

Главная ошибка плохого начальника с43
Шансы наших брендов на Западе с38
Машинное масло как интеллектуальный продукт с48
Кому доверить бизнес через 10 лет с6

Секрет фирмы

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ЖУРНАЛА
КОММЕРСАНТЪ ДЕНЬГИ
№23 (378)
19.06.2002

Лучшие топ-менеджеры российских компаний с12





День карьеры

6-11

Лучшие выпускники
пошли нарасхват



АЛЕКСЕЙ КУДЕНКО - «Б»

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ЖУРНАЛА
КОММЕРСАНТЪ ДЕНЬГИ
№23 (378)
19.06.2002

В ЭТОМ НОМЕРЕ

Бизнес-схема

- | | |
|----------------------------|--------------------------------|
| 38 МАРКЕТИНГ | Свои для чужих |
| 43 МЕНЕДЖМЕНТ | Зачем делиться властью |
| 46 ПЕРСОНАЛ | Кризис среднего менеджмента |
| 12 Действующие лица | Рейтинг командиров и команд |
| 48 Бизнес-решения | Продажи как по маслу |
| 52 Бизнес-решения | Где взять деньги на «Свой дом» |

В КАЖДОМ НОМЕРЕ

- | |
|-----------------------------|
| 4 Дневник наблюдений |
| 54 Книги для бизнеса |

В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ
(в продаже вместе с журналом
«Коммерсантъ ДЕНЬГИ» с 17 июля)

Как правильно продать бизнес
Почему никогда ни на что не хватает времени
Что такое хорошее маркетинговое исследование



дневник наблюдений Кирилла Харатьяна



В России-то, оказывается, банковский кризис

Для начала я должен честно признаться, что материалами для этого выпуска дневника послужили телефонные интервью с друзьями, хозяевами и управляющими средних, но крепких, как знаменитые русские грибы, банков. За что им и спасибо, грибам.

Методологический вопрос: что такое экономический кризис? Ответ примерно такой: экономический кризис — это революционный способ перераспределения средств в пользу эффективных собственников. Правда, этот ответ верен в единственной ситуации: когда действует только прославленная в экономической теории «рука рынка» и совершенно не участвуют административные ресурсы. А вот когда в кризис вмешивается власть (а именно так всегда и бывает), вторая часть ответа, нацелен на эффективных собственников, неверна, поскольку перераспределение происходит просто в пользу более близких к власти финансово-промышленных институтов. И они совершенно не обязательно лучшие собственники. В нашем сегодняшнем случае кризис назревает прежде всего потому, что у крупных финансовых институтов ощущается дефицит денег. То есть даже не то чтобы маловато денежных знаков, хотя и это есть, просто весьма значительная часть активов крупных банков разме-

щена в дружественных или аффилированных компаниях. Яйца, в общем, лежат в одной (правда, очень большой) корзине. Неглупые крупные банкиры хорошо понимают, как это нехорошо. Прямо кризис какой-то. Разнообразные же клиенты, главным образом из числа представителей среднего и мелкого бизнеса, предпочитают иметь дело со средними и мелкими банками. Во-первых, в силу дружеских связей; во-вторых, поскольку средние и мелкие банки как-то понимательней к своим клиентам относятся, в частности, потому, что не связаны с ними акционерными отношениями. Доходит до того, что даже тесно связанные с крупными банками компании часть своих счетов держат не в родных банках, а в чужих средних и мелких, потому что им это удобнее. Некоторые, например, большие московские различные сети так себя ведут.

Надо к властям
поближе быть

по грибы Крупным банкам это не нравится. Им тоже надо средних и мелких клиентов: средние и мелкие, а также розничные компании сейчас на подъеме и совершенно не зависят от мировых цен на нефть и металлы — в отличие от крупных компаний, которые мировой конъюнктурой только и живут. Честно забрать у средних банков средних клиентов не выходит, крупные не могут с ними конкурировать в области внимания и чуткости. Значит, надо

забрать с применением административных ресурсов. Центральный банк выпустил такой административный ресурс — называется указание № 1154 «Об отзыве лицензии на осуществление банковских операций у кредитных организаций». В газете «Коммерсантъ» писали, что этот документ позволит ЦБ быстро отзывать лицензии у банков — главным образом мелких и средних. Одновременно подобного же рода административный ресурс правительство пробивает через Думу — называется он «Закон о ЦБ»; пока Дума приняла его, по мнению правительства, неправильно, разрешив всего один раз проверять банки по одному и тому же поводу; в правительстве не без оснований рассчитывают на вето президента, возврат закона в Думу и внесение поправки, которая бы позволила проверять банки по одному и тому же поводу как минимум дважды; а Дума у нас вроде бы послушная. Потом, конечно, некоторые банки пару раз проверят. Тут еще надо сказать, что прежний глава ЦБ Виктор Геращенко, к которому, говорят, подъезжали с предложением создать подобные описанным выше административные ресурсы, сердился и топал ногами; нынешний же Сергей Игнатьев пока, опять-таки говорят, не очень разобрался и согласился.

В общем, не вдаваясь в тонкие и неподвластные рядовому уму подробности: у крупных появляется возможность, образно выражаясь, острым администра-

тивным ножиком срезать мелкие и средние грибы и, таким образом, забрать себе их клиентов и диверсифицировать клиентскую базу. Это и само по себе важно и даже приятно, но еще это просто необходимо в свете надвигающейся с Запада страшной угрозы.

А сравним-ка мы BMW с «Жигулями»

Теперь ведь Россия — страна с рыночной экономикой, признало американское министерство торговли за нами такой статус. Для экспортёров всякого желания, как выясняется, всего лишь обозначает возможность до бесконечности судиться с регулирующими органами западных стран по антидемпинговым вопросам. А вот для самих западных стран это открывает весьма конкретные перспективы свободного вхождения на практически необъятный российский рынок. Тем более Россия скоро вступит во Всемирную торговую организацию. То есть вполне можно ожидать, что циклопические зарубежные финансовые институты придут сюда как к себе домой — а вот с ними конкурировать у российских, даже самых больших, банков в их нынешнем виде сил не будет. Это, насколько я понимаю, как «Жигули», пусть даже с кондиционером и инжектором, против 316-го BMW, только еще и за однаковую цену. Вот если удастся все самое экономически стратегильное и перспективное



БЕСПЛАТНАЯ ПОДПИСКА НА «СЕКРЕТ ФИРМЫ» НА СЕНТЯБРЬ–НОЯБРЬ 2002 ГОДА с. 46

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

С СЕРЕДИНЫ СЕНТЯБРЯ 2002 ГОДА «СЕКРЕТ ФИРМЫ»

- будет выходить в два раза чаще — не раз в месяц, а раз в две недели,
 - станет в полтора раза объемнее — 72 страницы вместо 48-и,
 - перестанет быть составной частью журнала «Коммерсантъ Деньги» и начнет новую жизнь — как самостоятельное издание.

НО ГЛАВНОЕ: ВЫ ИМЕЕТЕ ВОЗМОЖНОСТЬ ОФОРМИТЬ БЕСПЛАТНУЮ ПОДПИСКУ НА «СЕКРЕТ ФИРМЫ» НА СЕНТЯБРЬ–НОЯБРЬ 2002 ГОДА.

Просто заполните анкету, опубликованную на с. 55, и пришлите ее в редакцию по факсу (095) 158-69-09 или по электронной почте sf-online@kommersant.ru.

Или зайдите на сайт www.sf-online.ru и заполните электронную версию анкеты.

Будем рады видеть вас среди привилегированных подписчиков «Секрета фирмы».



Пора делиться



ALEXEY KUDENKO / ТАСС

Глава ЦБ Сергей Игнатьев вряд ли встанет на пути крупных банков, захотевших перераспределить финансовый рынок в свою пользу

забрать себе, можно будет если не конкурировать, то хотя бы продаться им подороже. Плохо тут вот что. Удушение сразу большого количества банков, пусть средних и мелких, неизбежно вызовет банковский кризис. Самые сильные, конечно

но, все равно выживут и станут от этого только сильнее. Но целый класс хорошо работающих, весьма сообразительных и экономически очень активных людей — я имею в виду не только банкиров, но и жестоко разлученных с ними клиентов — выяснят, в чем причина их неудач, и совершенно точно развернутся в действительности. И будет пенять на власти, допустившие такой произвол. **сф**

Секрет фирмы

июнь 2002
ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР МАРИНА ИВАНЮЩЕНКОВА
ГЛАВНЫЙ ХУДОЖНИК СЕРГЕЙ ЕМЕЛЬЯНЕНКО
ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР АНДРЕЙ УТКИН
БИЛД-РЕДАКТОР АЛЕКСАНДР ШЕСТАК
ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ ОЛЬГА ЕРЕМЕНКО
ИЛЛЮСТРАЦИИ ЛЕОНID ФИРСОВ
ДИРЕКТОР ПРОЕКТА ЮРИЙ КАЦМАН
АВТОР ДИЗАЙН-МАКЕТА АНАТОЛИЙ ГУСЕВ
ВЕРСТКА, ЦВЕТОДЕЛЕНИЕ,
ИЗГОТОВЛЕНИЕ ФОТОФОРМ
ДИЗАЙН-БЮРО «КИТАРТ», ТЕЛ. (095)195-9634,
ДИРЕКТОР НИКИТА ГОЛОВАНОВ

ФОТОМАТЕРИАЛЫ ФОТОГЕНТЕСТВО ИД «КОММЕРСАНТЪ»,
ДИРЕКТОР ЭДДИ ОПП
ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА ИНФОРМЦЕНТР
ИД «КОММЕРСАНТЪ», ДИРЕКТОР АЛЕКСАНДР СТУКАЛИН
СБОР И ОФОРМЛЕНИЕ РЕКЛАМЫ ДИРЕКЦИЯ ПО МАРКЕТИНГУ И РЕКЛАМЕ ИД «КОММЕРСАНТЪ», ТЕЛ. (095)943-9110, 943-9108, ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ И РЕКЛАМЕ ИЛОНА ДАНИЛОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ РЕКЛАМНОЙ СЛУЖБЫ ВАЛЕРИЯ ЛЮБИМОВА
АДРЕС РЕДАКЦИИ: 125080, МОСКВА, УЛ. ВРУБЕЛЯ, Д. 4, СТР. 1 ТЕЛ. (095)943-9117
ДЛЯ ПИСЕМ: 125080, МОСКВА, УЛ. ВРУБЕЛЯ, Д. 4, СТР. 1
E-MAIL: SF-ONLINE@KOMMERSANT.RU
СЛУЖБА РАСПРОСТРАНЕНИЯ: ТЕЛ. (095)195-0075, 195-0208, ФАКС (095)195-0060

ПЕРЕПЕЧАТКА МАТЕРИАЛОВ,
ОПУБЛИКОВАННЫХ В ЖУРНАЛЕ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»,
ДОПУСКАЕТСЯ ТОЛЬКО С РАЗРЕШЕНИЯ АВТОРОВ
(ИЗДАТЕЛЯ) И С ПИСЬМЕННОГО РАЗРЕШЕНИЯ РЕДАКЦИИ
РЕДАКЦИЯ НЕ НЕСЕТ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
ЗА ДОСТОВЕРНОСТЬ ИНФОРМАЦИИ,
ОПУБЛИКОВАННОЙ В РЕКЛАМНЫХ ОБЪЯВЛЕНИЯХ.
РЕДАКЦИЯ НЕ ПРЕДОСТАВЛЯЕТ СПРАВОЧНОЙ
ИНФОРМАЦИИ
МАТЕРИАЛЫ НА ТАКОМ ФОНЕ ПУБЛИКУЮТСЯ
НА КОММЕРЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
ЗА ИХ СОДЕРЖАНИЕ НЕСЕТ РЕКЛАМОДАТЕЛЬ
РЕКЛАМИРУЕМЫЕ ТОВАРЫ И УСЛУГИ ПОДЛЕЖАТ
ОБЯЗАТЕЛЬНОЙ СЕРТИФИКАЦИИ

ОТПЕЧАТАНО В ФИНЛЯНДИИ. ТИПОГРАФИЯ «СКАЙНБЕ АБ»
КОРЬЯЛАНКАТУ 27, КОУВОЛА. ТИРАЖ 101 500 ЭКЗ.
УЧРЕДИТЕЛЬ ЗАО «КОММЕРСАНТЪ. ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ»
ИЗДАТЕЛЬ ЗАО «КОММЕРСАНТЪ. ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ»
РФ, 103055, МОСКВА, ТИХВИНСКИЙ ПЕР., Д. 11, СТР. 2
ЖУРНАЛ «СЕКРЕТ ФИРМЫ» ЗАРЕГИСТРИРОВАН
В МИНИСТЕРСТВЕ РФ ПО ДЕЛАМ ПЕЧАТИ,
ТЕЛЕРАДИОВЕЩАНИЯ И СРЕДСТВ МАССОВЫХ
КОММУНИКАЦИЙ. СВИДЕТЕЛЬСТВО ПИ № 77-11056
ОТ 30 ОКТЯБРЯ 2001
© ЗАО «КОММЕРСАНТЪ. ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ»



H

день карьеры «секрета фирмы»

В прошлом

году издательский дом «Коммерсантъ» начал проект «Лучшие выпускники экономических вузов». В нынешнем году мы решили не только представить выпускников на страницах «Секрета фирмы», но и лично познакомить их с ведущими компаниями-работодателями. Так возникла идея провести День карьеры «Секрета фирмы». На него пришли лучшие выпускники экономических вузов и факультетов нынешнего и прошлого года, а также «подрастающее поколение» – top-100 студентов-четверокурсников. Не исключено, что когда-нибудь все они войдут в элиту российского бизнеса.

Текст: НИКИТА ЖЕРДЯЕВ Фото: АЛЕКСЕЙ КУДЕНКО

Лучшие выпускники пошли нарасхват

11 часов утра 31 мая крупнейший интернет-центр Москвы CafeMax был похож на осажденную крепость. Лучшие выпускники и студенты экономических вузов выстроились в очередь, чтобы пообщаться с лучшими работодателями. Познакомиться с выпускниками и найти среди них достойных сотрудников пришли компании McKinsey & Co, PricewaterhouseCoopers (PWC), IBS и др. Так стартовал День карьеры «Секрета фирмы».

Все началось год назад, когда журнал «Коммерсантъ-Деньги» впервые в России опубликовал список «100 лучших выпускников экономических вузов». Отобрав из более чем 600 экономических вузов и факультетов десять самых известных и престижных, мы попросили их назвать по 10 лучших выпускников. Критериями оценки были не только академическая успеваемость и активность студентов, но и другие их достижения (например, научные и даже спортивные). Эффект превзошел все ожидания — потенциальные работодатели оборвали и редакционные, и вузовские телефоны. Кстати, вокруг списка лучших выпускников этого года страсти за-

кипели задолго до выхода «Секрета фирмы» из печати — один родитель, например, позвонил в редакцию и потребовал немедленно включить в список своего сына.

С этого года проект «100 лучших выпускников экономических вузов» перешел в «Секрет фирмы», который будет публиковать список лучших «экономистов» ежегодно.

Если в прошлом году знакомство выпускников с работодателями было заочным, то теперь мы предоставили им возможность пообщаться лично. Для этого пригласили и тех и других на День карьеры «Секрета фирмы». **Михаил Клементьев**, менеджер налогового отдела KPMG: Очень ценно, что здесь собралась не толпа людей, которые ищут хоть какую-то работу, а высокомотивированные личности, которые знают себе цену и понимают, чего хотят взять от жизни в профессиональном плане. По словам работодателей, на Дне карьеры они присмотрели себе потенциальных сотрудников.



Какие компании пришли на День карьеры

Accenture, Ernst & Young, IBS, Integrated Marketing Solutions (IMS), KPMG, McKinsey & Co., PricewaterhouseCoopers, банк «Зенит», банк «Первое ОВК», «Пронто-Москва», «Русский алюминий», «Стин-Холдинг», «Топ-Менеджмент Консалт», группа «Центр-Инвест», «Элфор»

«Свежая» сотня

Лучшие выпускники нынешнего года подошли к выбору профессии экономиста абсолютно осознанно. **Сергей Моисеенко**, выпускник ГУУ им. Орджоникидзе: *Я выбрал эту специальность, так как это было веяние времени. И пока не разочаровался. Конечно, сейчас и творческие, и технические специальности тоже на подъеме, но если бы я поступал сегодня, то снова выбрал бы экономический вуз.*

Не менее ответственно отнеслись они и к учебе — многие не стали совмещать ее с работой. Как считает **Марина Понарина**, выпускница Высшей школы экономики (ВШЭ), «те, кто работает во время учебы, наверняка многое упускают». Елене Чантурия из МГИМО тоже еще только предстоит первое в жизни собеседование с работодателем: *Мой трудовой опыт — это практика в МИДе в отделе Бразилии. Конечно, я знаю, что работодателям нужен опыт работы не менее года, но лучше все-таки сосредоточиться на учебе.* Сергей Моисеенко сейчас тоже без работы: «Не хочу гнаться за двумя зайцами». Тем не менее у него уже есть небольшой стаж — четыре месяца в отделе развития Инвестсбербанка, а также практика в отделе консолидации компаний ЮКОС. А вот **Игорь Попов** из МГИМО похвастался: «Можно сказать, что я уже работаю в PWC. Процедура отбора была довольно длительной. С прошлого года я участвовал в многочисленных тестированиях, затем прошел программу обучения и стажировку. И сейчас мне предложили работу консультантом по аудиту».

Выпускники экономических вузов получили перспективные для рынка труда профессии, а потому все намерены работать по специальности. У них есть четкие представления о том, где именно они хотят работать и что могут предложить работодателям. **Елена Чантурия**: *Я свободно владею английским и португальским, немного знаю немецкий. Кроме того, успела поучиться в США и Португалии. Больше всего мне понравился курс корпоративных финанс, и было бы интересно работать в инвестиционной компании — рассматривать инвестиционные проекты, оценивать риски и т. д. Еще меня привлекает работа в отдельах внешнеэкономической деятельности. Думаю, присутствие в списке лучших выпускников «Секрета фирмы» облегчит мне поиск работы.*

А вот Сергей Моисеенко решил чуть-чуть подождать с работой — он собирается поступать в аспирантуру. Впрочем, обучение в аспирантуре можно совмещать с работой, и Сергей намерен искать ее в какой-нибудь российской компании: «Моя будущая сфера деятельности — управлентческий учет, финансовый анализ. Скорее всего, это будет компания-производитель».

Здоровые амбиции присущи не только выпускникам московских вузов, но и их коллегам из Санкт-Петербурга. **Карина Тер-Нерсесянц**, СПбГУ: *Мне интересны финансовый и планово-экономический анализ. Скорее всего, это будет работа аналитического пла-*



«Сейчас я работаю не ради денег, а ради ценного опыта»

ФИНАНСОВАЯ АКАДЕМИЯ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РФ ТРАДИЦИОННО КУЕТ ЛУЧШИЕ ФИНАНСОВЫЕ КАДРЫ. В СВОЕ ВРЕМЯ ЗДЕСЬ УЧИЛИСЬ ПРЕЗИДЕНТЫ КРУПНЕЙШИХ БАНКОВ И ФИНАНСОВЫХ КОМПАНИЙ. **АНДРЕЙ САЛАШЧЕНКО** ЗАКАНЧИВАЕТ В ЭТОМ ГОДУ ФАКУЛЬТЕТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ ФА И ПЛАНИРУЕТ СДЕЛАТЬ НЕ МЕНЕЕ БЛЕСТЯЩУЮ КАРЬЕРУ.

— Обычно студенты начинают искать работу еще во время учебы...

— Я тоже занялся этим еще до получения диплома. После 4-го курса отец поставил передо мной задачу: определиться, в какой сфере я хочу работать. Я долго думал, рассматривал три сферы — портфельные и прямые инвестиции, а также валютный дилинг. И выбрал последнюю.

— И что было дальше?

— А дальше все просто. Мой отец нашел знакомых в одной компании, я написал резюме и устроился туда на практику. Потом остался там работать. Сейчас я в ФКЦБ России, на должности ведущего сотрудника.

— Как бы вы оценили свой профессиональный уровень?

— Сейчас я как раз работаю над своим профессиональным ростом. Хочу дорасти до начальника отдела, а дальше все будет зависеть от моей толковости и знаний. Например, нынешний президент РТС — наш бывший сотрудник. Поэтому у нас даже есть девиз: «Лучшие становятся президентами».

— А зарплата вас устраивает?

— В принципе я получаю немного, поскольку работаю в госструктуре, но проблем с деньгами не испытываю. Сейчас я работаю не ради денег, а ради ценного опыта.

— А что вас больше всего заинтересовало на Дне карьеры?

— Интересно то, какие предложения есть на рынке аудита и консалтинга. Я рассматриваю возможность работы в крупных финансовых структурах, но компании «большой четверки» меня интересуют меньше. Они сразу кладут хорошую зарплату, и ребята идут туда с удовольствием. Но за эти деньги из них все соки выжимают.

на на предприятиях. Я настроена на работу в Питере, но, если потребуется, могу работать и в Москве. Ее однокурсница **Светлана Леонтьева** хочет найти работу в сфере управлентческого консалтинга. «Консалтинг — это мое, — говорит Светлана. — Мне интересно бюджетирование, планирование и реорганизация. Кроме того, у меня уже есть опыт работы в германском офисе KPMG в области электронного бизнеса».



Игорь Попов из МГИМО похвастался: «Можно сказать, что я уже работаю в PWC. Процедура отбора была довольно длительной. С прошлого года я участвовал в многочисленных тестированиях, затем прошел программу обучения и стажировку. И сейчас мне предложили работу консультантом по аудиту».



Елена Чантурия: *Я свободно владею английским и португальским, немного знаю немецкий. Кроме того, успела поучиться в США и Португалии. Больше всего мне понравился курс корпоративных финанс, и было бы интересно работать в инвестиционной компании — рассматривать инвестиционные проекты, оценивать риски и т. д. Еще меня привлекает работа в отдельах внешнеэкономической деятельности. Думаю, присутствие в списке лучших выпускников «Секрета фирмы» облегчит мне поиск работы.*



«Работодатели не ошиблись, когда взяли меня на работу»

МЭСИ БЫЛ ПЕРВЫМ В МИРЕ СПЕЦИАЛЬНЫМ ВЫСШИМ УЧЕБНЫМ ЗАВЕДЕНИЕМ В ОБЛАСТИ СТАТИСТИКИ. ЕГО ИСТОРИЯ СВЯЗАНА С ПРИМЕНЕНИЕМ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ И ВЫЧИСЛИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ В ЭКОНОМИКЕ. МИХАИЛ ЗАБОРОВ, ВЫПУСКНИК МЭСИ 2002 ГОДА, ГОТОВ ПРОДОЛЖАТЬ ЭТИ ТРАДИЦИИ.

— Почему руководство МЭСИ назвало в числе лучших выпускников именно вас?

— Наверное, потому, что я круглый отличник, активный, к тому же у меня есть публикации.

— А работа у вас тоже есть?

— Есть, и уже не первая — у меня в общей сложности четыре года стажа. Работаю по специальности — создаю информационные системы. В данный момент я менеджер проекта в группе компаний «Талгар» — это консалтинговая фирма, которая занимается автоматизацией промышленных предприятий. Я веду проект по автоматизации методики расчета НДС в компании ЛУКОЙЛ.



Выпускники-2002 собираются активно использовать все способы поиска работы, включая интернет. Например, **Марина Понарина** разместила в сети резюме и буквально сразу же стала получать ответы. Одна консалтинговая фирма, оказывающая услуги в области информационных технологий, предложила ей попробоваться на вакансию с зарплатой \$400. «Для выпускника это нормальное предложение», — говорит Марина.



У **Константина Исаева** из РУДН тоже есть успешный опыт трудоустройства с помощью интернета. Он размещал резюме на таких сайтах, как job.ru, superjob.ru и других, и в итоге за три дня нашел работу в сфере логистики.

Кстати, большинство выпускников реально оценивают ситуацию на рынке труда и понимают, что сразу после студенческой скамьи не стоит рассчитывать на большую зарплату. **Ксения Осипова**, РЭА им. Плеханова: *Я готова поработать и за \$200–300, если работа перспективная. Амбиции — это хорошо, но надо реально смотреть на вещи.* Елена Чантuria тоже считает, что работа должна в первую очередь приносить удовлетворение: «*Я не гонюсь за длинным рублем и готова в ожидании карьерного роста начать с \$200 – 300.*» А Сергей Моисеенко философски заметил, что вчерашних студентов ждет либо творческая работа, либо хорошая зарплата. И объединить эти варианты сложно.

Кстати, работу нашел с помощью интернета, для «айтишников» это наиболее эффективный инструмент поиска.

— А чем вы занимались раньше?

— Работал в другой компании и занимался искусственным интеллектом, разрабатывал системы искусственного перевода. К сожалению, эта фирма прекратила свое существование.

— Работа не мешала учебе?

— Не мешала. Хотя случались, конечно, накладки.

— Как вы думаете, рейтинг «top-100» как-то изменил вашу карьеру?

— Этот рейтинг — большой плюс. Я покажу его своим работодателям — пусть знают, что не ошиблись, когда взяли меня на работу. Вообще, работодатель часто обращает внимание на формальные признаки: средний балл диплома, престижность вуза... Думаю, рейтинг повысит мою стоимость на рынке труда. Я открыт для разных предложений, хотя активно работу не ищу.

— Какие предметы вам показались особенно полезными во время обучения в МЭСИ?

— У меня хорошая физико-математическая подготовка, я закончил одну из самых сильных школ в стране. Поэтому и выбрал МЭСИ. Предметы, связанные с экономикой, интересовали меня даже меньше, чем математика и информационные технологии.

Что стало с лучшими прошлого года

На День карьеры «Секрет фирмы» пригласил не только выпускников этого года, но и тех, кто стал лучшим в прошлом году. Нам было интересно, стали ли они лучшими и с точки зрения работодателей. Оказалось, что все выпускники уже имеют хорошую работу, большинство — в финансовом секторе. Так, из сотни лучших прошлого года 16 работают в банках, 14 — в консалтинговых и аудиторских компаниях, по 7 — в страховом и в финансово-бизнесе. А 8 человек предпочли госслужбу работе в коммерческих структурах. Например, **Татьяна Попова**, закончившая экономический факультет СПбГУ, работает в территориальном управлении Министерства по антимонопольной политике. Остальные заняты в ритейле, ИТ, нефтегазовом секторе, легкой промышленности. Среди компаний, которым повезло нанять лучших «экономистов» прошлого года, — Альфа-банк, МДМ-банк, РОСНО, «Газпром», «Балтика», Siemens и др. Кроме того, несколько выпускников открыли собственный бизнес, а кто-то решил продолжить образование за границей. Так, **Наталья Шуколович** из РЭА им. Плеханова сейчас учится по программе МВА в Нидерландах.

Работодатели, взявшие на работу выпускников из прошлогоднего списка top-100, уже убедились, что это действительно лучшие из лучших. **Андрей Шибанов**, старший менеджер по персоналу PWC: *Мы не отбирали сотрудников по принципу их присутствия в этом списке, но когда он вышел, уви-де-*



Лучшие «экономисты» получили перспективные для рынка труда профессии и намерены работать по специальности

ли, что четыре студента из лучшей «сотни» у нас уже работают. Конечно, мы не могли не оценить этот факт.

Юрий Пименов из РЭА им. Плеханова в момент выхода прошлогодней публикации уже работал в банке «Россия». Начальство рейтинга увидело и его похвалило. **Борис Рябов**, Финансовая академия: *Рейтинг — это определенный знак качества для выпускника. Сейчас у меня интересная работа, я ведущий специалист службы внутреннего контроля Росбанка. Но если бы искал новую, то этот рейтинг, безусловно, облегчил бы мне ее поиск.*

Подрастающая смена

У четверокурсников в запасе есть еще год, но они уже сейчас ищут себе работу. Правда, в отличие от нынешних выпускников, у студентов более радужные представления о будущей зарплате. **Денис Агапонов**, 4-й курс экономического факультета МГУ: *Говорить о деньгах, которые платят студентам, просто смешно. Многим предлагали поработать бесплатно или за \$100. Я хочу для начала не меньше \$500.*

Правда, подрастающее поколение «экономистов» хорошо подготовлено. Так, в конкурсе лучших

ессе на тему «Компания, в которой я хочу работать» победил **Максим Назимок**, студент 4-го курса СПбГУ. Четверокурсники обогнали своих старших коллег и по результатам теста умственных способностей (его специально предоставила для Дня карьеры консалтинговая группа «Тривола»). Больше всех баллов набрал **Михаил Авсянников** из РУДН, а четыре следующих места заняли его коллеги из Финансовой академии и РГГУ. Любопытно, что в числе победителей оказались именно те студенты, на которых успела положить глаз компания PWC. Впрочем, некоторым высокие баллы тестов не нужны. К примеру, студентка, получившая минимальный результат среди прошедших тестирование, приехала на День карьеры на собственном джипе.

Один из четверокурсников — студент Финансовой академии **Илья Иванцов** — выиграл и другой конкурс, организованный PWC. Ему пришлось разыграть пантомиму на темы «Первая зарплата», «Веселый главбух», «Галопирующая инфляция» и т. д. Победу с ним разделил выпускник МЭСИ 2002 года **Михаил Заборов**. В качестве приза их ждет обед с управляющим партнером компании PWC Ричардом Баски.

Ну а главные победы у всех еще впереди. **СФ**

КНИГИ ДЛЯ БИЗНЕСА (WWW.B4B.RU): НЕ ТРАТЬТЕ ВРЕМЯ НА ВЫБОР МАГАЗИНА — ПОТРАТЬТЕ ЕГО НА ВЫБОР КНИГИ

С ПОМОЩЬЮ САЙТА WWW.B4B.RU ВЫ СМОЖЕТЕ:	ВЫ ТАКЖЕ МОЖЕТЕ ОБРАТИТЬСЯ В ОДИН ИЗ СЛЕДУЮЩИХ МАГАЗИНОВ-ПАРТНЕРОВ И, ПРЕДЪЯВИВ ДАННЫЙ НОМЕР ЖУРНАЛА, ПОЛУЧИТЬ 5-ПРОЦЕНТНУЮ СКИДКУ НА ЛЮБОЮ КНИГУ, УПОМЯНУТУЮ В «СЕКРЕТЕ ФИРМЫ»:
<p>● оформить заказ на любую книгу, упомянутую в «Секрете фирмы» (см. с. 54), и он будет передан на исполнение одному из следующих магазинов-партнеров: «Альпина» (www.alpbook.ru) «Библио-Глобус» (www.biblio-globus.ru) «Бизнес-книга» (www.bizbook.ru) «Болеро» (www.bolero.ru) «Олимп-бизнес» (www.olbuss.ru) «Озон» (www.ozon.ru) «Топ-книга» (www.top-kniga.ru)</p> <p>● найти любую другую книгу и узнать цену на нее в таких магазинах, как: «Альпина» (www.alpbook.ru) «Бизнес-книга» (www.bizbook.ru) «Олимп-бизнес» (www.olbuss.ru) «Озон» (www.ozon.ru) «Топ-книга» (www.top-kniga.ru)</p> <p>● прочитать рецензии на деловую литературу или написать свою рецензию, которая может быть опубликована в «Секрете фирмы».</p>	<p>В МОСКОВЕ «Бизнес-книга»: ул. Б. Ордынка, 19-2; (095) 953-19-76 «Библио-Сфера»: Рязанский просп., 99; (095) 371-94-18 «Дом деловой книги»: ул. Марксистская, 9; (095) 270-52-17 «Молодая гвардия»: ул. Б. Полянка, 28; (095) 238-50-01 «Москва»: ул. Тверская, 28; (095) 229-64-83</p> <p>В ВАРШАУЛЕ «Книжный мир»: просп. Социалистический, 117а; (3852) 22-88-18</p> <p>В БИЙСКЕ «Книжный двор»: ул. Васильева, 38; (3854) 33-23-87</p> <p>В ВОРОНЕЖЕ «Библио-Сфера»: просп. Революции, 32; (0732) 72-73-45</p> <p>В ЕКАТЕРИНБУРГЕ «Дом книги»: ул. Антона Валека, 12; (3432) 59-42-00 «Дом книги»: ул. Блюхера, 51; (3432) 41-39-90</p> <p>В ИРКУТСКЕ «Книги на Чехова»: ул. Чехова, 19; (3952) 27-54-72 «Продадите»: ул. Байкальская, 172, 2-й этаж; (3952) 51-30-70</p> <p>В КРАСНОЯРСКЕ «Книжный меридиан»: ул. Дубровинского, 52а; (3912) 27-14-29 «Книжный принал»: ул. Сурикова, 12; (3912) 27-53-89 «Книжный принал»: ул. Николаева, 15; (3912) 24-46-07</p> <p>В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ «Книжный мир»: просп. Ленина, 72; (8312) 58-01-11 «Книжный мир на Варварке»: ул. Варварская, 10/25; (8312) 19-65-01 «Книжный мир на Покровке»: ул. Б. Покровская, 54; (8312) 78-04-55</p> <p>В НОВОГОРОДЕ «Новгородский дом книги»: наб. Александра Невского, 26; (8162) 66-08-60</p> <p>В НОВОСИБИРСКЕ «Деловой мир»: ул. Советская, 4а; (3832) 22-03-21 «Книжный мир»: ул. К. Маркса, 51; (3832) 46-19-67</p> <p>В ОДСКОМ «Кругозор»: ул. М. Ульяновой, 7; (3832) 37-17-97 «Сибирский дом книги»: Красный просп., 153; (3832) 26-62-39</p> <p>В ОРЛОВСКЕ «Библио-Сфера»: ул. Красная, 10; (095) 46-00-00 «Книжный мир»: ул. Красная, 10; (095) 46-00-00</p> <p>В РОСТОВЕ-НА-ДОНУ «Книжный мир»: ул. Шеболадева, 97/2; (8632) 95-35-59 «Мир книги»: Ворошиловский просп., 33; (8632) 62-54-61</p> <p>В САМАРЕ «Мир книги»: ул. Куйбышевская, 126а; (8462) 32-98-14 «Сампрос»: просп. Ленина, 2; (8462) 37-06-79 «Чаконе»: ул. Чкаловая, 100; (8462) 42-96-28</p> <p>В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ «Дом деловой книги»: Лиговский просп., 99; (812) 164-50-69 «Библио-Сфера»: ул. Вольская, 81; (8452) 24-18-84 «Книжный мир на Кирова»: просп. Кирова, 32; (8452) 27-91-84</p> <p>В САРАТОВЕ «Библио-Сфера»: ул. Вольская, 81; (8452) 24-18-84 «Книжный мир на Кирова»: просп. Кирова, 32; (8452) 27-91-84</p> <p>В СПБ «Библио-Сфера»: ул. Красногвардейская, 10; (812) 32-00-00 «Книжный мир»: ул. Красногвардейская, 10; (812) 32-00-00</p> <p>В ТОМСКЕ «Книжный мир»: ул. Масленникова, 2; (3812) 24-32-54 «Книжный мир»: ул. Нахимова, 15; (3822) 42-53-89</p> <p>В ТУЛЕ «Библио-Сфера»: Красноармейский просп., 16; (0872) 36-68-30</p> <p>В ТЮМЕНИ «Книгомир»: ул. Тульская, 4; (3452) 31-11-60 «Книжная столица»: ул. Республики, 58; (3452) 46-29-23</p> <p>В УЛАН-УДЭ «Книжная планета»: ул. Бабушкина, 15; (3012) 33-09-08</p> <p>В ЧЕБОКАРАХ «Библио-Сфера»: просп. Ленина, 38; (8352) 21-16-41</p> <p>В ЧЕЛЯБИНСКЕ «Книжный мир»: ул. Кирова, 90; (3512) 33-19-58 «Эврика»: ул. Барбюса, 61; (3512) 52-49-23</p> <p>В ЧЕРЕПОВЦЕ «Библио-Сфера»: ул. Верещагина, 45/1; (8202) 57-21-48</p>

НАКОНЕЦ, ВЫ МОЖЕТЕ ЗАКАЗАТЬ ДЕЛОВУЮ ЛИТЕРАТУРУ ПО ТЕЛЕФОНАМ (095) 943-97-05/19, ПО ФАКСУ (095) 158-69-09 ИЛИ ПО ЭЛЕКТРОННОЙ ПОЧТЕ B4B@KOMMERSANT.RU.

