь жизненный цикл ресторанов обычно недолог. Но в том, как были

В шесть моих российских проектов я вкладывал собственные средства. Начиная с \$10 тыс., потом больше и больше.



построены отношения внутри проекта, распределены права, оказалось немало ошибок. В результате я ушел из этого бизнеса четыре года назад. Теперь в МГУ и в Сколково я учу на этих кейсах молодых предпринимателей, как учился на них сам, объясняю, что такое успешный провал.

В шесть моих российских проектов я вкладывал собственные средства. Начиная с \$10 тыс., потом больше и больше. Большинство проектов окупилось и приносит доход, а некоторые — нет. Отчасти из-за кризиса, отчасти из-за неудачного партнерства, отчасти по моей вине — недостаточно времени уделял.

— Какой еще свой российский проект могли бы выделить, помимо MeetPartners?

— Wizee Шопинг. Это мобильное приложение, помогающее совершать покупки в крупных торговых центрах.

— Насколько развита в России венчурная инфраструктура?

— Во-первых, следует разделять в этом вопросе Москву и остальную Россию. По степени развитости венчурной инфраструктуры Москва практически не отстает от Запада. Российской столице не хватает стартапов, соответствующих таким высоким стандартам, как в Кремниевой долине, или, скажем, в Израиле. Но не потому, что нет талантливых предпринимателей. Я постоянно встречаю здесь креативных предпринимателей-новаторов. Происходит следующее: экосистема инвестирования — бизнес-ангелы, венчурные фонды — развивается и совершенствуется, уровень предпринимателей тоже растет, но инвесторы уже не всегда заинтересованы в российских стартапах, потому что повышаются и их требования к стартапам. В результате стартапы начинают искать инвестирование в других странах, а местные инвесторы задумываются, как бы вложить деньги в западный проект.

— Или в восточный?

**Москва еще слишком молода
как венчурный рынок.
Должно пройти время.**



— Инвестируют и в Азию, конечно. Но реже. В Сколково многие понимают, что перспективы интересны, но чаще думают не о запуске там своей компании, а о том, чтобы подключить свой бизнес к какому-то местному бизнесу. Там запущены сейчас интересные онлайновые проекты. Чтобы работать в Азии, нужен огонь в душе и решительность. Работать в стране с совсем другой культурой непросто. К тому же Москва еще

Конечно, российский бизнес-климат достаточно специфичен по сравнению с западным. В России, например, требуется очень внимательный менеджмент, надо следить буквально за всем. Это, видимо, одно из следствий российской истории. Зато решения принимаются зачастую гораздо быстрее и проще, чем в той же Англии, где долго думают, анализируют — явно дольше, чем того требует ситуация. Те же решения в Рос-

Надо уметь принимать решения и быстро сопоставлять свои действия с результатами.

слишком молода как венчурный рынок. Должно пройти время.

— Вы делали бизнес в Канаде, потом в Лондоне. Потом в России. Чем различается бизнес-климат этих стран?

— Да, начинал я в Канаде. Я жил там с десяти до 23 лет и успел создать четыре компании, причем первую — в 13 лет. В 20 лет я ее продал — купил маме кухню и спальню. Но это были побочные бизнесы, скорее для развлечения. У меня была основная работа. В офисе.

ции иногда принимаются за секунду. Это открывает новые возможности и дает порой большие преимущества.

У Канады в этом смысле промежуточное положение. Там все предсказуемо и надежно, никакого экстрема. Бизнес делать удобно. В России случается экстрем: сегодня ты на вершине, а завтра у тебя отобрали компанию.

— А в Кремниевой долине решения принимают быстро?

— Обычно да. Такова особенность ИТ-рынка: если долго думать, кто-то



наверняка заберет твой рынок. Да и сотрудникам надоест, и они перейдут работать в более динамичную компанию. Такие условия очень полезны для бизнеса. Надо уметь принимать решения и быстро сопоставлять свои действия с результатами. Если же решение оказалось неправильным, надо быстро его исправить.

— Какую роль в вашем бизнесе играет место, где мы сейчас находимся, то есть коворкинг «Рабочая станция»?

— Это важные для нас партнеры. В Израиле или США в такого рода местах происходит много событий. Это как раз то, в чем силен MeetPartners: у нас развитые сообщества профессионалов, общающихся и в офлайне, и онлайне. Мы — специалисты по модному направлению — эдьютеймент, обучение как развлечение. В «Рабочей станции» мы каждую неделю предлагаем какие-то события. И в помещении, и на открытом воздухе, и в дизайн-центре ArtPlay.

— Люди просто работают здесь рядом, или они общаются с пользой для дела, что и предполагает собственно коворкинг?

— Общаются, к сожалению, недостаточно. На Западе активно знаком-

мятся, помогают друг другу, находят общие бизнес-интересы. Тому, чтобы люди общались, наша деятельность здесь как раз и способствует. Ситуация меняется на глазах.

— Мешает ли бизнесу российская бюрократия и коррупция?

— Это есть во всех странах. Просто здесь все выглядит немного более откровенно. Но в России бизнес вполне можно вести, не вовлекаясь в коррупцию и не увязая в бюрократии. В России функционирует система, при которой длинный путь можно «срезать», найти shortcut , нужного человека, способного решить проблему. Не надо пытаться решить все самому. Нужно найти человека, который эти ходы понимает, а еще лучше отдать решение на аутсорсинг.

— Насколько критичны нынешние политические риски для бизнеса?

