

ПРИТЯГАТЕЛЬНАЯ РОССИЯ

В РОССИЙСКОЙ ТОРГОВОЙ ИНДУСТРИИ ИНОСТРАННЫЕ СОТРУДНИКИ С КАЖДЫМ ГОДОМ ИГРАЮТ ВСЕ БОЛЬШУЮ РОЛЬ. В НЕКОТОРЫХ КОМПАНИЯХ ОНИ ОККУПИРОВАЛИ ЗАМЕТНУЮ ДОЛЮ МЕСТ В ВЫСШЕМ И СРЕДНЕМ РУКОВОДСТВЕ. МОДА НА ЭКСПАТОВ ПОСТЕПЕННО СТАНОВИТСЯ ХАРАКТЕРНОЙ И ДЛЯ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ КОМПАНИЙ.

Текст: Александр ПЫПИН

М

ассовому появлению первых экспатов в торговой индустрии Россия обязана первым международным компаниям, начавшим деятельность на нашей территории в начале 1990-х. Позже нанимать на работу иностранных менеджеров стало принято и среди торговых сетей, основанных российскими предпринимателями. И если сначала это были отдельные «звезды», то теперь экспаты занимают многие стратегические должности. Например, если пять лет назад экспаты в «М.Видео» были представлены скромной персоной Марка Анри, занявшего пост вице-президента, то сейчас в компании уже четыре топ-менеджера-экспата: директор по маркетингу и рекламе, IT-директор, финансовый директор, директор розничных продаж.

В конкурирующей сети «Эльдорадо» уже успели сменить несколько «поколений» экспатов, и сейчас «пришельцы» занимают там ряд ключевых должностей — от вице-президента до советников. Не обходятся без экспатов и сети, развивающие салоны сотовой связи (в «Связном» — финансовый директор). В группе компаний «НЭКС», владеющей сетями «Старик Хоттабыч» и «Стройдепо», также не преминули прибегнуть к их услугам. Ребрендинг и реорганизацию «Старика Хоттабыча» провел Марк Эшвен, а становлением и развитием «Стройдепо» занимается Марк Анри. В аптечной сети «36,6» экспату доверили развитие информационных технологий.

Привлекают экспатов и российские продовольственные сети. Так, новую сеть гипермаркетов «Поляна» (Кемерово) доверили развивать польскому специалисту Ярославу Шиллеру, челябинскую сеть «Незабудка» был призван привести в чувство австралиец Гарри Вильсон, главным коммерческим директором «Перекрестка» работает поляк Павел Мусял, сеть гипермаркетов «Мосмарт» с перво-

го дня развивает француз Эрик Блондо. Активно расширяется ареал обитания экспатов и за счет сети «Вестер». Мода на экспатов постепенно приходит и в российские девелоперские структуры (в российских подразделениях иностранных компаний — IKEA и др. — они работают давно). Так, в Advantage Group в 2007 году наняли иностранцев на должности директора по девелопменту, директора по развитию проектов, дизайнера, директора управляющей компании, директора по экспансии. В результате в компании сложился настоящий интернационал из французских, итальянских, немецких и датских специалистов.

«Девелоперский бизнес в России молод, профессиональных менеджеров в этой сфере мало. Экспаты компенсируют нехватку, они привносят опробованные на практике в Европе технологии девелопмента. Они зачастую более, чем российские менеджеры, ориентированы на результат, более коммуникабельны, охотно передают свой опыт другим сотрудникам», — говорит Татьяна Копылова, директор по персоналу компании ADG Group.

Екатеринбургскую девелоперскую компанию «Кит-Кэпитал», среди акционеров которой несколько западных инвестиционных фондов, уже несколько лет возглавляет опытный управленец — американец Марк Алан Буш, переехавший в уральскую столицу вместе с семьей. Компания «МОЛЛ Менеджмент» в результате активного сотрудничества с австрийской MEINL European Land также пополнила свои ряды иностранными специалистами — австрийцами и чехами.

Обильно представлены экспаты в российских представительствах международных консалтинговых компаний — Noble Gibbons, Stiles & Riabokobylo, DTZ. Например, в компании Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylo ра-



Реклама

НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ

Технологии детских развлечений для торговых и развлекательных центров

Демонстрационный зал
ул. Волочаевская, д. 12а, стр. 1а,
тел.: (495) 787-5810, 787-5811

www.newhorizons.ru

> ботает 21 экспат. Они занимают как должности топ-менеджеров (Марк Стайл — генеральный директор, Тим Миллард — директор отдела консультационных услуг), так и должности консультантов (Джон Деларги, Руперт Годман, Тим Хакстбл), руководителей групп и отделов. В международной компании считают естественным, когда в России работают иностранные специалисты. Это позволяет предоставлять услуги единого качества, будь то Париж, Шанхай или Москва, и обеспечивает обмен опытом и синергию знаний сотрудников, работающих на разных рынках.