100 ЛУЧШИХ ВЫПУСКНИКОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВУЗОВ И ФАКУЛЬТЕТОВ 2002 ГОДА

ФАМИЛИЯ, ИМЯ	СПЕЦИALНОСТЬ/СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ	ТЕМА ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ — ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ (ГУ-ВШЭ)		
БОЧАРОВ МАКСИМ	ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ	АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ДЕМИХОВСКИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД»)
КУТИЛИНА ВИКТОРИЯ	ФИНАНСЫ	ИПОТЕКА — ЗАЛОГ БАНКОВСКИХ ОПЕРАЦИЙ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ В РОССИИ
КОВАЛЕВА НАТАЛЬЯ	ФИНАНСЫ И КРЕДИТ	ФАКТОРИНГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ БАНКОВ
КУГУШЕВ АЛЕКСЕЙ	МЕНЕДЖМЕНТ	ГЛУБИННЫЙ МАРКЕТИНГ В ФОРМИРОВАНИИ СТРАТЕГИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
ЛОБИМОВ ИВАН	ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	ОПТИМАЛЬНЫЕ СХЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНей ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ РОССИИ
ЛЬВОВА ТАТЬЯНА	МЕНЕДЖМЕНТ	ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ПРОЕКТОМ НА ПРИМЕРЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ
МИХАЙЛОВ ВАСИЛИЙ	МЕНЕДЖМЕНТ	МЕТОД ФОРМАЛИЗОВАННЫХ НАБЛЮДЕНИЙ В ИССЛЕДОВАНИЯХ РЫНКА (НА ПРИМЕРЕ МОСКОВСКОГО РЫНКА КОМПЬЮТЕРНЫХ КЛУБОВ)
ПОНАРИНА МАРИНА	МЕНЕДЖМЕНТ	УПРАВЛЕНИЕ ЗАКАЗАМИ, ПЛАНИРОВАНИЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ
РЯБИНИНА АННА	ФИНАНСЫ	АНАЛИЗ ПОВЕДЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ БАНКОВ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ: МОТИВЫ ВХОДА И СТРАТЕГИИ
ЧЕРНИН МАКСИМ	МЕНЕДЖМЕНТ	ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ УПРАВЛЕНИЯ ИМ. ОРДЖОНИКИДЗЕ (ГУУ)		
БЕРЕЗИН ДМИТРИЙ	МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ	СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ КОРПОРАТИВНОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ВААН
ИВАКИН ДМИТРИЙ	МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ	ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «РОСТАГРОЭКСПОРТ» НА ОСНОВЕ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ НОВОГО ПРОЕКТА
ИВКИН АЛЕКСЕЙ	УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ	УПРАВЛЕНИЕ РИСКОМ ЛИКВИДНОСТИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ
КИСЕЛЕВ АРTEM	НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ СУБКОНТРАКТАЦИИ
КИСЛЕНКО АНДРЕЙ	МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ	РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА СОЗДАНИЯ ОПТОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКОЙ ФИРМЫ (НА ПРИМЕРЕ ЗАО «КОНЭКС»)
КУЧЕР ОЛЬГА	БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ	ВЫРАБОТКА УЧЕНЫХ ПОЛИТИК ОРГАНИЗАЦИИ
ЛОБАС ЮЛИЯ	МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ	СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ЗАО «ПТИЦЕ МОЛОКО»
МОИСЕНКО СЕРГЕЙ	МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ	УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТЫ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ
НАРТОВА ЕЛЕНА	МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА	УПРАВЛЕНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ «СТАНКОИМПОРТ»
НЕКУЧАЕВ СЕРГЕЙ	МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ	СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОПТОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКОЙ ФИРМЫ (НА ПРИМЕРЕ ООО «АУРУМ»)
МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ (МИМО)		
АВДЕЕВА ЛЮДМИЛА	МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА	ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКО-ЕВРОПЕЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТрудничества
ВОЛКОВ ГЕОРГИЙ	КОММЕРЦИЯ	МОРСКОЙ ТРАНСПОРТ ЯПОНИИ
ГЛИНСКИЙ ОЛЕГ	КОММЕРЦИЯ	ОЦЕНКА И ФИНАНСИРОВАНИЕ СДЕЛОК ПО ОБЪЕДИНЕНИЮ КОМПАНИЙ
ЕРМАКОВ ВЛАДИМИР	МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА	УЧАСТИЕ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ НА ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗИ С РОССИЕЙ
ПИСКУЛОВА ЕКАТЕРИНА	МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА	ОСОБЕННОСТИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НОРВЕЖСКИХ ФИРМ
ПОЛОВ ИГОРЬ	КОММЕРЦИЯ	ТЕОРИИ И ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ НОВЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ПО ЧЕМУ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ (МСФО 32, 39)
РАПАНОВА ЮЛИЯ	КОММЕРЦИЯ	ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРУПНЕЙШИХ КОРПОРАЦИЙ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ
СИМОНЯН АЛИНА	КОММЕРЦИЯ	СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РОССИЙСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ АУДИТА
ЧАНГУРИЯ ЕЛЕНА	МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА	ОПЫТ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ УЧАСТИЯ ПОРТГАЛИИ И ИСПАНИИ В ЕС
ШЫНОВА АННА	ФИНАНСЫ И КРЕДИТ	РОЛЬ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ ФРАНЦИИ В КРЕДИТОВАНИИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ
МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. М. В. ЛОМОНОСОВА (МГУ)		
БЛЮР МАРИАННА	ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ОТКРЫТОСТИ ЭКОНОМИКИ
БУЗУЛУКОВА ЕКАТЕРИНА	ЭКОНОМИКА ФИРМЫ И ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ	НОВАЯ ПАРАДИГМА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ
ДРАГАН ВИКТОР	ФИНАНСОВАЯ ЭКОНОМИКА	УЧЕТ И АНАЛИЗ СОВСТВЕННОГО КАПИТАЛА
ЕФРЕМОВА МАРИЯ	ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА	ОПЦИОННАЯ СХЕМА КАК СПОСОБ МОТИВАЦИИ
РЯБЫШЕВА ЮЛИЯ	МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА	ФОРМИРОВАНИЕ ВАЛЮТНОГО СОЮЗА: ТЕОРИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА
САМОШКИН АЛЕКСЕЙ	МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА	СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗАРУБЕЖНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ
САПЦОВ ВАДИМ	ФИНАНСОВАЯ ЭКОНОМИКА	МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ АНАЛИЗА ПРОЕКТНЫХ РИСКОВ
СОТНИКОВ ДМИТРИЙ	ФИРМЫ И ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ	ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА: ПРОБЛЕМЫ ВЫРАБОТКИ И КООРДИНАЦИИ
ФЕДОРЧЕНКО ЕЛЕНА	ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ
ЧИЖАНОВ СЕРГЕЙ	МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ АНАЛИЗА ЭКОНОМИКИ	МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭВОЛЮЦИИ НОРМ ПОВЕДЕНИЯ
МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ, СТАТИСТИКИ И ИНФОРМАТИКИ (МЭСИ)		
БОРОНИНА ЕКАТЕРИНА	МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ	ВЛИЯНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ
БУЛЕЗ МАРИЯ	ЮРИСПРУДЕНЦИЯ В ЭКОНОМИКЕ	ОСОБЕННОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ГРАЖДАНСКОМ И АРБИТРАЖНОМ СУДОПРОИЗВОДСТВЕ
ЕГОРОВА ПОЛИНА	ЮРИСПРУДЕНЦИЯ В ЭКОНОМИКЕ	ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОЦЕНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ЗАБОРОВ МИХАИЛ	ПРИКЛАДНАЯ ИНФОРМАТИКА В ЭКОНОМИКЕ	АВТОМАТИЗАЦИЯ ВЕДЕНИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ЗАКАЗКИ В КОМПАНИИ «АМАТУС»
КОНДРАТЬЕВА ЕКАТЕРИНА	ПРИКЛАДНАЯ ИНФОРМАТИКА В ЭКОНОМИКЕ	АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ КОНФЕРЕНЦИЙ И СЕМИНАРОВ КООРДИНАЦИОННОГО СОВЕТА ПО ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМ И КОНСАЛТИНГОВЫМ ПРОГРАММАМ В ОБЛАСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ МЭСИ
ОРОЛ ВЕНИСИС	ФИНАНСЫ И КРЕДИТ	АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ КОМПАНИИ
РОДИН АЛЕКСАНДР	ЮРИСПРУДЕНЦИЯ В ЭКОНОМИКЕ	ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ РФ
СЕМКИНА ОЛЬГА	МАРКЕТИНГ	РП В ПОЛИТИКЕ
ЩЕРБАКОВА АНАСТАСИЯ	МАРКЕТИНГ	РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ МАРКЕТИНГА С ПРИМЕНЕНИЕМ SWOT-АНАЛИЗА
ЮРЬЕВ СЕРГЕЙ	ФИНАНСЫ И КРЕДИТ	ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕЖДУНАРОДНОГО ВАЛЮТНОГО РЫНКА
РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ГУМАНИТАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕРТ (РГГУ)		
БАБАЯН МИКЕЛЬ	ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНЫХ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ АКБ «РУССКИЙ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ БАНК»)
БОРМАШЕВА КСЕНИЯ	МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА	АНАЛИЗ МЕТОДОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ (МИРОВОЙ ОПЫТ И ПРАКТИКА)
ДОНСКИХ ОКСАНА	МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА	АНАЛИЗ СПОСОБОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ (МИРОВОЙ ОПЫТ И ПРАКТИКА)
МАЛАХОВА НАТАЛЬЯ	ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ЛИКИЙСКИЙ АВТОБУС»)
МАЛЬШЕВ МИХАЙЛ	МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА	ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ (МИРОВОЙ ОПЫТ И ПРАКТИКА АКБ «РУССКИЙ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ БАНК»)
МАТВЕЕВА ЕЛЕНА	ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	АНАЛИЗ МЕХАНИЗМА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ РГГУ)
МОИСЕЕВА НАТАЛИЯ	ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ОТЧЕСТВЕННЫХ И ЗАРУБЕЖНЫХ КОМПАНИЙ В НЕФЕДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ
ПЕТРОСЯН КРИСТИНА	МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА	ОПЫТ ДЕРЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ В СКАНДИНАВСКИХ СТРАНАХ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В РОССИИ
ПОПОВА ЕКАТЕРИНА	ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	РАЗРАБОТКА МЕТОДИК ОЦЕНКИ КРЕДИТНОЙ ПРИЛЕВКАТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ОКЕАН-КРУИЗ»)
РОСС ВИКТОР	МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА	МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИНЦИПОВ БАНКОВСКОГО НАДЗОРА И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ
РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕРТ ДРУЖБЫ НАРОДОВ (РУДН)		
АМЕЛИЧЕВА ОКСАНА	МЕЖДУНАРОДНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ	МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОММУНИКАЦИИ В МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ
ВЕРНИРОД ДЕНИС	ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ВЗД	ИНФОРМАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ
ИСАЕВ КОНСТАНТИН	ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ВЗД	ЛОГИСТИКА ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
КОНУСОВА АННА	УЧЕТ, АНАЛИЗ И МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ	РЕАЛИЗАЦИЯ ТРЕБОВАНИЙ МЕЖДУНАРОДНЫХ БУХГАЛТЕРСКИХ СТАНДАРТОВ В ЧАСТИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ
КУЛЕВ АНТОН	УЧЕТ, АНАЛИЗ И МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ	ТРАНСФОРМАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРИ ВНЕДРЕНИИ НОВЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В УПРАВЛЕНИИ
ЛУПИН СЕРГЕЙ	ЭКОНОМИКА ОТРАСЛИ И ФИРМЫ	РОЛЬ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ
ПУРИКОВА ЕЛЕНА	МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО-КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ	МИРОВОЙ РЫНОК АЛЮМИНИЯ И УЧАСТИЕ В НЕМ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ-ЭКСПОРТЕРОВ
СТАНИС ДАРЬЯ	МЕЖДУНАРОДНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ	СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
УЛАНОВА САГЛАРА	УЧЕТ, АНАЛИЗ И МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ	СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ
ЯКОВЛЕВА МАРИЯ	ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ВЗД	ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ГЕРМАНСКИХ ФИРМ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ
РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ АКАДЕМИЯ ИМ. ПЛЕХАНОВА (РЭА)		
АРЖАХУНИН АНДРЕЙ	ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	АККРЕДИТИВНАЯ ФОРМА РАСЧЕТА В МЕЖДУНАРОДНОМ МОСКОВСКОМ БАНКЕ
БИЧКОВА АННА	БАНКОВСКОЕ ДЕЛО, ФИНАНСЫ И КРЕДИТ	СИСТЕМА БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ В РОССИИ И НАПРАВЛЕНИЕ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ
ЕФИМОВ РОМАН	МАРКЕТИНГ	ОСОБЕННОСТИ РЕКЛАМНЫХ КАМПАНИЙ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ
ГОРЕЛЬНИКОВА ЕКАТЕРИНА	БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ	АУДИТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУГАМБИЛАМИ
ИСПРИЯН БАКЕН	ФИНАНСЫ И КРЕДИТ	АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА ДОХОДЫ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА
КРАСНОВА ОЛЬГА	ТОВАРОВДЕЛЕНИЕ И ЭКСПЕРТИЗА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ	АССОРТИМЕНТ И ТОВАРНАЯ ЭКСПЕРТИЗА РЫБНЫХ КОНСЕРВОВ
ОСИПОВА КСЕНИЯ	ЭКОНОМИКА И СОЦИОЛОГИЯ ТРУДА	ОЦЕНКА ПЕРСОНАЛА, МЕТОДЫ И КРИТЕРИИ
ПАНЧУСОВА ИРИНА	НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	АНАЛИЗ И ПЛАННИРОВАНИЕ ЭКСПОРТА ПРОДУКЦИИ ВОЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ
ТИШКОВА АННА	МЕЖДУНАРОДНЫЙ МАРКЕТИНГ	МЕЖДУНАРОДНЫЕ АСПЕКТЫ В МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ
ФОКИН МИХАИЛ	НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ	НАЛОГОВЫЕ ПРАВОНАРУШЕНИЯ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ИХ СОВЕРШЕНИЕ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕРТ (СПбГУ)		
АНДРЕЕВА ОЛЬГА	МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА	СТРАТЕГИИ ВЫХОДА РАЗНОЧИСЛЕННЫХ СЕТЕЙ НА РЫНКИ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН
ГУСТАЙТИС ДМИТРИЙ	ЭКОНОМИКА ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК	ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА
КОТЕЛЬНИКОВА ОЛЬГА	БУХУЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ	РАЗРАБОТКА ВНУТРИИЧНОГО СТАНДАРТА РАСЧЕТОВ С КОНТРАГЕНТАМИ
ЛЕОНТЬЕВА СВЕТЛАНА	ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ	ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЛИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ
МЕРКИНА НАТАЛЬЯ	МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ	МОДЕЛИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ АСИММЕТРИИ ИНФОРМАЦИИ
НЕКРАСОВ ВАСИЛИЙ	ЭКОНОМИКА ТУРИЗМА	ПРИМЕНЕНИЕ ГЛОБАЛЬНОЙ СЕТИ ИНТЕРНЕТ В РОССИЙСКОЙ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ИНДУСТРИИ
ПАШИНА МАРИНА	ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СФЕРЫ УСЛУГ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ
РЕДМАН СТАНИСЛАВ	МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ	ПРИМЕНЕНИЕ ФРAGMENTАРНЫХ МЕТОДОВ В АНАЛИЗЕ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ
РЫЖОВ АЛЕКСАНДР	МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИИ «БОЛЬШАЯ ПЯТВА». НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ АУДИТОРСКИХ УСЛУГ
ТЕР-НЕРСЕСЯНЦ КАРINA	ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ	РАЗВИТИЕ КОМПЛЕКСНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ И ЕЕ РОЛЬ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
ФИНАНСОВАЯ АКАДЕМИЯ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РФ		
БОРИСОВ ОЛЕГ	НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ	НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРИБЫЛИ БАНКОВ: ДЕЙСТВУЮЩАЯ СИСТЕМА И ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ
БУТКО ЮЛИЯ	ФИНАНСЫ И КРЕДИТ	АНАЛИЗ КРЕДИТОСПОСОБНОГО СУВЕРЕННОГО ЗАЕМЩИКА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ОБЛИГАЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ
ДАНИЛИНА ЮЛИЯ	ФИНАНСЫ И КРЕДИТ	СИДИЦИРОВАНИЕ КРЕДИТОВАНИЕ КАК СОВРЕМЕННАЯ ФОРМА БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ДУБОВА ДАРЬЯ	БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ	ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И АНАЛИЗА В РЕКЛАМНАМ АГЕНТСТВЕ
ЕРЕМЕЕВА ЕВГЕНИЯ	ФИНАНСЫ И КРЕДИТ	ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ ОЦЕНКОВЫХ В ПРАКТИКЕ ОЦЕНКИ
ЗАХАРОВА МАРИЯ	ФИНАНСЫ И КРЕДИТ	ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МОДЕЛИ САРМ В РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ
КАДЫРОВА ЕЛЕНА	ФИНАНСЫ И КРЕДИТ	МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИКО-ЭКСПЕРТНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВО-ЗАКУПОЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
МАТВЕЕВА АНАСТАСИЯ	ФИНАНСЫ И КРЕДИТ	ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ПРИ РАЗРАБОТКЕ ФИНАНСОВЫХ ПЛАНОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ
РЫБАКОВ СЕРГЕЙ	ФИНАНСЫ И КРЕДИТ	АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ СПОСОБЫ ПЕРЕДАЧИ РИСКОВ КАК НОВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ И ЗАЩИТЫ СТРАХОВОГО БИЗНЕСА
САЛАЩЕНКО АНДРЕЙ	МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА	ИНДЕКСЫ ФОНДОВОГО РЫНКА КАК ИНДИКАТОР СОСТОЯНИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ





с12

ров России и издательский дом «Коммерсантъ» составили очередной рейтинг професионализма российских менеджеров — руководителей частных компаний и ключевых членов их команд.

Текст: ЮРИЙ КАЦМАН, «Секрет фирмы»; АЛЕКСАНДР ДЫНИН, Ассоциация менеджеров России



Рейтинг командиров и команд

олгода назад Ассоциация менеджеров и издательский дом «Коммерсантъ» представили первый в нашей стране интегральный рейтинг «1000 самых профессиональных менеджеров России» (см. СФ № 3, декабрь 2001 г.). Тогда 120 экспертов из ведущих инвестиционных, консалтинговых и аналитических компаний, представители федеральной и региональной власти и деловых объединений оценили профессиональные качества руководителей российских предприятий. Однако чем сложнее становится бизнес, тем меньше шансов у лидера-одиночки и тем важнее наличие рядом с ним профессиональной, сплоченной и надежной команды. Именно поэтому при подготовке очередного рейтинга мы решили не ограничиваться определением только top-1000 первых лиц компаний (соответствующий рейтинг см. на стр. 15–24), но и оценить профессиональные качества руководителей четырех, пожалуй, важнейших функциональных направлений и составить, соответственно, еще четыре рейтинга — самых профессиональных финансовых директоров, коммерческих директоров, директоров по персоналу и по информационным технологиям (см. стр. 26–33).

В методику оценки професионализма менеджеров в связи с этим были внесены некоторые корректировки. В частности, почти вдвое — до 215 человек — увеличилось количество экспертов, причем в экспертный список на этот раз были включены и сами руководители российских компаний. Однако в целом подход к построению рейтинга не изменился. По-прежнему професионализм руководителей оценивался по семи критериям эффективности — личностной, финансовой, корпоративной, коммерческой, инновационной, социальной и коммуникативной (при оценке профессиональных качеств директоров функциональных направлений использовались и другие специфические критерии). По-прежнему отбор кандидатов в top-1000 проводился на основе принципа квотирования. При подготовке рейтинга было выделено 19 отраслевых групп и 79 подотраслей. Определение количества отбираемых менеджеров из каждой отрасли основывалось на требовании репрезентативности: отрасль получала тем большую квоту в рейтинге, чем более существенно

различаются условия деятельности менеджеров в разных ее подотраслях. При этом в качестве контрольного параметра использовалась доля отраслей в ВВП — между отраслями, относительно слабо представленными по основному критерию, но играющими по контрольному параметру важную роль, была распределена дополнительная квота. Для включения менеджера в исходный список кандидатов в top-1000 требовалось, чтобы возглавляемое им предприятие было одним из крупнейших (входило в квоту) по объему производства (оказания услуг); кроме того, в качестве индикатора общественного интереса к работе того или иного менеджера использовался индекс цитируемости менеджера в российских печатных СМИ. Отбор кандидатов для включения в рейтинги функциональных директоров осуществлялся по сходному принципу (подробную методику составления рейтинга см. на сайте www.amr.ru).

Если анализировать итоги всех пяти рейтингов (и высших руководителей, и директоров функциональных направлений), сразу бросается в глаза явное лидерство ряда компаний по показателю профессионального уровня управленческой команды в целом, а не только отдельных ее членов. В частности, среди предприятий лесной и лесоперерабатывающей промышленности лидером по этому критерию является Котласский ЦБК, химической промышленности — Ярославский шинный завод, пищевой — «Вимм-Биль-Данн», электроэнергетики — РАО «ЕЭС России», связи — «Вымпелком», строительства — «Маригражданстрой», торговли — «М.Видео», транспорта — «Аэрофлот — Российские авиалинии», сельского хозяйства — птицефабрика «Восток», среди производителей потребительских товаров — концерн «Калина», среди компаний, работающих в сфере профессиональных услуг, — IBS, финансов — Альфа-банк, сервиса — отель «Балчуг Кемпински». В то же время в таких отраслях, как нефтяная, газовая, угольная промышленность, цветная и черная металлургия, машиностроение, в которых велика концентрация капитала и которые представлены небольшим числом крупных и сверхкрупных корпораций, явных лидеров в «командном зачете» нет. В этих отраслях — веду-



СОВМЕСТНЫЙ ПРОЕКТ

действующие лица

ящих в российской экономике — и уровень конкуренции выше, и число по-настоящему крупных игроков больше, чем в других отраслях. Соответственно, высока здесь и конкуренция на рынке кадров — наиболее профессиональные специалисты мгновенно находят себе применение в той или иной компании. Очевидно, поэтому команды менеджеров в этих отраслях достаточно ровные, и выявить однозначных лидеров в данном случае оказывается куда сложнее.

Отметим еще одну деталь: наибольшее представительство в рейтингах руководителей функциональных направлений получили команды из таких отраслей, как машиностроение, metallurgiya, со

пищевая промышленность, топливный комплекс, сектор финансов. Руководители компаний, работающих в этих отраслях, видят в начальниках функциональных направлений профессионалов, которые полностью разделяют ответственность за деятельность компаний и весьма эффективно выполняют возложенные на них функции. Напротив, сельское хозяйство, строительство, сервис получили наименьшее представительство в функциональных рейтингах. Это может объясняться тем, что в данных отраслях преобладают централизованные методы управления и основные управленческие функции руководители замыкают на себя. со

Дмитрий и Татьяна Рудник
Консалтинговая Служба
Тверская ул., 16/2
Москва, 102600
Россия
Тел.: +7 (095) 933 7300
Факс: +7 (095) 933 7301
www.deloitte.ru

Deloitte & Touche

ЗАКЛЮЧЕНИЕ НЕЗАВИСИМЫХ БУХГАЛЬТЕРОВ

Мы прошли экспертизу заявления руководства, исключенного в прилагаемый "Отчет руководства о выполнении требований", о том, что Ассоциация менеджеров (далее по тексту - Ассоциация) выполнила требования Методики для построения "Интегрального рейтинга Профессионализма Российских менеджеров" (далее по тексту - Методика) в процессе построения рейтинга профессионализма Российских менеджеров "Рейтинг 1000 самых профессиональных менеджеров России", "Рейтинг 200 самых профессиональных финансовых директоров России", "Рейтинг 200 самых профессиональных коммерческих директоров России", "Рейтинг 200 самых профессиональных директоров по информационным технологиям России" (далее по тексту - Процесс рейтинга). Ответственность за выполнение указанных требований несет руководство Ассоциации менеджеров. Мы отмечаем, что выражение мнения относительно достоверности заявления руководства о выполнении Ассоциацией менеджеров этих требований на основании проведенной нами экспертизы.

Наша экспертиза проводилась в соответствии с установленными Американским институтом сертифицированных бухгалтеров стандартами подтверждения и включала в себя выборочный анализ фактов, подтверждающих выполнение Ассоциацией указанных требований, и проведение тщательной проверки, которые мы сочли необходимыми в данных обстоятельствах. Мы считаем, что проведенная нами экспертиза дает нам достаточные основания для выражения мнения. Наша экспертиза не представляет собой юридического заключения относительно выполнения Ассоциацией указанных требований, также она не дает окончательную характеристику качества самих требований, подлежащих выполнению.

По нашему мнению, заявление руководства о том, что Ассоциация менеджеров выполнила вышеизложенные требования в Процессе рейтинга, завершенного 3 июня 2002 года, является достоверным во всех существенных аспектах.

Deloitte & Touche

3 июня 2002 года



**Московский Авиационный Институт
(государственный технический университет)**

ВТОРОЕ ВЫСШЕЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ НА ОСНОВЕ ДВУХСТУПЕНЧАТОЙ СИСТЕМЫ ОБУЧЕНИЯ

Лекции и семинары проходят по субботам по 8 часов. Обучение на основе двухступенчатой системы только при наличии первого высшего образования. По окончании каждой ступени выдается государственный диплом МАИ.

Целью обучения на первой ступени является получение практических знаний для экономической работы в малом бизнесе. За 2 года слушатели получают квалификацию бакалавра по направлению «Менеджмент» с углубленным изучением экономического управления на предприятии.

Продолжительность обучения на второй ступени – 8 месяцев. Данная ступень предусматривает получение практических знаний по профилактике, устранению причин кризисов и финансовому оздоровлению, а по ее окончании присваивается квалификация инженера-экономиста по специализации «Антикризисное управление на предприятии».

Учебная программа и преподаватели подробно представлены на сайте: www.mai.ru/k502.

Нашиими преимуществами являются: полная адаптация

учебных программ к российским условиям бизнеса; сочетание интенсивной самостоятельной работы с установочными лекциями; обеспеченность учебных дисциплин конспектами лекций и компьютерной техникой; привлечение преподавателей-практиков по профилю читаемых дисциплин.

В настоящее время по этой программе проходит обучение 400 человек. Аудитория слушателей разнообразна — от людей, только начинающих работать в бизнесе, до генеральных, коммерческих и финансовых директоров, арбитражных управляющих, работающих на предприятиях оборонной и текстильной промышленности. Прошли профессиональную подготовку и получили второе образование сотрудники таких известных компаний, как «ОАО им. Сухого», «ЮКОС», «Энергомаш», «Инфра-М», ОАО «Красная роза», Торгово-сервисный центр МВО, концерн «Живая вода», «Русский алюминий», группа компаний «Центр-инвест» и др. Многих привлекает имидж института и справедливый уровень цены при высоком качестве обучения, возможность систематизировать уже имеющиеся знания и повысить свой профессиональный уровень.

Лицензия №247-0253 от 1 апреля 1999 г.

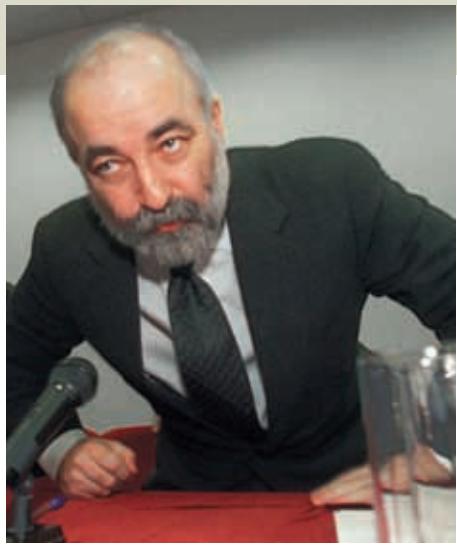
Контактная линия: тел./факс: 158-20-51; 195-94-37

E-mail: economy@mai.ru

ТАБЛИЦА 1. 1000 САМЫХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ МЕНЕДЖЕРОВ РОССИИ