— На мой взгляд, сейчас самое лучшее время, чтобы запускать в России новый бизнес или распространить сюда бизнес уже существующий. Необязательно самому, наверное, это лучше сделать с российским партнером, создать совместное предприятие или купить российскую фирму. Россия в данный момент обозначила свое место на карте, напомнила о себе. Конеч-



но, в нынешнем кризисе нет ничего хорошего, но теперь мир знает о России куда больше, чем год назад. В Москве живет 15 миллионов человек, и они покупают, покупают, покупают! Рынок здесь процветает, люди тратят деньги и хотят жить полноценной жизнью.

— Какие российские компании с западным капиталом кажутся вам наиболее интересными?

— Из онлайновых — KupiVIP.ru. Мне нравится, как Оскар Хартман ведет дело, я сам многому у него научился. Еще GetTaxi.ru: в таком консервативном рынке — и столько инноваций! А вообще в России множество талантливых инженеров, бизнесменов. Мы поможем им реализовать свой потенциал. ■

В России бизнес вполне можно вести, не вовлекаясь в коррупцию и не увязая в бюрократии.



Присоединяйтесь
к обсуждению статьи
на facebook.com





Стабильное развитие

Анализ динамики кадрового рынка показывает, что беспрецедентное международное давление и экономические санкции лишь консолидировали российское общество и повысили эффективность рыночных механизмов



БОЛЬШИНСТВО НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ РОССИИ ПРОДОЛЖАЮТ РАСТИ И РАЗВИВАТЬСЯ, НЕСМОТРЯ НА ВВЕДЕНИЕ САНКЦИЙ.

Большинство компаний, работающих в России, встретили этот год с тревогой. Как будет развиваться экономика России на фоне напряженности, связанной с волнениями на Украине? В первые два месяца в нашей компании Staffwell наблюдался значительный спад из-за того, что многие организации в большинстве сфер экономики предпочли приостановить набор новых сотрудников. Но затем все быстро поменялось. Россия блестяще провела зимнюю Олимпиаду — и это несмотря на непрекращающуюся со стороны Запада критику расходов и обеспечения безопасности, нацеленную на то, чтобы удержать от посещения олимпийских мероприятий и спортсменов, и зрителей. Затем Запад под предлогом вовлеченности российской стороны в конфликт на Украине ввел санкции против России. Но это лишь усилило консолидацию большинства населения вокруг президента страны и поддержку его решений в столь непростой период. Рынок, согласно нашим наблюдениям, стабилизировался, и бизнес приободрился.

Энергетический и нефтегазовый секторы, крупнейшие отрасли российской промышленности, занимают наибольшую долю и в структуре бизнеса компании Staffwell. Даже на фоне санкций в отношении многих нефтегазовых компаний и их представителей мы наблюдаем 130-процентный рост в этой отрасли по сравнению с результатами 2013 года, а до конца 2014 года рассчитываем увеличить этот показатель, закрыв еще больше сделок. Большинство нефтегазовых компаний России продолжают расти





и развиваться, несмотря на введение санкций.

Сектор B2B показал наиболее существенный рост (на 200%) по сравнению с 2013 годом. Среди прочих отраслей экономики, активно набирающих новых сотрудников на ключевые производственные и управленческие позиции (хотя и в меньших масштабах) — юридические услуги, ИТ, товары повседневного спроса, финансы, консалтинг и производство.

Некоторый спад найма новых сотрудников мы наблюдаем в промышленном производстве, розничной торговле, телекоммуникациях, недвижимости и строительстве, автомобильной промышленности, страховой и банковской сферах. На наш взгляд это в основном связано с общими экономическими осложнениями, носит временный характер и меркнет на фоне роста других отраслей.

Если говорить о тенденциях 2014 года на кадровом рынке специалистов, то мы отмечаем наибольший рост спроса на менеджеров по продажам и продавцов (до 312% по сравнению с 2013 годом). Также повысился спрос на юристов, операционистов, ИТ, высшее руководство и специалистов по подбору топ-менеджеров.

Небольшой спад произошел в технической, финансово-бухгалтерской и банковской сферах, HR, логистике и страховании. Мы связываем это с тем, что общие экономические сложности особенно сильно затрагивают финансовую сферу, а также с некоторыми циклическими процессами, поскольку в 2013 году наблюдался повы-



**МЕНЯ ПРИЯТНО
УДИВИЛА
УСТОЙЧИВОСТЬ
РЫНКА И ПОД-
ДЕРЖКА
НАСЕЛЕНИЕМ
КУРСА
НА УСПЕШНОЕ
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ
РАЗВИТИЕ СТРАНЫ
НА ФОНЕ САНКЦИЙ
И БЕСПРЕЦЕДЕНТ-
НОГО МЕЖДУНА-
РОДНОГО
ДАВЛЕНИЯ.**

шенный спрос на специалистов в указанных областях.

Заработка плата на всех уровнях рынка осталась на стабильном уровне, причем на ключевых позициях по-прежнему очень высокие ставки, а низкоквалифицированных работников по-прежнему можно нанимать крайне дешево.

В целом на рынке преобладают стабильность и устойчивость. Деловая активность сохраняется на высоком уровне, и, похоже, компании сейчас в первую очередь сосредоточены на росте. Летние месяцы, традиционно считающиеся временем затишья на кадровом рынке, в этом году прошли очень активно. Во всех отраслях экономики компании шли на контакт и продолжали реализовывать свои планы по расширению персонала. Мы ожидаем высокую активность осенью и стабильное завершение года.