Помимо назначенных для работы в российских филиалах международных структур и принятых на работу российскими компаниями иностранцев, есть еще особый тип экспатов — вольные предприниматели, основавшие собственные компании в России. Яркими представителями таковых являются Джеффри Кокс, основавший консалтинговую компанию *Astera*, и Камерон Сойер, создавший российское отделение *GVA Sawyer*.

МОЯ ТВОЯ ПОНИМАТЬ

Несомненно, присутствие экспатов в компании, особенно в высшем руководстве или совете директоров, добавляет ей престижности, повышает имидж. Однако все-таки нанимают квалифицированный иностранный персонал, содержание которого обходится порой в сотни тысяч долларов в год, не для эстетического удовольствия. От экспатов ждут внедрения новых технологий и передачи знаний в кратчайшие сроки. Зарубежные сотрудники в своей работе используют опыт, полученный на рынках Европы, Америки и других стран. Экспаты нужны и для того, чтобы налаживать связи с иностранными инвесто-

ДЕВЕЛОПЕРСКИЙ БИЗНЕС В РОССИИ МОЛОД, ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ МЕНЕДЖЕРОВ В ЭТОЙ СФЕРЕ МАЛО. ЭКСПАТЫ КОМПЕНСИРУЮТ НЕХВАТКУ, ПРИВНОСЯ ОПРОБОВАННЫЕ НА ПРАКТИКЕ В ЕВРОПЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЕВЕЛОПМЕНТА.



рами, кредиторами, поставщиками, чтобы переводить язык российского бизнеса на язык международного. Но нанять иностранного специалиста мало, его нужно еще и удержать, что удается очень редко. Некоторые экспаты настолько хорошо адаптируются к российским условиям, что меняют место работы не менее интенсивно, чем их российские коллеги. Даже такого мастодонта, как Патрик Лонге, возглавлявшего «Ашан-Россия», в итоге «увела» петербургская сеть «О'Кей». «Ашан» стал поставщиком квалифицированных экспатов и в другие торговые сети. В то же время на рынке торговой недвижимости большим спросом пользуются специалисты из компании IKEA. Начался процесс перехода менеджеров и из MediaMarkt в российские компании. Сотрудников любой иностранной компании, вышедшей в Россию, ждет растерзание опытными хедхантерами, натравленными на них российскими компаниями. Российские компании придумали для удержания ключевых сотрудников опционы — иностранцам для адаптации в условиях агрессивной кадровой гонки придется приспосабливаться. 10 лет назад зарплата экспата и российского специали-

та на одной и той же должности могла различаться на порядок. Сегодня ситуация изменилась, и они уже сравнимы, а порой и превышают уровень Восточной Европы. Наиболее часто экспатов нанимают в качестве операционных директоров и консультантов по технологиям в торговые сети. Также их часто приглашают на должности финансовых директоров — когда компания готовится к привлечению иностранных инвестиций. Их знания необходимы для подготовки финансовой отчетности по международным стандартам. Популярна и должность IT-директора, особенно если компания пользуется иностранным программным обеспечением. Экспатов могут пригласить и как советников, членов совета директоров — многие продали долю в компании иностранным инвестиционным фондам или планируют продать, поэтому нуждаются в стратегических советах по развитию компании, взаимодействию с инвесторами, используют их для налаживания связей. Приглашают на работу и юристов по международному праву — большинство крупных девелоперских компаний и торговых сетей уже зарегистрировали часть своей кор-

Реклама



Торгово-офисный центр «Праздник»
на ул. Тушинская
Общая площадь – 34 000 м²
Торговая площадь – 24 000 м²
Открытие – IV квартал 2007 года



Торгово-развлекательный центр, г. Воскресенск
Общая площадь – 16 000 м²
Торговая площадь – 10 000 м²
Открытие – IV квартал 2007 года



Торговый центр, Борисовские пруды
Общая площадь – 26 600 м²
Торговая площадь – 13 700 м²
Открытие – IV квартал 2008 года



Торгово-развлекательный комплекс, г. Тула, ул. Октябрьская
Общая площадь – 21 000 м²
Торговая площадь – 14 300 м²
Открытие – III квартал 2008 года



Торгово-развлекательный центр «Талисман», г. Ижевск
Общая площадь – 45 000 м²
Торговая площадь – 27 000 м²
Открытие – IV квартал 2008 года



Сеть торгово-развлекательных центров «Счастливая семья» в МО: г. Сергиев Посад, г. Серпухов, г. Клин и другие
Якорные арендаторы: супермаркет, кинотеатр
Открытие – 2007–2008 год



- Анализ наилучшего использования, исследования рынка
- Создание и оптимизация концепций проектов
- Стратегическое позиционирование
- Маркетинг и сдача в аренду
- Сопровождение проекта после сдачи в аренду
- Оценка недвижимости

+7 (495) 981 0000
www.knightfrank.ru



ПОМИМО НАЗНАЧЕННЫХ ДЛЯ РАБОТЫ В РОССИЙСКИХ ФИЛИАЛАХ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТРУКТУР И ПРИНЯТЫХ НА РАБОТУ РОССИЙСКИМИ КОМПАНИЯМИ ИНОСТРАНЦЕВ, ЕСТЬ ЕЩЕ ОСОБЫЙ ТИП ЭКСПАТОВ — ВОЛЬНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ, ОСНОВАВШИЕ СОБСТВЕННЫЕ КОМПАНИИ В РОССИИ.