МЕСТО	ФАМИЛИЯ, ИМЯ	КОМПАНИЯ	ОТРАСЛЬ	РЕГИОН	РЕЙТИНГ
ТОП-100					
1	ХОДОРКОВСКИЙ МИХАИЛ	ЮКОС	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	МОСКВА	5400
2	ВЕКСЕЛЬБЕРГ ВИКТОР	«СУАЛ-ХОЛДИНГ»	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	МОСКВА	5196
3	БОГДАНИКОВ СЕРГЕЙ	«РОСНЕФТЬ»	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	МОСКВА	5162
4	БОГДАНОВ ВЛАДИМИР	«СУРГУТНЕФТЕГАЗ»	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	ТЮМЕНСКАЯ ОБЛ.	4984
5	АВЕН ПЕТР	АЛЬФА-БАНК	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	4882
6	ДЕРИПАСКА ОЛЕГ	«РУССКИЙ АЛЮМИНИЙ»	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	МОСКВА	4882
7	ПОНОМАРЕВ ЮРИЙ	ВНЕШТОРГБАНК	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	4868
8	ПРОХОРОВ МИХАИЛ	«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	МОСКВА	4737
9	МОРДАШОВ АЛЕКСЕЙ	«СЕВЕРСТАЛЬ»	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ВОЛОГОДСКАЯ ОБЛ.	4707
10	ДЮКАРЕВ ВЛАДИМИР	АЛРОСА	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	РЕСПУБЛИКА САХА	4604
11	ФРИДМАН МИХАИЛ	ХОЛДИНГ «АЛЬФА-ГРУПП»	МЕЖОТРАСЛЕВОЙ	МОСКВА	4569
12	ПОТАНИН ВЛАДИМИР	«ИНТЕРСОС»	МЕЖОТРАСЛЕВОЙ	МОСКВА	4486
13	ЧУБАЙС АНАТОЛИЙ	РАО «ЕЭС РОССИИ»	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	МОСКВА	4427
14	СМИРНОВ МИХАИЛ	«МОБИЛЬНЫЕ ТЕЛЕСИСТЕМЫ»	СВЯЗЬ	МОСКВА	4298
15	ГИДИН ДМИТРИЙ	«МЕТАЛЛОНВЕСТ»	МЕЖОТРАСЛЕВОЙ	МОСКВА	4208
16	АЛЕКПЕРОВ ВАГИТ	ЛУКОЙЛ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	МОСКВА	4169
17	ЛИСИН ВЛАДИМИР	НОВОЛЕНЦЕВСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ЛИПЕЦКАЯ ОБЛ.	4118
18	ЗИМИН ДМИТРИЙ	«ВЫМПЕЛКОМ»	СВЯЗЬ	МОСКВА	4116
19	ЛАСТОЧКИН ОРИЙ	НПО «САТУРН»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛ.	4026
20	ТАХАУДИНОВ ШАФАГАТ	«ТАТЕНФЕТ»	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	3998
21	КОНДРАШЕВ ПЕТР	«СИЛЬВИНИК»	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ПЕРМСКАЯ ОБЛ.	3978
22	ВАЙНШТОК СЕМЕЙН	«ТРАНСНЕФТЬ»	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	МОСКВА	3971
23	ПУСТОТАЛОВ АЛЕКСАНДР	ПРОМСИЛЕННО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ БАНК СПб	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	3969
24	РАШНИКОВ ВИКТОР	МАГНИТОГОРСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛ.	3930
25	МЕЛЬНИЧЕНКО АНДРЕЙ	МДМ-БАНК	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	3910
26	САВВИДИ ИВАН	«ДОНСКИЙ ТАБАК»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РОСТОВСКАЯ ОБЛ.	3792
27	ГЕРАСИМЕНКО ВИКТОР	«КУБИЙШВАЗАТ»	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	САМАРСКАЯ ОБЛ.	3735
28	КОСТИН АНДРЕЙ	ВНЕШЭКОНОМБАНК	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	3710
29	ЛЕСУНОВ ВАЛЕРИЙ	УФИМСКОЕ МОТОРСТРОИТЕЛЬНОЕ ПО	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН	3673
30	КАЛЬЗИН АНДРЕЙ	СБЕРБАНК РОССИИ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	3652
31	ГЕИНЦЕ ВИКТОР	КРАСНОЯРСКИЙ АЛЮМИНИЕВЫЙ ЗАВОД	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ	3421
32	ЕФРЕМОВ ЕВГЕНИЙ	«БАЛАКОВОРЕЗИНОТЕХНИКА»	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	САРАТОВСКАЯ ОБЛ.	3396
33	ЛАВРИК ВЛАДИМИР	«КУЗНЕЦУКГОЛЬ»	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	КЕМЕРОВСКАЯ ОБЛ.	3329
34	БРОВКО АНАТОЛИЙ	ВОЛЖСКИЙ ТРУБНЫЙ ЗАВОД	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ВОЛГогРадская ОБЛ.	3299
35	СЫСОЕВ АНАТОЛИЙ	БОГДОСЛОВСКИЙ АЛЮМИНИЕВЫЙ ЗАВОД	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	3220
36	КОЗЫЧИН АНДРЕЙ	«УРАЛЭЛЕКТРОМЕДЬ»	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	3191
37	КАДАННИКОВ ВЛАДИМИР	АВТОВАЗ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	САМАРСКАЯ ОБЛ.	3133
38	КАРПОВ АНАТОЛИЙ	ЧУСОВСКОЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ЗАВОД	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ПЕРМСКАЯ ОБЛ.	3120
39	КУЗНЕЦОВ СЕРГЕЙ	«РОСТЕЛЕКОМ»	СВЯЗЬ	МОСКВА	3071
40	ТОНКОВ НИКОЛАЙ	ЯРОСЛАВСКИЙ ШИННЫЙ ЗАВОД	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛ.	3055
41	СЕМЕНОВ ЮРИЙ	КОРПРАТИК-ЭНЕРГИЯ. ИМ. С. П. КОРОЛЕВА	МАшиностроение	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	2961
42	МИЛЛЕР АЛЕКСЕЙ	«ГАЗПРОМ»	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	МОСКВА	2957
43	БУСЫГИН ВЛАДИМИР	«НИЖНЕКАМСКХИФТЕХИМ»	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	2956
44	ХОМЯКОВ АЛЕКСЕЙ	КОНДИТЕРСКОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ «РОССИЯ»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	САМАРСКАЯ ОБЛ.	2872
45	БРИЯН АНАТОЛИЙ	СИНАРСКИЙ ТРУБНЫЙ ЗАВОД	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	2845
46	САССО АНДРЕЙ	ЗАВОД ХОЛОДИЛЬНИКОВ «СТИНОЛ»	МАшиностроение	ЛИПЕЦКАЯ ОБЛ.	2844
47	ШИРОКОВ МАКСИМ	«УРАЛКАЛИЙ»	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ПЕРМСКАЯ ОБЛ.	2768
48	МЕРКУЛОВ ВИКТОР	КОМСОМОЛЬСКОЕ-НА-АМУРЕ АВИАЦИОННОЕ ПО ИМ. Ю. А. ГАГАРИНА	МАшиностроение	ХАБАРОВСКИЙ КРАЙ	2752
49	Недужко Михаил	ТКЗ «КРАСНЫЙ КОТЕЛЬЩИК»	МАшиностроение	РОСТОВСКАЯ ОБЛ.	2734
50	Мелик-Гайазов Игорь	КОВДОРСКИЙ ГОРНО-БОГАТИТЕЛЬНЫЙ КОМБИНАТ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	МУРМАНСКАЯ ОБЛ.	2712
51	Жирнаков Виктор	САЙНСКИЙ АЛЮМИНИЕВЫЙ ЗАВОД	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	РЕСПУБЛИКА ХАКАСИЯ	2710
52	Иванов Валерий	«АКРОН»	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	НОВГОРОДСКАЯ ОБЛ.	2700
53	Киричук Александр	«ОМСКИЙ БЕКОН»	СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО	ОМСКАЯ ОБЛ.	2698
54	Зеленов Александр	«ВОСКРЕСЕНСКИЕ МИНЕРАЛЬНЫЕ УДОБРЕНИЯ»	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	2679
55	Груздев Андрей	КАЧКАНСКИЙ ГОК «ВАНДАЙ»	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	2666
56	Хайдин Иосиф	КОМПАНИЯ «АЗОТ»	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	КЕМЕРОВСКАЯ ОБЛ.	2661
57	Мальгин Борис	ЛЕБЕДИНСКИЙ ГОК	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	БЕЛГОРОДСКАЯ ОБЛ.	2659
58	Тетюхин Владислав	ВЕРХНЕСАЛДИНСКОЕ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЕ ПО	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	2650
59	Юсупов Найль	«КАЗАНОРГСИНТЕЗ»	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	2616
60	Наточев Андрей	«КРАСНЫЙ ОКТЯБРЬ»	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ВОЛГогРадская ОБЛ.	2614
61	Яшин Валерий	«СВЯЗЫНВЕСТ»	СВЯЗЬ	МОСКВА	2610
62	Носов Сергей	НИНКЕТАГИЛЬСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	2570
63	Симонов Владимир	«ПЛАСТИК- (Г. СЫЗРЯНЬ)»	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	САМАРСКАЯ ОБЛ.	2565
64	Григорьев Алексей	«АПАТИТ»	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МУРМАНСКАЯ ОБЛ.	2556
65	Сергеев Евгений	«ИЖОРСКИЕ ЗАВОДЫ»	МАшиностроение	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	2552
66	Мошкович Вадим	«РУСАГРО»	СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО	МОСКВА	2549
67	Магий Михаил	СЫКТИВКАРСКИЙ ЛПК	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА КОМИ	2545
68	Вечканов Вячеслав	ТОРГОВЫЙ ДОМ ГУМ	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	2514
69	Швидлер Евгений	«СИБНЕФТЬ»	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	МОСКВА	2506
70	Горяев Тимур	КОНЦЕРН «КАЛИНА»	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	2502
71	Кузяев Андрей	«ЛУКОЙЛ ОВЕРСИС ХОЛДИНГ»	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	МОСКВА	2500
72	Махмудов Искандер	УРАЛЬСКАЯ ГОРНО-МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	2498
73	Михайлов Олег	«КАРПЕЛЬСКИЙ ОКАТЬШ»	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	РЕСПУБЛИКА КАРЕЛИЯ	2483
74	Заяц Юрий	КОТЛАССКИЙ ЦБК	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	АРХАНГЕЛЬСКАЯ ОБЛ.	2475
75	Левищев Николай	«АММОФОС»	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ВОЛГогРадская ОБЛ.	2465
76	Петров Александр	ГУТА-БАНК	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	2464
77	Попов Сергей	ГРУППА МДМ	МЕЖОТРАСЛЕВОЙ	МОСКВА	2452
78	Боллоев Таммураз	ПИВОВАРЕННАЯ КОМПАНИЯ «БАЛТИКА»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	2450
79	Карачинский Анатолий	IBS	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	2420
80	Панов Валерий	УРАЛЬСКИЙ АВТОМОБИЛЬНЫЙ ЗАВОД (УРАЛАЗ)	МАшиностроение	ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛ.	2406
81	Никишин Валентин	«МЕЖЕРИОНГАЗ»	МАшиностроение	УЛЬЯНОВСКАЯ ОБЛ.	2372
82	Махлай Владимир	«ТОЛЬЯТИАЗОТ»	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	САМАРСКАЯ ОБЛ.	2394
83	Даурский Анатолий	МОСКОВСКАЯ КОНДИТЕРСКАЯ ФАБРИКА «КРАСНЫЙ ОКТЯБРЬ»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	2392
84	Лежанин Павел	УАЗ	МАшиностроение	ТЮМЕНСКАЯ ОБЛ.	2372
85	Хан Герман	ТЮМЕНСКАЯ НЕФТЕЯННАЯ КОМПАНИЯ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	МОСКВА	2369
86	Гуськов Виктор	КРАСНОЯРСКАЯ УГольная КОМПАНИЯ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ	2359
87	Кирilenko Сергей	СОБИБАНК	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	2357
88	Важенин Юрий	«СУРГУТАЗПРОМ»	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	ТЮМЕНСКАЯ ОБЛ.	2351
89	Баранов Виктор	«СОЛИКАМСКБУМПРОМ»	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ПЕРМСКАЯ ОБЛ.	2336
90	Игнатко Владимир	«СЛАВНЕФТЬ-МЕГИОННЕФТЕГАЗ»	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	ТЮМЕНСКАЯ ОБЛ.	2332
91	Хили Кеннет	«КРАСНОДАРСТАБАКПРОМ»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ	2330
92	Хисматуллин Станислав	«КАУСТИК»	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН	2295
93	Трепилев Александр	«ОМСКШИНА»	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ОМСКАЯ ОБЛ.	2288
94	Щекочихин Александр	МИХАЙЛОВСКИЙ ГОК	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	КУРСКАЯ ОБЛ.	2270
95	Богомольный Евгений	«ДУМРУТНЕФТЬ»	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	РЕСПУБЛИКА УДМУРТИЯ	2268
96	Младенцев Андрей	«НИЖФАРМ»	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛ.	2254
97	Данилин Дмитрий	«ТРЕХОРНАЯ МАНУФАКТУРА»	ЛЕГКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	2244
98	Бидаш Сергей	ТАГАНРОГСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ЗАВОД	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	РОСТОВСКАЯ ОБЛ.	2242
99	Манасов Марлен	BRUNSWICK UBS WARBURG	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	2232
100	Венков Валерий	СУДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД «СЕВЕРНАЯ ВЕРФЬ»	МАшиностроение	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	2223

МЕТОДИКУ РАСЧЕТА РЕЙТИНГА СМ. НА САЙТЕ WWW.AMR.RU.



ТАБЕЛ СМЕРТИН+*

«На мне лежит основной груз ответственности»

ПРЕЗИДЕНТ «СУАЛ-ХОЛДИНГА» ВИКТОР ВЕКСЕЛЬБЕРГ ПОЛАГАЕТ, ЧТО ЛЮБАЯ ЗАТЯЖНАЯ ВРАЖДА ОТРИЦАТЕЛЬНО СКАЗЫВАЕТСЯ НА БИЗНЕСЕ.

— **Про вас говорят, что вы можете найти компромисс с любым партнером...**

— В бизнесе я так же, как и в жизни, придерживаюсь принципа, что без выходных ситуаций не бывает, в каждой трудности надо искать позитив. Пусть даже он будет небольшой, но зато не будет горького осадка от неудачи. А что касается партнеров, то здесь я придерживаюсь еще одного простого принципа: всегда быть добрым и стараться не только брать, но и давать. Тогда люди начинают ценить тебя и, главное, верить. Да, кстати: нужно по возможности вообще не участвовать в конфликтах.

— Но внутри компании конфликты все же бывают?

— Как и в любом коллективе, конфликтов избежать нельзя. Я думаю, что они даже могут быть полезными, поскольку являются залогом жизни. Но важна форма конфликта. Если он перерастает в затяжную вражду, на бизнес это оказывается только отрицательно.

— Сейчас темпы роста нашего холдинга в два раза превышают темпы роста всей мировой алюминиевой промышленности. В 2001–2002 годах мы запланировали вложить в алюминиевый бизнес около \$170 млн. Мне бы очень хотелось, чтобы и дальше моя компания была успешным участником рынка. Именно на мне лежит основной груз ответственности за это. Но, слава богу, структура нашей компании устроена так, что я не единственный человек, от которого зависит судьба компании.



ТАБЛИЦА 1. 1000 САМЫХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ МЕНЕДЖЕРОВ РОССИИ

ГРУППА	ФАМИЛИЯ, ИМЯ	КОМПАНИЯ	ОТРАСЛЬ	РЕГИОН	РЕЙТИНГ
ГРУППА А (АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК)					
А	АБРАМОВ ГЕНРИХ	ИПФ «СИБНЕФТЕАВТОМАТИКА»	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ТЮМЕНСКАЯ ОБЛ.	1588
А	АБРАМОВИЧ АЛЕКСАНДР	СИБИРСКАЯ АВИАТРАНСПОРТНАЯ КОМПАНИЯ	ТРАНСПОРТ	МОСКВА	1634
А	АВДЕЕВ СЕРГЕЙ	КБ «ИМПУЛЬС»	СВЯЗЬ	МОСКВА	1586
А	АГЕЕВ ВЛАДИМИР	«СВЯЗЬСТРОЙ-Б»	СТРОИТЕЛЬСТВО	НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛ.	1645
А	АЗАРОВА ТАМАРА	ШВЕЙНАЯ ФИРМА «КОСМОС»	ЛЕГКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	1582
А	АЛЕКСАНДРОВ ГЕННАДИЙ	«МАРИГРАДСТРОЙ»	СТРОИТЕЛЬСТВО	РЕСПУБЛИКА МАРИЙ ЭЛ	1743
А	АЛЕКСЕЕВ ЮРИЙ	ГОСТИНИЦА «РОССИЯ» (МОСКВА)	СЕРВИС	МОСКВА	1993
А	АЛИМБЕКОВ САЙД	«МТУ-ИФОРМ»	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	1683
А	АНИСИМОВ ВАЛЕРИЙ	ВЫКУСИНСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ЗАВОД	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛ.	2072
А	АРЗАМАЗОВ НИКОЛАЙ	ДАЛЬЭНЕРГОМОНТАЖ	СТРОИТЕЛЬСТВО	ХАБАРОВСКИЙ КРАЙ	1849
А	АРТЕМОВ ВЛАДИМИР	ТАМБОВСКИЙ ЗАВОД «КОМСОМОЛЕЦ»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ТАМБОВСКАЯ ОБЛ.	1914
А	АРУЮНОВ АЛЕКСАНДР	МОСКОВСКИЙ БАНК РЕКОНСТРУКЦИИ И РАЗВИТИЯ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	1932
А	БАРАНОВ ВАЛЕРИЙ	АЭРОПОРТ «ВНУКОВО»	ТРАНСПОРТ	МОСКВА	1516
А	БАСКИ РИЧАРД	PRICEWATERHOUSECOOPERS, РОССИЯ	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	2177
А	БЕККЕР ВИКТОР	«ЮЖНЫЙ КУЗБАСС»	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	КЕМЕРОВСКАЯ ОБЛ.	2088
А	БЕНДУНДИДЕ КАХА	ОБЪЕДИНЕННЫЕ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЕ ЗАВОДЫ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	МОСКВА	1560
А	БОГОСЛОВСКИЙ БОРИС	«ДЕМОС»	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	1597
А	БОКСИМЕР ЭВИР	ЗАВОД «САРАНСКАБЕЛЬ»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА МОРДОВИЯ	1706
А	БОРИН БОРИС	«ЭЛЕКТРОСТАЛЬ»	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	1464
А	БОРОДИН АНДРЕЙ	БАНК МОСКВЫ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	2165
А	БОЧКАРЕВ АЛЕКСЕЙ	«УРАЛГРСИНТЕЗ»	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ПЕРМСКАЯ ОБЛ.	1596
А	БРОМБЕРГ БОРИС	ЗАВОД ЖБИ № 17 «СЛЕЦСТРОЙБЕТОН»	СТРОИТЕЛЬСТВО	МОСКВА	1468
А	ВАРДАНЯН РУБЕН	«ТРОЙКА ДИАЛОГ»	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	2042
А	ВЕРЕМЕЕНКО СЕРГЕЙ	МЕЖДУНАРОДНЫЙ ПРОМЫШЛЕННЫЙ БАНК	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	1761
А	ВИНОГРАДОВ АЛЕКСАНДР	«СОВИНЕТ»	СВЯЗЬ	МОСКВА	1463
А	ВИНОГРАДОВ ВЛАДИМИР	«СТОЛИЧНЫЙ ТРЕСТ»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	1671
А	ВОЛДАЧИНСКИЙ ИГОРЬ	«АЛТАЙ-КОКС»	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	АЛТАЙСКИЙ КРАЙ	2214
А	ВОЛКОВ АНДРЕЙ	«ЯРОСЛАВРЕЗИНОТЕХНИКА»	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛ.	1495
А	ВОЛЬФ ФРАНКХАРД	SIEMENS NIXDORF OSTEUROPA GMBH.	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	1564
А	ВОЛЬХИН АЛЕКСАНДР	КЫШТИМСКИЙ МЕДЕЭЛЕКТРОЛИТНЫЙ ЗАВОД	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛ.	1500
А	ВОРОБЬЕВ ВАДИМ	«НОРСИ-ОЙЛ»	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛ.	2211
А	ВОРОБЬЕВ СЕРГЕЙ	WARD HOWELL INTERNATIONAL	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	1567
А	ВОРОПАЕВ ФЕДОР	«УРАЛМАШ»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	1900
А	ВОСКОВОЙНИКОВ АЛЕКСАНДР	ТОРГОВЫЙ ДОМ ЦУМ	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	1836
А	ГАЛЕЕВ ФИРДУС	«САМОЛЮБИЕ-ГАЗ»	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	ТИОМЕНСКАЯ ОБЛ.	1743
А	ГАРЕЕВ РАСУЛЬ	ТУМАЗИНСКАЯ ТЕКСТИЛЬНАЯ ФАБРИКА	ЛЕГКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН	1481
А	ГЕЙДЕБРЕХТ ВЛАДИМИР	СЕЛЕНГИНСКИЙ ЦЕЛЮЛОЗО-КАРТОННЫЙ КОМБИНАТ	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА БУРЯТИЯ	1482
А	ГЕЙХМАН ВСЕВОЛОД	ЧЕЛЯБИНСКИЙ ЭЛЕКТРОЛИТИЧНЫЙ ЗАВОД	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛ.	1827
А	ГЕРЦЕВ АНДРЕЙ	ЦИНКОВЫЙ ЗАВОД	ЧИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	1461
А	ГОНЧАРОВ ВИКТОР	ИЗДАТЕЛЬСТВО АСТ	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ВОРОНЕЖСКАЯ ОБЛ.	1607
А	ГОНЧАРУК АЛЕКСАНДР	ХОЛДИНГ «СИСТЕМА ТЕЛЕКОМ»	СВЯЗЬ	МОСКВА	1472
А	ГОРДОН-СМИТ НИКОЛАС	БАНК «КРЕДИТ СИФИС ФЕРСТ БОСТОН»	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	1980
А	ГОРИСЛАЦЕВ КОНСТАНТИН	«ГОРИСЛАЦЕВ И К°»	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	1489
А	ГУЖВИН ПЕТР	«АСТРАХАНЬСПЕЦГАЗСТОРСЕРВИС»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	АСТРАХАНСКАЯ ОБЛ.	1665
А	ГУРИН ДМИТРИЙ	«КУРСКЭНЕРГО»	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	КУРСКАЯ ОБЛ.	1461
А	ГУЦЕРЕВ МИХАИЛ	«СЛАВНЕФТЬ»	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	МОСКВА	2205
А	ДЕГАЙ АЛЕКСЕЙ	СЕВЕРСКИЙ ТРУБНЫЙ ЗАВОД	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	2110
А	ДЕМИДЕВ ВИКТОР	«ТУЛАЧЕРМЕТ»	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ТУЛЬСКАЯ ОБЛ.	2206
А	ДЖАБРАИЛОВ УМАР	«ГРУППА ПЛАЗА»	СЕРВИС	МОСКВА	1679
А	ДЖЕННИНГС СТИВЕН	«РЕНЕССАНС КАПИТАЛ»	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	2197
А	ДМИТРИЕВ ВАЛЕРИЙ	«БУРЯТЗОЛОТО»	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	РЕСПУБЛИКА БУРЯТИЯ	1540
А	ДОРОДНЫЙ ВАЛЕРИЙ	КУРГАНСКИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД	МАШИНОСТРОЕНИЕ	КУРГАНСКАЯ ОБЛ.	1516
А	ДУБИНСКИЙ АНДРЕЙ	«ЮНИКОН/МС»	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	1734
А	ДУДАРЕВ ВЛАДИМИР	ROUST INCORPORATED	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	2121
А	ДЬЯКОВ СЕРГЕЙ	«КОКС»	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	КЕМЕРОВСКАЯ ОБЛ.	1683
А	ЕВТУШЕНКОВ ВЛАДИМИР	АФК «СИСТЕМА»	МЕЖОТРАСЛЕВОЙ	МОСКВА	2059
А	ЕЖОВ ВАЛЕРИЙ	КОМСОМОЛЬСКИЙ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЙ ЗАВОД	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	ХАБАРОВСКИЙ КРАЙ	1848
А	ЕЖОВ ВЛАДИМИР	МОСКОВСКИЙ ШИННЫЙ ЗАВОД	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	1708
А	ЕРЕМЕЕВА ОЛЬГА	«СЕМЕЙНАЯ АПТЕКА»	ТОРГОВЛЯ	АЛТАЙСКИЙ КРАЙ	1543
А	ЕСЕНЬКИН БОРИС	ЗАВОДЫ «БИБЛИО-ГЛОБУС»	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	1526
А	ЗАВАЛЬНЫЙ ПАВЕЛ	«ПОМЕНТРАНГАС»	ТОРГОВЛЯ	ТЮМЕНСКАЯ ОБЛ.	1875
А	ЗАЙЦЕВ МИХАИЛ	БАНК МИФ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	1753
А	ЗАЛЬЦМАН АДольф	БЕЛОКАЛИТВЕНСКОЕ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЕ ПО	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	РОСТОВСКАЯ ОБЛ.	1473
А	ЗАНОЗИН СЕРГЕЙ	«ПАПАВОВСКИЙ АВТОБУС»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛ.	2043
А	ЗАХАРОВ АЛЕКСАНДР	МОСКОВСКАЯ МЕДЖАНКОВСКАЯ ВАЛЮТНАЯ БИРЖА	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	1659
А	ЗАХАРОВ ВИТАЛИЙ	«АСТРАХАНЬГАЗПРОМ»	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	АСТРАХАНСКАЯ ОБЛ.	1529
А	ЗАХАРОВ ВЛАДИМИР	«РУССКИЕ САМОЧЕТЫ»	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	1957
А	ЗЕБЕСТА ХАНС	ОТЕЛЬ «БАЛЧУН КЕМПИНСКИЙ МОСКВА»	СЕРВИС	МОСКВА	1725
А	ЗУЕВ АЛЕКСАНДР	«АЗОТ» (Г. НОВОМОСКОВСК)	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ТУЛЬСКАЯ ОБЛ.	1752
А	ИВАНОУШИН АЛЕКСЕЙ	«МЕЧЕЛ»	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛ.	1963
А	ИЛЬИН ДМИТРИЙ	МЕЖПРОМБАНК	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	1837
А	ИЛЬЧЕВ АЛЕКСАНДР	СУДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД «КРАСНЫЕ БАРЫКДЫ»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	АСТРАХАНСКАЯ ОБЛ.	1875
А	ИФФЕ СЕМЕН	СМОЛЕНСКИЙ МОЛОЧНЫЙ КОМБИНАТ «РОСА»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	СМОЛЕНСКАЯ ОБЛ.	1521
А	КАКАБАДЗЕ БАДРИ	«ПЕТРОХОЛОД»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	2121
А	КАМЕНЕВА МАРИНА	ТОРГОВЫЙ ДОМ КНИГИ «МОСКВА»	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	1472
А	КАМИНСКИЙ СЕРГЕЙ	КРАСНОЯРСКАЯ ГЭС	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ	1899
А	КАСПЕРСКАЯ НАТАЛЬЯ	«ЛАБОРАТОРИЯ КАСПЕРСКОГО»	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	1845
А	КАСТЕЛЬЯНЕЦ ЛЕОНИД	ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЕ СОТОВЫЕ СИСТЕМЫ-900-	СВЯЗЬ	ХАБАРОВСКИЙ КРАЙ	1752
А	КЕМЕНОВ АЛЕКСЕЙ	«МОСКОВСКАЯ КОФЕЙНЯ НА ПАХЬ»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	1582
А	КЛЕГГ ЮРИЙ	«СТЕКЛОХОЛДИНГ»	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ВЛАДИМИРСКАЯ ОБЛ.	1796
А	КЛИМЕНКО ГЕРМАН	«РК-АУДИТ»	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	1477
А	КЛИМОВ ДМИТРИЙ	«АПТЕКА-ХОЛДИНГ»	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	1505
А	КЛЮКА ФЕДОР	СТОЛЯНСКИЙ ГОК	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	БЕЛГОРОДСКАЯ ОБЛ.	1902
А	КОБИЦКИЙ АРКАДИЙ	ЛОМО	МАШИНОСТРОЕНИЕ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	1959
А	КОВАЛЕВ ЮРИЙ	МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЙ ЗАВОД «КАПОМОБОС»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	1671
А	КОЛОКАТОВ ДМИТРИЙ	ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ «ВИММ-БИЛЛЬ-ДАНН»	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	1518
А	КОМПАНИЕЦ ЛЕОНИД	ЛИНОЗОВСКИЙ МОЛОЧНЫЙ КОМБИНАТ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	2098
А	КОПЕЛЕВ ВЛАДИМИР	ДСК-1	СТРОИТЕЛЬСТВО	МОСКВА	1576
А	КОРЕЛЯКОВ АЛЕКСАНДР	ТИОМЕНСКИЙ АККУМУЛЯТОРНЫЙ ЗАВОД	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ТИОМЕНСКАЯ ОБЛ.	1855
А	КОРМИЛИЦЫН ДМИТРИЙ	ТРАНСПРЕДИТАНК	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	1610
А	КОРЛЬКОВ ВЛАДИМИР	«ЯРТЕЛЕКОМ»	СВЯЗЬ	ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛ.	2034
А	КОСТИН ИВАН	КАМАЗ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	1767
А	КОСЬЯНЕНКО АЛЕКСАНДР	ТОРГОВЫЙ ДОМ «ПЕРЕКРЕСТОК»	ТОРГОВЛЯ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	1750
А	КУЗНЕЦОВ МАКСИМ	«ВОЛГОГРАДЭНЕРГО»	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	ВОЛГОГРАДСКАЯ ОБЛ.	1591
А	КУЗНЕЦОВА ЕВГения	«ПИКРА»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ	1895
А	КУРАЛОВ НИКОЛАЙ	«БАШКИРЭНЕРГО»	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН	1539
А	КУШНАРЕВ ФЕДОР	«РОСТОВЭНЕРГО»	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	РОСТОВСКАЯ ОБЛ.	1526
А	ЛАГУТИН ВЛАДИМИР	МГТС	СВЯЗЬ	МОСКВА	1904
А	ЛЕВИН АНАТОЛИЙ	СТАВРОПОЛЬСКАЯ ГРЭС	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	СТАВРОПОЛЬСКИЙ КРАЙ	1564
А	ЛЕВЧЕНКО ОЛЕГ	ТАМБОВСКОЕ СПИРТОВОДОЧНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ «ТАЛВИС»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ТАМБОВСКАЯ ОБЛ.	1509
А	ЛЕМЕХА ВИКТОР	ХАБАРОВСКИЙ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЙ ЗАВОД	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	ХАБАРОВСКИЙ КРАЙ	1821



ДМИТРИЙ ЗИМИН *

«Все в этой жизни надо делать вовремя»

Основатель компании «Вымпелком» Дмитрий Зимин

девять лет был ее гендиректором и президентом.

отойдя от оперативного управления компанией, он

сумел оставить после себя эффективно действую-

щую структуру управления.

— Значит, выбор ключевых менеджеров оказался верным?

— Хочу надеяться, что это так, и теперь акционеры «Вымпелкома» имеют сильную, профессиональную команду менеджеров. Кстати, об акционерах. Если раньше одно и то же лицо совмещало функции и главного управленца, и главного акционера, контролирующего компанию, то сейчас ее контролируют две равноправные и мощные норвежская и российская структуры — Telenor и «Альфа», имеющие дополняющие друг друга достоинства для ведения бизнеса. Все это только увеличивает стратегическую устойчивость компании.

— Жаль, конечно. Однако все в этой жизни надо делать вовремя — и начинать дело, и заканчивать его.

— Что было основной трудностью в вашей деятельности как руководителя крупной телекоммуникационной компании?

— В последние годы — борьба с чиновниками, совмещающими госслужбу с реализацией собственных бизнес-интересов. Участие чиновников в бизнесе нарушает равноправную конкуренцию, разрушает рынок и угнетает развитие экономики. Помните «частотный скандал», когда чиновники Минсвязи отнимали частоты у московских сотовых операторов в пользу одной компании с питерскими корнями?

— Но это было полтора года назад. А сейчас?

— Думаю, что ничего не изменилось — многие чиновники продолжают существовать в условиях острого конфликта интересов. Сейчас много говорят об административной реформе. Я согласен с теми, кто считает ее необходимой, но самой трудной.



ТАБЛИЦА 1. 1000 САМЫХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ МЕНЕДЖЕРОВ РОССИИ