Как американка, работающая в России и ведущая здесь бизнес с 1996 года, могу сказать, что меня приятно удивила устойчивость рынка и поддержка населением курса на успешное экономическое развитие страны на фоне санкций и беспрецедентного международного давления в связи с событиями на Украине. Основные операционные расходы бизнеса, такие как стоимость арендной платы и оплата труда, также остались на приемлемом уровне. Сложилась стабильная рыночная среда, и я, будучи иностранным работодателем, могу по собственному опыту утверждать, что Россия сегодня — это активный, стабильный и многообещающий рынок. ■





SEO по-русски

*Зачем малому и среднему бизнесу
поисковая оптимизация, как добиться
максимальной эффективности
от контекстной рекламы
и в чем специфика Рунета?*

ТЕКСТ: ЕВГЕНИЙ АНИСЬКИН | ФОТО: TM-DESIGN



Поисковая оптимизация (SEO — search engine optimization) и контекстная реклама в поисковых системах — важный маркетинговый инструмент современного бизнеса, бизнеса эпохи Интернета. Без продвижения своих товаров и услуг в Интернете не обойтись во многих рыночных сегментах, в том числе в малом и среднем бизнесе.

В чем специфика русскоязычного Интернета и как западному предпринимателю, ведущему бизнес в России, организовать поисковую оптимизацию и контекстную рекламу для своего сайта, рассказывает IT-директор брендингового агентства TM-Design **Евгений Аниськин.**

— Какую задачу решает SEO для малого и среднего бизнеса в России?

— Такую же, как и во всем мире — привлечение на сайт потенциальных клиентов через поисковые системы, то есть по результатам запросов пользователей Интернета. Современный бизнес без Интернета невозможен. Сегодня все потребители находятся в Сети. И, как правило, именно в Сети ищут то, что им нужно. Речь идет не только об интернет-магазинах. Конечно, каждый уважающий себя ритейлер организует интернет-торговлю в том или ином виде, но даже если потребитель не совершает покупку в Сети, предпочитая видеть товар своими глазами (а российские потребители в этом отношении до-

статочно консервативны и реже западных заказывают товары через Интернет), он все равно, прежде чем отправиться в магазин, изучит рыночную ситуацию в Интернете. То же самое касается сферы услуг — наверное, наиболее важной для малого бизнеса.

— Разница между российским потребителем и западным понятна, а в чем специфика Рунета? Разве Интернет не космополитичен и интернационален?

— Да, Интернет космополитичен и интернационален, но в каждой стране есть свои особенности. Рунет сильно отличается от американского и западноевропейского варианта



всемирной паутины тем, что здесь доминирует местная поисковая система, «Яндекс», контролирующая более 50% рынка. Лет десять назад казалось, что «Яндекс» разделит судьбу других национальных поисковых систем, безнадежно проигравших Google, но этого не произошло. «Яндекс» смог усовершенствовать свои технологии и максимально адаптировать их к вкусам и ожиданиям русскоязычных пользователей. Именно локализация стала ключом к успеху «Яндекса». Google работает во всех странах по универсальным стандартам, не особенно учитываяющим национальные предпочтения, и в «Яндексе» сумели этим воспользоваться. В результате сайты в Рунете не только получают большую часть своего трафика с поисковой выдачи «Яндекса», но и система контекстной рекламы «Яндекс Директ» дает русскоязычным сайтам существенно больший трафик, чем аналогичный сервис Google AdWords. Любой ком-



мерческий проект, в том числе западный, рассчитывающий на успех на российском рынке, не может игнорировать исключительное положение «Яндекса» в Рунете и должен приспособливаться к его поисковым технологиям и использовать его сервисы для своего продвижения.

— А в чем разница между технологиями «Яндекса» и Google?

— Конечно, технологии «Яндекса» похожи на технологии Google и по большинству коммерчески ориенти-

РУНЕТ СИЛЬНО ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ АМЕРИКАНСКОГО И ЗАПАДНОЕВРОПЕЙСКОГО ВАРИАНТА ВСЕМИРНОЙ ПАУТИНЫ ТЕМ, ЧТО ЗДЕСЬ ДОМИНИРУЕТ МЕСТНАЯ ПОИСКОВАЯ СИСТЕМА, «ЯНДЕКС».



рованных поисковых запросов в топе «Яндекса» и Google оказываются одни и те же сайты, а именно крупные и старые порталы, обросшие бесчисленным количеством ссылок, лайков и комментариев в соцсетях. Однако для стартапа разница принципиальная. Большинство потенциальных клиентов пользуется именно «Яндексом». Значит, к нему и надо приспособливаться и большую часть рекламного бюджета выделять на «Яндекс Директ».

— А как надо приспособливаться?

— Для этого и существуют SEO-услуги. Это, кстати, большой рынок с многомилиардным оборотом. SEO-услуги оказываются профильными компаниями, рекламными и брендинговыми агентствами.

— Что входит в эти услуги и какова их цена на российском рынке?

— Обычно предлагается определенный пакет услуг, и он достаточно обширен. Укажу главное. Сначала —

SEO-аудит. Проводится исследование статистики поисковых запросов, составляется семантическое ядро запросов. Анализируется структура поискового трафика, входящего на сайт, и текущего места сайта в выдаче поисковых систем по ключевым запросам. Разрабатывается стратегия поискового продвижения и выбираются приоритетные методы продвижения. Затем проводится оптимизация структуры сайта, структуры каталога товаров и структуры отдельных страниц, исходя из семантического ядра запросов, при необходимости — коррекция html-кода сайта. Наконец, выполняется настройка необходимых для поискового продвижения параметров сайта в системе «Яндекс-Вебмастер». SEO-аудит стоит на рынке от 20 тыс. руб. (разовая услуга), SEO-сопровождение — от 20 тыс. руб. в месяц. SEO-оптимизация зависит от объема работ. Цена — от 800 руб. за нормо-час. Но одного SEO мало. Если вы хотите, чтобы ваш сайт по-настоящему работал, приводил клиентов, нужна контекстная реклама.

ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА БЮДЖЕТ НА КОНТЕКСТНУЮ РЕКЛАМУ НАЧИНАЕТСЯ ОТ 30 ТЫС. РУБ. В МЕСЯЦ.