➤ порации в различных оффшорных и полуоффшорных государствах. Особую касту экспатов составляют «надсмотрщики», присланные наблюдать за ситуацией из головных офисов компаний или от иностранных инвесторов. Наиболее популярны у российских торговых сетей и девелоперов польские и французские специалисты. Как выяснилось, именно польские специалисты идеально подходят к российским условиям по менталитету — у них славянские корни, опыт изучения русского языка, который преподавали в школах до 1989 г., они пережили переход от плановой экономики к рыночной, встретили эпоху бурного развития современных торговых форматов. Например, Павла Мусяля из *Tesco*, ныне топ-менеджера *X5*, давно звали работать в Россию, и в конце концов он согласился — сказалося и то, что его отец окончил ленинградский вуз, сам он учил русский язык в школе. Причине массовой экспансии французов столь логичного объяснения нет. Если дополнительные мотивы потомка эмигрантов Максима Карбасникова более-менее понятны, то что здесь нашли опытные управленцы Патрик Лонге, Эрик Блондо или Эрик Мюзо? Может быть, эти на-

полеоны от торговли хотят реализовать себя на динамичном, быстро растущем бурлящем рынке и покорить его своими знаниями?

Свой мир у турецких экспатов — они играют доминирующую роль в строительстве, возглавляя многие компании, возводящие ТЦ: «ЭНКА», «Ренессанс Констракшн», «Урал», «Енигюн» и другие. Турецкие компании выигрывают подавляющее большинство тендеров девелоперов ТЦ. Поражает в турках не умение строить, а способность взаимодействовать с российской бюрократией и чиновничеством. Их азиатский менталитет позволил идеально адаптироваться к российским административным условиям и занять прочные позиции в строительной индустрии, чего не удастся многим европейским компаниям. Например, в отличие от них, шведская *Skanska* вынуждена была уйти с российского рынка.

В будущем Россию ждет пришествие экспатов с бурно развивающегося Востока — уже сегодня у девелоперов востребовано китайское оборудование, начинается экспансия китайских строительных компаний, розничные сети активно переориентируют цепочки поставок

Реклама

ПРЕДСТАВЬТЕ ВСЕ ВОЗМОЖНОСТИ

ВПЕРВЫЕ В СТОЛИЦЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ ЦЕНТР «КРИСТАЛЛ» ПРЕДЛАГАЕТ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

- МКЦ «КРИСТАЛЛ» расположен в непосредственной близости от исторического центра Краснодара, на пересечении центральной транспортной артерии города — ул. Северной и ул. Леваневского, рядом основные транспортные развязки, в 20 минуте езды от аэропорта.
- Новый современный многофункциональный комплекс:

- (20 000 м²), объединенный общей эсклэйвной дорожкой и лестницей, состоит из торговых галерей класса «люкс» (13 394 м²) и офисных помещений класса «А» (5 177 м²).
- Торгово-рекреационная зона включает в себя эсклэйвные магазины, бары и рестораны, арт-центр и салоны красоты.
- Автостоянка на 350 мест (6 этажей).

МКЦ «КРИСТАЛЛ»

г. Краснодар, ул. Северная, 327, тел.: (861) 274-07-91, (495) 651-07-08
www.mkc-kristall.ru pnn_kristall@mail.ru

НАНЯТЬ ИНОСТРАННОГО СПЕЦИАЛИСТА МАЛО, ЕГО НУЖНО ЕЩЕ И УДЕРЖАТЬ, ЧТО УДАЕТСЯ ОЧЕНЬ РЕДКО. НЕКОТОРЫЕ ЭКСПАТЫ НАСТОЛЬКО ХОРОШО АДАПТИРУЮТСЯ К РОССИЙСКИМ УСЛОВИЯМ, ЧТО МЕНЯЮТ МЕСТО РАБОТЫ НЕ МЕНЕЕ ИНТЕНСИВНО, ЧЕМ ИХ РОССИЙСКИЕ КОЛЛЕГИ.



на Китай и все больше заказывают там производство *Private Label*.