ГРУППА	ФАМИЛИЯ, ИМЯ	КОМПАНИЯ	ОТРАСЛЬ	РЕГИОН	РЕЙТИНГ
ГРУППА А (АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК)					
А	ЛЕОНТЬЕВ СЕРГЕЙ	ПРОБИЗНЕСБАНК	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	1713
А	ЛИПСКИЙ СЕРГЕЙ	АТК СВ (+ТЕХНОСИЛА+)	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	1468
А	ЛОГИНОВ ВИКТОР	ОБЪЕДИНЕНИЕ «ЖЕЛЗ»	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	1503
А	ЛЫЧ АНДРЕЙ	«РУССКИЙ ПРОДУКТ»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	1843
А	МАКАРОВ ЕВГЕНИЙ	БЕЛГОРОДЭНЕРГО	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	БЕЛГОРОДСКАЯ ОБЛ.	1642
А	МАКАРОВА ЯНА	БАНК «НЕФЯНОЙ»	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	1525
А	МАЛИКОВ РАФИ	НЕФТЕКАМСКИЙ АВТОЗАВОД	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН	1554
А	МАЛЫШЕВ ЛЕВ	ВЛАДИМИРСКИЙ ХИМИЧЕСКИЙ ЗАВОД	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ВЛАДИМИРСКАЯ ОБЛ.	1528
А	МАННИНГ РОДЖЕР	КРМБ, РОССИЯ	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	1862
А	МАРКОВ АЛЕКСЕЙ	БАНК «КРЕДИТФАСТ»	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	1596
А	МАШУКОВ ВИКТОР	ВОСТОЧНАЯ НЕФЯНАЯ КОМПАНИЯ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	ТОМСКАЯ ОБЛ.	2050
А	МЕДВЕДКОВ АЛЕКСАНДР	СУДОСТРОИТЕЛЬНО-СУДОРемонтный ЗАВОД ИМ. С. Н. БУТЯКОВА	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА МАРИЙ ЭЛ	1725
А	МЕРЗЛЯКОВ АНАТОЛИЙ	«ЛИПЕЦЭНЕРГО»	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	ЛИПЕЦКАЯ ОБЛ.	1529
А	МИХЕЕВ ВЛАДИМИР	ФАБРИКА ОДЕДКИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА	ЛЕГКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	1472
А	МОИСЕЕНКО АНАТОЛИЙ	«ПРИОБСТРУБОПРОДСТР»	СТРОИТЕЛЬСТВО	ТИОМЕНСКАЯ ОБЛ.	1468
А	МОКРОНОСОВ ЕВГЕНИЙ	«МОТОВИЛХИНСКИЕ ЗАВОДЫ»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ПЕРМСКАЯ ОБЛ.	1964
А	МОРЕН ЛУИ	«САН ИНТЕРБРИ»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	1957
А	МОРИ МЕЛИК	ПЕРВОУРАЛЬСКИЙ НОВОТрубный ЗАВОД (УРАЛТРУБОСТАЛЬ+)	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	1821
А	МОСКАЛЕНКО ВЯЧЕСЛАВ	«КУБАНЬ-GSM»	СВЯЗЬ	КРАСНОДАРСКИЙ Край	1471
А	МУХАНИН ВАСИЛИЙ	«СВЕТ»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ВЛАДИМИРСКАЯ ОБЛ.	1459
А	НАУМЕНКО ВЯЧЕСЛАВ	«ПОДОЛЬСКОГНЕУПОР»	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	1570
А	НЕКРАСОВ ВЛАДИМИР	ТОРГОВЫЙ ДОМ «АРАБ ПРЕСТИЖ»	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	1532
А	НИКИТИН ДМИТРИЙ	ПЕТРОКОММЕРЦАНК	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	1980
А	НИКИТИН АЛЕКСАНДР	МОСКОВСКАЯ ОБУВНАЯ ФАБРИКА «ПАРИЖСКАЯ КОММУНА»	ЛЕГКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	1529
А	НИКОДИМОВ ИГОРЬ	«СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ GSM»	СВЯЗЬ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	1789
А	НОСЕНКО СЕРГЕЙ	КОНДИТЕРСКИЙ КОНЦЕРН «БАБАЕВСКИЙ»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	1773
А	НУРАЛИЕВ БОРИС	КОМПАНИЯ «С-С»	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	1651
А	ОБРАЗЦОВ ЕВГЕНИЙ	ПИВЗАВОД «ВОРОНЕЖСКИЙ»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ВОРОНЕЖСКАЯ ОБЛ.	1725
А	ОКУЛОВ ВАЛЕРИЙ	«АЭРОФЛОТ—РОССИЙСКИЕ АВИАЛИНИИ»	ТРАНСПОРТ	МОСКВА	1532
А	ОРЛОВ АЛЕКСАНДР	«ВИММ-БИЛЛЬ-ДАНН»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	1949
А	ОРЛОВ ВЛАДИМИР	ЛЕНГРОМБАНК	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	1559
А	ПАНТЕЛЕЕВ ВЛАДИМИР	«ТЯЖМАШ»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	САМАРСКАЯ ОБЛ.	1988
А	ПАРЕНЬКОВ СЕРГЕЙ	МОСКОВСКИЙ МАСТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ЗАВОД «СЕРП И МОЛОТ»	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	МОСКВА	2075
А	ПАСТУХОВ БОРИС	ПРОМЫШЛЕННО-СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	1639
А	ПЛОХОЙ ВИКТОР	НОВОРОССИЙСКИЙ ВИЗАЗАВОД	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	КРАСНОДАРСКИЙ Край	1564
А	ПЛУЖНИК ЮРИЙ	ЗАВОД ПОДШИПНИКОВ СКОЛЬЖЕНИЯ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ТАМБОВСКАЯ ОБЛ.	1848
А	ПОДКОПАЕВ ЮРИЙ	ГОСТИНИЦА «НАЦИОНАЛ»	СЕРВИС	МОСКВА	1507
А	ПОЙМАНОВ СЕРГЕЙ	«ПАВЛОВСКГРАНIT»	СТРОИТЕЛЬСТВО	ВОРОНЕЖСКАЯ ОБЛ.	1821
А	ПОЛЯКОВ ВАЛЕНТИН	САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ МОЛОЧНЫЙ КОМБИНАТ № 1 «ЛЕТМОЛ»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	1635
А	ПОЛЯНСКИЙ АЛЕКСАНДР	ЗАВОД ЖБИ-2	СТРОИТЕЛЬСТВО	ВОРОНЕЖСКАЯ ОБЛ.	1821
А	ПОПОВ ВЛАДИМИР	ФНПК «ЭНЕРГИЯ»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ВОРОНЕЖСКАЯ ОБЛ.	1465
А	ПОРТНОВ МИХАИЛ	«МОСКАВКА»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	МОСКВА	1463
А	ПОТАПОВ СЕРГЕЙ	ТВЕРСКОЙ МЕЛЬКОМБИНАТ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ТВЕРСКАЯ ОБЛ.	1586
А	ПРОХВАТИЛОВ ДМИТРИЙ	«ПЕТРОСТАЛЬ»	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	1460
А	ПУМПЯНСКИЙ ДМИТРИЙ	ТРУБНАЯ МАСТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	2064
А	ПУЧКОВА ЛЮДМИЛА	«ЛАНТА-ТУР ВОЯЖ»	СЕРВИС	МОСКВА	1707
А	РОДИН ВАЛЕРИЙ	«СВЕРДЛОВЭНЕРГО»	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	1800
А	РОДЛУГИН АЛЕКСАНДР	ЛЕБДЯНСКИЙ ЗАВОД СТРОИТЕЛЬНО-ОДЕЛЧОЛЧАХИ МАШИН	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ЛИПЕЦКАЯ ОБЛ.	1655
А	РУССКИХ ВИКТОР	«РЕЛКОМ. ДЕЛОВАЯ СЕТЬ»	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	1543
А	РЫБАКИН ВЛАДИМИР	УРАЛСВИЗИФОРМ-	СВЯЗЬ	ПЕРМСКАЯ ОБЛ.	2108
А	САГАЛ МУСТАФА	«РАМЗАНА (СЕТЬ МАГАЗИНОВ +РАМСТОР+)»	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	1993
А	САЗАНОВ ВАЛЕРИЙ	УРАЛГАЗСЕРВИС	ТРАНСПОРТ	ПЕРМСКАЯ ОБЛ.	1741
А	САЛИМОВ АСКАР	АКАДЕМСТРОЙТОРГСЕРВИС	ТОРГОВЛЯ	НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛ.	1538
А	САЛНИТА ИГОРЬ	«МАРС»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	1696
А	САЛЮНЕН ИЛККА	МЕЖДУНАРОДНЫЙ МОСКОВСКИЙ БАНК	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	1849
А	САМСОНОВ СЕРГЕЙ	«САРАТОВЭНЕРГО»	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	САРАТОВСКАЯ ОБЛ.	1662
А	САМУСЕВ АЛЕКСАНДР	«СЕВЕРНАЯ НЕФТЬ»	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	РЕСПУБЛИКА КОМИ	1517
А	САННИКОВ АЛЕКСЕЙ	«НИЖНЮНЭРГО»	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛ.	1624
А	САПРОНОВ АЛЕКСАНДР	«ПРИБОР»	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	КУРСКАЯ ОБЛ.	1513
А	САРКИСОВ СЕРГЕЙ	«РЕСО-ГАРАНТИЯ»	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	2083
А	СВИРСКИЙ СЕМЕЙН	«МОСИНСКСТРОЙ»	СТРОИТЕЛЬСТВО	МОСКВА	1623
А	СЕЛЮКИЙ МИХАИЛ	ЦЕЛЛЮЗОНЫЙ ЗАВОД «ПИТКРАНТА»	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА КАРЕЛИЯ	1712
А	СЕМЕНОВ ВЛАДИМИР	«КАРАЕВЭНЕРГО»	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	РЕСПУБЛИКА КАРЕЛИЯ	1504
А	СЕНаторов АЛЕКСАНДР	МИАН	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	1641
А	СИМОНОВ АЛЕКСЕЙ	ЛИКЕРОДОЧНЫЙ ЗАВОД «ТОПАЗ»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	1795
А	СИТЬКО ВАЛЕРИЙ	ЗАВОД «ЭЛЕКТРОКАБЕЛЬ»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ВЛАДИМИРСКАЯ ОБЛ.	2026
А	СИЧОВСКИЙ СЕРГЕЙ	«МОРДОВЦЕМЕНТ»	СТРОИТЕЛЬСТВО	РЕСПУБЛИКА МОРДОВИЯ	1507
А	СЛЕПОКОНЬЮ ЮРИЙ	КУРСКАЯ АЭС	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	КУРСКАЯ ОБЛ.	1652
А	СМЕРДОВ ВЛАДИМИР	ВЯТСКОЕ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ «АВИТЕК»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	КИРОВСКАЯ ОБЛ.	1500
А	СМИРНОВ ВЯЧЕСЛАВ	«ИВЭНЭРГО»	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	ИВАНОВСКАЯ ОБЛ.	1515
А	СОКОЛ БОРИС	«ШЕКИНОАЗОТ»	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ТУЛЬСКАЯ ОБЛ.	2021
А	СОКОЛОВ АЛЕКСЕЙ	БАНК «ЗЕНИТ»	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	1978
А	СОКОЛОВ СЕРГЕЙ	ЧЕРЕПОВЕЦКИЙ СТАЛЕПРОКАТНЫЙ ЗАВОД	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ВОЛОГДОВСКАЯ ОБЛ.	1719
А	СОЛДАТЕНКОВ СЕРГЕЙ	ПЕТЕРБУРГСКАЯ ТЕЛЕФОННАЯ СЕТЬ	СВЯЗЬ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	2147
А	СОЛОДКОВ ЕВГЕНИЙ	ТУЛУИНОВСКИЙ ПРИБОРОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ТАМБОВСКАЯ ОБЛ.	1848
А	СОРОКИНА ЕЛЕНА	ГРУППА ПРЕДПРИЯТИЙ «ОСТ»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	1746
А	СТАРОВОЙТОВ АЛЕКСАНДР	ОТЕЛЬ «АЭРОСТАР»	СЕРВИС	МОСКВА	1852
А	СТАФИЕВСКИЙ ВАЛЕNTИН	СЯНО-ШУШЕНСКАЯ ГЭС	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	РЕСПУБЛИКА ХАКАСИЯ	1929
А	СТЕПАНОВ АЛЕКСАНДР	«УРАЛЭЛЕКТРОТЯЖМАШ»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	1472
А	СТРЕЖНЕВ ДМИТРИЙ	ГАЗ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛ.	1880
А	СУРИНОВ ТАТЬЯН	ФПГ «РОСАВИАКОНСОРЦИУМ»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	МОСКВА	1618
А	СУХАРЕВ ВЕНИАМИН	«ЛУКОЙЛ-ПЕРМФЕРТОГРСИНТЕЗ»	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	ПЕРМСКАЯ ОБЛ.	1875
А	ТАРБЕЕВ ВАЛЕРИЙ	БОРСКИЙ СТЕКЛОКИРУСНЫЙ ЗАВОД	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛ.	1977
А	ТЕТЬКОВ ВИКТОР	ХОЛДИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «ПРИВОД»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ПЕРМСКАЯ ОБЛ.	1768
А	ТИМОФЕЕВ АЛЕКСАНДР	МОСКОВСКИЙ ЗАВОД «КРИСТАЛЛ»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	1657
А	ТИТОВ СЕРГЕЙ	НАБЕРЕЖНОЧЕЛННИКИНСКИЙ КАРТОННО-БУМАЖНЫЙ КОМБИНАТ	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	1579
А	ТЫНКОВАН АЛЕКСАНДР	«М.ВИДЕО»	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	1911
А	ТЫРЫШИН ИВАН	ФОНДОВАЯ БИРЖА РТС	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	2143
А	ТЮЛЯЕВ ИВАН	ХИМИКО-ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ «АКРИХИН»	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	1875
А	УРОШНИКОВ ВЛАДИМИР	СЕВЕРНОЕ МОРСКОЕ ПАРОХОДСТВО	ТРАНСПОРТ	АРХАНГЕЛЬСКАЯ ОБЛ.	1714
А	УФИМКИН АНАТОЛИЙ	«СВЯЗИФОРМ» (ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛ.)	СВЯЗЬ	ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛ.	2096
А	УХОВ ВАЛЕРИЙ	«РОСТОВЭЛЕКТРОСВЯЗЬ»	СВЯЗЬ	РОСТОВСКАЯ ОБЛ.	1531
А	ФЕДЕРМСЕС ВИТАЛИЙ	«КОНДОПОГА»	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА КАРЕЛИЯ	2068
А	ФЕДОРОВ АЛЕКСАНДР	ЧЕЛЯБИНСКИЙ ТРУБОПРОКАТНЫЙ ЗАВОД	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛ.	1563
А	ФЕДОРОВ АЛЕКСЕЙ	ИРКУТСКОЕ АВИАЦИОННОЕ ПО	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ИРКУТСКАЯ ОБЛ.	1547
А	ФЕОКТИСТОВ ВЛАДИСЛАВ	КОЛЫМСКИЙ АФИНДЖАНЫЙ ЗАВОД	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	МАГДАЛАНСКАЯ ОБЛ.	1752
А	ФИЛИППОВ СЕРГЕЙ	«НОСТА»	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	Оренбургская ОБЛ.	2105
А	ХАЙРУЛЛИН АЙРАТ	«КРАСНЫЙ ВОСТОК»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	1465
А	ХАМЗИН ФЕДОР	ШЕЛАНГЕРСКИЙ ХИМЗАВОД «САЙВЕР»	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА МАРИЙ ЭЛ	1795
А	ХВОСТИКОВ СЕРГЕЙ	БРАТСКИЙ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ИРКУТСКАЯ ОБЛ.	1494



ИТАР-ТАСС

«Нужно поддерживать отрасли, где сосредоточен интеллект»

Научно-производственное объединение «САТУР» за последние годы превратилось в современную вертикально интегрированную компанию. Но ее генеральный директор Юрий Ласточкин считает, что без государственной поддержки российское машиностроение погибнет.

Чтобы компания была конкурентоспособной, она должна в первую очередь обеспечить тотальное качество персонала — создать условия для роста квалифицированных кадров внутри компании и привлечения специалистов извне. Потому что уровень конкурентоспособности в первую очередь определяется качеством персонала компании.

Россия отстает от всего мира по темпам развития промышленного производства. Как сократить этот разрыв?

Колоссальные резервы имеются в стимулировании внутреннего спроса (меры совершенно понятны и известны их инструментарий), а также в поддержке экспортно-ориентированных отраслей. Причем поддержка не

того уровня, на котором она находится сегодня. Сегодня это лишь видимость, а нужна в первую очередь политическая, во вторую — финансовая.

Но ведь ваш бизнес находится в зоне государственных интересов...

Я считаю, что нужно не просто декларировать, а реально, с учетом рыночных обстоятельств, поддерживать те отрасли, которые определяют уровень развития промышленности страны как таковой. Те отрасли, где сосредоточен интеллект и точки потенциального роста. Они общеизвестны, и нет смысла их перечислять. Сегодня у государства нет четкого понимания того, что и в условиях жесткой конкуренции Россия должна оставаться промышленно развитой страной. Если ничего не будет меняться, у нас есть большой шанс потерять отечественное машиностроение.



ТАБЛИЦА 1. 1000 САМЫХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ МЕНЕДЖЕРОВ РОССИИ

ГРУППА	ФАМИЛИЯ, ИМЯ	КОМПАНИЯ	ОТРАСЛЬ	РЕГИОН	РЕЙТИНГ
ГРУППА А (АЛФАВИТИЧНЫЙ СПИСОК)					
А	ХЕРСТ АЛЛАН	СИТИБАНК	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	1721
А	ХОДОРОВСКИЙ ПАВЕЛ	ЧЕЛЯБИНСКИЙ ЭЛЕКТРОМЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛ.	1600
А	ХРОМОС ЮРИЙ	«МОСКОВСКАЯ СОТОВАЯ СВЯЗЬ» (МОС)	СВЯЗЬ	МОСКВА	1765
А	ХУБУЛАВА ВАЛЕРЬЯН	КОНДИТЕРСКОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ «СЛАДКО-ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	2079	
А	ЦВЕТКОВ НИКОЛАЙ	ИНВЕСТИЦИОННО-БАНКОВСКАЯ ГРУППА «НИКОЛЯ»	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	2082
А	ЧЕРНЭ МИХАИЛ	«МОССТРОИМЕХАНИЗАЦИЯ-5»	СТРОИТЕЛЬСТВО	МОСКВА	1746
А	ЧИСТИКОВ ВАЛЕРИЙ	«УДМУРТЭНТЕРГО»	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	РЕСПУБЛИКА УДМУРТИЯ	1657
А	ЧУПРАКОВ ВАЛЕРИЙ	«МИНЕРАЛЬНЫЕ УДОБРЕНИЯ»	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ПЕРМСКАЯ ОБЛ.	1875
А	ШАФИКОВА ЗАКИЯ	ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ «ЭЛЕМТ»	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	1570
А	ШЕВЧЕНКО ВИКТОР	ЛЕНИНГРАДСКИЙ МЕТАЛЛИЧЕСКИЙ ЗАВОД	МАШИНОСТРОЕНИЕ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	1650
А	ШЕСТАКОВ ЮРИЙ	ЗАВОД «ТРАНСМАШ»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛ.	1639
А	ШИРОКИН СЕРГЕЙ	«ЭКСТЕЛ»	СВЯЗЬ	КАЛИНИНГРАДСКАЯ ОБЛ.	1591
А	ШИТАРЕВ ИГОРЬ	«МОТОРСТРОИТЕЛЬ»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	САМАРСКАЯ ОБЛ.	1656
А	ШИШАНОВ МИХАИЛ	БИН-БАНК	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	1480
А	ШКУЛЕВ ВИКТОР	«АШЕТ-ФИЛИПАКИ ШКУЛЕВ, ИНТЕРМЕДИАГРУП»	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	1535
А	ЩЕРБАКОВ ВЛАДИМИР	«ТЕРНЕЙЛС»	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ПРИМОРСКИЙ КРАЙ	1629
А	ЩЕРБОВИЧ ИЛЬЯ	ОБЪЕДИНЕННАЯ ФИНАНСОВАЯ ГРУППА	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	2102
А	ЮЛГУШЕВ РАВИЛЬ	ГОСТИНИЧНЫЙ КОМПЛЕКС «КОМСОС»	СЕРВИС	МОСКВА	1483
А	ЮРЬЕВ ЕВГЕНИЙ	ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ «АТОН»	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	2070
А	ЯКОВЛЕВ ЕВГЕНИЙ	«СИЛОВЫЕ МАШИНЫ»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	1887
А	ЯКУБОВА САЙМЯ	«ЧЕРКИЗОВО»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	1521
А	ЯРЕНЕНКО АНАТОЛИЙ	ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ «РАСЧЕТНО-ФОНДОВЫЙ ЦЕНТР»	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	1489
А	ЯРОШЕВСКИЙ ВЛАДИМИР	«СЕДЬМОЙ КОНТИНЕНТ»	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	1820
А	ЯСУД ЛЕОНИД	«НОВОРОССЦЕМЕНТ»	СТРОИТЕЛЬСТВО	КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ	1463
ГРУППА В (АЛФАВИТИЧНЫЙ СПИСОК)					
В	АБДРЕСОВ АЛМАС	«МАРКА АУДИТ»	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	1289
В	АБДУЛЛИН АНАС	«КАЧУК»	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН	1294
В	АБРАМОВИЧ БОРИС	«КРАСНОЯРСКИЕ АВИАЛИНИИ»	ТРАНСПОРТ	КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ	1183
В	АКЕРМАН ШАРЛЬЕЛЬ	BOSTON CONSULTING GROUP	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	1212
В	АКУЛИКИ ВЛАДИМИР	«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУГОРОДНЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТЕЛЕФОН»	СВЯЗЬ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	1371
В	АЛЕНКИНА ЕЛЕНА	ТОРГОВЫЙ ДОМ «ЧАРИЧИНО»	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	1359
В	АЛЬЦЫАН КЛАВДИЯ	УЛАН-УДЭНСКАЯ ТОНКОСУКСОННАЯ МАНИФАКТУРА	ЛЕГКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА БУРЯТИЯ	1290
В	АНАНЬЕВА ТАТЬЯНА	КОНДИТЕРСКАЯ ФАБРИКА «УДАРНИЦА»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	1189
В	АНДРЕЕВ ОЛЕГ	«ЯМБУРГАДОБЫЧА»	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	ЯМАЛО-НЕНЕЦКИЙ АО	1358
В	АНИСИМОВ ПАВЕЛ	«САМАРАНЕФТЕГАЗ»	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	САМАРСКАЯ ОБЛ.	1364
В	АРСАМАКОВ АБУЗАКАР	МОСКОВСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ БАНК	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	1443
В	БАЛДУЕВ ЮРИЙ	«РОСНЕФТЬ-ПУРНЕФТЕГАЗ»	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	ЯМАЛО-НЕНЕЦКИЙ АО	1253
В	БАЛКИНД ОЛЕГ	МОСКОВСКИЙ ВЕНТИЛЯТОРНЫЙ ЗАВОД	МАШИНОСТРОЕНИЕ	МОСКВА	1170
В	БЕЛОУСОВ ИГОРЬ	КОВРОВСКИЙ ЭЛЕКТРОМЕХАНИЧЕСКИЙ ЗАВОД (КЗМ)	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ВЛАДИМИРСКАЯ ОБЛ.	1432
В	БИГБОВ РИНАТ	БУРГАБЕССКИЙ ГОРНО-ОБОГАТИТЕЛЬНЫЙ КОМБИНАТ	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН	1420
В	БИКОВ АРTEM	«ТИОМЕНЬЭНЕРГО»	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	ТИОМЕНСКАЯ ОБЛ.	1350
В	БОГДАНОВ МИХАИЛ	BLM-CONSORT	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	1162
В	БОНДАРЕНКО ВЛАДИМИР	МУРМАНСКИЙ ТРАЛОВЫЙ ФЛОТ	ТРАНСПОРТ	МУРМАНСКАЯ ОБЛ.	1446
В	БОРЗАКОВ ЮРИЙ	ТОМИЛИНСКИЙ ЗАВОД ПОЛУПРОДУКТОВЫХ ПРИБОРОВ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	1286
В	БУДАЙ ГЕННАДИЙ	«СВЯЗЬСТРОЙ»	СТРОИТЕЛЬСТВО	МОСКВА	1190
В	БУЧЕВИЧ АЛЕКСАНДР	«ВОЛГА»	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛ.	1392
В	БУЛЬХИН АНВАР	САМАРСКАЯ КАБЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	САМАРСКАЯ ОБЛ.	1260
В	БУРОВА ЛАРИСА	«ЧАРИЧИНО»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	1204
В	ВАГНЕР ВЛАДИМИР	«АЛТАЙСТИППРОМ»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	АЛТАЙСКИЙ КРАЙ	1164
В	ВАН ВАЛЬТ МИЕР ВИЛЛЕМ	«ЮНИЛЛЕВЕР»	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	1179
В	ВАСИН ВАСИЛИЙ	R-STYLE	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	1327
В	ВДОНИН ВАСИЛИЙ	«МАЯК»	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ПЕНЗЕНСКАЯ ОБЛ.	1317
В	ВИНЕР МИРОН	ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫЙ КОНДИТЕРСКО-БУЛОЧНЫЙ КОМПЛЕКС «ЗВЕЗДНЫЙ»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	1275
В	ВИНИЧЕНКО БОРИС	ГОСТИНИЦА «УКРАИНА»	СЕРВИС	МОСКВА	1362
В	ВИТАМ ВИТАЛИЙ	«МУРМАНЭЛЕКТРОСВЯЗЬ»	СВЯЗЬ	МУРМАНСКАЯ ОБЛ.	1440
В	ВИХРЕВ СЕРГЕЙ	«МОСТЕРМОСТЕКЛО»	СТРОИТЕЛЬСТВО	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	1393
В	ВОЛОДИН ИГОРЬ	ТОРГОВЫЙ ДОМ «ДИОНИС КЛУБ МСК»	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	1278
В	ГАЛКИН ВЯЧЕСЛАВ	ЗАВОД «ЖЕЛЕЗОБЕТОН»	СТРОИТЕЛЬСТВО	ЛИПЕЦКАЯ ОБЛ.	1310
В	ГАМОБРАМОВ АЛИЙ	«ЧЕРНОМОРСКИЙ МАГИСТРАЛЬНЫЙ НЕФТЕПРОДВОДЫ»	ТРАНСПОРТ	КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ	1323
В	ГАНЬКИН ВЛАДИМИР	ЛЫССЕНКИНСКИЙ МАСТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ЗАВОД	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ПЕРМСКАЯ ОБЛ.	1161
В	ГЛАДЫШЕВ АЛЕКСАНДР	ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ «УСОЛЬМАШ»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ИРКУТСКАЯ ОБЛ.	1291
В	ГОЛИКОВ ОЛЕГ	«КУЗНЕЦКИЕ ФЕРРОСПЛАВЫ»	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	КЕМЕРОВСКАЯ ОБЛ.	1337
В	ГОРБЕНКО ЮРИЙ	БУРЕЙСКАЯ ГЭС	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	АМУРСКАЯ ОБЛ.	1291
В	ГРИШКО НИКОЛАЙ	«ЭЛЕКТРОСВЯЗЬ» (КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ)	СВЯЗЬ	КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ	1326
В	ГРОМОС НИКОЛАЙ	НП «ПОДОЛЬСКАЯ КАБЕЛЬ»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	1448
В	ДАНЬШИН ПЕТР	САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ МОЛОЧНЫЙ ЗАВОД «ПИКРАСЕВСКИЙ»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	1200
В	ДЕНИСОВ ИГОРЬ	ХОЛДИН - ЕДИНАЯ ЕВРОПА-	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	1189
В	ДОБРУШИН БОРИС	«ШТЕРН-ЦЕМЕНТ»	СТРОИТЕЛЬСТВО	МОСКВА	1241
В	ДОЛГОПОЛОВА НАДЕЖДА	ОРЕНБУРГСКИЙ ХЛАДОКОМБИНАТ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ОРЕНБУРГСКАЯ ОБЛ.	1404
В	ДУДКО НИКОЛАЙ	КОМПАНИЯ «САНКТСТРОЙ»	СТРОИТЕЛЬСТВО	РЕСПУБЛИКА ХАКАСИЯ	1429
В	ДУЛЬКИС МАРИЯ	МОСКОВСКАЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ ФАБРИКА	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	1243
В	ЕЛКИН СЕРГЕЙ	«СВЯЗЬИНФОРМ» (САМАРСКАЯ ОБЛ.)	СВЯЗЬ	САМАРСКАЯ ОБЛ.	1302
В	ЕНЬКОВ АНДРЕЙ	БАЛТИЙСКОЕ МОРСКОЕ ПАРОХОДСТВО	ТРАНСПОРТ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	1412
В	ЕРЕМЕНКО ИГОРЬ	ФИРМА «АЛМАЗ»	ТОРГОВЛЯ	КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ	1371
В	ЕСТАФЕВ АРКАДИЙ	«МОССНЭРГО»	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	МОСКВА	1231
В	ЖИГУЛИН ВИКТОР	«ЭЛЕКТРОСВЯЗЬ» (КЕМЕРОВСКАЯ ОБЛ.)	СВЯЗЬ	КЕМЕРОВСКАЯ ОБЛ.	1377
В	ЖУК ИГОРЬ	СК «ИНТЕРПРОС-СОГЛАСИЕ»	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	1451
В	ЗАЙЦЕВ АЛЕКСАНДР	ГРУППА «ПАРТИЯ»	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	1358
В	ЗАМЕСОВ ВЛАДИМИР	«КОНТИНЕНТ-ОПТ»	ТОРГОВЛЯ	ПЕРМСКАЯ ОБЛ.	1388
В	ЗАПОЛЮЙ ЮРИЙ	ГРУППА КОМПАНИЙ VIDEO INTERNATIONAL	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	1274
В	ЗАХАРОВ ВЛАДИМИР	«АЛТАЙДИЗЕЛЬ»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	АЛТАЙСКИЙ КРАЙ	1286
В	ЗАХАРОВ ЛЕОНИД	«ВАРБЕГАННЕФТЬ»	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛ.	1421
В	ЗВЕРЕВ ВАЛЕНТИН	ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ МЕБЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ «ШАТУРА»	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	1282
В	ЗВЕРЕВ ЛЕВ	УРАЛЬСКИЙ ЗАВОД АСБЕСТОВЫХ ТЕХНИЧЕСКИХ ИЗДЕЛИЙ	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	1382
В	ЗЕМЛЮК СТЕПАН	«РОСНЕФТЬ-САХАЛИНМОРНЕФТЕГАЗ»	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	САХАЛИНСКАЯ ОБЛ.	1237
В	ЗЛОБИН ОЛЕГ	«ОРГСИНЕЗ»	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛ.	1214
В	ИБРАГИМОВ ВЛАДИМИР	«ХАКАССКИЙ БЕНТОНИТ»	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА ХАКАСИЯ	1358
В	ИГНАТЕНКО АНДРЕЙ	МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ «МИКОМ»	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	МОСКВА	1398
В	ИГНАТЬЕВ МАКСИМ	«РИБОК РОССИЯ»	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	1232
В	ИЗОБЬЕВ ЛЕОНИД	«ВОЛГОГРАДЭЛЕКТРОСВЯЗЬ»	СВЯЗЬ	ВОЛГОГРАДСКАЯ ОБЛ.	1202
В	ИЛЬЕНКО ГЛЕБ	ЧЕБОКСАРСКИЙ ПРИБОРОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД «ЭЛАР»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА ЧУВАШИЯ	1431
В	ИЛЬИН ВЛАДИМИР	КЛИНИСКИЙ ПИВОКОМБИНАТ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	1221
В	КАБАНОВ АЛЕКСАНДР	ТОРГОВЫЙ ДОМ «МИР»	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	1425
В	КАЗАНЦЕВ ВЛАДИМИР	КОНДИТЕРСКО-МАКАРОННАЯ ФАБРИКА «КРАСКОН»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ	1168
В	КАЛИН АЛЕКСАНДР	«АЛОР-ИНВЕСТ»	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	1346
В	КАМЕНСКИЙ ДМИТРИЙ	«ЛУСЕНТ ТЕКНОЛОДЖИС»	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	1414
В	КАМП ФРАНС	«ЗМ РОССИЯ»	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	1179
В	КАРАБАНОВ СЕРГЕЙ	РЯЗАНСКИЙ ЗАВОД МЕТАЛЛОПЕРВАМИЧЕСКИХ ПРИБОРОВ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЯЗАНСКАЯ ОБЛ.	1302
В	КАРПЕНКО МАКСИМ	МОСКОВСКАЯ ФОНДОВАЯ БИРЖА (МФБ)	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	1181
В	КАРПЕВ ВИКТОР	«КИРОВЭНЕРГО»	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	КИРОВСКАЯ ОБЛ.	1216
В	КЕСОВ ХАРИТОН	«ЧЕРНОГОРНЕФТЬ»	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	ТИОМЕНСКАЯ ОБЛ.	1175



«Из-за французов мы загубили весь свой урожай»

для ВАДИМА МОЖКОВИЧА, ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА КРУПНЕЙШЕГО В СТРАНЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ХОЛДИНГА

«РУСАГРО», главное — развитие производства.

— Есть ли какая-то специфика в структуре вашего бизнеса?

— Наш бизнес-процесс разделен на несколько периодов: первый — посевная, затем — сбор урожая, потом — переработка и, наконец, реализация. Как ни крутись, добиться совершенства сразу во всех секторах очень сложно. Поэтому мы развиваем каждый отдельно и планомерно улучшаем его показатели. Если компания учитывает все нюансы развития, то она выживет и добьется серьезных преимуществ.

Для этого, возможно, понадобится несколько лет плодотворной работы.

— Конкуренция на вашем рынке жесткая?

— Игроков много, но за счет того что принцип и профиль работы у них отличаются, места хватает всем. Стартационно одинаковых компаний нет.

Например, нашими приоритетными направлениями являются сахар, масло, зерно. Постепенно рынок будет сужаться — нам грозит даже участие слияний и поглощений, как и во всем мире. Надеюсь, что мы все же будем в числе растущих и поглощающих.

— Ваш холдинг создал собственную дистрибуторскую сеть. Продажи для вас на первом месте?

— Посмотрим, к примеру, на крупнейшие розничные сети, такие как «Седьмой континент» или «Магнит». Я прекрасно понимаю, что в рознице у них есть все преимущества и конкурировать с ними в области торговли мы не можем. Поэтому двигаемся в другом направлении — развиваем производство.

— Используете ли вы западный опыт?

— Да, но Запад в аграрных вопросах не очень хороший советчик. Мы как-то пытались перенять опыт французских агрономов. Они не учли специфику нашего климата и ошиблись с прогнозами, и мы загубили весь свой урожай.

ТАБЛИЦА 1. 1000 САМЫХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ МЕНЕДЖЕРОВ РОССИИ