— Что входит в комплекс услуг по организации и проведению контекстной рекламы?

— Создание вариантов рекламных объявлений, настройка показов объявлений (ключевые слова, стоп-слова, временной и географический таргетинг и т. д.); выбор стратегии показа объявлений (показ на первой странице результатов поиска, показ на дальних страницах, контекстный показ на сайтах рекламной сети и т. д.), подбор ставок, по которым будут размещаться объявления; настройка анализа качества рекламного трафика в системе «Яндекс-Метрика»; настройка оптимальных показателей рекламной компании для получения максимальной эффективности в рамках выделенного рекламного бюджета. Стоимость: от 20 тыс. рублей для «Яндекс Директа» и Google AdWords.

— И каков должен быть рекламный бюджет на контекстную рекламу?

— Это сильно зависит от сегмента рынка. При очень дорогих, наиболее частотных ключевых словах может потребоваться и миллион рублей в месяц. Но бюджет всегда можно оптимизировать. Для малого бизнеса бюджет на контекстную рекламу начинается от 30 тыс. руб. в месяц. В заключение замечу, что рекламные сервисы «Яндекса» одним только «Яндекс Директ» не ограничиваются. Эксклюзивное положение в своем сегменте рынка занимает еще один сервис — «Яндекс Маркет» — основной инструмент продаж для большинства интернет-магазинов, работающих на российском рынке. «Яндекс Маркет» дает интернет-магазинам, даже крупным, до 80% продаж. ■



Присоединяйтесь
к обсуждению статьи
на facebook.com





www.uk-prioritet.ru



Буква закона

*Западным компаниям порой трудно
согласиться с требованиями российских
регуляторов, но это не тот случай,
когда стоит настаивать на своем*

ТЕКСТ: МАРИЯ КАЛИНИНА | ФОТО: «ПРИОРИТЕТ»



*В законодательстве каждой страны есть особенности, и везде бизнесмены сетуют на бюрократические сложности. В России западных предпринимателей могут поджидать серьезные неприятности, если вовремя не поинтересоваться спецификой местного законодательства — например, в области трудового права. На что следует обратить внимание, чтобы не повторять чужих ошибок, рассказывает начальник отдела юридического консалтинга компании «Приоритет» **Мария Калинина**.*

СИТУАЦИЯ



Немецкая компания, производитель одежды, открыла в Москве представительство, взяв на позицию его руководителя местного топ-менеджера. С главой представительства был заключен трудовой договор по немецким правовым стандартам. Никаких обязательных положений, предусмотренных российским трудовым законодательством, в нем не было. В частности, порядок увольнения прописывался крайне просто: предупредили за две недели и свободен, никаких компенсаций. Действительно, возникла необходимость расстаться с данным сотрудником. И возник трудовой конфликт.

РЕШЕНИЕ

Не удовлетворенные результатами его работы, немцы решили назначить на эту позицию менеджера из головного офиса, который остался бы в Германии и бывал в Москве только наездами. По нашему законодательству такое увольнение недопустимо — ведь они не закрывают представительство и даже не сокращают штат. Российский топ-менеджер знал свои права. Он отказался увольняться.

Конфликт длился довольно долго. Но все попытки его разрешить на немецких условиях оказались тщетными. В конце концов, фирме пришлось выполнить все требования сотрудника, расставшись с ним по соглашению сторон и выплатив очень значительную компенсацию. Нередко западные компании, открывая в России свои представительства и филиалы,



СИТУАЦИЯ

2

В западную фармацевтическую компанию с большим парком служебных автомобилей, которыми регулярно пользуются сотрудники для выездов в торговые точки, нагрянула трудовая инспекция. Выяснилось, что сотрудники, пользующиеся служебными автомобилями, прежде чем сесть за руль, не проходят ежедневный медицинский осмотр и выезжают без путевого листа. По решению трудовой инспекции на компанию наложен штраф, все автомобили поставлены на прикол. Бизнес практически остановился.

РЕШЕНИЕ

Сейчас в срочном порядке подыскивают подрядчика — профильную организацию для проведения ежедневных медицинских осмотров. В подобную ситуацию попали сразу несколько западных компаний, действующих в России. Раньше предрейсовые медосмотры требовались лишь от профессиональных водителей. Но с этого года немного изменились правила дорожного движения, и трактовка трудового кодекса тоже была скорректирована. Теперь организациям, располагающим автопарком, необходимо проводить ежедневные медицинские осмотры всех сотрудников, садящихся за руль служебных автомобилей — не только водителей по штатному расписанию. И оформлять им путевой лист.

**ЮРИСТАМ КОМПАНИИ
СЛЕДУЕТ ВНИМАТЕЛЬНО
СЛЕДИТЬ ЗА ПРАКТИКОЙ
ПРИМЕНЕНИЯ
НОРМ ТРУДОВОГО
ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА**



СИТУАЦИЯ

3

Иностранная компания решила открыть в Москве представительство. Обратилась в российскую юридическую фирму за помощью. Юридическое сопровождение было обеспечено. Когда процедура аккредитации уже осталась позади — компанию поставили на налоговый учет, зарегистрировали в пенсионном фонде, в Росстатае, дело дошло до Фонда социального страхования (ФСС). И тут возникли проблемы.

РЕШЕНИЕ

разу не выдавали зарплату, откуда мы знаем даты?». А по российскому трудовому кодексу, между прочим, зарплату выдавать полагается два раза в месяц, что еще более поразило представителей западной компании. В общем, этот пункт остался незаполненным. Спустя пару месяцев, когда открылся банковский счет, ФСС отказался выдавать представительству уведомление о постановке на учет на основании того, что данные о дате получения средств на оплату труда отсутствовали. Пришлось делать кучу дополнительных документов — письма из банка с подтверждением того, что никаких платежей не производилось, от главы представительства — о том, что он никакую зарплату не получал и т. п. Только после этого с большим трудом ФСС поставил на учет компанию.