Реклама

НАКОРМИТЬ И ОБОГРЕТЬ

Уровень заботы об экспате в России зависит от его должности. Тихий технический специалист или экспрессивный архитектор будут устраиваться сами при минимальной помощи отдела кадров и посильной — трудового коллектива. Топ-менеджеру наймут помощника со знанием родного языка, предоставят водителя, переводчика, преподавателя русского языка, снимут жилье для семьи. В результате суммарные дополнительные затраты на экспата достигают порой размера его заработной платы. «Мы стараемся помогать своим сотрудникам в адаптации, решая бытовые вопросы: аренда жилья, подбор домашнего персонала и т.д.», — говорит Татьяна Копылова. «Как правило, компания обеспечивает полную визовую поддержку иностранца, предоставляет ему жилье за счет компании или даже полный релокационный пакет услуг (переезд с семьей, устройство ребенка в школу, детский сад и т.д.)», — утверждает Любовь Чубенко, руководитель департамента персонала компании *Blackwood*.

Экспаты достаточно быстро адаптируются к российским условиям — ведь работать в Россию переезжают чаще всего достаточно амбициозные и энергичные люди, поработавшие уже не в одной стране мира, получившие несколько образований, причем первое — не всегда профильное. Среди экспатов есть военные, советологи, лингвисты, инженеры, хотя преобладают специалисты с экономическим образованием. «В деловой среде иностранцы осваиваются достаточно быстро, так как в последнее

АРЕНДУЕМ
ТОРГОВЫЕ
ПЛОЩАДИ

от 150 кв.м.

РИВ ГОШ
парфюмерия и косметика

ДЛЯ ОТКРЫТИЯ
МАГАЗИНОВ
НА ТЕРРИТОРИИ
РОССИИ

контактное лицо:
Салфиров Евгений
тел. (812) 718 75 75 (доб. 105)
факс (812) 718 75 76
моб. +7 911 938 45 55
e-mail: salfirov@parfum.spb.ru
www.rivegauche.ru





НАНИМАЮТ КВАЛИФИЦИРОВАННЫЙ ИНОСТРАННЫЙ ПЕРСОНАЛ НЕ ДЛЯ ЭСТЕТИЧЕСКОГО УДОВОЛЬСТВИЯ – ОТ ЭКСПАТОВ ЖДУТ ВНЕДРЕНИЯ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ПЕРЕДАЧИ ЗНАНИЙ В КРАТЧАЙШИЕ СРОКИ.



Реклама

ЯШМА ЗОЛОТО
СЕТЬ ЮВЕЛИРНЫХ САЛОНОВ-МАГАЗИНОВ

Компания «ЯШМА ЗОЛОТО» арендует и приобретает в собственность торговые площади от 35 до 150 метров для открытия магазинов на территории России.

тел./факс: (495)901-98-61, моб.: (495)545-95-48
info@yashmazoloto.com | www.yashmozoloto.com

> время бизнес в России стал более цивилизованным, выросла культура делового общения, есть большое уважение к иностранным специалистам», — отмечает Любовь Чубенко.

Экспаты, как правило, семейные мужчины в возрасте 30–50 лет. Женщины среди экспатов — редкое явление. Например, в компании «Росинтер» президентскую должность занимает американка Дейтнер Лори Энн. Как правило, экспаты к переезду в Россию владеют двумя-тремя языками, однако далеко не все из них с рвением начинают учить русский.

В последние годы экспаты устраиваются на работу не только в Москву и Санкт-Петербург, но и в регионы. Например, на должность директора по организации торговли в Черноземье сети «Вестер» назначен поляк Витольд Грушецки. Новичку предстоит оптимизировать ценообразование и ассортимент, маркетинговую политику, обучать сотрудников, управлять открытием магазинов.

Успех экспата в России зависит не только от уровня знаний, но и от его таланта в понимании людей. В компании «Вестер» считают, что экспату следует большое внимание уделять тому, правильно ли поняты его указания. Хотя экспат не всегда может адекватно оценить информацию и ситуацию, принять верное решение, у него, как правило, есть такие ценные для учредителей компании преимущества, как честность и порядочность, глубокие профессиональные знания, умение наладить отношения и найти общий язык с зарубежными партнерами. К тому же к таким сотрудникам уважительней относятся как свои сотрудники, так и представители других компаний, чиновники и даже простые милиционеры на улице.

НАИБОЛЕЕ ЧАСТО ЭКСПАТОВ НАНИМАЮТ В КАЧЕСТВЕ ОПЕРАЦИОННЫХ ДИРЕКТОРОВ И КОНСУЛЬТАНТОВ ПО ТЕХНОЛОГИЯМ В ТОРГОВЫЕ СЕТИ. ТАКЖЕ ИХ ЧАСТО ПРИГЛАШАЮТ НА ДОЛЖНОСТИ ФИНАНСОВЫХ ДИРЕКТОРОВ — КОГДА КОМПАНИЯ ГОТОВИТСЯ К ПРИВЛЕЧЕНИЮ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ.