ГРУППА	ФАМИЛИЯ, ИМЯ	КОМПАНИЯ	ОТРАСЛЬ	РЕГИОН	РЕЙТИНГ
ГРУППА В (АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК)					
В	КИРИЛОВ ОЛЕГ	КРАСНОЯРСКИЙ ЗАВОД КОМБАЙНОВ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ	1211
В	КЛЕПИКОВ ЮРИЙ	«БЕЛРЕГИОНГАЗ»	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	БЕЛГОРОДСКАЯ ОБЛ.	1401
В	КНАУЗР ПЕТЕР	«КЭДБЕРИ»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	НОВГОРОДСКАЯ ОБЛ.	1408
В	КОВПАК ИГОРЬ	СЕТЬ СУПЕРМАРКЕТОВ «КИРОВСКИЙ»	ТОРГОВЛЯ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	1338
В	КОЛГАНОВ ИГОРЬ	ВОСТОЧНО-СИБИРСКАЯ ТОПЛИВНАЯ КОМПАНИЯ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	ИРКУТСКАЯ ОБЛ.	1193
В	КОЛМОГОРОВ ВЛАДИМИР	«ИРКУТСКЭНЕРГО»	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	ИРКУТСКАЯ ОБЛ.	1358
В	КОЛОМЕЙЦЕВ АЛЕКСАНДР	ПЦ ЭКБИ-4	СТРОИТЕЛЬСТВО	НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛ.	1457
В	КОЛОМЕЙЦЕВ ЮРИЙ	КОЛЬСКАЯ АЭС	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	МУРМANSКАЯ ОБЛ.	1224
В	КОНЕВ ИВАН	БЕЛГОРОДСКИЙ ЗАВОД ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	БЕЛГОРОДСКАЯ ОБЛ.	1212
В	КОПТЕВ СЕРГЕЙ	D'ARCY-MOSCOW	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	1219
В	КОРНЕЕВ СЕРГЕЙ	«НОВАРЬСТОРГНЕФТЬ»	ТОРГОВЛЯ	ЯМАЛО-НЕНЕЦКИЙ АО	1291
В	КОРОБКОВ ДМИТРИЙ	«АДВАДВЕНТА ЭФФЕКТ МЕДИА»	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	1391
В	КОРОВИН НИКОЛАЙ	ПРОМЫШЛЕННО-ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ «ОКА»	ЛЕНСКАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЯЗАНСКАЯ ОБЛ.	1265
В	КОСТРОВА ТАТЬЯНА	«КОМСТАР»	СВЯЗЬ	МОСКВА	1359
В	КОХ АЛЬФРЕД	«ГАЗПРОМ-МЕДИА»	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	1349
В	КОХ ДЭН	DELONITE & TOUCHE CIS	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	1332
В	КРУПЧАК ВЛАДИМИР	АРХАНГЕЛЬСКИЙ ЦБК	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	АРХАНГЕЛЬСКАЯ ОБЛ.	1459
В	КУБАХОВ АЛЕКСАНДР	«ВОТЕК-МОБайл»	СВЯЗЬ	ВОРОНЕЖСКАЯ ОБЛ.	1214
В	КУЗНЕЦОВ СЕРГЕЙ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ КАРТОННО-ПОЛИГРАФИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛ.	1333
В	КУЗНЕЦОВ СЕРГЕЙ	УФИМСКИЙ ЖЕЛЕЗОБЕТОННЫЙ ЗАВОД № 1	СТРОИТЕЛЬСТВО	РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН	1243
В	КУРГИН ЕВГЕНИЙ	СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ «РОСНО»	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	1174
В	КУРМАНОВ АЗАТ	БАШКРЕДИТАНК	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН	1405
В	КУТУЗОВ ПЕТР	СТЕРИЛТАМАКСКИЙ НЕВОТЕХНИЧЕСКИЙ ЗАВОД	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН	1238
В	ЛАВРИК АЛЕКСАНДР	ЗАПАДНО-СИБИРСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	КЕМЕРОВСКАЯ ОБЛ.	1335
В	ЛАРКИН АЛЕКСАНДР	МУРОМСКИЙ СТРЕЛОЧНЫЙ ЗАВОД	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ВЛАДИМИРСКАЯ ОБЛ.	1361
В	ЛАХТИН ВЛАДИМИР	ОМСКИЙ МИКРОСОМБИНАТ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ОМСКАЯ ОБЛ.	1205
В	ЛЕБДЕВ ДМИТРИЙ	БАНК МЕНАТЕР СПб	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	1281
В	ЛЕБДЕВ ЭДУАРД	«ХАНТИМАНСИЙСКОКРТЕЛЕКОМ»	СВЯЗЬ	ТОМЕНСКАЯ ОБЛ.	1426
В	ЛЕВИН НИКОЛАЙ	«ТОМЕНСТЕЛЕКОМ»	СВЯЗЬ	ТОМЕНСКАЯ ОБЛ.	1210
В	ЛЕВКОВСКИЙ АЛЕКСАНДР	ПРОМСВЯЗЬБАНК	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	1440
В	ЛЕУШИН АНДРЕЙ	«БОНА ФИДЕ» ФИНАНС.	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	1250
В	ЛИСОВСКИЙ СЕРГЕЙ	«МОССЕЛЬПРОМ»	СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО	МОСКВА	1334
В	ЛОБЖЕНКОВ ГРИГОРИЙ	МОСКОВСКИЙ КОМПЛЕКС ШАМПАНСКИХ ВИНОВ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	1179
В	ЛОВЕЦКО ИГОРЬ	КОЛОМЕНСКИЙ ХЛАДОКОМПЛЕКС	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	1404
В	ЛУКАШИН АНДРЕЙ	КРАСНОЯРСКАЯ БУМАЖНАЯ ФАБРИКА	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ПЕРМСКАЯ ОБЛ.	1296
В	ЛЫСЯНЬЮН КОНСТАНТИН	КОМПАНИЯ «СИБНЕФТЕПРОВОД»	ТРАНСПОРТ	ТОМЕНСКАЯ ОБЛ.	1318
В	ЛЬЬЯНОВ НИКОЛАЙ	СОЛОМОЛЬСКИЙ ЦЕЛЮЛЮЗНО-БУМАЖНЫЙ КОМПЛЕКС	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	АРХАНГЕЛЬСКАЯ ОБЛ.	1282
В	ЛЮЛИН ВЛАДИМИР	«НИЖЕГОРОДСВЯЗЬИНФОРМ»	СВЯЗЬ	НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛ.	1420
В	МАЙРОВ ОЛЕГ	«ГЕОМАШ»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	КУРСКАЯ ОБЛ.	1168
В	МАКАРОВ ИГОРЬ	«ИТЕРА»	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	МОСКВА	1457
В	МАКАРОВ АЛЕКСАНДР	ФПГ «РОССТРО»	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	1359
В	МАКЕЕВ АНАТОЛИЙ	СП «ГИПС КНАУФ»	СТРОИТЕЛЬСТВО	ТУЛЬСКАЯ ОБЛ.	1388
В	МАКУШИН ВИКТОР	МАИР	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	МОСКВА	1347
В	МАЛЫХ НИКОЛАЙ	ПО «УРАЛВАГОНЗАВОД» ИМ. Ф. Э. ДЗЕРЖИНСКОГО	МАШИНОСТРОЕНИЕ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	1274
В	МАМЕДОВ АЛЕКСАНДР	ТОРГОВЫЙ ДОМ «РУССИМПОРТ»	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	1262
В	МАТЕВЮК ЛАРИСА	«БОЛЬШЕВИЧКА»	ЛЕСНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	1208
В	МАХОВ ВЛАДИМИР	«СТЕКЛОВОЛОКОНО»	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ВЛАДИМИРСКАЯ ОБЛ.	1359
В	МЕДВЕДЕВ ВЯЧЕСЛАВ	«СКОТТ, РИГС и ФЛЕТЧЕР»	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	1330
В	МЕЛЬНИКОВ АЛЕКСАНДР	ВОЛГОГРДСКИЙ ПОДШИПНИКОВЫЙ ЗАВОД	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ВОЛГОГРДСКАЯ ОБЛ.	1398
В	МЕЛЬНИКОВ ГЕННАДИЙ	«ЭЛЕКТРИЧЕСКАЯ СВЯЗЬ ПРИМОРСКОГО КРАЯ»	СВЯЗЬ	ПРИМОРСКИЙ КРАЙ	1191
В	МЕШЕРЯКОВ СЕРГЕЙ	«ЭЛВАЙЗЕР»	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	1188
В	МИКАНАДЗЕ ГУРАМИ	ГОСТИНИЦА «РЭДИСОН-СЛАВЯНСКАЯ»	СЕРВИС	МОСКВА	1173
В	МИЛЛЕР АЛЕКСАНДР	«АЛТАЙТАЛЬ»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	АЛТАЙСКИЙ КРАЙ	1159
В	МИНГАЗОВ ВАТИЗ	«ТАТАРСТАН СОТÉ»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	1302
В	МИННЕЕВ АЛЕКСАНДР	ЗАВОЛЖСКИЙ МОТОРНЫЙ ЗАВОД	МАШИНОСТРОЕНИЕ	НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛ.	1219
В	МИСТУЛОВ ГЕОРГИЙ	ACCENTURE	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	1325
В	МКРТЧЯН СЛАВИК	«ПЕНЗАМАШ»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ПЕНЗЕНСКАЯ ОБЛ.	1230
В	МОГИЛЬНЫЙ АЛЕКСЕЙ	«НЕВСКАЯ МАНОФАКТУРА»	ЛЕСНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	1161
В	МОИСЕЕВ ВАЛЕРИЙ	«ИКСТАЛЬ»	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	РЕСПУБЛИКА УДМУТРИЯ	1317
В	МОНАЕНКОВ АЛЕКСАНДР	ЛЕБДЯНСКИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ЛИПЕЦКАЯ ОБЛ.	1446
В	МОСКАЛЬЧУК ВЛАДИСЛАВ	ИРКОЛ	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	1190
В	МОТЫЛЕВ АНАТОЛИЙ	БАНК «ГЛОБЭКС»	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	1327
В	МОЧАЛОВ НИКОЛАЙ	КОЛЬЧУИНСКИЙ ЗАВОД ПО ОБРАБОТКЕ ЦВЕТНЫХ МЕТАЛЛОВ ИМ. С. ОРДЖОНИКИДЕ	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ВЛАДИМИРСКАЯ ОБЛ.	1256
В	МУН ВАДИМ	ТОРГОВЫЙ ДОМ «ДАГИШ»	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	1170
В	МУС БРЮГЕР СТИВЕН	ERNST & YOUNG CIS	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	1208
В	НЕЗЕЛЬСКИЙ ВАСИЛИЙ	РОСТОВСКИЙ СТЕКЛОКАМЕРНЫЙ ЗАВОД	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РОСТОВСКАЯ ОБЛ.	1200
В	НЕПОМНЯЩИХ ЕВГЕНИЯ	СУРГУННЕФТЕГАЗБАНК	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	ТОМЕНСКАЯ ОБЛ.	1234
В	НИКУЛИН ЮРИЙ	ЛИКЕРОВОДОЧНЫЙ ЗАВОД «ЛИВИЗ»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	1374
В	НИЧИПОРЕНОК АЛЕКСЕЙ	«СОНИК ДУ»	СВЯЗЬ	МОСКВА	1334
В	НОВИКОВ ОЛЕГ	«ЭКСМО-ПРЕСС»	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ПЕРМСКАЯ ОБЛ.	1447
В	ОЖЕТОВ АНАТОЛИЙ	«МЕТАФРАК»	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ПЕРМСКАЯ ОБЛ.	1250
В	ОРЛОВ ДМИТРИЙ	БАНК «ВОЗРОДИТЕЛЬ»	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	1314
В	ПАПЛОВ АНДРЕЙ	ОАО «СИНЕКЛАУЧУК»	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	САМАРСКАЯ ОБЛ.	1230
В	ПАНОФО ОЛЕГ	EURO RSGG MAXIMA	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	1161
В	ПАРАГУЛЬТОВ МУСА	МОСКОВСКИЙ МЕЖРЕСПУБЛИКАНСКИЙ ВИНОДЕЛЬЧЕСКИЙ ЗАВОД	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	1436
В	ПЕРЕПЕЛКИН ВЛАДИМИР	«СОТОВАЯ СВЯЗЬ БАШКОРТОСТАНА»	СВЯЗЬ	РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН	1200
В	ПЕРШИН ИГОРЬ	«РУССКИЙ ПРОСТОР»	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ВЛАДИМИРСКАЯ ОБЛ.	1286
В	ПЛАХОТНИКОВ АЛЕКСЕЙ	«ТАМБОВНЕФТЕПРОДУКТ»	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	ТАМБОВСКАЯ ОБЛ.	1420
В	ПОДАШОВ ИОСИФ	СП «ИГИРМА-ТАЙРИКУ»	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ИРКУТСКАЯ ОБЛ.	1197
В	ПОЛЯКОВ ВАЛЕРИЙ	ОБЪЕДИНЕНИЕ «МЕТРОПОЛИС»	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	1258
В	ПРИВАЛОВ СЕРГЕЙ	«АБАКАНВАГОНМАШ»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА ХАКАСИЯ	1399
В	ПРИПАЧКИН ЮРИЙ	МОСКОВСКАЯ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННАЯ КОРПОРАЦИЯ	СВЯЗЬ	МОСКВА	1200
В	ПРИСТАВКА АНАТОЛИЙ	«КУЗБАССРАЗРУБОГУЛЬ»	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	КЕМЕРОВСКАЯ ОБЛ.	1232
В	ПРОХОДА ЕВГЕНИЙ	«АЙ СИ ЭН ЛЕКСКЕРДСТВА»	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	КУРСКАЯ ОБЛ.	1343
В	ПРОХОРОВА ТАТЬЯНА	«ГЛОБАЛ ОДИН»	СВЯЗЬ	МОСКВА	1366
В	ПЫШНАЯ ВАЛЕРИЙ	«РОТ-ФРОНТ»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	1446
В	РАГОЗИН КИРИЛЛ	«ВЕДА»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ЛЕННИНГРАДСКАЯ ОБЛ.	1196
В	РАДЬКО ВИКТОР	«СЕВУРАЛБОКСИТРУДА»	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	1356
В	РАЗУВАЕВ АЛЕКСЕЙ	СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ «ИНГОССТРАХ-РОССИЯ»	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	1401
В	РАХИМОВ УРАЛ	БАШКИРСКАЯ НЕФТИЯ КОМПАНИЯ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН	1324
В	РАЩКОВСКИЙ ВАЛЕНТИН	«СИБАЛКО»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ	1436
В	РЕКИН АЛЕКСАНДР	«ПУРНЕФТЕГАЗЕОЛОГИЯ»	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	ЯМАЛО-НЕНЕЦКИЙ АО	1254
В	РЕШЕТНИКОВ ЮРИЙ	ПЕРМСКИЙ МОТОРНЫЙ ЗАВОД	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ПЕРМСКАЯ ОБЛ.	1211
В	РОДЧЕСТВЕНСКИЙ ВЛАДИМИР	ЧЕЛПЕЦКИЙ МЕХАНИЧЕСКИЙ ЗАВОД	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА УДМУТРИЯ	1239
В	РОМАНЕНКО СЕРГЕЙ	ВОЛГОГРАДСКИЙ ТРАКТОРНЫЙ ЗАВОД	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ВОЛГОГРАДСКАЯ ОБЛ.	1227
В	РУДНЕВА ЛЮДМИЛА	ОТЕЛЬ «РЭДИССОН САС ЛАЗУРНАЯ»	СЕРВИС	КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ	1436
В	РУФ АЛЕКСЕЙ	«БД РУФАЙД»	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	1195
В	РЫСКИН ВЛАДИМИР	АВТОБАНЫ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	1173
В	РЫСКИНА ТАТЬЯНА	РОССИЙСКИЙ БАНК РАЗВИТИЯ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	1348
В	САВЕНКОВА ЗОЯ	ИЗДАТЕЛЬСТВО «ДЕЛО»	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	1173



АЛЕКСЕЙ КУДЕНКО, «Б»

«Я живу жизнью обычного управляющего»

ПО МНЕНИЮ АНАТОЛИЯ КАРАЧИНСКОГО, ПРЕЗИДЕНТА ГРУППЫ КОМПАНИЙ IBS, БЫТЬ ЛИДЕРОМ НА РЫНКЕ ОЧЕНЬ ТЯЖЕЛО.

— Вы являетесь собственником и менеджером в одном лице. Как вам удается совмещать две эти функции?

— Если честно, то о том, что я самый крупный акционер компании, я вспоминаю раз в год — во время годового собрания акционеров. До этого момента я живу жизнью обычного управляющего, и такой подход к делу абсолютно всех устраивает. Многие собственники-менеджеры забывают правила корпоративного управления и на первый план ставят свою значимость, а отсюда возникает много проблем.

— Легко ли компаниям-лидерам постоянно «держать марку»?

— Лидером быть очень тяжело — нужно работать и еще раз работать. У нас 80 лет была уравниловка, нам были чужды законы рыночной экономики, когда компания добивается успеха за счет того, что в этом многие заинтересованы, в том числе и государство. В рынок вкладываются очень большие деньги, и самым активным и крупным участникам достается больше, чем всем остальным. Но сильнейшие могут оказаться в немилости. Остаться на плаву можно только при правильной стратегии развития.

— Как вы думаете, у России есть шанс стать крупным экспортёром информационных технологий?

— Все шансы для этого есть. И сегодня с точки зрения торговли информационными технологиями Россия очень интересна миру. Но для этого мы должны перестать ориентироваться только на сырьевую экономику и больше внимания уделять знаниям. Сейчас мы растем с хорошей естественной скоростью, а не со скоростью под тысячу процентов в год, как некоторые страны Юго-Восточной Азии — Корея, например. В этих странах точно знали, что нефть они не смогут продавать, у них ее просто нет. Поэтому они экстременно переключились на hi-tech.



ТАБЛИЦА 1. 1000 САМЫХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ МЕНЕДЖЕРОВ РОССИИ

ГРУППА	ФАМИЛИЯ, ИМЯ	КОМПАНИЯ	ОТРАСЛЬ	РЕГИОН	РЕЙТИНГ
ГРУППА В (АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК)					
В	САВЧУК ЕВГЕНИЙ	-ТАМБОВПОЛИМЕРМАШ-	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ТАМБОВСКАЯ ОБЛ.	1267
В	СИМКАН ИВАН	ТЕКСТИЛЬНАЯ ФИРМА «КУПАВНА»	ЛЕГКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	1335
В	СЛЮСАРЬ БОРИС	-РОСТВЕРТОЛ-	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РОСТОВСКАЯ ОБЛ.	1446
В	СМЫШЛЯЕВ ВАЛЕРИЙ	-АВТОГРЕГАТ-	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ИВАНОВСКАЯ ОБЛ.	1242
В	СНИГУР ЕВГЕНИЙ	ТРИКОТАЖНАЯ ФАБРИКА «СНИГУР»	ЛЕГКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	1410
В	СОБОЛЕВА МАРИНА	-ВЕСТОР-РУСС-	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	1214
В	СОМИН ВАЛЕРИЙ	-ПЕТРОЗАВОДСКМАШ-	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА КАРЕЛИЯ	1322
В	СОРОЧА ЕЛЕНА	-БАНК АВСТРИЯ КРЕДИТАНШАЛЬТ (РОССИЯ)-	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	1282
В	СПИРИДОНОВ ВИТАЛИЙ	-КУБАНЭНЕРГО-	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ	1168
В	СТАВСКИЙ МИХАИЛ	-СИНЕФ-НОВЬЯРКСКНЕФТЕГАЗ-	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	ЯМАЛО-НЕНЕЦКИЙ АО	1439
В	СТЕПАНОВ ВЛАНТИН	-ГРАФОСКОЕ-	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ВОРОНЕЖСКАЯ ОБЛ.	1250
В	СТОЛЯРОВ МИХАИЛ	-АСТРАХАНЬЭНЕРГО-	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	АСТРАХАНСКАЯ ОБЛ.	1184
В	СУЛТАНОВ ОЛЕГ	ТВЭЛ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	1290
В	СЫРГЛАНДОВ АМПИР	-БАШНЕФТЬ-	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН	1313
В	ТЕН БОН ХЕНДРИК УИЛЕМ	-ИНГ БАНК (ЕВРАЗИЯ)-	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	1222
В	ТИТОВ БОРИС	АГРО-ХИМИЧЕСКАЯ КОРПОРАЦИЯ -АЗОТ-	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	1345
В	ТКАЧ ОЛЕГ	-ОЛМА-ПРЕСС-	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	1210
В	ТКАЧЕВ ВИТАЛИЙ	-ОРЕНБУРГНЕФТЬ-	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	ОРЕНБУРГСКАЯ ОБЛ.	1375
В	ТОЛКАЧЕВ АЛЕКСАНДР	-А. Т. КАРН МОСКВА-	ФОРЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	1262
В	УНТЕР ХЕНРИК	-РОСИНТЕР РЕСТОРАНС-	СЕРВИС	МОСКВА	1274
В	УСТЬКАЧИНЦЕВ АЛЕКСАНДР	-РОСХИМНЕФТЬ-	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	1446
В	УТРОБИН НИКОЛАЙ	-ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ТАМБОВСКАЯ ОБЛ.	1268
В	ФЕДОРОВ ВЛАДИСЛАВ	ЧЕБОКАРСКИЙ АГРЕГАТНЫЙ ЗАВОД	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА ЧУВАШИЯ	1437
В	ФИНОГЕНОВ ИГОРЬ	НОМОС-БАНК	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	1348
В	ФОМИЧЕВ ВАДИМ	КОМПАНИЯ «ШТОЛЬБЕРК РУС»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	1181
В	ФОМИЧЕВ СЕРГЕЙ	-УДМУРТ ТЕЛЕКОМ-	СВЯЗЬ	РЕСПУБЛИКА УДМУРТИЯ	1176
В	ХАИТ БОРИС	СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ «СПАССКИЕ ВОРОТА»	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	1258
В	ХАРЧЕНКО ГРИГОРИЙ	КРАСНОЯРСКИЙ ЦЕЛЮЛОЗНО-БУМАЖНЫЙ КОМБИНАТ	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ	1206
В	ХОХЛОВ СЕРГЕЙ	-АМУРСТАЛ-	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ХАБАРОВСКИЙ КРАЙ	1311
В	ХРИСТОФ ВЛАДИМИР	-СУСУМАНЗОЛОТО-	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	МАГАДАНСКАЯ ОБЛ.	1388
В	ЧЕСНОКОВА ЕЛЕНОРА	НОВОАРБАТСКОЕ, (ТОРГОВЫЙ ДОМ «НОВОАРБАТСКИЙ»)	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	1441
В	ЧУБУКОВ АНАТОЛИЙ	САРАНСКИЙ ПРИБОРОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА МОРДОВИЯ	1308
В	ЧУЕВ ВИТАЛИЙ	-СИВИНТЕЛ-	ТОРГОВЛЯ	ТИОМЕНСКАЯ ОБЛ.	1325
В	ЧУМАКОВ ЮРИЙ	-САХПРОД-	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	1179
В	ШАНГИН ДМИТРИЙ	СЕТЬ МАГАЗИНОВ «СПОРТМАСТЕР»	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	1291
В	ШАПИЛУЗОВ СЕРГЕЙ	ФБК	ФОРЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	1162
В	ШАРОНОВ АЛЕКСЕЙ	-РОСЭКСПОРТЛС-	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	1446
В	ШАФРАНИК ЮРИЙ	ЦЕНТРАЛЬНАЯ ТОПЛИВНАЯ КОМПАНИЯ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	МОСКВА	1420
В	ШАЩАКИН ИВАН	-УПС-СОВСТРАНСАВТО-	ТРАНСПОРТ	МОСКВА	1205
В	ШАЧКОВ СТАНИСЛАВ	БЛАГОВЕЩЕНСКИЙ АРМАТУРНЫЙ ЗАВОД	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН	1216
В	ШАШУРОВ АЛЕКСАНДР	МОСКОВСКАЯ ТОНКОСУККОННАЯ ФАБРИКА ИМ. ПЕТРА АЛЕКСЕЕВА	ЛЕГКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	1227
В	ШВАЙКИН СЕРГЕЙ	-БИЛайн-САМАРА-	СВЯЗЬ	САМАРСКАЯ ОБЛ.	1381
В	ШИЛО НИКОЛАЙ	-Энергострой-	СТРОИТЕЛЬСТВО	РОСТОВСКАЯ ОБЛ.	1275
В	ШИМКЕВИЧ СЕРГЕЙ	-ВИК-ТОМСКНЕФТЬ-	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	ТОМСКАЯ ОБЛ.	1436
В	ШОРОХОВ ВЛАДИМИР	-РИА ПЛАНЕТА-	ФОРЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	ТИОМЕНСКАЯ ОБЛ.	1238
В	ШУЛЯКОВСКИЙ ОЛЕГ	БАЛТИЙСКИЙ ЗАВОД	МАШИНОСТРОЕНИЕ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	1304
В	ЭКГАРД ВИКТОР	-ВОРКУТАУГоль-	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	РЕСПУБЛИКА КОМИ	1340
В	ЮРОВ ИЛЬЯ	ДОВЕРИТЕЛЬНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БАНК	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	1459
В	ЯКОВЛЕВА НАТАЛИЯ	-РЯЙСКИЙ ДВОР-	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	1278
ГРУППА С (АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК)					
С	АБАШИН ВАЛЕРИЙ	-ЛИПЕЦКХЛЕБМАШКАРПРОМ-	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ЛИПЕЦКАЯ ОБЛ.	987
С	АЛЬКОВ СЕРГЕЙ	АНЖЕРСКИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД	МАШИНОСТРОЕНИЕ	КЕМЕРОВСКАЯ ОБЛ.	996
С	АНДРЕЕНКО ЮРИЙ	-АМУРЭНЕРГО-	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	АМУРСКАЯ ОБЛ.	1034
С	АНДРИЕВСКИЙ ИВАН	-2К АУДИТ — ДЕЛОВЫЕ КОНСУЛЬТАЦИИ-	ФОРЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	983
С	АНТОНОВ ВЛАДИМИР	-ЧУДОВО-РВС-	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	НОВГОРОДСКАЯ ОБЛ.	1061
С	БАБИЧУЧ МИХАИЛ	ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ ЯМАЛО-НЕНЕЦКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА	СТРОИТЕЛЬСТВО	ЯМАЛО-НЕНЕЦКИЙ АО	1104
С	БАРАНОВ АЛЕКСЕЙ	СПК «ТЕПЛИЧНЫЙ»	СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО	ЛИПЕЦКАЯ ОБЛ.	998
С	БАРЖАНОВ РАФИЛЬ	-КОРОНА-	ТОРГОВЛЯ	ПЕНЗЕНСКАЯ ОБЛ.	1000
С	БАРМИН ИГОРЬ	КЕ ОБЕИЧЕГО МАШИНОСТРОЕНИЯ ИМ. В. П. БАРМИНА	МАШИНОСТРОЕНИЕ	МОСКВА	1023
С	БАРСУКОВ ВЛАДИМИР	БАШКИРСКИЙ ТРОЛЛЕЙБУСНЫЙ ЗАВОД	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН	1136
С	БЕЛЯКОВ ВИТАЛИЙ	ГРУППА «СОЮЗ-	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	1098
С	БЕРЕЗИН АЛЕКСАНДР	-АРМАГУС-	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ВЛАДИМИРСКАЯ ОБЛ.	1034
С	БЕРЕЗИН ГРИГОРИЙ	-ЕВРОСЕВЕРНЕФТЬ-	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	МОСКВА	1021
С	БИСОН МАЙК	-ПЕТРО-	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	1071
С	БЛАГОВ ГЕННАДИЙ	-МОССТРОПЛАСТМАСС-	СТРОИТЕЛЬСТВО	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	980
С	БЛАНК АЛЕКСАНДР	МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БАНК	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	1002
С	БОБРОВСКИЙ ВЛАДИМИР	-МЕДСТЕКЛО БОРИСОВСКОЕ-	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ТВЕРСКАЯ ОБЛ.	1029
С	БОКОВСКИЙ ЗЛЬБРУС	-ИСТОК-	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА СЕВЕРНАЯ ОСЕТИЯ	982
С	БОЛЬШАКОВ ВАЛЕРИЙ	ЧЕРЕПЕТСКАЯ ГРЭС	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	ТУЛЬСКАЯ ОБЛ.	1002
С	БОНДАРЬ ВАТАЛИЙ	ГРУППА ЭФИКИ-	ФОРЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	1020
С	БОРИСОВ НИКОЛАЙ	-ПЕНЗАЗЭНЕРГО-	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	ПЕНЗЕНСКАЯ ОБЛ.	966
С	БУЛАВА ИВАН	ЕНИСЕЙСКОЕ РЕЧНОЕ ПАРОХОДСТВО	ТРАНСПОРТ	КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ	1032
С	БУЛАТОВ АНДРЕЙ	-ИОН ОКТАБРь-	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	1120
С	БУЛГАКОВ ЕВГЕНИЙ	-ВАРБЕГАННЕФТЕГАЗ-	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	ТИОМЕНСКАЯ ОБЛ.	1093
С	БУНОВ АНДРЕЙ	ПРОИЗВОДСТВО-КОММЕРЧЕСКИЙ ХОЛДИНГ -МЕБЕЛЬ И ФУРНITУРА-	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	1029
С	БУТЕРС РОЛЬФ	КАБЕЛЬНЫЙ ЗАВОД «КАВКАЗКАБЕЛЬ»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА КАБАРДИНО-БАЛАРИЯ	1107
С	ВАВИЛОВА АНАСТАСИЯ	-АПТЕКИ 36,6-	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	1149
С	ВАЩЕНКОВ ЛЕОНИД	-ХЕНКЕЛЬ-ЮГ-	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	САРАТОВСКАЯ ОБЛ.	1093
С	ВИДЕНЕВ ВИКТОР	НИЖНЕВАТОВСКИЙ НЕФТЕГАЗ-	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	ТИОМЕНСКАЯ ОБЛ.	1093
С	ГАВРИЛОВ РАФАЭЛЬ	ТОРГОВЫЙ ДОМ «ЭЛЬДОРАДо»	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	1042
С	ГАТТИНО ХАЙНЕР	BAYER AG	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	1046
С	ГОРЕМЫКИН ВЛАДИМИР	ВОРОНЕЖСКИЙ КЕРАМИЧЕСКИЙ ЗАВОД	СТРОИТЕЛЬСТВО	ВОРОНЕЖСКАЯ ОБЛ.	1145
С	ГРАБОВЕНКО ВАДИМ	КУРСКИЙ ЗАВОД МЕДИЦИНСКОГО СТЕКЛА	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	КУРСКАЯ ОБЛ.	993
С	ГРИГОРЬЕВ ВЕНИАМИН	КОНАКОВСКАЯ ГРЭС	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	ТВЕРСКАЯ ОБЛ.	1034
С	ГРИЦАК ИЮРІЙ	-УРАЛПЛАСТОХЕХІКА-	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	1124
С	ГРОДЕЦКИЙ ВЛАДИМИР	-ИЖМАШ-	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА УДМУРТИЯ	1138
С	ГРУДИНИН ПАВЕЛ	СОВХОЗ ИМ. ЛЕНИНА	СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	1013
С	ГУРЬЕВ АЛЕКСАНДР	-СУВОРОВСКАЯ НИТЬ-	ЛЕГКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ТУЛЬСКАЯ ОБЛ.	1120
С	ГУСАРОВ АНДРЕЙ	ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ КОПОРАЦИЯ «САТОРИ»	СТРОИТЕЛЬСТВО	МОСКВА	1053
С	ГЮЛЬДЕНБЕРГ ХАНС	КОМПАНИЯ «НЕСТЕЛ ФУД»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	1157
С	ДЕГТЬЯРЕВ АЛЕКСАНДР	ПКП «АНТОНИНА»	ТОРГОВЛЯ	КУРСКАЯ ОБЛ.	1110
С	ДЕМИН СЕРГЕЙ	МОСКОВСКИЙ ИПЗ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	МОСКВА	1107
С	ДЕРИГЛАЗОВ АНАТОЛИЙ	КУРСКИЙ ЗАВОД КПД	СТРОИТЕЛЬСТВО	КУРСКАЯ ОБЛ.	1157
С	ДОБРОВОЛЬСКИЙ ВЛАДИМИР	-ПЕТЕК-М-	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	1134
С	ДОРОГАЙКИН СЕРГЕЙ	-ЯЛГА-ХОЛОД-	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА МОРДОВИЯ	1114
С	ДУДАРЕВ ВЛАДИМИР	-ЦЕНТРТОР-	ТОРГОВЛЯ	ВОРОНЕЖСКАЯ ОБЛ.	1109
С	ЕВДОКИМОВ ВИКТОР	ЦАРИЦИНСКИЙ МОЛОЧНЫЙ КОМБИНАТ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	1093
С	ЕВСТРАТОВ ВЛАДИМИР	АШИНСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛ.	990
С	ЕГОРОВ ЮРИЙ	САМАРСКИЙ ЗАВОД «ЭЛЕКТРОЩИТ»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	САМАРСКАЯ ОБЛ.	1004
С	ЕГОРУШКИНА АНТОНИНА	ЛИНИЯ ПРОДУКТ-	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	1075
С	ЕЛИСЕЕВ ВАЛЕРИЙ	СОЛИКАМСКИЙ МАГНИЕВЫЙ ЗАВОД	ЦВЕТАННАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ПЕРМСКАЯ ОБЛ.	1026



СЕРГЕЙ ПОНОМАРЕВ, гендиректор РТС

«Всегда тяжело управлять большой компанией»

РТС — наименее активно развивающаяся российская электронная биржевая площадка. И в этом немалая заслуга ее президента Ивана Тырышкина.

— Тяжело ли управлять такой крупной структурой?

— Всегда тяжело управлять большой компанией. Не верьте, если вам кто-то говорит, что ему легко. Он наверняка лукавит.

— И какова основная составляющая успешного бизнеса?

— Кадры — самое важное. Но очень сложно правильно мотивировать персонал и заставить его работать так, как нужно. Если мотивация в компании выстроена неправильно, то компания либо обанкротится, либо сотрудники просто постепенно из нее уйдут. Важно не только материальное поощрение, но и профессиональный рост. Если человек правильно замотивирован, он начинает быстро расти и в итоге добивается каких-то вершин. Разумеется, финансовый аспект тоже очень важен. Если опытный специалист не будет адекватно вознаграждаться, он просто не сможет нормально работать.

— Вы берете уже готовых специалистов или выращиваете их сами?

— И так, и так. Если можем найти готовых сотрудников, то, конечно же, берем их. Многих мы взяли с биржи «Санкт-Петербург», МФБ, ММВБ. Молодых и неопытных мы тоже берем и даем им возможность набраться опыта.

— Каков ваш самый большой личный вклад в успех компании?

— Он в создании профессиональной команды и упорном труде. Весь персонал организации — это большая команда, и успехи компании не могут принадлежать какому-то одному человеку.

— Назовите главные конкурентные преимущества РТС.

— Мобильность и гибкость. И, наверное, способность заключать удачные альянсы. Мы и вправду очень гибкая компания, и эту особенность ценят другие участники рынка.

ТАБЛИЦА 1. 1000 САМЫХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ МЕНЕДЖЕРОВ РОССИИ