**ДАЖЕ ЕСЛИ ВАМ ЧТО-ТО
НЕ НРАВИТСЯ В ТРЕБОВАНИЯХ
РОССИЙСКИХ РЕГУЛЯТОРОВ,
КАЖЕТСЯ БЕССМЫСЛЕННЫМ,
НЕ ПЫТАЙТЕСЬ ТРАТИТЬ ВРЕМЯ
НА ТО, ЧТОБЫ ДОКАЗЫВАТЬ
СВОЮ ПРАВОТУ**



Присоединяйтесь
к обсуждению статьи
на facebook.com





Осенний марафон

*Традиционно высокая в осенние месяцы
международная деловая активность
в российской столице поддерживается всеми
ведущими московскими экспозиционными
площадками, предлагающими чрезвычайно
насыщенную и разнообразную программу*



ЗОЛОТАЯ ОСЕНЬ

goldenautumn.ru

08.10 – 11.10

Место проведения: ВВЦ

**Профиль: сельское хозяйство,
пищевая промышленность**

16-я Российская агропромышленная выставка, проводимая ежегодно министерством сельского хозяйства и московским правительством, собирает более двух тысяч участников из практически всех регионов России и из трех десятков других стран. Ожидается, что с экспозицией ознакомятся свыше ста тысяч человек — российских и зарубежных специалистов агропромышленного сектора. На выставку съедутся заинтересованные представители более 60 стран мира. В программе — деловые встречи с региональными производителями и оптово-закупочными организациями, дискуссии, презентации регионов.

**РАЗДЕЛЫ
ВЫСТАВКИ**





CITYEXPO-2014

city-expo.ru

14.10 – 16.10

Место проведения: ВВЦ

Профиль: строительство и недвижимость, городское хозяйство.

Международная выставка оборудования и технологий для градостроительства, энергоснабжения и городской инфраструктуры CITYEXPO, организованная группой компаний ITE при поддержке московского правительства, — эффективная профессиональная площадка для продвижения продукции и развития бизнеса в сфере градостроительства и городского хозяйства. Участвуют более полутора сотен российских и зарубежных компаний-производителей и поставщиков оборудования и технологий для градостроительства, подземного строительства, энергоснабжения, городской инфраструктуры, а также проектные организации и архитектурные бюро.

**РАЗДЕЛЫ
ВЫСТАВКИ**





**Охота
Рыбалка
Отдых**



**ОХОТА. РЫБАЛКА. ОТДЫХ.
ОСЕНЬ – 2014**

safariexpo.ru

27.11 – 30.11

Место проведения:

МВЦ «Крокус-Экспо»

**Профиль: спорт, туризм,
хобби, развлечения**

17-я международная выставка охоты и рыбалки, организованная при поддержке ассоциации «Росохотрыболовсоюз» и министерства природных ресурсов и экологии Российской Федерации, ожидает более двух сотен участников из России и других стран, которые продемонстрируют свою продукцию на более чем 7 тыс. кв. м экспозиционной площади. Цель выставки — познакомить посетителей с широчайшими возможностями охотничьего и рыболовного туризма России и содействовать развитию соответствующего бизнеса, в том числе западных компаний.

**РАЗДЕЛЫ
ВЫСТАВКИ**





ЗДРАВООХРАНЕНИЕ-2014

zdravo-expo.ru

08.12 – 12.12

Место проведения:

ЦВК «Экспоцентр»

***Профиль: медицина
и фармацевтика***

24-я международная выставка «Здравоохранение, медицинская техника и лекарственные препараты» — одно из центральных событий научно-практического форума «Российская неделя здравоохранения», проводимой Государственной думой РФ и министерством здравоохранения. Форум объединяет на общей площадке целый блок выставок и конгрессов, посвященных здравоохранению, медицине и фармацевтике. В выставке примут участие более тысячи российских и зарубежных компаний. Будет представлено более сорока стран мира — в лице ведущих производителей лекарственных препаратов и медицинской техники. ■