ФИО	МЕСТО РАБОТЫ	ДОЛЖНОСТЬ	ОПЫТ РАБОТЫ
МАРИНА ФРИЗЕР (АВСТРИЯ)	«М.Видео»	Директор по маркетингу	<i>Leiner/kika</i> (Австрия)
ЖОРЖ КОРРЕА (ФРАНЦИЯ)	«М.Видео» / <i>M.Video</i>	IT-директор / <i>IT Director</i>	«Ашан» (Лилль), «Ашан» (Москва) / <i>Auchan (Lille), Auchan (Moscow)</i>
КРИСТОФЕР ПАРКС (КАНАДА)	«М.Видео»	Финансовый директор	<i>PriceWaterhouse</i> (Канада, Бельгия, Россия), <i>GTS (Golden Telecom, Москва)</i> , «Техносила» (Москва)
ЯНУШ ЛЕЛЛА (ПОЛЬША)	«М.Видео»	Директор розничных продаж	<i>CEO Retail Investment Concepts</i> (Варшава), <i>Yopliat Polska</i> (Варшава), <i>CPC/Bestfoods Polska</i>
ЗБИГНЕВ ЗДУЛЕЧНЫ (ПОЛЬША)	<i>Media Markt</i>	Генеральный директор	— / —
ДЖАМИЛЬ ХАЛЕД	МФК «ДжамильКо»	Генеральный директор	— / —
ПЕР КАУФМАНН (ШВЕЦИЯ)	«ИКЕА Россия»	Генеральный директор	<i>IKEA</i> (Брюссель, Италия, Франция), <i>Le Printemps</i> (Франция), <i>Conforama</i> (Франция)
ПАТРИК ЛОНГЕ (ФРАНЦИЯ)	Торговая сеть «О'Кей»	Директор по федеральному развитию в Московском регионе	«Ашан» (Россия) / <i>Auchan (Russia)</i>
АНДРЕА ФРАНЧЕСКО МАРТИНЕЛЛИ	<i>Metro Cash & Carry</i>	Генеральный директор	«Юнилевер» (Италия), <i>Metro Cash & Carry</i> (Италия)
ХЕНРИК ВИНТЕР	«Ростик Групп»	Президент	— / —
ЛОРИ ЭНН ДЕЙТНЕР	«Росинтер Ресторантс Холдинг»	Президент	— / —
ГЕРХАРД ЭГГЕРТ	«ИКЕА Россия»	Заместитель генерального директора	— / —
МАРК СТАЙЛС	<i>Stiles & Ryabokobylko</i>	Глава представительства	<i>Adams-Cates / Grubb & Ellis</i>
ЙЫЛДЫРЫМ ФЕРРИТ (ТУРЦИЯ)	<i>DTZ</i>	Управляющий директор	<i>ENKA, Cushman&Wakefield Stiles&Ryabokobylko</i>
КОКС ДЖЕФФРИ (АНГЛИЯ)	<i>ASTERA</i>	Учредитель компании	— / —

ЭКСПАТЫ, РАБОТАЮЩИЕ В РЕТЕЙЛЕ И НА РЫНКЕ ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ

Реклама



Гарант-Инвест



Инвестиции • Девелопмент • Управление торговыми и бизнес центрами

127051, Москва, 1-й Колобовский пер., д.23, тел.: (495) 650-90-03, факс: (495) 650-33-54