ГРУППА	ФАМИЛИЯ, ИМЯ	КОМПАНИЯ	ОТРАСЛЬ	РЕГИОН	РЕЙТИНГ
ГРУППА С (АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК)					
С	ЕМЕЛЬЯНЕНКО БОРИС	ЗЕЙСКАЯ ГЭС	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	АМУРСКАЯ ОБЛ.	1016
С	ЕМЕЛЬЯНЕНКО ВАЛЕРИЙ	-ВОДОМАШБОРОУДОВАНИЕ-	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ВОРОНЕЖСКАЯ ОБЛ.	1132
С	ЕРМАКОВ ВЯЧЕСЛАВ	КАЛУЖСКИЙ ЗАВОД ТРАНСПОРТНОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	КАЛУЖСКАЯ ОБЛ.	1037
С	ЕФРЕМОВ МИХАИЛ	МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ «ОРБИТА»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА КОМИ	1120
С	ЖАРКОВ НИКОЛАЙ	«КРАСНОЕ СОРМОВО»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛ.	1103
С	ЖУРАВЛЕВ СЕРГЕЙ	«РЯЗАНЬЭНЕРГО»	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	РЯЗАНСКАЯ ОБЛ.	1055
С	ЗАРИПОВ РАЛИФ	«ТАТЕФЕЛПРОМ»	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	1143
С	ЗАРУБЕЖНОВ ВЛАДИМИР	«ЛУКОЙЛ КОМИ»	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	РЕСПУБЛИКА КОМИ	1036
С	ЗОТКИН ВИКТОР	«СЛАВНЕФТЬ-ЯРОСЛАВНЕФТЕГРУППА»	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛ.	1107
С	ИВАНОВ АЛЕКСАНДР	ИЗДАТЕЛЬСТВО «АД МАРГИНЕМ»	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	1043
С	ИВАНОВ ЕВГЕНИЙ	«ЧЕРЕПОВЕЦКИЙ АЗОТ»	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ВОЛГОГРДСКАЯ ОБЛ.	1099
С	ИВАНОВ СЕРГЕЙ	«ДЕВЕЛОПМЕНТ-ЮГ»	СТРОИТЕЛЬСТВО	КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ	1046
С	ИВЛЕВ СЕРГЕЙ	ИЗДАТЕЛЬСТВО «АРТ-РУДНИК»	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	1022
С	ИЗМАЙЛОВ ТАГИР	НОВОРОССИЙСКОЕ МОРСКОЕ ПАРОХОДСТВО «НОВОШИП»	ТРАНСПОРТ	КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ	1096
С	ИЛЬИНА НАТАЛЬЯ	«АУДИТ И КОНСАЛТИНГ»	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	976
С	КАЗАКОВ ВЛАДИМИР	«РУСИЯ ПЕТРОЛЮМ»	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	ИРКУТСКАЯ ОБЛ.	1121
С	КАЛУГИН НИКОЛАЙ	ГОСТИНИЦА «БУДАПЕШТ»	СЕРВИС	МОСКВА	1010
С	КАМЕНСКИХ ДМИТРИЙ	EAST LINE	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	1032
С	КАРЛАШ АЛЕКСАНДР	РУДНИК ИМ. МАТРОСОВА	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	МАГАДАНСКАЯ ОБЛ.	989
С	КАРТАШОВ СЕРГЕЙ	УЛЬЯНОВСКИЙ АВИАЦИОННЫЙ ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС -АВИАСТАР-	МАШИНОСТРОЕНИЕ	УЛЬЯНОВСКАЯ ОБЛ.	1141
С	КАШИН ВАЛЕРИЙ	«АМАЛЭЛЕКТРОСВЯЗЬ»	СВЯЗЬ	ТИОМЕНСКАЯ ОБЛ.	1049
С	КАШКИН АЛЕКСАНДР	«ХРУСТАЛЬНЫЙ ЗАВОД»	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ВЛАДИМИРСКАЯ ОБЛ.	1106
С	КВЕТНОЙ ЛЕВ	ОСКОЛЬСКИЙ ЭЛЕКТРОМЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	БЕЛГОРОДСКАЯ ОБЛ.	992
С	КЕМАЙКИН ЮРИЙ	КОМПАНИЯ «ВАШ ПУТЬ—М»	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	1039
С	КИВЕРИН СЕРГЕЙ	«ЗАРЕЧЬЕ»	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ТИОМЕНСКАЯ ОБЛ.	1021
С	КИРИЛИЧЕВ АЛЕКСАНДР	ПРИМОРСКОЕ МОРСКОЕ ПАРОХОДСТВО	ТРАНСПОРТ	ПРИМОРСКИЙ КРАЙ	1081
С	КОВАЛЕВ НИКОЛАЙ	«РОСНЕФТЬ-СТАВРОПОЛЬНЕФТЕГАЗ»	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	СТАВРОПОЛЬСКИЙ КРАЙ	1050
С	КОВБАСКОВ ВЛАДИМИР	НОВОРОССИЙСКИЙ МОРСКОЙ ТОРГОВЫЙ ПОРТ	ТРАНСПОРТ	КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ	1094
С	КОКАНОВ АЛЕКСАНДР	«КОМВЕЛГА»	СВЯЗЬ	МОСКВА	1101
С	КОЗАЧЕНКО АЛЕКСАНДР	«МОСТРАНСГАЗ»	ТРАНСПОРТ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	1064
С	КОЗЛОВ АЛЕКСАНДР	«РОСЭКСПЕРТЗА»	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	1157
С	КОЗЛОВ ВИКЕНТИЙ	СВЯЗЬ РЕСПУБЛИКИ КОМИ	СВЯЗЬ	РЕСПУБЛИКА КОМИ	1093
С	КОЗЛОВСКИЙ СЕРГЕЙ	АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ «ИНКОМ»	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	982
С	КОМАРЕНКО ГРИГОРИЙ	«ЗИНТЕР»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	1099
С	КОНДАКОВ ЮРИЙ	ЮЩАКА-ОЛИНСКАЯ КОНДИТЕРСКАЯ ФАБРИКА	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА МАРИЙ ЭЛ	1007
С	КОНРАД ДЖОЗЕФ	«ВАРЬГАННЕЙТЕР»	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	ТИОМЕНСКАЯ ОБЛ.	1104
С	КОНСТАНТИНОВ ЛЕВ	СЕТЬ «КЭШ ЭНД КЭРРИ МЕГАМАРТ»	ТОРГОВЛЯ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	1109
С	КОРЯКОВ ВЛАДИМИР	«ВОЛГОТАНКЕР»	ТРАНСПОРТ	САМАРСКАЯ ОБЛ.	1041
С	КРАПИВИН АЛЕКСАНДР	«ТАМБОВЭНЕРГО»	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	ТАМБОВСКАЯ ОБЛ.	1062
С	КРАСНОСАВА АНАТОЛИЙ	«ЛИПЕЦКМОЛКО»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ЛИПЕЦКАЯ ОБЛ.	980
С	КУГАШЕВ ВЛАДИМИР	АСТРАХАНСКИЙ ПОРТ	ТРАНСПОРТ	АСТРАХАНСКАЯ ОБЛ.	1079
С	КУДИНОВ ЕВГЕНИЙ	«ИЗОПЛИТ»	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	КУРСКАЯ ОБЛ.	1057
С	КУЗМИН ОЛЕГ	YOUNG & RUBICAN	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	1000
С	КУЛИКОВ ГРИГОРИЙ	АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ «МИЭЛЬ»	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	1080
С	КУТЯНИН ЛЕОНИД	«ХИМПРОМ»	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ВОЛГОГРДСКАЯ ОБЛ.	1050
С	ЛАЗАРЕВ ЮРИЙ	РУССКИЙ БАНК ИМУЩЕСТВЕННОЙ ОПЕКИ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	1037
С	ЛАРИОНОВ ВАЛЕРИЙ	АПК «ШАТУРСКИЙ»	СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	1019
С	ЛЕБЕДЕВ СЕРГЕЙ	«РОССТСЕЛЬМАШ»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РОСТОВСКАЯ ОБЛ.	1080
С	ЛЕОННЭЙЗ ЭВБЕРХАРД	«ЭЛЕКТРИЧЕСКИЙ МИР»	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	1140
С	ЛИТИВИНОВ ВАЛЕРИЙ	ЩЕЛОВСКАЯ ПТИЦЕФАБРИКА	СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	993
С	ЛОБИН МИХАИЛ	СЕВЕРО-ЗАПАДНОЕ ПАРОХОДСТВО	ТРАНСПОРТ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	1050
С	ЛОМАКИН АНАТОЛИЙ	МЕЖДУНАРОДНАЯ КАЛИНЬЯННАЯ КОМПАНИЯ	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	987
С	ЛУСНИКОВ ПАВЕЛ	ОБИРСКИЙ ЗАВОД ТЯЖЕЛОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ	1116
С	ЛЫГИНА ОЛЬГА	БАНК «КРЕДИТ-МОСКВА»	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	1051
С	ЛЬЯВОВ ЮРИЙ	ГАЗПРОМБАНК	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	1123
С	ЛЯДИН НИКОЛАЙ	СЫЗРАНСКИЙ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЙ ЗАВОД	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	САМАРСКАЯ ОБЛ.	970
С	ЛЯМИН ГЕОРГИЙ	«ТОЛ-КНИГА»	ТОРГОВЛЯ	НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛ.	1022
С	МАМБЕСТАШ САИТ	«СТРОЙПОЛИМЕРКАРАМИКА»	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	КАЛУЖСКАЯ ОБЛ.	1120
С	МАНАКОВ АНАТОЛИЙ	«БЕЛГРОДСТРОЙДЕТЛЬ»	СТРОИТЕЛЬСТВО	БЕЛГОРОДСКАЯ ОБЛ.	1074
С	ШЕГЕВЕР МАРК	«КОКА-КОЛА РЕФРЕШМЕНТС»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	1082
С	МАРКОТКИН МИХАИЛ	«РОСМЭН»	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	1139
С	МАРТИРОСОВ АНДРЕЙ	«ПОМЕНЬЯВИАТРАНС»	ТРАНСПОРТ	ТИОМЕНСКАЯ ОБЛ.	1081
С	МАРТИРОСЯН ВАГАН	ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ТЕЛЕГРАФ	СВЯЗЬ	МОСКВА	1061
С	МАРТЬЯНОВА ВАЛЕNTINA	ГОСТИНИЦА «ЛЕНИНГРАДСКАЯ»	СЕРВИС	МОСКВА	1143
С	МАРТЬЯНОВ СЕРГЕЙ	«РОСЭКСПЕРТ»	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	1120
С	МАРШАЛОВ АЛЕКСАНДР	КОМПАНИЯ «ЮГ»	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ	1034
С	МАСЛАК АНДРЕЙ	АССОЦИАЦИЯ «СТАРАЯ КРЕПОСТЬ»	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	1036
С	МЕЛЬНИК ВЛАДИМИР	ГОСТИНИЦА «ГАММА-ДЕЛЬТА» (ИЗМАЙЛОВО)	СЕРВИС	МОСКВА	1045
С	МИНЕЕВ ВЛАДИМИР	«ДОКАР»	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	1014
С	МИРОВСКИЙ ГЕННАДИЙ	«СЕВЕРОНИКЕЛЬ»	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	МУРМАНСКАЯ ОБЛ.	977
С	МИРОНОВ ВИТАЛИЙ	РУССКО-АМЕРИКАНСКАЯ СТЕКОЛЬНАЯ КОМПАНИЯ	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ВЛАДИМИРСКАЯ ОБЛ.	1158
С	МИСЕВРА ОЛЕГ	«ВОСТОКСИГУЛЬ»	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	ИРКУТСКАЯ ОБЛ.	1100
С	МИТРОФАНОВ ЛЕОНИД	«ВНЕШАУДИТ»	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	1057
С	МИХАЙЛОВСКИЙ АЛЕКСАНДР	АГРОФИРМА «НОВАТОВАСЬЯКА»	СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО	РОСТОВСКАЯ ОБЛ.	1017
С	МКРТЧАН АЛЬБЕРТ	МОСКОВСКИЙ БУЛОЧНО-КОНДИТЕРСКИЙ КОМБИНАТ «КОЛОНЕНСКОЕ»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	1064
С	МУХАТИДИНОВ НАСИБУЛЛА	ЗЛАТОУСТОВСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ЗАВОД	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛ.	1004
С	НАК ИГОРЬ	«ЯМАЛТРАНССТРОЙ»	СТРОИТЕЛЬСТВО	ЯМАЛО-НЕНЕЦКИЙ АО	1146
С	НЕЧАЕВ ГЕННАДИЙ	НДАВОЙСКИЙ АЛЮМИНИЕВЫЙ ЗАВОД	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	РЕСПУБЛИКА КАРЕЛИЯ	1070
С	НИКОФОРОВ ИВАН	«ШУРОВСКИЙ ЦЕНТМЕТ»	СТРОИТЕЛЬСТВО	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	1120
С	НИКОЛЬСКАЯ ЕЛЕНА	ТОРГОВЫЙ ДОМ «ПИТЕР-М»	ТОРГОВЛЯ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	1052
С	НОВОСЕЛЬСКИЙ ЛЕОНИД	«ГРАДЕНТ»	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	1048
С	НОВОСЕЛЬЦЕВ АЛЕКСЕЙ	«УНИВЕРС-АУДИТ»	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	969
С	НОСОБИН ОЛЕГ	«ГРИН МАМА»	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	1070
С	НОСОВ ВАЛЕРИЙ	АМО ЗИЛ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	МОСКВА	1095
С	НУЖИН АЛЕКСАНДР	ЗАВОЛЖСКИЙ ЗАВОД ГУСЕНИЧНЫХ ТЯГАЧЕЙ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛ.	1120
С	НЮНЯКИН ВЯЧЕСЛАВ	НИЖНЕВАРТОВСКОЕ НЕФТЕГАЗОБОДВИЖАЮЩЕЕ ПРЕДПРИЯТИЕ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	ТИОМЕНСКАЯ ОБЛ.	1031
С	ОМЕЛЬЧУК ВЛАДИМИР	«ТРАНССЕРВИС»	ТРАНСПОРТ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	1157
С	ПАЛИЙ ВИТАЛИЙ	«СОЮЗАУДИТ»	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	1102
С	ПАРИЙ ВАЛЕРИЙ	«ОМСКИЙ КАУЧУК»	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ОМСКАЯ ОБЛ.	975
С	ПАШКОВ МИХАИЛ	ПРИВОЛЖСКИЕ МАГИСТРАЛЬНЫЕ НЕФТЕГАЗОПРОВОДЫ	ТРАНСПОРТ	САМАРСКАЯ ОБЛ.	1157
С	ПЕВЗНЕР ЯКОВ	«БЕЛГОРОДБАССОЦМЕНТ»	СТРОИТЕЛЬСТВО	БЕЛГОРОДСКАЯ ОБЛ.	986
С	ПЕГАНОВИЧ АЛЕКСАНДР	МАГИСТРАЛЬНЫЙ НЕФТЕПРОВОД «ДРУЖБА»	ТРАНСПОРТ	БРЯНСКАЯ ОБЛ.	970
С	ПЕТРОВ ВЛАДИМИР	«ЯКУТГОЛЬ»	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	РЕСПУБЛИКА САХА	1000
С	ПЕТРОВ ЮРИЙ	НЭЗАВИСИМЫЙ СТРОИТЕЛЬНЫЙ БАНК	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	971
С	ПЕЧКЕ БЕРНД-МИХАЭЛЬ	ЯРОСЛАВСКИЙ ПОЛИГРАФИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛ.	1002
С	ПЛЕСОВСКИХ ВЛАДИМИР	«НЕВСКАЯ КОСМЕТИКА»	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	1006
С	ПОКОРСКАЯ НИНА	«САЛОТ»	ЛЕГКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	1042
С	ПОЛТОРАК ГРИГОРИЙ	АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ «БЕСТ»	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	1029



ВАЛЕРИЙ МЕЛЬНИКОВ, «В»

«Я сильный человек, а сильным всегда везет»

— Считаете ли вы развитие своей компании личной заслугой или это достижение всей менеджерской команды?

— Вы знаете, я не хочу хвастаться, но мне в жизни везет. Я хорошо учился, в 21 год заработал свой первый миллион долларов. Я сильный человек, а сильным всегда везет. «Красный Восток» — это часть большого семейного бизнеса. Лично я контролирую 96% компании и считаю пивоварение делом своей жизни. Команда моих управленцев — это люди, которые вместе со мной поддерживают начатое моей семьей дело и живут теми же ценностями, что и я.

— Что волнует вас больше всего как менеджера?

— Сейчас мы работаем над вертикальной интеграцией. Весь процесс производства пива — от прямых отношений с сельхозпроизводителями, когда пивоваренный ячмень через принадлежащие нам элеваторы перерабатывается в солод на наших солодовнях, из солода производится пиво, а потом попадает на прилавки во всех регионах России — осуществляем мы сами. У нас уже есть свои транспортные компании, парк которых составляет более 600 железнодорожных вагонов-термосов, и автотранспортное предприятие с 750 единицами техники. Персонал нашей компании — более 10 тыс. человек. Мне повезло построить эту машину и ею управлять.

— Довольны ли вы оснащенностью своего производства?

— За последние семь с половиной месяцев мы очень развернулись, моя команда работает по 12 часов в сутки. Сейчас наше предприятие выпускает 1 млрд литров пива и 100 тыс. тонн солода. Насколько мне известно, «Красный Восток» сегодня имеет самую большую мощность на каждый квадратный метр территории. По-моему, это здорово.



ТАБЛИЦА 1. 1000 САМЫХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ МЕНЕДЖЕРОВ РОССИИ

ГРУППА	ФАМИЛИЯ, ИМЯ	КОМПАНИЯ	ОТРАСЛЬ	РЕГИОН	РЕЙТИНГ
ГРУППА С (АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК)					
C	ПОПКОВ ВАЛЕРИАН	УРАЛВНЕШТОРБАНК	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	989
C	ПОСЛУХАЕВ НИКОЛАЙ	«МЕБЕЛЬ ЧЕРНОЗЕМЬЯ»	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ВОРОНЕЖСКАЯ ОБЛ.	979
C	ПРЕМИНИН ВАСИЛИЙ	СЕГЕЖСКИЙ ЦК	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА КАРЕЛИЯ	1019
C	ПУСТОВАЛОВ ВЛАДИСЛАВ	«МОСГОРГИДРОСТРОЙ»	СТРОИТЕЛЬСТВО	МОСКВА	1157
C	ПУЧКОВ СЕРГЕЙ	«ЮМЕННЕФТЕГАЗ»	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	ТЮМЕНСКАЯ ОБЛ.	974
C	ПУШКАРЕВ АНАТОЛИЙ	«МАРИЙСКОЕ»	СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО	РЕСПУБЛИКА МАРИЙ ЭЛ	1148
C	РАБИНОВИЧ ЕОИМ	«ВАНАДИЙ-ТУЛА»	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ТУЛЬСКАЯ ОБЛ.	997
C	РАЗУДИНОВ РАВКАТ	«ПЕРМТРАНСЖЕЛЕЗБЕТОН»	СТРОИТЕЛЬСТВО	ПЕРМСКАЯ ОБЛ.	1039
C	РАКИТИЦКАЯ ТАТЬЯНА	«РЕМИДА АУДИТ»	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	1106
C	РДОНИКОВ АЛЕКСАНДР	ЗАВОД «ПСКОВСКИЙ ГОНЧАР»	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ПСКОВСКАЯ ОБЛ.	1029
C	РОДЖЕСТВЕНСКИЙ АЛЕКСАНДР	«ТОП-АУДИТ»	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	1052
C	РОЗЕНБЕРГ ЙОХАН	«ОРИФЛЕЙМ»	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	1124
C	РУБЦОВ АНАТОЛИЙ	ЛЕСОСИБИРСКИЙ ЛЕСОПИЛНО-ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩИЙ КОМБИНАТ № 1	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ	1036
C	РУСАКОВСКИЙ АЛЕКСЕЙ	ВЛАДИМИРСКИЙ ЭЛЕКТРОМОТОРНЫЙ ЗАВОД	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ВЛАДИМИРСКАЯ ОБЛ.	1110
C	РЫБЦЕВ АЛЕКСАНДР	«СУХОЛЮКСЦЕНТМЕТ»	СТРОИТЕЛЬСТВО	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	1071
C	САВЕЛЬЕВ ВЛАДИМИР	«АВТОДИЗЕЛЬ» (ЯРОСЛАВСКИЙ МОТОРНЫЙ ЗАВОД)	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛ.	1128
C	САЛИМОВА ОЛЬГА	«МИР ДЕТСТВА»	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	979
C	САМСОНОВ АЛЕКСАНДР	«ИНДУСТРИЯ-КУРСК»	СЕРВИС	КУРСКАЯ ОБЛ.	983
C	САМЫЛОВ АНАТОЛИЙ	ЛЫТКАРИНСКИЙ ЗАВОД ОПТИЧЕСКОГО СТЕКЛА	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	967
C	САМУСЬ ИЛЬЯ	КУБАНСКИЙ РЕГИСТРАЦИОННЫЙ ЦЕНТР	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ	1014
C	СЕЛИВАНОВ ГРИГОРИЙ	«КАРБОН»	СТРОИТЕЛЬСТВО	БЕЛГОРОДСКАЯ ОБЛ.	1086
C	СИЛЯКОВ ВИТАЛИЙ	«ЭЛЕКТРОСВЯЗЬ» (ИРИКУСКАЯ ОБЛ.)	СВЯЗЬ	ИРИКУСКАЯ ОБЛ.	1077
C	СИММОНС ИГОРЬ	«КСЕРОКС СНГ»	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	1086
C	СИНЯКИЙ ВАДИМ	«МАСТЕР-КНИГА»	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	1055
C	СИРОТИН ИГОРЬ	АКБ «МОСКВА»	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	1000
C	СИРОУС АЛЕКСАНДР	«РУСАУДИТ ДОРНХОФ, ЕВСЕЕВ И ПАРНЕРЫ»	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	964
C	СЛАВИН ВЯЧЕСЛАВ	«АРЭОТЕЛЬ „ДОДОМЕДОВО“»	СЕРВИС	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	1149
C	СОЛОБЕЕВ ВЛАДИМИР	ВОЛЖСКАЯ ГЭС	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	ВОЛГОГРАДСКАЯ ОБЛ.	982
C	СОЛЯНИК СЕРГЕЙ	УЛАН-УДИНСКИЙ ПРИБОРОСТРОИТЕЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА БУРЯТИЯ	978
C	СТАРЦЕВ ЮРИЙ	АРАЗМАССКИЙ ПРИБОРОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД	МАШИНОСТРОЕНИЕ	НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛ.	999
C	СТАСЮК БОРИС	ОТЕЛЬ «МАРИК ПОЛО ПРЕСНЯ»	СЕРВИС	МОСКВА	1132
C	СТЕПАНОВ АЛЕКСАНДР	«АТОММАШ»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РОСТОВСКАЯ ОБЛ.	1030
C	СТОЛЯРЕНКО ВЛАДИМИР	БАНК «ЕВРОФИНАНС»	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	1104
C	СТОЛЯРОВ АЛЕКСАНДР	КОЛПИНСКАЯ КАРТОНАЖНО-ПОЛИГРАФИЧЕСКАЯ ФАБРИКА	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ОРЛОВСКАЯ ОБЛ.	1132
C	СТРЕЛЕЦ АНДРЕЙ	«ОМСКВИНПРОМ»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ОМСКАЯ ОБЛ.	996
C	СТРУК ВАЛЕРИЙ	«МОРИОН»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ПЕРМСКАЯ ОБЛ.	1129
C	СТЮАРТ ЭЛЛА	VBBDO MOSCOW	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	1058
C	СУВОРОВ ЮРИЙ	КИРОВСКИЙ ЛАДОКОМБИНАТ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	КИРОВСКАЯ ОБЛ.	1136
C	СЫЧЕВ СЕРГЕЙ	«АВТОВАЗАГРЕАТ»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	САМАРСКАЯ ОБЛ.	1115
C	ТАРИДОНОВ ВЛАДИМИР	«МОЗДОКСКИЕ УЗОРЫ»	ЛЕГКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА СЕВЕРНАЯ ОСЕТИЯ	1064
C	ТАРР Джонатан	«КИМБЕРЛИ-КЛАРК»	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	1039
C	ТЕЛЮК АЛЕКСАНДР	«РОСАР»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ОМСКАЯ ОБЛ.	1023
C	ТИМАКОВ ИГОРЬ	СИБИРСКАЯ АУДИТОРСКАЯ КОМПАНИЯ	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ	1005
C	ТИХОВ ИГОРЬ	КРАСНОЯРСКИЙ ЗАВОД ЦВЕТНЫХ МЕТАЛЛОВ	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ	984
C	ТОРЕВ СТАНИСЛАВ	«САРАТОВНЕФТЕГАЗ»	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	САРАТОВСКАЯ ОБЛ.	1071
C	УЛЬЯНОВ ГЕННАДИЙ	«ОКТАВА»	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ТУЛЬСКАЯ ОБЛ.	1050
C	УЗИ ФИЛИП	«КРАФТ ФДС»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	1093
C	ФАЙН АЛЕКСАНДР	«АЛЬФА-ЭКО»	МЕЖОТРАСЛЕВОЙ	МОСКВА	1147
C	ФАРДИЕВ ИЛЬШАТ	«ТАЗНЕРГО»	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	1146
C	ФЕДОРИН СЕРГЕЙ	«ЭЛЕКТРОСВЯЗЬ» (ВОЛОГОДСКАЯ ОБЛ.)	СВЯЗЬ	ВОЛОГДОГСКАЯ ОБЛ.	1059
C	ФЕДОРОВ ВЛАДИМИР	ЗАВОД АППАРАТУРЫ СВЯЗИ ИМ. А. С. ПОПОВА	МАШИНОСТРОЕНИЕ	НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛ.	1093
C	ФЕДОРОВ СЕРГЕЙ	«ФОСАГРО»	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МУРМАНСКАЯ ОБЛ.	1061
C	ФЕДОТОВА ЛЮДМИЛА	ГОСТИНИЦА «СЛАВЯНСКАЯ»	СЕРВИС	КУРГАНСКАЯ ОБЛ.	995
C	ФЕДОЕВА ЛАРИСА	ПЕТРОВСКИЙ ПАССАЖ	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	966
C	ХАЗИАХМЕТОВ РАСИМ	ВОЛЖСКИЙ ГИДРОЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КАСКАД	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛ.	1086
C	ХАЙДАРОВ ФАРИТ	СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЕ МАГИСТРАЛЬНЫЕ НЕФТЕПРОДОВОДЫ	ТРАНСПОРТ	РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	989
C	ХАЙРОВ РАШИД	МЯСОПРОЦЕССОБИНАТ «ПЕНЗЕНСКИЙ»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ПЕНЗЕНСКАЯ ОБЛ.	1128
C	ХАУСТОВИЧ АЛЕКСАНДР	«ВОРОНЕЖСВЯЗЬИНФОРМ»	СВЯЗЬ	ВОРОНЕЖСКАЯ ОБЛ.	1117
C	ХЕЙНСВОРФ СТЮАРД	«ЛИГГЕТТ-ДУКАТ»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	1000
C	ХРУЛЕВ АЛЕКСЕЙ	«КРАСНАЯ НИТЬ»	ЛЕГКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	964
C	ЧУМАРИН БОРИС	«ЛИПЕЦКЦЕМЕНТ»	СТРОИТЕЛЬСТВО	ЛИПЕЦКАЯ ОБЛ.	1029
C	ШАКИРОВА АЛЛА	«РЕГИСТРАТОР НИКОЙ»	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	КИРОВСКАЯ ОБЛ.	1002
C	ШАТАЛОВ ВИКТОР	ТЕКСТИЛЬНАЯ ФИРМА «ОКА»	ЛЕГКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	1049
C	ШЕППАРД РОБЕРТ	«СИДАНОК»	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	МОСКВА	1072
C	ШИРИНКИН АЛЕКСАНДР	ТУЛЬСКИЙ МОЛОЧНЫЙ КОМБИНАТ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ТУЛЬСКАЯ ОБЛ.	1011
C	ШИШМАНОВ ЖОРЖ	«РУСБЕЛ»	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	1122
C	ШЛАБОВИЧ ЭРИКА	«ШАНС НА САДОВОЙ»	ТОРГОВЛЯ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	1061
C	ШЛЫКОВ АЛЕКСЕЙ	«САРКОНСАЛ СНГ»	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	1030
C	ШМАРГУНЕНКО АЛЕКСЕЙ	«ВЫБОРСКАЯ ЦЕЛЮЛОЗА»	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛ.	1101
C	ШТУРМИН АНДРЕЙ	«НИЖЕГОРДСКИЕ АВТОМОБИЛИ»	ТОРГОВЛЯ	НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛ.	1048
C	ШУЛЕЩИК НИКОЛАЙ	«НИЖЕГОРДСКАЯ СТОВАЯ СВЯЗЬ»	СВЯЗЬ	НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛ.	1149
C	ШУЛЬЧЕНКО МИХАИЛ	ВОЛГоградский КЕРАМИЧЕСКИЙ ЗАВОД	СТРОИТЕЛЬСТВО	ВОЛГогРАДСКАЯ ОБЛ.	975
C	ЮРИН ВИКТОР	ОНАКОВСКИЙ МОЛОЧНЫЙ ЗАВОД	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	1120
C	ЯКОВЛЕВ НИКОЛАЙ	«ОБЪЕДИНЕННЫЕ ЯРОСЛАВСКИЕ КРАСКИ»	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛ.	1096
ГРУППА Д (АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК)					
D	АБДИСОВ ВАЛЕКАН	СПИ-РВК	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	КАЛИНИНГРАДСКАЯ ОБЛ.	950
D	АБРАМОВ АЛЕКСАНДР	«ЕВРАЗ-ХОЛДИНГ»	МЕЖОТРАСЛЕВОЙ	МОСКВА	860
D	АВРОСИМОВА ИРИНА	«ФЕМИДА-АУДИТ»	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	РЕСПУБЛИКА КОМИ	875
D	АКУЛОВА АННА	«АУДИТ-ДЕЛО»	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	ИРИКУСКАЯ ОБЛ.	897
D	АЛАЕВ М. А.	«ИНФОМИКС»	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЯЗАНСКАЯ ОБЛ.	950
D	АМИРИЛАЕВ АДАМ	«ДАГНЕФТЬ»	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	РЕСПУБЛИКА ДАГЕСТАН	879
D	АНАШИН СТАНИСЛАВ	«ТРАНССИБИРСКИЕ МАГИСТРАЛЬНЫЕ НЕФТЕПРОДОВОДЫ»	ТРАНСПОРТ	ОМСКАЯ ОБЛ.	921
D	АНДРЕЕВ АНАТОЛИЙ	УНИВЕРСАМ «ЛІГОВСКИЙ»	ТОРГОВЛЯ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	890
D	АНИСИМОВ СЕРГЕЙ	АРКТИЧЕСКОЕ МОРСКОЕ ПАРОХОДСТВО	ТРАНСПОРТ	РЕСПУБЛИКА САХА	886
D	АНТОНОВ ВЛАДИМИР	«БАХУС»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	822
D	АФАНАСЬЕВ АНДРЕЙ	ЦЕНТРАЛЬНЫЙ УНИВЕРМАГ	ТОРГОВЛЯ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	842
D	АХСЯНОВ УМАР	«НИЗАР-М»	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	831
D	АХУНОВ ТУРСУН	ЯРОСЛАВСКИЙ ЭЛЕКТРОМАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛ.	798
D	АШИХИН ВЛАДИМИР	«ПИВОВАРИ ИВАНА ТАРАНОВА»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ОРЕНБУРГСКАЯ ОБЛ.	899
D	БАБИТОВ СЕРГЕЙ	«СИБТРАНССЕРВИС»	ТРАНСПОРТ	КЕМЕРОВСКАЯ ОБЛ.	791
D	БАГАУДИНОВ АЗИЗ	КУЗНЕЦКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	КЕМЕРОВСКАЯ ОБЛ.	804
D	БАЗУНОВ АНДРЕЙ	ТОРГОВЫЙ ДОМ «ВСЕ НА СВЕТЕ»	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	831
D	БАРАНЦЕВ АЛЕКСЕЙ	БРАТСКИЙ АЛЮМИНИЕВЫЙ ЗАВОД	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ИРИКУСКАЯ ОБЛ.	866
D	БАСАРЫГИН ЮРИЙ	«КУБАНГАЗПРОМ»	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ	964
D	БАШКИНА ЛИДИЯ	ТЮМЕНСКАЯ РЕГИСТРАЦИОННАЯ КОМПАНИЯ	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	ТЮМЕНСКАЯ ОБЛ.	882
D	БЕКЕР МИХАЭЛЬ	«РУССВЕЛЛ»	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	809
D	БЕННИКЕС КАРСТЕН	«ДИРОЛ»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	НОВГОРОДСКАЯ ОБЛ.	860
D	БЕРЕЖНОЙ МИХАИЛ	НПФ «ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ»	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	864
D	БЕСЕДИН АНДРЕЙ	«УРАЛХИММАШ»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	883
D	БЛОХИН ВАЛЕРИЙ	«РОСТОВГРОСТРУЙ»	СТРОИТЕЛЬСТВО	РОСТОВСКАЯ ОБЛ.	954
D	БОГАТНИК ВЛАДИМИР	ПРЕЗИДЕНТ-ОТЕЛЬ	СЕРВИС	МОСКВА	964



АНАТОЛИЙ СЕРЕБРЕЙКО

«Мы начали действовать довольно агрессивно и решительно»

— В отличие от многих кадровых агентств, ваша компания после кризиса сильно поднялась. Как вам это удалось?

— Мы правильно сориентировались в той непростой ситуации, начали действовать довольно агрессивно и решительно. И в итоге полностью перепозиционировали свою компанию. Главная суть преобразований заключалась в применении внутриорганизационных мер. Мы убрали всех лишних людей, оставив только самый костяк. У оставшихся ликвидировали фиксированные ставки и перевели людей на процент. Последующие действия были связаны с рыночной стратегией. Мы не стали снижать расценки на свои услуги, но вместо того чтобы обслуживать массовых клиентов, постарались занять сектор более дорогих заказчиков. А параллельно переориентировались с иностранных клиентов на российских.

— Какие задачи вы ставили лично для себя?

— На начальном этапе руководства компанией задача хорошего менеджера — не только правильно подобрать команду сотрудников, но и создать механизм, позволяющий им не просто работать, а работать продуктивно. В период кризиса менеджеру приходится, по сути, делегировать часть своих полномочий с тем, чтобы сотрудники смогли сообща управлять важными бизнес-решениями. От того, насколько правильно будет налажено это взаимодействие, зависит исход дела для компании.

— А что делает профессиональный менеджер, когда все сложности позади и начинается текучка?

— Он продолжает вести свою компанию вперед и реализовывать задуманные планы. Мы не можем долго оставаться на месте и все время должны брать новые вершины качества.