**РАЗДЕЛЫ
ВЫСТАВКИ**



Присоединяйтесь
к обсуждению статьи
на facebook.com



ДЕЛОВАЯ МОС

**Многофункциональный комплекс
«Легенда Цветного» —
современные деловые
ритмы в аранжировке
очарования
Старой Москвы**

**На Бульварном
кольце**

ФОТО: O1PROPERTIES





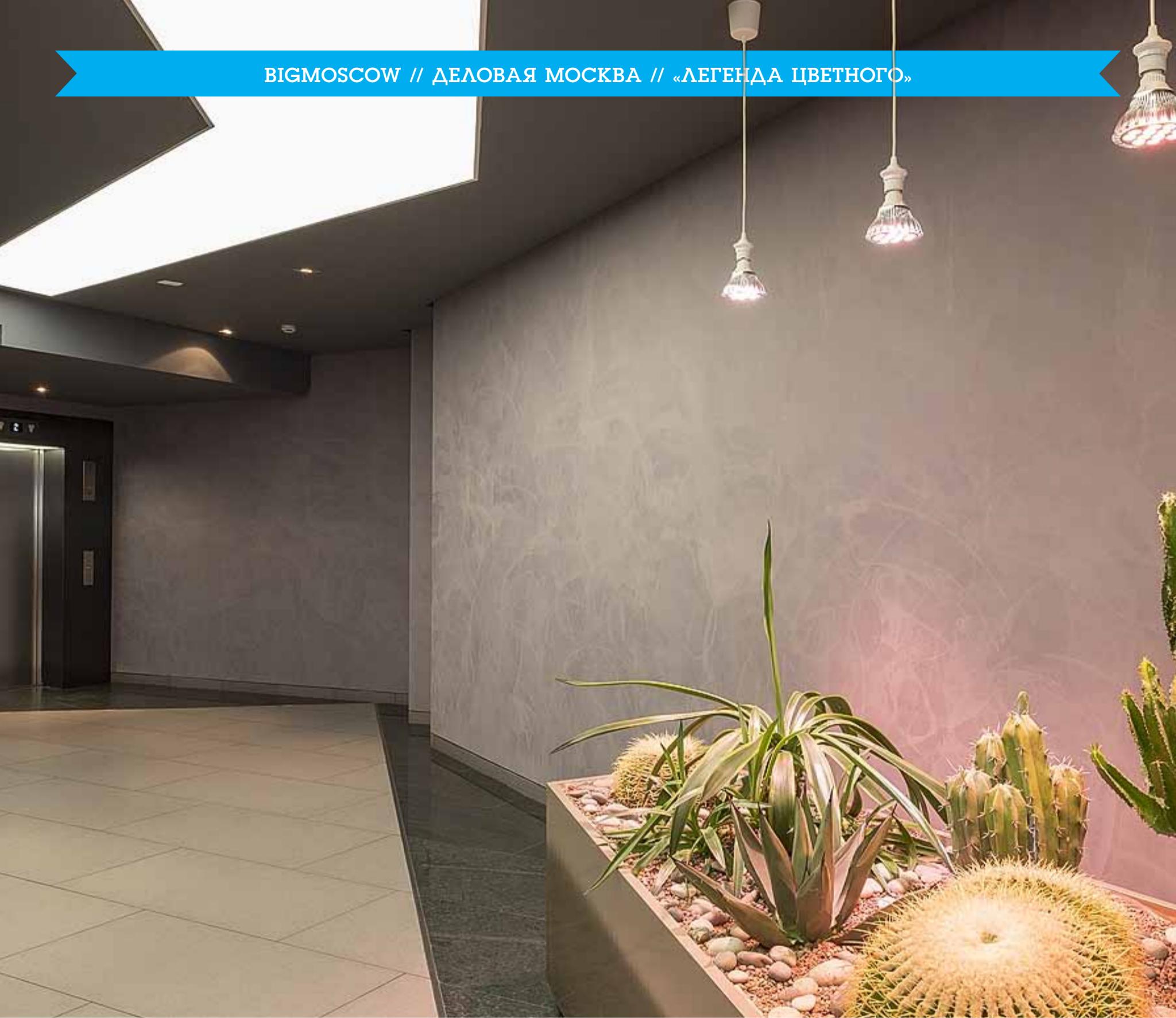
**МФК «Легенда Цветного»
расположен в самом центре
столицы – на пересечении Цветного
и Рождественского бульваров.**

**Архитектурный проект
реализован строительной
компанией Capital Group
при участии американского
архитектурного бюро NBBJ.
Главная особенность проекта
— уникальное панорамное
остекление.**





Бизнес-центр, являющийся частью МФК, называется «Легенда» и принадлежит компании O1 Properties. Офисный комплекс класса «А», оснащенный всем необходимым для бизнеса, — это не только комфорт, но и изысканные интерьеры.



**Высокотехнологичный стиль
сочетается с экодизайном —
здесь можно дышать полной
грудью, жить и работать!**



Присоединяйтесь
к обсуждению статьи
на facebook.com



ЖИЗНЬ ВЕ



**Жизненные планы
итальянского фотографа
Франческо Россини связаны
только с Москвой**

Оперное либретто

ТЕКСТ: НИКОЛАЙ МИРОШНИК | ФОТО: ЕВГЕНИЙ ДУДИН



Тяга к миру оперы ему была написана на роду: уж больно музыкальная фамилия. Но кто бы мог подумать, что итальянская опера приведет его в российскую столицу? Однако именно так и случилось, о чем Франческо Россини ничуть не жалеет.

Когда мы договаривались об интервью, Франческо пригласил к себе домой: жена и дочка уехали к родителям, в квартире никого, спокойно поговорим.

И я оказался на окраинной Смольной улице неподалеку от метро «Водный стадион». Летний рабочий день. Солнышко, машин мало, людей на улицах еще меньше. Обычная пятиэтажка в глубине, плотно прикрытая зеленью деревьев.

В такой антураж встреча с итальянцем как-то не укладывалась.

Не очень соответствовал уютной обстановке малогабаритной квартиры и хозяин — в наглаженной голубой рубашке с длинными рукавами и запонками, синие, явно не домашние, брюки. Выглядит сильно моложе своих 37, большие очки придают внешнему облику строгость и обстоятельность. Но итальянский темперамент за очками не скроешь.

— Далековато поселились. Все мои знакомые итальянцы стараются снимать жилье поближе к центру Москвы...

— А мы и не снимаем. Мы с женой купили эту квартиру. Это теперь наш дом.

— То есть ты обосновался здесь всерьез и надолго?

— В Италию, во всяком случае, возвращаться не собираюсь. В Москве чувствую себя великолепно. Больше скажу, когда приезжаю





на родину, сразу начинаю думать о том, когда же обратно в Россию.

— И чем тебя так привлекает Москва?

— Своей энергией. Я вижу, что для меня тут много работы, тут много людей, готовых выслушать новые идеи, с кем можно сотрудничать. По мне так в Москве вообще нет закрытых дверей. И люди здесь очень человечные, готовые помочь, интеллигентные.

— По-моему, несколько идеализируешь...