E-mail: fpk@garant-invest.ru, <http://www.garant-invest.ru>



ФИО	МЕСТО РАБОТЫ	ДОЛЖНОСТЬ	ОПЫТ РАБОТЫ
МАЙКЛ ЛАНГЕ (ГЕРМАНИЯ)	<i>Jones Lang LaSalle</i>	<i>Managing Director</i>	— / —
ДАВИД О'ХАРА (США)	<i>DTZ</i>	Генеральный директор	<i>Pizza Hut</i> (Санкт-Петербург), <i>Allied Domecq</i> (Москва), <i>CMI</i> (Москва), <i>Stiles & Riabokobylko</i> (Москва), <i>AIG Lincoln</i> (Москва)
КАМЕРОН Ф. СОЙЕР (США)	<i>GVA Sawyer</i>	Президент компании, Председатель Совета Директоров	<i>Powell, Goldstein, Frazer & Murphy</i> (Атланта), СП «Перестройка» (Москва)
МАРК ФОРВАРД (КАНАДА)	<i>Blackwood Real Estate</i>	Директор департамента коммерческой недвижимости	<i>Merrill Lynch Pirece Fenner and Smith</i> , <i>North American Hospitality Supply</i> , <i>CRESA Partners (Toronto)</i> , <i>Colliers International</i> (Прага)
АНДЕРС ПЕРССОН (ШВЕЦИЯ)	«ИКЕА»	Заместитель директора по недвижимости	— / —
ЭРКЕК ЭРКАН (ТУРЦИЯ)	<i>Capital Partners</i>	Исполнительный директор	<i>Enka</i> (Москва), <i>Brunswick Real Estate</i> (Москва)
МАРК ЭШВЕН	«Старик Хоттабыч»	Генеральный директор	— / —
АНДЕРС БИННМУР (ШВЕЦИЯ)	«ИКЕА»	Директор отдела недвижимости	— / —
ДЖЕФФ КЕРШО (США)	<i>Noble Gibbons</i>	Директор отдела торговых помещений	<i>Lend Lease</i> (США), <i>Jones Lang LaSalle</i> (США), <i>Equitable Real Estate</i> (США), ЕГА/«ИКЕА» (Москва)
БРАНКО ПЕТКОВИЧ (СЕРБИЯ)	<i>Jones Lang LaSalle</i>	Заместитель директора, отдел торговых помещений	«Дельта Спорт» (Москва)
АЛЕКСАНДР СПЕНГЛЕР (ФРАНЦИЯ)	<i>Rodamco</i>	Управляющий директор проекта Метрополис	«ЛВН-Девелопмент» (Москва), «СТТ Групп» (Москва)
ПАВЕЛ ПРОКОП (ПОЛЬША)	«Магнит»	Операционный директор гипермаркетов	<i>Bazarnik SA</i> (Польша), <i>McLane Polska</i> , <i>Metro Cash & Carry</i> (Германия, Польша, Китай), «Лента» (Санкт-Петербург)
МАЙКЛ БЬЁРКЛУНД (США)	«Касторама РУС»	Директор по недвижимости	<i>IKEA/MEGA, SKANSKA</i>
ЭРИК БЛОНДО	ЗАО «Мосмарт»	Генеральный директор	«Карфур» (Польша)
ЯРОСЛАВ ШИЛЛЕР (ПОЛЬША)	ЗАО «РегионМарт»	Генеральный директор	«Точка видения» (Польша), ООО «Квадрат» (Польша), <i>AWD</i> (Польша)
МАРК АЛАН БУШ (США)	«КИТ-Кэпитал»	Президент и Генеральный директор	«Веризон Комьюникейшнз» (США), «Ромтелеком» (Румыния)
ЭРИК МЮЗО	«Вестер»	Консультант по технологиям	<i>Auchan Group</i> (Франция, США), <i>Bordeaux Le Lac</i> , <i>Auchan Bunkerque</i>
ЕЖИ СТАНИСЛАВ КЛИМЕК (ПОЛЬША)	«Вестер»	Операционный директор	«Лагос» (Нигерия), собственная фирма, <i>Makro Cash & Carry</i> (Польша), <i>Carrefour</i> (Польша), <i>Ahold Poland</i> , <i>NOMI</i> (Польша), <i>REAL</i> (Польша)
МАРК АНРИ (ФРАНЦИЯ)	«Стройдепо»	Директор сети	<i>Castorama</i> (Франция), «М.Видео» (Москва), <i>REAL</i> (Москва)
ИГОРЬ МАРИАШ (ИЗРАИЛЬ)	ООО «Хоум Сентерз» («Фишман Групп»)	Генеральный директор	<i>Joint-Stock Fruitierra Ukraine</i> , <i>Filuet Group</i>
ПАВЕЛ МУСЯЛ (ПОЛЬША)	X5	<i>Group CCO</i>	<i>Tesco</i> (Польша), «Перекресток» (Москва)
МАРТИН ЭНДЕР	ООО «Реал» — гипермаркет	Генеральный директор	<i>Real</i> (Польша)
МАЙКЛ ТАЧ (США)	ГК «Связной»	Вице-президент по финансовым операциям	<i>GE Money bank</i> (12 стран)
ГИЙОМ ДОМИНИК АЛЬБЕРТ ВАНТЬЕ	ООО «Алькор и Ко» — «Л'Этуаль»	Генеральный директор	<i>Temtrade SA</i> (Швейцария), <i>Marionnaud</i> (Австрия)
ВИТОЛЬД ГРУШЕЦКИ (ПОЛЬША)	«Вестер»	Директор по организации торговли Черноземного округа ФС «Вестер»	<i>Pathmark</i> (США), <i>Macy's</i> (США), <i>Casino</i> (Польша)
ЧАРЛЬЗ СЛЕЙТЕР	<i>Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylko</i>	Директор, отдел торговой недвижимости	<i>Lambert Smith Hampton</i> (Лондон), <i>Cushman & Wakefield</i> (Лондон)
МАКСИМ КАРБАСНИКОФ (ФРАНЦИЯ)	<i>Jones Lang LaSalle</i> Россия и СНГ	Глава отдела торговых помещений	<i>IKEA</i> (Москва), <i>Pascalis, Gardner & Partners</i> (Москва)
ШЭННОН А. КУИЛТИ	<i>Noble Gibbons</i>	Старший консультант по торговой недвижимости	— / —
ФРАНК ЛАФЕЙ (ФРАНЦИЯ)	<i>ADG Group</i>	Вице-президент, директор по девелопменту	— / —
ГИЙОМ САДУ (ФРАНЦИЯ)	<i>ADG Group</i>	Директор по развитию проектов	— / —
МАРТИН ГРУББЕР	<i>ADG Group</i>	Дизайн-менеджер	— / —
ЙОРГ ВИТЦМАНН	<i>ADG Group</i>	Директор департамента Центр-менеджмент	— / —
НЕЙЛ СМИТ (ДАНИЯ)	<i>ADG Group</i>	Директор по экспансии	— / —
ЭНРИКЕ ФЕРНАНДЕС	«Эльдорадо»	Директор по закупкам	<i>Media Markt</i> (Германия)
БЕРТ ВАН ДЕР ВЕЛЬДЕ	«Эльдорадо»	Операционный директор	<i>Metro Cash & Carry</i> (Румыния, Болгария, Молдова)
БЕРНДТ ЛАНГ	«Эльдорадо»	Руководитель проекта ЭТО	<i>Media Markt</i> (Россия)
ЯН НЕЙЕДЛИ	«Лента»	Коммерческий директор направления Non Food	<i>Makro Cash & Carry CR</i> и в <i>Metro Cash & Carry SK</i> (Чехия)
ПАВЕЛ ТОМАНЕК (ЧЕХИЯ)	«Лента»	Операционный директор	<i>Makro CR / Metro Group</i> (Чехия) и <i>Tesco</i> (Чехия)