— Отнюдь. Порой мои соотечественники жалуются, что москвичи почти не улыбаются. Улыбаются! Но в отличие от нас, итальянцев, готовых улыбаться всегда и всем, русские улыбаются тому, кому им хочется улыбаться. И это, на мой взгляд, справедливо. Улыбка — не обязанность, она должна быть удовольствием. Это я очень в русских ценю.

— А как итальянский фотограф поселился в Москве?

— Многие серьезные повороты в моей жизни происходили спонтанно, сами по себе. Я родился и жил в городе Бари, это юг Италии. Работал там фотографом, меня уже довольно хорошо знали. В какой-то момент записался... в школу танцев. Там занимались несколько русских ребят, в том числе девушка-переводчица, организовывавшая фестивали рус-

ниславского и Вл. И. Немировича-Данченко...

— ...в репертуаре которого есть оперы Джоаккино Россини...

— Да. Мы начали общаться и через несколько месяцев поняли, что нам друг с другом очень хорошо. Тогда я и приехал впервые в Москву. А на следующий год мы поженились, в ноябре 2010-го.

**В Италию возвращаться не собираюсь.
В Москве чувствую себя великолепно.**

ской культуры. Такие фестивали проходят в Бари регулярно. Из России приезжают артисты и целые творческие коллективы. Так вот, им понадобился фотограф и оператор. Позвали меня. Однажды я там познакомился с руководителем русского православного хора. Подружились. В этом хоре пела и моя будущая на тот момент жена. Она профессиональная певица, сопрано, поет в Московском академическом Музыкальном театре им. К. С. Станиславского и Вл. И. Немировича-Данченко...

— Родители не возражали?

— Лучше не спрашивай! Бари — это же итальянский юг, там до сих пор живут вековыми традициями. Особенno в том, что касается семьи. Я заранее представлял их реакцию, поэтому, уже решив все с невестой, собрав необходимые документы, только за три дня до отъезда в Москву сообщил о своих намерениях. Гром среди ясного неба! Мою невесту родители уже видели. Но никак не предполагали, что дело идет к свадьбе. А уж когда я сказал, что и жить собираюсь в Москве...





**Я, наверное, единственный итальянец
в Москве, у которого нет тарелки,
принимающей итальянские программы.**

Естественно, оставшиеся до отъезда дни со мной вели разговоры: «Да как же? Там другая культура, другой язык, ты по-русски не говоришь». А я и правда в то время по-русски знал единственную фразу: «До свидания». Но я сказал: женюсь, хотите вы того или нет. В итоге родителям пришлось смириться. За неделю сделали паспорта, визы, билеты. И — на свадьбу! Итальянская свадьба состоялась в Бари через десять дней после мо-

фотографом, и на кухне — в ресторане своей тети. С понедельника по пятницу — в ресторане, а в выходные дни, когда люди у нас женятся и идут в церковь к первому причастию, фотографировал.

— *А как произошло превращение итальянского повара в московского фотографа?*

— Поваром я проработал недолго. Родилась дочь. Мои родители

Профессионал должен быть профессионалом во всем, начиная с умения показаться на людях.

сковской. Первые недели семейной жизни в Москве мне звонили из Бари каждый день: «Как ты себя чувствуешь? У вас не очень холодно? Ты не голодашь?».

— *А что с работой?*

— Устроился поваром в одном из итальянских ресторанов.

— *Поваром?*

— Я очень люблю готовить. И умею. У меня в этом деле немалый опыт. Когда-то я работал и

оставались в Бари, родители жены живут в Перми. Надо было как-то организовываться самостоятельно. Мы решили, что жена не должна уходить из театра. А это ежедневные репетиции, спектакли, поэтому я взял основные заботы о ребенке, о семье на себя. Это был сознательный выбор. Семья для меня — главное. Пришлось, не скрою, пожертвовать многим, в том числе — любимым делом. С рестораном уже просто физически не успевал. Но работать где-то все равно надо



было, за квартиру расплачиваться... И я стал фотографировать свадьбы.

— Но свадебные фотографы — это особый довольно замкнутый круг. В него надо еще попасть...

— Устроился в свадебное агентство, через два года уже работал самостоятельно. Познакомился с одним коллегой, с другим... Поначалу, думаю, ребята обращали на меня внимание больше из любопытства: какой-то вдруг итальянец. Но потом поняли: я не только что-то умею, но и как фотограф чем-то отличаюсь. И меня приняли в свой круг. А сегодня, что меня очень радует, у нас образовалась дружная и сильная команда. Как одна семья. Когда появляется работа, перезваниваемся, оповещаем друг друга. И дело не в том, сколько стоит заказ. Важно, кто тебе звонит. Работаешь с людьми, которым доверяешь, которых уважаешь профессионально и по-человечески.

— Много заказов на съемки?

— По-разному. Летом бывает и 10–15 в месяц, зимой — 2–3. Снимаю не только свадьбы, приглашают поработать на детских праздниках, на каких-то других мероприятиях. Я еду — жена остается с дочерью.

— Как Франческо Россини стал профессиональным поваром, ясно. А как он стал профессиональным фотографом?

— В шесть лет взял в руки старенький отцовский фотоаппарат и не расстаюсь с камерой по сей день. Очень быстро понял: это мое. Поначалу снимал все и всех, в том числе отдыхающих на местных пляжах. У сестры был мотоцикл, мы разъезжали вдоль побережья Апулии, и я фотографировал. За летние месяцы нашелкивал порой — тогда еще пленочной камерой — по три с по-

**Первые недели семейной жизни в Москве
мне звонили из Бари каждый день:
«Как ты себя чувствуешь? У вас
не очень холодно? Ты не голодашь?».**





**Снимаю не только свадьбы, приглашают
поработать на детских праздниках,
на каких-то других мероприятиях.**

ловиной тысячи кадров. Заработанные деньги тратил в основном на покупку фотоаппаратуры. Потом снимал рекламу, попал в документальное кино, даже дослужился до помощника режиссера.