ЭКСПАТЫ, РАБОТАЮЩИЕ В РЕТЕЙЛЕ И НА РЫНКЕ ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ

КОММЕНТАРИИ



**МАКСИМ
КАРБАСНИКОВ**,
глава отдела
торговых
помещений
*Jones Lang
LaSalle* Россия
и СНГ

Я ПЕРЕЕХАЛ В МОСКВУ в конце 1999 г., но до этого уже несколько раз бывал здесь. Адаптация не была для меня большой проблемой — я уже имел неплохое представление о стране, сказались и мои русские корни. Конечно, были и бытовые проблемы. Еще в конце 1990-х, не зная правильных мест, было сложно купить нормальные продукты или, например, мебель — число супермаркетов и современных ТЦ было ограничено.

Мало где в мире рынок торговой недвижимости сделал такой большой скачок за короткий срок, как в России. Принимать в этом самое непосредственное участие — огромная удача для любого профессионала. Причем если раньше рост во многом ограничивался Москвой, то теперь — по всей России — от городов-миллионников до городов уровня Калуги или Мурманска. А это означает, что работы хватит еще на десятилетия. В таких условиях уходить с рынка было бы недальновидно. Я лично не собираюсь никуда уезжать. Здесь моя работа, мой дом и моя семья.

Несмотря на существующее представление об исключительной забюрократизированности, масштабные торговые проекты в современной России реализуются исключительно быстро по западным меркам. В качестве примера можно привести первую «МЕГУ», где от первого эскиза плана участка, сделанного в октяб-

ре 2001 г., до открытия крупнейшего в Восточной Европе ТЦ прошло всего 14 месяцев. Во Франции реализация проекта подобного масштаба может занимать 10 лет и более.

У большинства местных девелоперов нет и 5 лет опыта работы, не говоря уже о десятилетиях, которые являются нормой для крупных западных игроков. Но они очень быстро учатся и готовы заниматься тем, чем никогда раньше не занимались. На Западе, с его четко структурированным рынком, где все роли давно поделены, такую «всеядность» сложно себе представить. С одной стороны, с такими партнерами очень интересно работать, с другой — и самому нужно постоянно соответствовать ситуации на рынке.

Временной горизонт российского инвестора или девелопера — это, как правило, всего несколько лет. Больше трех лет — для них уже «долгосрочный» проект. Строя здания, которые простоят и будут

Реклама

Профессиональное управление объектами коммерческой недвижимости

ОВЕНТАЛ
ГРУППА КОМПАНИЙ



Самое долгожданное событие в этом проекте — открытие второго в России 4D кинотеатра. Высокотехнологичные спецэффекты, используемые в кинотеатрах такого типа, дают возможность зрителям пережить каждый фильм изнутри, ощущая все происходящее в картине: действия трёхмерно изображенных героев, ветер и дождь, изменение температуры и даже запахи. Практически весь 3-й этаж комплекса будет занимать семейная развлекательная зона.



Региональный торгово-развлекательный комплекс. Адрес: г. Тюмень, ул. 2-я Луговая, д.16, 3 этаж, общая площадь 30000 кв.м. Аренда торговых площадей от 30 до 3000 кв.м. под чистовую отделку. Тел. +7(926)395-9513

www.owental.ru, info@owental.ru, Москва: +7(495)981-6291, СПб: +7(812)333-2337, Тюмень: +7(3452)593-875



МНОГИЕ ЭКСПАТЫ, ПРИЕХАВШИЕ В МОСКВУ, БЫЛИ ПРИЯТНО УДИВЛЕНЫ, ЧТО СТОЛИЦА БЕЗОПАСНЫЙ ГОРОД, А ЛЮДИ НАМНОГО ДРУЖЕЛЮБНЕЕ, ЧЕМ ОЖИДАЛОСЬ.