— Общаешься с клиентами на каком языке?

— Процесс изучения русского языка был долгим и мучительным. Приехав в Москву, сумел посетить курсы только четыре раза. Дальше учился, что называется, на улице. Слушал телевизор. Я, наверное, единственный итальянец в Москве, у которого нет тарелки, принимающей итальянские программы — только российские. Через год заговорил. А до этого общался на английском, а с русского жена переводила.

— При такой жизни на другие увлечения, наверное, совсем не остается времени?

— Почему же? Меня очень интересует мода, новые тенденции, за которыми стараюсь внимательно следить. И отношусь к этому весьма серьезно. Предпочитаю по возможности шить себе одежду на заказ. А если покупаю что-то готовое, часто отдаю перешивать, опять-таки по-своему.

— Я смотрю, ты и сегодня одет безупречно.

— Это уже привычка. Где бы я ни был, ни работал, всегда в костюме, при рубашке и галстуке. Меня даже порой спрашивают коллеги: слушай, как ты так можешь каждый день? Доходит до смешного: несколько раз служащие загса принимали меня за жениха. Просили пройти вперед, отдать им паспорт. А я просто считаю, что професионал должен быть профессионалом во всем, начиная с умения показаться на людях. Ведь ты волей-неволей становишься частью праздника, частью мероприятия, которое ты снимаешь, и должен соответствовать общей атмосфере.

— Итальянский стиль есть итальянский стиль...

— Если что меня и расстраивает в Москве, так это неумение мужчин хорошо, со вкусом одеваться. Часто видишь: хорошо сложены, симпатичны, умны, но одеваются... Я, конечно, понимаю, что раньше в России было не до моды. В девяностые годы произошел некий взрыв, сразу на людей свалилось множество различных стилей для подражания — американский, итальянский, французский... И все перемешалось. Увы, эта какофония продолжается.

— Как ты отдаешься, развлекаешься?



— У меня в Москве теперь много друзей. Мы встречаемся, летом ездим к кому-нибудь на дачу. Правда, тут я порой не совсем соответствую компании: я не пью. Вообще.

— Даже вина? Впервые слышу, чтобы итальянец не пил вообще.

— Что поделать, такой организм: стакан сухого вина — я тут же ложусь на диван и засыпаю. Но в остальном стараюсь компании не портить.

— А друзей в Бари навещаешь?

— Езжу обычно на пару недель зимой. Иногда, вот как в этом году, и летом.

— Ездишь зимой, спасаясь от московских холодов?

— Может показаться странным, но я жару не люблю. Мне больше нравятся зима и снег.

— Значит, тоже, как и все москвичи, ждешь, когда склонят эта жуткая жара?

— С нетерпением жду сентября. Но по другой причине. Дочке исполнилось три года, в сентябре она пойдет в детский сад. Для меня это очередной поворотный момент. Я, наконец, смогу целиком посвятить себя любимому делу.

— Будешь снимать свадьбы каждый день?

— Да я вовсе не хочу всю жизнь быть свадебным фотографом! Это экономически выгодно — одна съемка свадьбы может стоить и тысячу долларов. Но с профессиональной точки зрения мне давно неинтересно. Никогда не любил снимать специально позирующих людей. Стараюсь улавливать живые моменты, чтобы по возможности показать индивидуальность, характер человека. Больше того, когда я фотографирую для себя, практически никогда не фотографирую то, что уже раньше снимал. Не хочу повторять себя самого, ощущать уже пережитые эмоции.

**Может показаться странным,
но я жару не люблю. Мне больше
нравятся зима и снег.**



То же самое с людьми: снял один раз — и все. Ничего другого уже не получится. Исключение — дети: они постоянно меняются, показывают себя с новой стороны. Они в каждый конкретный миг дарят тебе совершенно разные эмоции.

Фотография, на мой взгляд, — это историческая память о моменте реальной жизни. Поэтому я не люблю спецэффекты, мне по душе «чистое», «классическое» фото.

— *И на какие моменты ты собираешься направить свой объектив будущей осенью?*

— В голове давно зреет проект — делать фоторепортажи о России. Фотоистории с сюжетом, с началом и концом. На разные темы.

— *Пригласишь на свою выставку?*

— Непременно. ■



Присоединяйтесь
к обсуждению статьи
на facebook.com



BIGMOSCOW

Журнал о том, как иностранцу делать
свой малый или средний бизнес в Москве.

**Издается
при поддержке Департамента
внешнеэкономических и международных связей города Москвы**

Свидетельство о регистрации СМИ Эл № ФС77-52596 от 25 января 2013 г.

Объединенная редакция «BIGRUSSIA – Business Investment Guide to Russia»

Главный редактор Наиль Гафутулин

Заместитель главного редактора Владислав Кулаков

Редакторы Леонид Соколов, Екатерина Колосова, Александр Пигарев

Выпускающие редакторы Владимир Мохов и Валерий Дробот

Ведущий дизайнер Мария Ландерс

Редакторы-переводчики английской версии

Jack Doughty, David Tugwell и Jason J Shaw

Редактор-переводчик немецкой версии Helga Schulze-Neufeld

Директор по развитию Артем Бринь

Адрес редакции

140180, Россия, Московская область, город Жуковский,

ул. Амет-хан Султана, дом 15, кор. 2, к. 4

Телефон (495) 741-15-37

www.bigrussia.org

magazine@bigrussia.org

Ссылка в App Store
на английскую и немецкую версии