> приносить прибыль десятилетия, местные девелоперы стремятся вернуть свои деньги максимально быстро, не задумываясь о возможности долгосрочных инвестиций. Однако нежелание планировать на много лет вперед постепенно уходит в прошлое.



МАРК ФОРВАРД,
руководитель
департамента
коммерческой
недвижимости
Blackwood

Я ПРОРАБОТАЛ НА РЫНКАХ недвижимости Северной Америки и Европы 10 лет и чем-то удивить меня сложно. Благодаря работе в Чехии я успел привыкнуть к славянскому менталитету, изучил рынки недвижимости бывших социалистических стран и был готов к переезду в Москву. Я был приятно удивлен, что она оказалась достаточно безопасным городом, а люди намного дружелюбнее, чем ожидал.

В работе на российском рынке меня привлекает, помимо его масштабов, невероятное количество новых проектов, динамичное развитие.

В Москве существует острая нехватка качественных ТЦ, способных объединить под своей крышей лучших торговых операторов международного уровня, а это, в свою очередь, отражается на завышенных арендных ставках и высокой конкуренции. Собственники сейчас ориентированы на быстрый результат и не задумываются о том, как заинтересовать арендатора долгосрочным сотрудничеством. Немаловажной проблемой является несоблюдение сроков договоров, которые нарушаются либо собственником, либо арендатором и влекут серьезные разногласия для потенциальных арендаторов, рассчитывающих на освободившиеся площади. В будущем российский рынок торговой недвижимости должен стать более организованным, прозрач-

ным и структурированным, что способствовало бы стабилизации цен и сокращению дисбаланса между спросом и предложением.



ШЭННОН А КУИЛТИ,
SCSM, старший консультант по торговой недвижимости
Noble Gibbons

ДО МОСКВЫ Я УПРАВЛЯЛА РАБОТОЙ торговых и общественных центров, моллов в США. Переехать в Россию предложила бывшая коллега, обосновавшаяся здесь уже несколько лет назад. Я была заинтригована и воодушевлена возможностью налаживать качественное управление торговыми центрами в России. К тому же в это время под влиянием фондов недвижимости в США управление недвижимостью стало банальным процессом зарабатывания денег, без возможности самовыражения, новшества. Сейчас в Москве занимаюсь организацией работы управляющих компаний, обучением персонала, аудитом управления объектами торговли на соответствие международным стандартам. Конечно, привыкнуть к холодному московскому климату после переезда из Южной Калифорнии было непросто, так же как и к манерам поведения водителей на дорогах. Шокировали и цены на аренду жилья: маленькая квартира в Москве стоит больше, чем апартаменты с видом на океан в Южной Калифорнии. Поразил и уровень контроля за покупателями — даже в маленьком магазинчике есть охранник. В то же время мне повезло найти переводчика, который не только переводил слова, но и передавал их смысл — это очень важно для успешной работы эксперта в России. Неправильно думать, что россияне грубы и несчастливы, в отличие от американцев. Если официантка в ресторане может не улыбаться, то люди, с которыми

я тесно общаюсь лично или по работе, добрые, вежливые, интеллигентные, веселые. Я была удовлетворена уровнем профессионализма большинства клиентов, хотя все еще слишком часто слышу: «Это невозможно», «Это не моя работа». Кроме того, количество документов для выполнения работы, уровень бюрократии в России «взрывает мозг». Когда кто-то из США жалуется мне на бюрократию, я предлагаю им стажировку в России.



ЧАРЛЬЗ СЛЕЙТЕР,
директор
отдела
торговой
недвижимости
Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylko

МОСКВА — ОДИН ИЗ САМЫХ ЯРКИХ и динамично развивающихся городов мира наравне с Шанхаем. Здесь все захватывает дух! Я перевелся из лондонского в московский офис компании *Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylko* в 2005 г. с должности ведущего специалиста по ведению переговоров на должность директора в отдел торговых помещений. Я стремился работать на сложном, развивающемся, бурном рынке, который имеет большие перспективы роста. Мне сразу было поручено развивать новое направление деятельности отдела торговой недвижимости — стрит-ритейл и участвовать в управлении сильным отделом консультантов, состоящим из 28 человек. Наши эксперты ежедневно на пике пульсирующего рынка коммерческой недвижимости России и представляют актуальную информацию для большого количества ретейлеров, девелоперов и инвесторов. Активно консультирую многие международные сети по вопросам аренды и развития в России, организую взаимодействие между офисами C&W по всему миру и помогаю ретейлерам выходить на новые рынки. **M**