ГРУППА	ФАМИЛИЯ, ИМЯ	КОМПАНИЯ	ОТРАСЛЬ	РЕГИОН	РЕЙТИНГ
ГРУППА Д (АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК)					
Д	БРЕЖНЕВ ВЛАДИМИР	КОРПОРАЦИЯ «ТРАНССТРОЙ»	СТРОИТЕЛЬСТВО	МОСКВА	927
Д	БРУСЕНЦЕВ ГЕННАДИЙ	«ИВТЕЛЕКОМ»	СВЯЗЬ	ИВАНОВСКАЯ ОБЛ.	821
Д	БУШУЕВ ГЕННАДИЙ	КОЛБАСНЫЙ ЗАВОД «КОЛОМЕНСКИЙ»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	932
Д	ВЕСЕЛОВ ВЛАДИМИР	ЖИРОВОЙ КОМБИНАТ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	789
Д	ВИШНЯКОВ АЛЕКСАНДР	«ДОРМАШ»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ВОЛОГОДСКАЯ ОБЛ.	890
Д	ВОЙТЕНКО ВАЛЕРИЙ	ГОСТИНИЧНЫЙ КОМПЛЕКС «СИБИРЬ»	СЕРВИС	НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛ.	836
Д	ВОЛКОДАВ АЛЕКСАНДР	«БЕЛГОРОДНЕФТЕПРОДУКТ»	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	БЕЛГОРОДСКАЯ ОБЛ.	866
Д	ВОРОТИЛИН ВЛАДИМИР	«МЕЛЬКРУК»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	БРЯНСКАЯ ОБЛ.	816
Д	ВЯТКИН НИКОЛАЙ	«ТОМСКЭНЕРГО»	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	ТОМСКАЯ ОБЛ.	856
Д	ГАБОВИЧ ГЕННАДИЙ	«ТОРГЛУДИТ»	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	838
Д	ГАГАРИН МИХАИЛ	«КОРНЕТ»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	907
Д	ГАЛИЕВ РАИС	ДЮРТОЛИНСКИЙ КОМБИНАТ МОЛОЧНЫХ ПРОДУКТОВ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН	946
Д	ГЛАЗЫРИН ВАЛЕРИЙ	БАЙКАЛЬСКИЙ ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНЫЙ КОМБИНАТ	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ИРКУТСКАЯ ОБЛ.	829
Д	ГОЛУБИЧЕНКО БОРИС	КУРСКИЙ ТРИКОТАЖНЫЙ КОМБИНАТ «СЕЙМ»	ЛЕГКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	КУРСКАЯ ОБЛ.	833
Д	ГОНЧАР ЮРИЙ	ПЕРМСКИЙ ФАНЕРНЫЙ КОМБИНАТ	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ПЕРМСКАЯ ОБЛ.	847
Д	ГОРБАЧЕВ ВЛАДИМИР	«КУБАНЬЭЛЕКТРОСВЯЗЬ»	СВЯЗЬ	КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ	943
Д	ГОРИН ВАСИЛИЙ	КОЛХОЗ ИМ. ФРНЭЗ	СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО	БЕЛГОРОДСКАЯ ОБЛ.	854
Д	ГУБИНА НАТАЛЬЯ	«УСОЛЖЕКИМПРОМ»	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ИРКУТСКАЯ ОБЛ.	815
Д	ГУЛЬЮЙ ОРІАН	«МЕТРОВАГОНМАШ»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	817
Д	ДАВЛЯТОВ ЮРИЙ	«ДЕЛОВЫЕ КОНСУЛЬТАЦИИ»	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	796
Д	ДАУТОВ ТАИР	ИЖЕВСКИЙ ЗАВОД НЕФТИНОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА УДМУРТИЯ	952
Д	ДЕВЯТОВ ВАСИЛИЙ	«ТЭЗБУКНЕФТЬ»	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	РЕСПУБЛИКА КОМИ	831
Д	ДЕМЧЕНКО БОРИС	АВИАКОМПАНИЯ «ПУЛКОВО»	ТРАНСПОРТ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	940
Д	ДЖОДЖАУ МАЛХАЗ	«РЕГИСТРАТОР ИНТРАКО»	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	ПЕРМСКАЯ ОБЛ.	839
Д	ДИДЕНКО ЮРИЙ	«ДАЛЬМОРЕПРОДУКТ»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ПРИМОРСКИЙ КРАЙ	961
Д	ДМИТРИЕВ АЛЕКСАНДР	«БУМСНАБ»	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛ.	837
Д	ДМИТРИЕВ ЕВГЕНИЙ	«БАШКИРНЕФТЕПРОДУКТ»	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН	825
Д	ДОЛГОВ АЛЕКСАНДР	«ЦЕНТР ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ФИНАНСОВЫХ ЭКСПЕРТИЗ»	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	924
Д	ДРОЗДОВ НИКОЛАЙ	ВОЛГОГРАДСКИЙ МОТОРНЫЙ ЗАВОД	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ВОЛГОГРАДСКАЯ ОБЛ.	868
Д	ДУБОВИЦКИЙ ЮРИЙ	«БЕЛЫЙ ВЕТЕР»	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	838
Д	ДЮРСТ МАРК	«ФИЛИП МОРРИС ИКОРА»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛ.	948
Д	ЕЛИН ЛЕВ	«ЭГМОНТ РОССИЯ ЛТД.»	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	838
Д	ЕРИЦАН ГРИГОРИЙ	ИЗДАТЕЛЬСТВО «СЛОВО»	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	959
Д	ЕРОЩЕНКО СЕРГЕЙ	ВОСТОЧНО-СИБИРСКОЕ РЕЧНОЕ ПАРОХОДСТВО	ТРАНСПОРТ	ИРКУТСКАЯ ОБЛ.	800
Д	ЖАРАВИН ВИКТОР	МОСКОВСКИЙ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫЙ ЗАВОД ДРЕВЕСНО-СТРУКЧЕННЫХ ПЛИТ И ДЕТАЛЕЙ	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	932
Д	ЖИЖНИК АЛЕКСАНДР	«РОССЕЛЬХОЗБАНК»	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	960
Д	ЖУРАВЛЕВ АЛЕКСЕЙ	«ПЕРМСКИЕ ЦВЕТНЫЕ МЕТАЛЛЫ»	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ПЕРМСКАЯ ОБЛ.	788
Д	ЗАЙЦЕВА ОКСАНА	«МОНТЕС АУРИ»	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	835
Д	ЗАЙЧЕНКО АЛЕКСАНДР	«РУСХХЛЕН»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛ.	875
Д	ЗЕЛЕНСКИЙ ВАЛЕРИЙ	ТПФ «ПАССАЖ»	ТОРГОВЛЯ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	891
Д	ЗИНОВЬЕВ АЛЕКСАНДР	«ЭЛЕКТРОСВЯЗЬ» (ОРЕНБУРГСКАЯ ОБЛ.)	СВЯЗЬ	ОРЕНБУРГСКАЯ ОБЛ.	793
Д	ЗОЛОТУХИН МИХАИЛ	БИЙСКАЯ МЕСЕЛЬНАЯ ФАБРИКА	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	АЛТАЙСКИЙ КРАЙ	852
Д	ЗОРИН ВАЛЕНТИН	КРАСНОЯРСКИЙ ДОМ	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ	866
Д	ЗУБКОВСКИЙ СТАНИСЛАВ	ПОДОЛЬСКИЙ АККУМУЛЯТОРНЫЙ ЗАВОД	МАШИНОСТРОЕНИЕ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	814
Д	ИВАНОВ ГЕННАДИЙ	«СВ-АУДИТ»	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	858
Д	ИВАНОВ ЕВГЕНИЙ	РОСБАНК	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	841
Д	ИЛЬЯСОВ РАДИК	«НИЖНЕКАМСКХИНА»	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	851
Д	КАЛИН СЕРГЕЙ	«ОТКРЫТЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	814
Д	КАЛЮТА ГЕННАДИЙ	«ВОЛТАЙ»	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ВОЛГОГРАДСКАЯ ОБЛ.	963
Д	КАНАЕВ СЕРГЕЙ	«ЖИЛСТРОЙИНДУСТРИЯ»	СТРОИТЕЛЬСТВО	МОСКВА	908
Д	КАРПАЧЕВ АЛЕКСАНДР	КОРПОРАЦИЯ «ПАРУС»	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	840
Д	КАТОРИН БОРИС	НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ ИМ. В. П. ГЛУШКО	МАШИНОСТРОЕНИЕ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	897
Д	КЕВХИЕВ ИГОРЬ	«ЦИМЛЯНСКИЕ ВИНА»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РОСТОВСКАЯ ОБЛ.	872
Д	КИСЛЕЕВ СТАНИСЛАВ	EIGON ZEINERDE	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	925
Д	КИТАШЕВ АНДРЕЙ	«ПЕРМЭНЕРГО»	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	ПЕРМСКАЯ ОБЛ.	842
Д	КЛЕЙН НИКОЛАЙ	МАШИЗАВОД ИМ. КОЛИНИНА	МАШИНОСТРОЕНИЕ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	823
Д	КОЛОМЕЦ ОЛЕГ	«ПЕРМСКИЕ МОТОРЫ»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ПЕРМСКАЯ ОБЛ.	954
Д	КОЛОЧЕВ АЛЕКСАНДР	АВИАКОМПАНИЯ «ТУЛПАР»	ТРАНСПОРТ	РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	814
Д	КОРНИЕНКО ЛИЛИЯ	«ВОЛГИСКИЙ ПЕКАРЬ»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ТВЕРСКАЯ ОБЛ.	789
Д	КОРОЛЕВ ВЛАДИМИР	ЗАПАДНОЕ ПАРОХОДСТВО	ТРАНСПОРТ	КАЛИНИНГРАДСКАЯ ОБЛ.	861
Д	КОРОПАЧИНСКИЙ ЮРИЙ	СИМБАШХОЛДИНГ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ	897
Д	КОРОЮШКИН ЕВГЕНИЙ	БЕЛОМОРСКО-ОНЕЖСКОЕ РЕЧНОЕ ПАРОХОДСТВО	ТРАНСПОРТ	РЕСПУБЛИКА КАРЕЛИЯ	952
Д	КОЧЕТКОВ ГЕННАДИЙ	«ТУЛЭНЕРГО»	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	ТУЛЬСКАЯ ОБЛ.	810
Д	КОЧЕТКОВ АЛЕКСЕЙ	МОСКОВСКИЙ ПИВО-БЕЗАЛКОГОЛЬНЫЙ КОМБИНАТ «ОНАКОВО»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	871
Д	КРАВЦОВ АЛЕКСЕЙ	KRAFTWAY	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	815
Д	КРАВЧЕНКО ВАЛЕНТИН	«ГАРМОНИЯ ПЛЮС»	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	934
Д	КРИЦЫЧ МИХАИЛ	«АЭРОФЛОТ-ДОН»	ТРАНСПОРТ	РОСТОВСКАЯ ОБЛ.	800
Д	КРЮЧОТЧЕНКО МАКСИМ	ИЗДАТЕЛЬСТВО «АЗБУКА»	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	866
Д	КСЕНОФОНТОВ ЕВГЕНИЙ	«СОЮЗЭКОНКРАНТ»	ТОРГОВЛЯ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	788
Д	КУДРЯКОВ СЕРГЕЙ	«АВТОЗАПРАВОЧНАЯ ТЕХНИКА»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	870
Д	КУЗНЕЦОВ АЛЕКСЕЙ	«УНИВЕРСАМ 77»	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	867
Д	КУЗЬМЕНКО ВАЛЕНТИНА	ЦЕНТРАЛЬНЫЙ УНИВЕРМАГ	ТОРГОВЛЯ	СТАВРОПОЛЬСКИЙ КРАЙ	804
Д	ЛАВРЕНТЬЕВ АЛЕКСАНДР	КАЗАНСКИЙ ВЕРТОПЛАНТЫ ЗАВОД	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	858
Д	ЛАНДШТЕВ ВЛАДИМИР	«БЕЛАЯ ДАЧА МЕНДЖМЕНТ»	СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	936
Д	ЛЕВИТ ВАЛЕРИЙ	«ХАБАРОВСКИЙ КИНЕРО»	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	ХАБАРОВСКИЙ КРАЙ	943
Д	ЛЕВИТ ИГОРЬ	ЛЕННИНГРАДСКИЙ КИРПИЧНЫЙ ЗАВОД «ЛЕНСТРОЙКЕРАМИКА»	СТРОИТЕЛЬСТВО	ЛЕННИНГРАДСКАЯ ОБЛ.	822
Д	ЛЕВИЦКИЙ НИКОЛАЙ	МИНЕРАЛЬНО-ХИМИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МУРМАНСКАЯ ОБЛ.	818
Д	ЛЕПКОМЦЕВ БОРИС	СЕРОВСКИЙ ЗАВОД ФЕРРОСПЛАВОВ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	840
Д	ЛЕПКОМЦЕВ СЕРГЕЙ	СЕТЬ МАГАЗИНОВ «ПЯТЫЙ КАНАЛ»	ТОРГОВЛЯ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	886
Д	ЛИПОВ АНДРЕЙ	ONLINE RESOURCE CENTER (ORC)	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	923
Д	ЛИПОВ ЕВГЕНИЙ	ЗАВОД КЕРАМИЧЕСКИХ ИЗДЕЛИЙ	СТРОИТЕЛЬСТВО	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	857
Д	ЛИТОЮШКИН ВЛАДИМИР	«ЛИСМА»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА МОРДОВИЯ	808
Д	ЛОВАЧЕВ ЮРИЙ	ГОСТИНИЦА «РОЯЛ-ЗЕНИТ»	СЕРВИС	МОСКВА	844
Д	ЛОГИНОВ ВАЛЕРИЙ	ДЕТЧИНСКИЙ ЗИВАДОВ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	КАЛУЖСКАЯ ОБЛ.	907
Д	ЛОКТЕВ СЕРГЕЙ	БАРНАУЛЬСКИЙ ПИВОВАРЕННЫЙ ЗАВОД	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	АЛТАЙСКИЙ КРАЙ	800
Д	ЛУХАНСКИЙ АЛЕКСАНДР	«ХИМПРОМ»	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА ЧУВАШИЯ	808
Д	ЛЫСКОВ ЮРИЙ	«УРАЛКАБЕЛЬ»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	868
Д	МАТКОВ ЮРИЙ	«МЕТРОПОЛЬ»	СЕРВИС	МОСКВА	786
Д	МЕДВЕДЕВ АЛЕКСАНДР	МУРМАНСКОЕ МОРСКОЕ ПАРОХОДСТВО	ТРАНСПОРТ	МУРМАНСКАЯ ОБЛ.	813
Д	МЕЛЬНИКОВ АЛЕКСЕЙ	ВЛАДИМИРСКИЙ ЗАВОД «АВТОПРИБОР»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ВЛАДИМИРСКАЯ ОБЛ.	896
Д	МЕТЕЛИЦА МИХАИЛ	«МАГИСТРАЛЬНЫЙ ЗАВОД»	СТРОИТЕЛЬСТВО	МОСКВА	846
Д	МИЗУГЛИН ДМИТРИЙ	ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ БАНК	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	ТЮМЕНСКАЯ ОБЛ.	864
Д	МИНОВАНОВ КИРИЛЛ	БАНК «АВАНГАРД»	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	944
Д	МИРОНОВ ЛЕОНИД	«РОТОР»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ВОЛГОДСКАЯ ОБЛ.	887
Д	МИХАЙЛЕНКО ИЛЬЯ	«РЕНЕСАНС-СТРАХОВАНИЕ»	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	799
Д	МИХАЙЛОВ СЕРГЕЙ	«КУЗБАССЭНЕРГО»	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	КЕМЕРОВСКАЯ ОБЛ.	859
Д	МИХАЙЛОВСКИЙ ПАВЕЛ	«ЧЕРАНОВСКИЙ ФЕРМЕРШАР»	СТРОИТЕЛЬСТВО	НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛ.	938
Д	МОРДВИЦЕВ АЛЕКСАНДР	ВОЛГОГРАДСКИЙ ЗАВОД ТРАКТОРНЫХ ДЕТАЛЕЙ И НОРМАЛЛЕЙ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ВОЛГОГРАДСКАЯ ОБЛ.	935
Д	МОРЕВ ВАЛЕРИЙ	«СТЕКЛОСТРОЙ»	СТРОИТЕЛЬСТВО	ВЛАДИМИРСКАЯ ОБЛ.	850
Д	МОРОЗ АЛЕКСАНДР	ЗАВОД «КРАСНОЕ ЗНАМЯ»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЯЗАНСКАЯ ОБЛ.	916



ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ.

«Копия никогда не бывает лучше оригинала»

ГЕНЕРАЛЬНОМУ ДИРЕКТОРУ КОМПАНИИ «АПТЕКИ 36,6»

АНАСТАСИИ ВАВИЛОВОЙ УДАЛОСЬ РЕАЛИЗОВАТЬ НОВУЮ

ДЛЯ РОССИИ КОНЦЕПЦИЮ «АПТЕКИ-СУПЕРМАРКЕТА».

— Как возникла эта идея?

— В 1997 году акционеры группы компаний «Время» поставили перед нашей командой амбициозную задачу — создать аптечную сеть. Можно было открыывать обычные аптеки — или попытаться использовать западный опыт сетевых розничных технологий. Мы решили рискнуть. Провели маркетинговые исследования, пригласили известную британскую компанию для разработки фирменного стиля аптек. Цель была одна — покончить с устойчивой ассоциативной связью между понятиями «аптека» и «болезнь». Мы хотели сделать аптеку приятным местом для шопинга, куда ходят не за лекарством от болезни, а за здоровьем и красотой. По-моему, нам это удалось.

— У вас много последователей...

— Многие московские и некоторые региональные сети чуть ли не открыто копируют концепцию «36,6» — начиная от фирменных цветов и пакетов до торгового оборудования и формы персонала, не говоря уже о внутренних технологиях. Мне кажется, что это заведомо проигрышный путь. Копия никогда не бывает лучше оригинала, она изначально обрекает себя на постоянное сравнение с первоисточником.

— Формат ваших аптек тоже скопирован с западных аптечных сетей. Что конкретно вы у них переняли?

— Торговля гамбургерами, проявка фотопленки, отсутствие консультантов в зале, выкладка некоторых безрецептурных лекарств — все это нам не подходило. Основой сети «36,6» стала сама идея единой торговой марки, самообслуживание и хороший мерчендайзинг. В нашем исполнении смешение российского восприятия аптеки и лучшего опыта западных ритейлеров дало совсем новый аптечный формат, которому может найти место не только в нашей стране.



СОВМЕСТНЫЙ ПРОЕКТ

ТАБЛИЦА 1. 1000 САМЫХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ МЕНЕДЖЕРОВ РОССИИ

ГРУППА	ФАМИЛИЯ, ИМЯ	КОМПАНИЯ	ОТРАСЛЬ	РЕГИОН	РЕЙТИНГ
ГРУППА D (АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК)					
D	МОРОЗОВ НИКОЛАЙ	СЕТЬ УНИВЕРМАГОВ -ПРОДМАК-	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	873
D	МОРОЗОВА ИНЕССА	-СЕВЕРНОЕ СИЯНИЕ-С-	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	856
D	МУРТАЗАЛИЕВ МАГОМЕДРАСУЛ	-ИНТЕРЭКСПЕРТИЗА-	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	883
D	НАГАЕВ ЮРИЙ	-САХАЛИНЭНЕРГО-	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	САХАЛИНСКАЯ ОБЛ.	900
D	НЕДОСЕКОВ НИКОЛАЙ	-НЕФТЕМАШ-	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ТЮМЕНСКАЯ ОБЛ.	914
D	НЕКРАСОВ ВЛАДИМИР	-ЛУКЙЛ-ЗАПАДНАЯ СИБИРЬ-	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	ТЮМЕНСКАЯ ОБЛ.	944
D	НЕЧАЕВ АЛЕКСЕЙ	-ФАБЕРЛИК-	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	828
D	НИКИТИН ДМИТРИЙ	-ЕВРОСИС СПБ-	ТРАНСПОРТ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	830
D	НИКУЛИН АНАТОЛИЙ	-СИБИРЬЛЕКОМ-	СВЯЗЬ	НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛ.	787
D	НИКУЛИН ВАЛЕРИЙ	МУРМАНСКИЙ МОРСКОЙ ТОРГОВЫЙ ПОРТ	ТРАНСПОРТ	МУРМАНСКАЯ ОБЛ.	952
D	НОВИЦКАЯ МАРИНА	-ГАЗКОМПЛЕКТ-	МАШИНОСТРОЕНИЕ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	864
D	ОВЧАР ВЛАДИМИР	МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД -ЗИО-ПОДОЛЬСК-	МАШИНОСТРОЕНИЕ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	893
D	ОГРНЦ МИХАИЛ БОРИС	-ШВАРИКОФ-	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	853
D	ОЛРОВ АЛЕКСЕЙ	АУДИТОРСКОЕ БЮРО -ЯКТИОР-	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	812
D	ОЛРОВ ВЛАДИМИР	РОСТОВСКИЙ ОПТИКО-МЕХАНИЧЕСКИЙ ЗАВОД	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛ.	919
D	ОСПИЧЕВА НАТАЛЬЯ	ХАНТЫ-МАНСИСКИЙ НПФ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	ТЮМЕНСКАЯ ОБЛ.	908
D	ОСТАНОВ ЛЕОНИД	КУРСКИЙ ЗАВОД СИЛИКАТНОГО КИРПИЧА	СТРОИТЕЛЬСТВО	КУРСКАЯ ОБЛ.	869
D	ОСТАШЕВСКИЙ ВЛАДИМИР	ТОЛЬЯТИНСКИЙ МИСКОМБИНАТ -ЛИДЕР-	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	САМАРСКАЯ ОБЛ.	875
D	ПАШАЕВ ДАВИД	СЕВЕРНОЕ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	АРХАНГЕЛЬСКАЯ ОБЛ.	808
D	ПЕЛЬЦ АЛЕКСАНДР	КИРОВГРАДСКИЙ ЗАВОД ТВЕРДЫХ СПЛАВОВ	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	826
D	ПЕРЕПЕЛКИН АРТУР	РПВК	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	827
D	ПОГОСЯН МИХАИЛ	АВПК -СУХОЙ-	МАШИНОСТРОЕНИЕ	МОСКВА	909
D	ПОЗДЯКОВ АНАТОЛИЙ	БЕЛОЗЕРСКИЙ ЛЕСПРОМХОЗ	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ВОЛОГОДСКАЯ ОБЛ.	879
D	ПОЛИКАРПОВ СЕРГЕЙ	МОСКОВСКАЯ ГОРОДСКАЯ СЛУЖБА НЕДВИЖИМОСТИ	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	879
D	ПОЛИН НИКОЛАЙ	-ЭНЕРГОТЕХМАШ-	МАШИНОСТРОЕНИЕ	САМАРСКАЯ ОБЛ.	911
D	ПОЛЯКОВ ВЛАДИМИР	ГОСТИНИЦА «ТУРИСТ»	СЕРВИС	МОСКВА	931
D	ПОНКРЯТЕВ ПАВЕЛ	-ТОЛЬЯТИКАЧУЧ-	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	САМАРСКАЯ ОБЛ.	900
D	ПОНОМАРЕВ АРКАДИЙ	МОЛОЧНЫЙ КОМБИНАТ -ВОРОНЕЖСКИЙ-	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ВОРОНЕЖСКАЯ ОБЛ.	897
D	ПОСПЛЕЛОВ ФЕДОР	БАНК «НОВЫЙ МОСКОВСКИЙ»	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	909
D	ПОТЕМКИН ВИКТОР	ДИМИТРОВГРАДСКИЙ АВТОГРЕГАЛЬНЫЙ ЗАВОД	МАШИНОСТРОЕНИЕ	УЛЬЯНОВСКАЯ ОБЛ.	821
D	ПРИВАЛОВ ВЛАДИМИР	-ЧУВАШЭНЕРГО-	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	РЕСПУБЛИКА ЧУВАШИЯ	856
D	ПРОКОФЬЕВ ВЛАДИМИР	НПФ -СУРГУТНЕФТЕГАЗ-	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	ТЮМЕНСКАЯ ОБЛ.	937
D	ПРУСТОВА МАРГАРИТА	ТОРГОВЫЙ ДОМ -БОГАТЫРЬ-	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	808
D	РАСТАМХАНОВА ЛЮБОВЬ	-ПОРТ-АУДИТ-	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	ТЮМЕНСКАЯ ОБЛ.	795
D	РОБКАНОВ МИХАИЛ	ВЛАДИВОСТОКСКИЙ МОРСКОЙ ТОРГОВЫЙ ПОРТ	ТРАНСПОРТ	ПРИМОРСКИЙ КРАЙ	830
D	РОГОВЫЙ СЕРГЕЙ	ГОСТИНИЧНЫЙ КОМПЛЕКС -РОСТОВ-ДОН-	СЕРВИС	РОСТОВСКАЯ ОБЛ.	914
D	РОДИН АЛЕКСЕЙ	-ММЖ-БЫТ-	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	888
D	РОЖНОВ ВАЛЕНТИН	ЗАВОД ЖЕЛЕЗОБЕТОННЫХ ИЗДЕЛИЙ -БЕТФОР-	СТРОИТЕЛЬСТВО	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	950
D	РОМАНОВА СВЕТЛНА	АУДИТОРСКАЯ КОМПАНИЯ -ПАЧОЛИ-	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	929
D	РУБИНШТЕЙН ЭДУАРД	-МОСВОДОКАНАЛСТРОЙ-	СТРОИТЕЛЬСТВО	МОСКВА	788
D	РУСУ ИГОРЬ	-САНКТ-ПЕТЕРБУРГ МОРСКОЙ ПОРТ-	ТРАНСПОРТ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	947
D	РЯБОВ ВЛАДИМИР	ЦУМ -НОВОСИБИРСКИЙ-	ТОРГОВЛЯ	НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛ.	846
D	САБИРОВ РАШИТ	ИШИМСКИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ТЮМЕНСКАЯ ОБЛ.	943
D	САЛАХОВ АСХАТ	ГОСТИНИЦА -САВОЙ-	СЕРВИС	МОСКВА	851
D	САМОНОВ АЛЕКСАНДР	-ФЕЛАМ-	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	880
D	САРБАЕВ АЛЕКСАНДР	СВХ -ЯХРОМСКИЙ-	СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	884
D	САРИН ГЕННАДИЙ	-ЕВРО-КЕРАМИКА-	СТРОИТЕЛЬСТВО	ПСКОВСКАЯ ОБЛ.	814
D	СВЕТЛОВ ВИКТОР	ТВЕРСКИЙ ВАГОНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ТВЕРСКАЯ ОБЛ.	920
D	СЕКРЕКОВ ВЛАДИМИР	-РУСЬ-	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА КАБАРДИНО-БАЛКАРИЯ	844
D	СЕМЕНЕНКО ВЯЧЕСЛАВ	-ПЕТЕРБУРГСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ-	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	788
D	СЕРДЮКОВ СЕРГЕЙ	KORN/FERRY	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	871
D	СЕРЕДИН ВЯЧЕСЛАВ	-ЧЕЛЯДНЭРГО-	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛ.	801
D	СИВЕРСКАЯ НИНА	-ЧЕБОКАРСКИЙ ТРИКОТАЖ-	ЛЕГКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА ЧУВАШИЯ	846
D	СИДОРКОВ КОНСТАНТИН	RRC	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	812
D	СИНГЛАЗОВ СЕРГЕЙ	-ГИДРОМЕТАЛЛУРГ-	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	РЕСПУБЛИКА КАБАРДИНО-БАЛКАРИЯ	886
D	СКУРИДИН ВЛАДИМИР	ЛИПЕЦКИЙ ТРАКТОРНЫЙ ЗАВОД	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ЛИПЕЦКАЯ ОБЛ.	902
D	СЛОБODИН АНАТОЛИЙ	-МAGNEZIT-	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛ.	963
D	СОБОЛЕВ ГЕННАДИЙ	-БОКСИТОГОРСКИЙ ГЛИНОЗЕМ-	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛ.	804
D	СОРОКИН МАКСИМ	OCS	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	809
D	СОРОКИН МИХАИЛ	ГОСТИНИЦА -АРБАТ-	СЕРВИС	МОСКВА	796
D	СТАРОДУБЦЕВ ВИКТОР	КИРОВО-ЧЕПЕЦКИЙ ХИМИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ ИМ. Б. П. КОНСТАНТИНОВА	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	КИРОВСКАЯ ОБЛ.	915
D	СТЕЦЕНКО АНАТОЛИЙ	ОРСКИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ОРЕНБУРГСКАЯ ОБЛ.	813
D	СУХОВ АНАТОЛИЙ	АМУРСКОЕ ПАРОХОДСТВО	ТРАНСПОРТ	ХАБАРОВСКИЙ КРАЙ	800
D	ТИМОФЕЕВ ВАЛЕРИЙ	АВИАЦИОННЫЙ КОМПЛЕКС ИМ. С. В. ИЛЬИЧА	МАШИНОСТРОЕНИЕ	МОСКВА	910
D	ТИХОНОВ СЕРГЕЙ	-ЧИТАЭНЕРГО-	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	ЧИТИНСКАЯ ОБЛ.	804
D	ТИХОНОВ АЛЕКСАНДР	-ИНТЕРУРАЛ-	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	961
D	ТИХОНОВА СВЕТЛНА	БЛАГОУЧЕЦЕНСКАЯ КОНДИТЕРСКАЯ ФАБРИКА -ЗЕЯ-	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	АМУРСКАЯ ОБЛ.	859
D	ТОКАРЕВ НИКОЛАЙ	-ЗАРУБЕЖНЕФТЬ-	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	889
D	ТРЕЩЕЦКАЯ ТАТЬЯНА	-ТУЛЬСКИЙ ПРОМЫШЛЕННИК-	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	ТУЛЬСКАЯ ОБЛ.	804
D	ТУРОВЕЦКАЯ ЯНА	СТОЛИЧНОЕ АУДИТОРСКОЕ ПАРТНЕРСТВО	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	868
D	УЛЬЯНОВ ПАВЕЛ	-РОСТАР -СИБИРСКИЙ АЛЮМИНИЙ-	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	МОСКВА	938
D	УРУСОВ РАВИЛЬ	-ЭЛЕКТРОСИЛА-	МАШИНОСТРОЕНИЕ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	830
D	ФИВЕТ ХЕЛЬМУТ	-ФЛАЙДЕРЕР -ЧУДОВО-	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	НОВГОРОДСКАЯ ОБЛ.	801
D	ФОКИН ВЛАДИМИР	НОВОЧЕРКАССКИЙ ЭЛЕКТРОДНЫЙ ЗАВОД	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	РОСТОВСКАЯ ОБЛ.	917
D	ХАЗИПОВ РАШИТ	-БАШЛЕСТРОМ-	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН	911
D	ХАЛЕД ДЖАМИЛЬ	МФК -ДЖАМИЛЬКО-	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	873
D	ХИЕНОНЕН ЮККА	-КАЛИНКА СТОКМАНН-	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	805
D	ХОХЛОВ АЛЕКСЕЙ	ШУЙСКИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ИВАНОВСКАЯ ОБЛ.	947
D	ХУБУЛАВА ЗУРАБ	КАЗАНСКАЯ КОНДИТЕРСКАЯ ФАБРИКА -ЗАЯР-	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	836
D	ХУДКОРМОВ ИГОРЬ	-ПРОДИМЕКС- LTD-	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	871
D	ХУСАИНОВ ТИМУР	-ГАММА ГРУПП-	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	851
D	ЦАРЬКОВА НОННА	-БОЛЬШЕВИЧКА-	ЛЕГКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	904
D	ЧЕВАРДИН АНАТОЛИЙ	ПЕНЗЕНСКИЙ ДИЗЕЛЬНЫЙ ЗАВОД	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ПЕНЗЕНСКАЯ ОБЛ.	798
D	ЧЕРНОЩЕКОВ ЛЕОНID	-ЮГРГАЗ-	ТРАНСПОРТ	САРАТОВСКАЯ ОБЛ.	916
D	ЧУГУЕВСКИЙ ВАСИЛИЙ	ИКЕВСКИЙ МЕХАНИЧЕСКИЙ ЗАВОД	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА УДМУРТИЯ	868
D	ЧУМАКОВ АНАТОЛИЙ	РАМЕНСКИЙ ПРИБОРОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД	МАШИНОСТРОЕНИЕ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	886
D	ШАДРИН ВАЛЕНТИН	ФИНАНСОВАЯ РИЗЛТЕРСКАЯ КОМПАНИЯ	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	828
D	ШАЕВИЧ МИХАИЛ	-ЭЛДОРАДО-ЦЕНТР-	ТОРГОВЛЯ	ПЕРМСКАЯ ОБЛ.	811
D	ШАМАНОВ АНАТОЛИЙ	КОМПАНИЯ -ЛЙ-ФИЛИ-	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	840
D	ШВИДАК ИГОРЬ	САМАРСКИЙ ПОДШИНКОВЫЙ ЗАВОД	МАШИНОСТРОЕНИЕ	САМАРСКАЯ ОБЛ.	791
D	ШЕВЧЕНКО АЛЕКСАНДР	ОСТАНКИНСКИЙ МОЛОЧНЫЙ КОМБИНАТ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	821
D	ШЕВЧУК ИВАН	-БЕЛЫЕ НОЧИ-	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	ТЮМЕНСКАЯ ОБЛ.	813
D	ШЕМЕТОВ ВЛАДИМИР	-ОРГПРОМ-АУДИТ-	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	831
D	ШИПОЛОВСКИЙ СЕРГЕЙ	-АСТРАХАНСКИЕ АВИАЛИНИИ-	ТРАНСПОРТ	АСТРАХАНСКАЯ ОБЛ.	908
D	ЩЕРБАКОВ БОРИС	ORACLE	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	856
D	ЭНТИН СЕРГЕЙ	СЕМилУКСКИЙ ОГНЕУПОРНЫЙ ЗАВОД	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ВОРОНЕЖСКАЯ ОБЛ.	953
D	ЮН ВИКТОР	-СТАНДАРТ-РЕЗЕРВ-	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	846
D	ЯГЕР АЛЕКСАНДР	КУРСКИЙ ЗАВОД -АККУМУЛЯТОР-	МАШИНОСТРОЕНИЕ	КУРСКАЯ ОБЛ.	812
D	ЯППАРОВ ТАТИР	-АЙТИ-	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	889

МЕТОДИКУ РАСЧЕТА РЕЙТИНГА СМ. НА САЙТЕ WWW.AMR.RU.



АЛЕКСЕЙ МАЛЮКОВ

«Менеджеры компании вполне удовлетворены своей работой»

на российском рынке Росбанк входит в число крупнейших частных банков. Все дело в профессиональной команде, считает его президент Евгений Иванов.

— В чем главная причина успешного развития вашей компании?

— Нам удалось сохранить сильную, слаженную, профессиональную команду. В Росбанке практически отсутствует текучесть кадров высшего звена, что подтверждает лояльность персонала к компании. Я надеюсь, что наши менеджеры вполне удовлетворены своей работой, как морально, так и материально.

— Росбанк активно работает с частными клиентами. Почему вы выбрали такую стратегию?

— Поскольку деньги крупных корпораций уже давно поделены, а финансовые средства из иностранных источников пока еще недоступны, частные вкладчики — самая перспективная целевая аудитория в банковском секторе. Около \$60–70 млрд все еще находятся на руках у населения, то есть вне банковского оборота. И вопрос, как убедить граждан снова поверить в коммерческие банки, по-прежнему актуален.

Росбанк делает упор не на работу с массовым клиентом, мы ориентированы на состоятельных частных клиентов, которых можно отнести к категории VIP.

Именно поэтому, кстати, мы не стремимся открывать большое количество отделений и филиалов. Своим VIP-клиентам мы предлагаем эксклюзивный сервис. К ним прикрепляется личный консультант, с которым они могут связаться в любое время суток. Клиент может доверить консультанту проведение любых операций от своего имени.

— Не боитесь, что в этом секторе у вас появится много конкурентов?

— Ряд банков уже заявил о намерениях начать работу в этом направлении. Но пока они лишь осваивают новый для себя бизнес. Мы же достаточно давно этим занимаемся, успешно используя опыт лучших банков Швейцарии, Люксембурга и других стран.

Менеджер для стратегических изменений

Проблемы среднего менеджмента не случайно только сейчас становятся достаточно острыми в нашей стране. Плеяда компаний «новой экономики» начала вырастать из детского возраста, когда среднего менеджмента в них почти и не было. При этом они стали встречаться с новыми для них задачами, такими, как построение многоуровневой структуры управления, эффективная реализация стратегий, проведение изменений и т. д.

Если западные теоретики менеджмента в 90-х годах волновались, что информатизация приведет к исчезновению среднего менеджмента (слухи о его смерти оказались сильно преувеличеными), то у нас новое поколение «средних» только зарождается. Гиганты же экономики переживают другие проблемы и только самые успешные из них серьезно занимаются совершенствованием управления.

В остальном наш средний менеджмент испытывает проблемы, аналогичные тем, что и западный. На него прежде всего сваливаются все «приключения», связанные с влиянием внешнего окружения и проведением внутренних изменений, и над ним дамокловым мечом продолжает висеть информатизация.

Именно эта особенность и делает менеджеров среднего звена особенно заинтересованными в получении профессиональных знаний и навыков. В слабо меняющихся усло-

виях вполне можно управлять и на основе опыта – среднему же менеджеру динамично развивающейся компании об этом не стоит и мечтать. Нужна теория, нужен опыт других менеджеров, нужно постоянно поддерживать себя в «боевой готовности».

Однако реальный спрос на подготовку таких специалистов до последнего времени был относительно слабо выраженным, а потому и предложений по их обучению было достаточно мало, и требования к их компетентности детально не разрабатывались. Одну из немногих программ для подготовки менеджеров среднего звена предлагает Международный институт менеджмента ЛИНК.

Образованный ровно 10 лет назад (празднование юбилея состоится 11 июня) ЛИНК сделал международные программы бизнес-образования доступными в самых отдаленных уголках нашей страны. Сейчас его центры расположены в 85 городах бывшего Союза, и в них обучается до 10 тысяч менеджеров в год.

Программы обучения, которые предложил ЛИНКу его стратегический партнер – Открытый Университет Великобритании, четко структурированы по уровням управления. Линейным менеджерам предлагается полуторагодовая программа «Менеджер-профессионал»; средним – программа «Корпоративный менеджер» (плюс еще два полугодовых курса); топ-менеджерам – различные варианты программы МВА (от 3 до 4,5 лет).

Структура эта соответствует Британским профессиональным стандартам компетентности MCI, созданным ассоциацией Management Charter Initiative.

Основное внимание на курсах «второго уровня» уделяется навыкам проведения изменений, развития персонала, управления ресурсами, системному подходу и элементам стратегического планирования.

По окончании обучения студенты получают профессиональные дипломы в области менеджмента Открытого Университета Великобритании, и такие дипломы уже имеют более полутора тысяч наших соотечественников.

Следует отметить, что очно-дистанционная технология обучения, которую «взял на вооружение» ЛИНК, обладает значительными преимуществами для «взрослых студентов». Прежде всего она активно вовлекает в учебный процесс собственный опыт студента. Во-вторых, она направляет обучение на непосредственные практические задачи руководителя. В-третьих, она учитывает особенности восприятия взрослых людей. Наконец, она обеспечивает минимизацию временных затрат и возможность гибко согласовывать учебу с ритмом жизни студента. Все это делает программы ЛИНК все более привлекательными для менеджеров среднего звена.

Более детально об условиях обучения в ЛИНК можно узнать на сайте www.ou-link.ru или по телефонам региональных центров, указанных ниже.



**МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ИНСТИТУТ
МЕНЕДЖМЕНТА**
10 ЛЕТ В БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИИ

ЛИНК

Международный институт менеджмента ЛИНК предлагает многоуровневую систему подготовки менеджеров на основе программ Открытого Университета Великобритании

Учебные центры и представительства ЛИНК: Алматы 50-0345, Астрахань 24-1229, Архангельск 61-5434, Барнаул 24-4808, Белгород 34-5873, Брянск 41-0546, Вильнюс 213-0452, Владивосток 32-7797, Владимир 33-0983, Волгоград 36-6395, Воронеж 59-8294, Выкса 44-4062, Дубна 40-773, Егорьевск 42-408, Ереван 56-1742, Екатеринбург 36-6886, Жуковский 556-4989, Иваново 30-8823, Иркутск 24-0222, Казань 43-0992, Калининград 27-9651, Киев 212-1570, Кишинев 24-7451, К.-на-Амуре 47-456, Курган 42-1597, Краснодар 75-1118, Красноярск 27-8801, Курск 42-1597, Магнитогорск 32-7660, 24-2414, Минск 10-0105, Москва 263-7776, 165-2481, 975-1253, 299-4319, 362-7426, Мурманск 45-3621, Муром 22-025, Мытищи 586-9156, Наб.Челны 53-7085, Нефтеюганск 36-959, Н. Новгород 68-0606, Н. Тагил 25-6529, Новороссийск 61-3238, Новосибирск 10-1179, Новочеркасск 49-405, Норильск 34-3248, Ноябрьск 59-023, Нянганская 32-347, Обнинск 70-252, Одесса 23-5229, Пенза 52-1377, Пермь 41-1606, П.-Камчатский 94-952, Рига 728-5732, Р.-на-Дону 72-6250, 61-8018, Рязань 77-3915, Салехард 31-376, Самара 78-5751, Санкт-Петербург 325-9401, 313-4040, Саратов 45-9559, Саров 40-846, Северск 77-9529, Серпухов 70-5941, Смоленск 52-0905, Ставрополь 26-6606, Сургут 32-6028, Сыктывкар 43-6871, Таллин 644-2586, Тихорецк 21-363, Тольятти 72-9656, Томск 41-3329, Туапсе 27-276, Тула 36-3405, Тюмень 39-8785, Улан-Удэ 21-2419, Ульяновск 31-9253, Уфа 22-8925, Хабаровск 38-1697, Харьков 14-9610, Челябинск 65-7324, Чебоксары 64-0201, Череповец 22-8238, Чита 23-0411, Ю.-Сахалинск 72-8460, Якутск 49-6722, Ярославль 30-9311

www.ou-link.ru e-mail: link@ou-link.ru; mba@link.msk.ru

The Open
University

Окончание набора - 30 сентября

**МВА - МАСТЕР ДЕЛОВОГО
АДМИНИСТРИРОВАНИЯ**

- Вторая ступень МВА (на англ.)
- Курс «Стратегия»
- Три курса по выбору

**“КОРПОРАТИВНЫЙ
МЕНЕДЖЕР”**

- Управление ресурсами в условиях рынка
- Управление развитием и изменением

**“МЕНЕДЖЕР-
ПРОФЕССИОНАЛ”**

- Эффективный менеджер
- Финансовый менеджмент
- Практический маркетинг



ТАБЛИЦА 2. 200 САМЫХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ФИНАНСОВЫХ ДИРЕКТОРОВ

ГРУППА/МЕСТО ФАМИЛИЯ, ИМЯ	КОМПАНИЯ	ДОЛЖНОСТЬ	ОТРАСЛЬ	РЕГИОН	РЕЙТИНГ
ТОП-20					
1 ПАНККО ТЕЙО	АЛЬФА-БАНК	ГЛАВНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	893
2 СОЛОВЬЕВ ВЛАДИСЛАВ	«РУССКИЙ АЛЮМИНИЙ»	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	МОСКВА	870
3 МАРЕЕВИЧ АЛЕКСАНДР	ГАЗПРОМБАНК	КАЗНАЧЕЙ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	868
4 САВЧЕНКО СЕРГЕЙ	АФК «СИСТЕМА»	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	МЕХОТРАСЛЕВОЙ	МОСКВА	850
5 РАСКАТОВ АЛЕКСАНДР	КОНЦЕРН «СИЛОВЫЕ МАШИНЫ»	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	МАШИНОСТРОЕНИЕ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	848
6 АРДЕНТОВА СВЕТЛНА	«ВИММ-БИЛЛЬ-ДАНН»	ДИРЕКТОР ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	830
7 УОРСФОЛД МОРIS	«ВИМПЛЕКС»	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	СВЯЗЬ	МОСКВА	770
8 ЗУРАБОВ АЛЕКСАНДР	«АЭРОФЛОТ-РОССИЙСКИЕ АВИАЛИНИИ»	ПЕРВЫЙ ЗАМГЕНДИРЕКТОРА ПО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	ТРАНСПОРТ	МОСКВА	768
9 КОНОВАЛЬЧУК СЕРГЕЙ	«ДОНСКИЙ ТАБАК»	ЗАМГЕНДИРЕКТОРА ПО ФИНАНСАМ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РОСТОВСКАЯ ОБЛ.	625
10 ЖАРКОВ СЕРГЕЙ	ГУГА-БАНК	СТАРШИЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	615
11 КОСОЛОПОВ МИХАЙЛ	ОБЪЕДИНЕННЫЕ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЕ ЗАВОДЫ	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	МАШИНОСТРОЕНИЕ	МОСКВА	608
12 ГАЛЬПЕРИН ГЕННАДИЙ	«ТРОЙКА ДИАЛОГ»	ПЕРВЫЙ ЗАМГЕНДИРЕКТОРА	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	603
13 БИРМАН БОРИС	ЧЕЛЯБИНСКИЙ ЭЛЕКТРОЛИТИЧЕСКИЙ ЦИНКОВЫЙ ЗАВОД	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛ.	597
14 ТОРBAХОВ АЛЕКСАНДР	ИМБ «НИКОИЛ»	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	589
15 СОКОЛОВА МАРГАРИТА	ЯРОСЛАВСКИЙ ЦИНКОВЫЙ ЗАВОД	ЗАМГЕНДИРЕКТОРА ПО ЭКОНОМИКЕ И ФИНАНСАМ	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛ.	587
16 КОЗЕЕВА АЛЕКСАНДРА	КОРПОРАЦИЯ «ЭНЕРГИЯ-ИМ. С. П. КОРОЛЕВА»	ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ПО ФИНАНСАМ И ЭКОНОМИКЕ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	585
17 КАНДЕЛЬ АЛЕКСАНДР	ИНВЕСТИЦИОННАЯ ГРУППА «АТОН»	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	582
18 ВАЛИНГ ВАЛЕНТИНА	ВыКУСНИКС МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ЗАВОД	ДИРЕКТОР ПО ФИНАНСАМ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛ.	580
19 РЫБКИН ВЛАДИМИР	«ВОРКУТАУГОЛЬ»	ДИРЕКТОР ДИРЕКЦИИ ПО ЭКОНОМИКЕ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	РЕСПУБЛИКА КОМИ	578
20 ДЕЛИДОВА ВАЛЕНТИНА	КАЧКАНАРСКИЙ ГОК «ВАНАДИЙ»	НАЧАЛЬНИК ФИНАНСОВОГО ОТДЕЛА	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	576
ГРУППА А (АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК)					
A АБДРАФИКОВ РАМИЛЬ	«КАУЧУК»	ЗАМСТЕЙТЕЛЬ ДИРЕКТОРА ПО ЭКОНОМИКЕ	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН	528
A АНДРОСИК ВЛАДИМИР	«РОСТЕЛЕКОМ»	ЗАМГЕНДИРЕКТОРА, ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	СВЯЗЬ	МОСКВА	445
A БАЗЛОВА ЛЮБОВЬ	КОНДИТЕРСКОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ «РОССИЯ»	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	САМАРСКАЯ ОБЛ.	533
A БОРВИНОК АЛЕКСЕЙ	ЛЕНИНГРАДСКИЙ МЕТАЛЛИЧЕСКИЙ ЗАВОД	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	МАШИНОСТРОЕНИЕ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	406
A ВОРОНОКОВ АЛЕКСАНДР	СИНАРСКИЙ ГРУБЫЙ ЗАВОД	ЗАМГЕНДИРЕКТОРА ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ ВОПРОСАМ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	564
A ГЛОД АЛЕКСАНДР	«АВТОДИЗЕЛЬ» (ЯРОСЛАВСКИЙ МОТОРНЫЙ ЗАВОД)	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛ.	525
A ГЛУХИН АЛЕКСАНДР	СОЛОМБАЛЬСКИЙ ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНЫЙ КОМБИНАТ	ЗАМГЕНДИРЕКТОРА ПО ФИНАНСОВЫМ ВОПРОСАМ	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	АРХАНГЕЛЬСКАЯ ОБЛ.	483
A ГОЛДФИН ЧОП	BRUNSWICK UBS WARBURG	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	488
A ЖИГАЛОВ ВАЛЕРИЙ	НПО «САТУРН»	ДИРЕКТОР ПО ЭКОНОМИКЕ И ФИНАНСАМ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛ.	571
A ЖУРБА ДМИТРИЙ	РАО «ЭСС РОССИИ»	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	МОСКВА	486
A ЗАЯЦ АНДРЕЙ	«ОФЕНБУРГНЕФТЬ»	ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ФИНАСОВ И ДЕПАРТАМЕНТА ЭКОНОМИКИ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	ОФЕНБУРГСКАЯ ОБЛ.	542
A КАЛАШНИКОВ АНДРЕЙ	«СУАЛ-ХОЛДИНГ»	ДИРЕКТОР ФИНАНСОВОГО ДЕПАРТАМЕНТА	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	МОСКВА	500
A КАСТЬКОВА ИРИНА	САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ МОЛОЧНЫЙ КОМБИНАТ № 1 «ПЕТМОЛ»	ЗАМГЕНДИРЕКТОРА ПО ФИНАНСАМ И ЭКОНОМИКЕ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	469
A КИСЛЕВ МИХАИЛ	РОСБАНК	ДИРЕКТОР СВОДНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ДЕПАРТАМЕНТА	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	484
A КЛЫГИНА МАРГАРИТА	МИАН	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	456
A КОЗИН АЛЕКСАНДР	«БАЛАКОВОРЕЗИНОТЕХНИКА»	ДИРЕКТОР ПО ЭКОНОМИКЕ И ФИНАНСАМ	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	САРАТОВСКАЯ ОБЛ.	443
A КОНЮХОВ АЛЕКСАНДР	ЗАВОЛЖСКИЙ МОТОРНЫЙ ЗАВОД	ДИРЕКТОР ПО ЭКОНОМИКЕ И ФИНАНСАМ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛ.	467
A КОРНЕВ ВАСИЛИЙ	«ТЮМЕНЭНЕРГО»	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	ТЮМЕНСКАЯ ОБЛ.	490
A КОРСУН ВЛАДИМИР	ТАГАНРОГСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ЗАВОД	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	РОСТОВСКАЯ ОБЛ.	471
A КРАЙЦМАН РИЧАРД	«СИБНЕЙТ»	НАЧАЛЬНИК ДЕПАРТАМЕНТА КОРПОРАТИВНЫХ ФИНАСОВ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	МОСКВА	487
A КРИСТАЛЬ СЕРГЕЙ	ВОЛГИСКИЙ ГРУБЫЙ ЗАВОД	ДИРЕКТОР ПО ФИНАНСАМ И ЭКОНОМИКЕ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ВОЛГОГРАДСКАЯ ОБЛ.	468
A ЛАБУТИН ОЛЕГ	БАНК МФК	ДИРЕКТОР ФИНАНСОВОГО ДЕПАРТАМЕНТА	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	492
A ЛЕВОЧКИН АНАТОЛИЙ	НОВОКУЗНЕЦКИЙ АЛЮМИНИЕВЫЙ ЗАВОД	ЗАМГЕНДИРЕКТОРА ПО ФИНАНСАМ	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	КЕМЕРОВСКАЯ ОБЛ.	566
A МАКСУТОВ ОРИЙ	БАНК МОСКВА	ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ПЛАНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	530
A МАЛЫШЕВ СЕРГЕЙ	УГОЛЬНАЯ КОМПАНИЯ «ЮЖНЫЙ КУЗБАСС»	ЗАМГЕНДИРЕКТОРА ПО ЭКОНОМИКЕ И ФИНАНСАМ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	КЕМЕРОВСКАЯ ОБЛ.	535
A МЕНЖЕЛЕВСКИЙ ЕВГЕНИЙ	КИРОВО-ЧЕПЕЦКИЙ ХИМИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ	ДИРЕКТОР ПО ЭКОНОМИКЕ	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	КИРОВСКАЯ ОБЛ.	511
A МЕТЕЛЕНКО НИНА	МОСКОВСКИЙ ПИВО БЕЗАЛКОГОЛЬНОЙ КОМПАНИИ «ЧАКОВА»	ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ПО ФИНАНСАМ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	428
A МИЛКАШЕВИЧ ЕЛЕНА	АВИАКОМПАНИЯ «КРАСНОЯРСКИЕ АВИАЛИНИИ»	ЗАМГЕНДИРЕКТОРА ПО ФИНАНСАМ	ТРАНСПОРТ	КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ	554
A МОЗГУНОВ ГЕННАДИЙ	«ТЯЖМАШ»	ДИРЕКТОР ФИНАНСОВ И ЭКОНОМИКИ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	САМАРСКАЯ ОБЛ.	423
A НЮКАЛОВ АЛЕКСАНДР	СИБИРСКИЙ ЗАВОД ТЯЖЕЛОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ	ЗАМГЕНДИРЕКТОРА ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ ВОПРОСАМ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ	400
A ОЗАР ИГОРЬ	АВПК «СУХОЙ»	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	МАШИНОСТРОЕНИЕ	МОСКВА	485
A ОЛЬСЕН ИНГВАР	«ИКЕА РОССИЯ»	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	ТОРГОВЛЯ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	436
A ПАНИН ИГОРЬ	ЧЕРЕПОВЕЦКИЙ СТАЛЕПРОКАТНЫЙ ЗАВОД	ДИРЕКТОР ПО ЭКОНОМИКЕ И ФИНАНСАМ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ВОЛОГОДСКАЯ ОБЛ.	397
A ПАНЬКОВСКИЙ АНДРЕЙ	«БРИТИШ АМЕРИКАН ТОБАКО-СТФ»	ДИРЕКТОР ПО ЭКОНОМИКЕ И ФИНАНСАМ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	САРАТОВСКАЯ ОБЛ.	400
A ПАРВИЦКИЙ СЕРГЕЙ	ДСК-1	ЗАМСТЕЙТЕЛЬ ДИРЕКТОРА	СТРОИТЕЛЬСТВО	МОСКВА	447
A ПИЛИНА ТАТЬЯНА	ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ МЕБЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ «ШАТУРА»	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	450
A ПОЛУПОНОВ КИРИЛЛ	«МОТОВИЛХИНСКИЕ ЗАВОДЫ»	ЗАМГЕНДИРЕКТОРА ПО ФИНАНСАМ И ЭКОНОМИКЕ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА УДМУРТИЯ	448
A ПРИВАЛОВ НИКОЛАЙ	КАЗАНСКИЙ ВЕРТОЛЕТНЫЙ ЗАВОД	ЗАМГЕНДИРЕКТОРА ПО ЭКОНОМИКЕ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ПЕРМСКАЯ ОБЛ.	474
A РУДИК СЕРГЕЙ	БАНК «ЗЕНИТ»	ГЛАВНЫЙ БУХГАЛТЕР	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	412
A СНЕСАРЬ ДМИТРИЙ	ОБЪЕДИНЕНИЕ ФИНАНСОВАЯ ГРУППА	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	413
A СОРОКИН АНДРЕЙ	АМО ЗИЛ	ЗАМГЕНДИРЕКТОРА ПО ЭКОНОМИКЕ И ФИНАНСАМ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	МОСКВА	497
A СОРОКИНА ЛЮБОВЬ	«КРАСНЫЙ ОКТЯБРЬ»	ГЛАВНЫЙ ЭКОНОМИСТ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	563
A СПИРИДОВ ВЛАДИМИР	СТУПИСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ	ДИРЕКТОР ПО ЭКОНОМИКЕ И ФИНАНСАМ	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	428
A СУРИН АЛЕКСАНДР	ПЕТРОКОМПЕРБАНК	ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	429
A СУХОВ ЛЕВ	«ГЛОБАЛ ОДИН»	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	СВЯЗЬ	МОСКВА	428
A ТЕСЛЕНОК АЛЕКСАНДР	СП «ИГРИМА-ТАЙРНУК»	ЗАМГЕНДИРЕКТОРА ПО КОММЕРЦИИ И ФИНАНСАМ	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ИРКУТСКАЯ ОБЛ.	458
A ТУРГЕНЕВА ТАТЬЯНА	КОМПАНИЯ IBS	И. О. ФИНАНСОВОГО ДИРЕКТОРА	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	454
A ХАЛЕЦКАЯ ЛЮДМИЛА	«УРАЛМАШ»	ДИРЕКТОР ПО ФИНАНСАМ И ЭКОНОМИКЕ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	408
A ХАЛИКОВ ИЛЬДАР	КАМАЗ	ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ПО ЭКОНОМИКЕ И ФИНАНСАМ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	544
A ХАЧАТРОУВ Даниил	«СЛАВНЕФТЬ»	ПЕРВЫЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ПО ЭКОНОМИКЕ И ФИНАНСАМ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	МОСКВА	400
A ЧАЛЕНКОВ ЛЕОНИД	ТЭК «КРАСНЫЙ КОТЕЛЬЩИК»	ДИРЕКТОР ПО ФИНАНСАМ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РОСТОВСКАЯ ОБЛ.	438
A ЧЕРНЫШОВ ВАЛЕРИЙ	«СВЯЗЬИНФОРМ» (ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛ.)	ЗАМГЕНДИРЕКТОРА	СВЯЗЬ	ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛ.	461
A ЧЕРКЕВ АЛЕКСАНДР	«ИЖОРСКИЕ ЗАВОДЫ»	ДИРЕКТОР ПО ФИНАНСАМ И ЗАКУПКАМ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	441
A ЧИРКИН ВАДИМ	«МЕТАЛЛОИНВЕСТ»	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	МОСКВА	400
A ЧИСТОВ АЛЕКСАНДР	«БАЛТИЙСКИЙ ЗАВОД»	ДИРЕКТОР ПО ЭКОНОМИКЕ И ФИНАНСАМ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	433
A ШАВАЛЕВА ИРИНА	«ПЕРМСКИЕ МОТОРЫ»	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ПЕРМСКАЯ ОБЛ.	407
A ШУШПАНОВ КОНСТАНТИН	«СЛАВНЕФТЬ» ЯРОСЛАВЛ-ФЕОДОРСКИЙ СИНТЕЗ	И. О. ДИРЕКТОРА ПО ЭКОНОМИКЕ И ФИНАНСАМ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛ.	461
A ЮРЧЕНКО ПАВЕЛ	КОТЛАССКИЙ ЦК	ЗАМГЕНДИРЕКТОРА ПО ЭКОНОМИКЕ И ФИНАНСАМ	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	АРХАНГЕЛЬСКАЯ ОБЛ.	559
A ЯЧМЕНЕВ ВАЛЕНТИН	ВЕРХНЕСАЛДИНСКОЕ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЕ ПО	ЗАМГЕНДИРЕКТОРА ПО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	573
ГРУППА Б (АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК)					
B БАКАЛЕЙНИК ИОСИФ	ЧЕЛЯБИНСКАЯ НЕФТИНАЯ КОМПАНИЯ	РУКОВОДИТЕЛЬ БЛОКА ЭКОНОМИКИ И ФИНАСОВ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	МОСКВА	390
B БАЛУКОВА ЗОЯ	«ПОДОЛЬСКАЯ БАБС»	ЗАМГЕНДИРЕКТОРА ПО ЭКОНОМИКЕ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	372
B БАЯЗИТОВ АЙРАТ	АК БАСС»	ГЛАВНЫЙ БУХГАЛТЕР	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	315
B БЕЛИСОСОВА ОЛЬГА	«ЯРПВО»	ДИРЕКТОР ПО ФИНАНСАМ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛ.	324
B БЕЛЕЙВ КОНСТАНТИН	«СВЯЗЬИНВЕСТ»	ГЛАВНЫЙ БУХГАЛТЕР	СВЯЗЬ	МОСКВА	370
B БОБРОВ СЕРГЕЙ	«ЭЛЕКТРОСИЛА»	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	МАШИНОСТРОЕНИЕ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	377
B БРЫКОВ ВЯЧЕСЛАВ	«ЛСМСА»	ПЕРВЫЙ ЗАМГЕНДИРЕКТОРА, ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА МОРДОВИЯ	348
B БУЯКИН ЕВГЕНИЙ	«ЛАБОРАТОРИЯ КАСПЕРСКОГО»	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	381
B ВАСИЛЬЕВА ЛЮДВОВЬЯ	«ОФЕНБУРГБЛГРАДДАНСТРОЙ»	ВЕДУЩИЙ БУХГАЛТЕР	СТРОИТЕЛЬСТВО	ОФЕНБУРГСКАЯ ОБЛ.	294
B ГУБИНА ВАЛЕНТИНА	«ЩЕКИНОАЗОТ»	ЗАМГЕНДИРЕКТОРА ПО ФИНАНСАМ	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ТУЛЬСКАЯ ОБЛ.	376
B ДЕГТЬЯРЕВ СЕРГЕЙ	«УРАЛПЕЛЕКТРОМЕД»	НАЧАЛЬНИК ФИНАНСОВОГО ОТДЕЛА	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	271
B ДЕНЧУРА ЛАРИСА	ЦЕНТРАЛЬНЫЙ МОСКОВСКИЙ ДЕПОЗИТАРИЙ	ЗАМПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	332
B ДОКУЧАЕВ МИХАИЛ	«ГАЗПРОМ»	НАЧАЛЬНИК ДЕПАРТАМЕНТА ФИНАНСОВ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	МОСКВА	350
B ЕРМОКОВА ЛЮДМИЛА	ГОСТИНИЦА «ЛЕНИНГРАДСКАЯ»	ГЛАВНЫЙ БУХГАЛТЕР	СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО	ВОЛГОГРАДСКАЯ ОБЛ.	265
B ЗАБОЛКИНА АЛЕКСТИНА	ПТИЦЕФАБРИКА «ВОСТОК»	ГЛАВНЫЙ БУХГАЛТЕР	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	БЕЛГОРОДСКАЯ ОБЛ.	361
B ИЛЮКОВ КОНСТАНТИН	ОСКОЛЬСКИЙ ЭЛЕКТРОМЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	288
B КОБЕЛЕВ ВЛАДИМИР	БАНК «ВИЗАВИ»	ЗАМСТЕЙТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ	СВЯЗЬ	РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН	321
B КОЗЛОВА МАРГАРИТА	ЛОМО	ЗАМГЕНДИРЕКТОРА, ДИРЕКТОР ПО ЭКОНОМИКЕ И ПРОИЗВОДСТВУ</td			

ТАБЛИЦА 2. 200 САМЫХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ФИНАНСОВЫХ ДИРЕКТОРОВ

ГРУППА/МЕСТО ФАМИЛИЯ, ИМЯ	КОМПАНИЯ	ДОЛЖНОСТЬ	ОТРАСЛЬ	РЕГИОН	РЕЙТИНГ
В КОНОВАЛОВ АНДРЕЙ	КРАСНОЯРСКАЯ ГЭС	ДИРЕКТОР ПО ЭКОНОМИКЕ И ФИНАСАМ	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ	330
В КУКУРА СЕРГЕЙ	ЛУКОЙЛ	ПЕРВЫЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ (ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ)	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	МОСКВА	355
В КУРЬЯНОВ ГЕОРГИЙ	«САРАНСКАБЕЛЬ»	ДИРЕКТОР ПО ФИНАНСАМ, ЭКОНОМИКЕ И АДМИНИСТРАТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА МОРДОВИЯ	281
В ЛАВУЩЕНКО ВЛАДИМИР	«ТАТНЕФТЬ»	ЗАМГЕНДЕРКТОРА ПО ЭКОНОМИКЕ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	265
В ЛЮСТРОВА НАТАЛЬЯ	ГОСТИНИЦА «УКРАИНА»	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	СЕРВИС	МОСКВА	352
В МАКАРОВ АЛЕКСЕЙ	АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ «МИЛЬ»	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	312
В МАНДРИКОВА МАРИЯ	«ДАЛЬМОРЕПРОДУКТ»	НАЧАЛЬНИК ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ПРИМОРСКИЙ КРАЙ	356
В МАРКИН ГЕННАДИЙ	НОВОЛПЕЧЕЦКИЙ МАСТЕРСКИЙ КОМПЛЕКС	ДИРЕКТОР ПО ФИНАНСАМ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ЛИПЕЦКАЯ ОБЛ.	265
В МАТВЕЕВ АЛЕКСАНДР	ВЛАДИМИРСКИЙ ЭЛЕКТРОГЕНЕРАТОРНЫЙ ЗАВОД	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ВЛАДИМИРСКАЯ ОБЛ.	283
В МЕЖУЕВА АЛЛА	ВОЛГОГРАДСКИЙ ТРАКТОРНЫЙ ЗАВОД	ЗАМГЕНДЕРКТОРА, ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ВОЛГОГРАДСКАЯ ОБЛ.	293
В НАСИБУЛИН ИГОРЬ	«РОСЭКСПЕРТИЗА»	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	290
В НИКОНОВ АЛЕКСАНДР	ПИВОВАРЕННАЯ КОМПАНИЯ «БАЛТИКА»	ДИРЕКТОР ПО ФИНАНСАМ И ЭКОНОМИКЕ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	316
В ОЛЯНИЧ ДМИТРИЙ	«АЭРОФЛОТ-ДОН»	ЗАМГЕНДЕРКТОРА, ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР, ГЛАВНЫЙ БУХГАЛЕР	ТРАНСПОРТ	РОСТОВСКАЯ ОБЛ.	375
В ПЕТРОВ ИГОРЬ	«ПЮМЕНЬАВИАТРАНС»	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	ТРАНСПОРТ	ТИОМЕНСКАЯ ОБЛ.	314
В ПИДЛЯДСКАЯ РАИСА	СМОЛЕНСКИЙ МОЛОЧНЫЙ КОМПЛЕКС «РОСА»	НАЧАЛЬНИК ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОТДЕЛА, ГЛАВНЫЙ БУХГАЛЕР	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	СМОЛЕНСКАЯ ОБЛ.	336
В ПОГОСЯН РАЧИК	«ВОЛГОГРАДНЕФТЕГАЗСТРОЙ»	ПЕРВЫЙ ЗАМГЕНДЕРКТОРА	СТРОИТЕЛЬСТВО	ВОЛГОГРАДСКАЯ ОБЛ.	291
В ПОРОШИНА СВЕТЛНА	МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ «ОРБИТА»	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР, ГЛАВНЫЙ БУХГАЛЕР	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА КОМИ	346
В ПРОЗОРОВА АННА	«МАРИГРАДСАНТСТРОЙ»	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	СТРОИТЕЛЬСТВО	РЕСПУБЛИКА МАРИ ЭЛ	323
В РЕВЕЗЕНСКАЯ ИРИНА	WARD HOWELL INTERNATIONAL	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	331
В РИСКИНА ВЕЛЕНТИНА	«РОСТОВЭНЕРГО»	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	РОСТОВСКАЯ ОБЛ.	316
В РЫБНИКОВ МИХАИЛ	«АМФОФОС»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА ПО ЭКОНОМИКЕ	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ВОЛОГДСКАЯ ОБЛ.	271
В РЯЗАНЦЕВА ЕВГЕНИЯ	«ТОРИСЛАВЦЕВ И К°»	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	279
В САМСОНОВ ВИТАЛИЙ	ЛЕБЕДИНСКИЙ ГОК	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	БЕЛГОРОДСКАЯ ОБЛ.	295
В СЕЛИВАНОВ БОРИС	«АВТОВАЗАГРАФ»	ЗАМГЕНДЕРКТОРА ПО ЭКОНОМИКЕ И ФИНАСАМ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	САМАРСКАЯ ОБЛ.	288
В СИМОНЕНКО ЛЮДМИЛА	«ЭЛЕКТРОСВОЙ» (КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ)	ЗАМГЕНДЕРКТОРА ПО ФИНАНСАМ	СВЯЗЬ	КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ	361
В СЛАЩЕВА СВЕТЛANA	ЧЕЛЯБИНСКИЙ ЭЛЕКТРОМЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС	ДИРЕКТОР ПО ЭКОНОМИКЕ И ФИНАСАМ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛ.	313
В СОБОЛЕВ АНДРЕЙ	УРАЛВАГОНЗАВОД им. Ф. ДЭРЖИНСКОГО	НАЧАЛЬНИК ФИНАНСОВОГО ОТДЕЛА	МАШИНОСТРОЕНИЕ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	287
В СОФРОНОВ ВИКТОР	АЛРОСА	ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	РЕСПУБЛИКА САХА	280
В СПИРИДОНОВ ВЛАДИМИР	«НОВОСИБИХИМФАРМ»	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛ.	329
В СУБОТИН АЛЕКСАНДР	СОЛИКАМСКИЙ МАГНИЕВЫЙ ЗАВОД	ДИРЕКТОР ПО ЭКОНОМИКЕ	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ПЕРМСКАЯ ОБЛ.	354
В ТЕРПУГОВ ЕВГЕНИЙ	«РОСНЕФТЬ»	ПЕРВЫЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	МОСКВА	340
В ТОРНОПОЛЬСКАЯ МАРИНА	ЗАО «АГЕНТСТВО КОНТАКТ»	ПЕРВЫЙ ЗАМГЕНДЕРКТОРА, ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	288
В ТРОШИНА НИНА	«МУРМАНЭЛЕКТРОСВОЙ»	ПЕРВЫЙ ЗАМГЕНДЕРКТОРА ПО ЭКОНОМИКЕ И ФИНАСАМ	СВЯЗЬ	МУРМАНСКАЯ ОБЛ.	354
ГРУППА С (АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК)					
С АСТАЦОВ ЕВГЕНИЙ	«ОМСКШИНА»	ЗАМГЕНДЕРКТОРА ПО ФИНАНСАМ	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ОМСКАЯ ОБЛ.	172
С БОНКАРЕВ ДМИТРИЙ	СТОЙЛЕНСКИЙ ГОК	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	БЕЛГОРОДСКАЯ ОБЛ.	172
С ВАХМИСТРОВА ИРИНА	«УФАХИМПРОМ»	НАЧАЛЬНИК ФИНАНСОВОГО ОТДЕЛА	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН	196
С ВОЙТЯХОВ АНАТОЛИЙ	«АВИСМА»	ДИРЕКТОР ПО ЭКОНОМИКЕ И ФИНАСАМ	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ПЕРМСКАЯ ОБЛ.	194
С ГАБДУЛЛИНА МАРИНА	ДМИТРОВСКИЙ АВТОАГРЕГАТНЫЙ ЗАВОД	ЗАМГЕНДЕРКТОРА ПО ЭКОНОМИКЕ И ФИНАСАМ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	УЛЬЯНОВСКАЯ ОБЛ.	163
С ГАННУТИДИН ОИЛЬДАР	«НИЖНЕКАМСКНЕФТЕХИМ»	НАЧАЛЬНИК ФИНАНСОВОГО ОТДЕЛА	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	233
С ГОРБОНОС АЛЕКСАНДРА	D'ARCY-MOSCOW	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	263
С ГОРДЕЕВ ИГОРЬ	АУДИТОРСКАЯ КОМПАНИЯ «ДЕЛОВЫЕ КОНСУЛЬТАЦИИ»	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	191
С ГРЕБНЕВ РУСЛАН	АН «ДОМСТРОЙ»	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	187
С ГУЛЕВИЧ ЭЛИНА	КОМПАНИЯ «РУССКИЙ ПРОСТОР»	ДИРЕКТОР ПО ЭКОНОМИКЕ И ФИНАСАМ	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ВЛАДИМИРСКАЯ ОБЛ.	167
С ДАВИНА ТАМАРА	КУРСКИЙ ЗАВОД «АККУМУЛЯТОР»	ДИРЕКТОР ПО ЭКОНОМИКЕ И ФИНАСАМ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	КУРСКАЯ ОБЛ.	171
С ДОНЧАК МИХАИЛ	ПИВОВАРЕННЫЙ КОМПЛЕКС ИМ. СТЕПАНА РАЗИНА	ДИРЕКТОР ПО ЭКОНОМИКЕ И ФИНАСАМ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	233
С ДЮВЕ ФАБРИС	КОНДИТЕРСКОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ «СЛАДКО»	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	219
С ЕВДОКИМОВ АНТОН	«ЛЕНСПЕЦСМУ»	ЗАМГЕНДЕРКТОРА	СТРОИТЕЛЬСТВО	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	204
С ЗАХАРЕНКОВА ОЛЬГА	«АЗБУКА ЖИЛЬЯ»	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	182
С ЗОЛОТУХИНА ОЛЬГА	«АЙ СИ ЭН КРЕДИСТДА»	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	КУРСКАЯ ОБЛ.	181
С ИВАШЕНКО ФЕДОР	«ТЭБУКНЕФТЬ»	ЗАМГЕНДЕРКТОРА ПО ЭКОНОМИКЕ И ФИНАСАМ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	РЕСПУБЛИКА КОМИ	203
С ИЗОТОВ ВЛАДИМИР	КУРСКИЙ ЗАВОД МЕДИЦИНСКОГО СТЕКЛА	ЗАМГЕНДЕРКТОРА ПО КОММЕРЦИИ	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	КУРСКАЯ ОБЛ.	232
С ИН БОРДЕН	«МАКДОНАЛДС, РОССИЯ»	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	СЕРВИС	МОСКВА	186
С КАПИЛИСТАЯ НАДЕЖДА	«ПОМЕНЬТЕЛЕКОМ»	ЗАМГЕНДЕРКТОРА ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ И ФИНАНСОВЫМ ВОПРОСАМ	СВЯЗЬ	ТИОМЕНСКАЯ ОБЛ.	175
С КИРИЛЛОВА ЕЛЕНА	МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЙ ЗАВОД «КАМПОМОС»	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	200
С КИРИЧЕНКО АНДРЕЙ	«РУССКИЙ ПРОДУКТ»	КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	194
С КЛЮЧНИКОВА ТАТЬЯНА	«САМОЛОНГРФЕГАЗ»	ПЕРВЫЙ ЗАМГЕНДЕРКТОРА, РУКОВОДИТЕЛЬ БЛОКА	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	ТИОМЕНСКАЯ ОБЛ.	190
С КЛЮЧНИКОВ ВАЛЕРИЙ	САМАРСКАЯ КАБЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	МАШИНОСТРОЕНИЕ	САМАРСКАЯ ОБЛ.	181
С КОЗЛОВА НИНА	СУДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД «АВАНГАРД»	И. О. ЗАМГЕНДЕРКТОРА ПО ФИНАНСАМ И ЭКОНОМИКЕ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА КАРЕЛИЯ	251
С КОМЯКОВ ИГОРЬ	«МЕЧЕЛ»	ПЕРВЫЙ ЗАМГЕНДЕРКТОРА ПО ЭКОНОМИКЕ И ФИНАСАМ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛ.	215
С КУДРЯВЦЕВ НИКОЛАЙ	СЕТЬ МАГАЗИНОВ «М. ВИДЕО»	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	250
С ЛОЗОВОЙ ИГОРЬ	«КУЗБАССАРЭЗУГОЛЬ»	ДИРЕКТОР ПО ЭКОНОМИКЕ И ФИНАСАМ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	КЕМЕРОВСКАЯ ОБЛ.	260
С ЛОКОТКОВ АЛЕКСЕЙ	«ЦЕНТРЕЛЕКС»	ПЕРВЫЙ ЗАМГЕНДЕРКТОРА	СВЯЗЬ	МОСКВА	171
С ЛОКТИОНОВ НИКОЛАЙ	«КАУСТИК»	ПЕРВЫЙ ЗАМГЕНДЕРКТОРА ПО ЭКОНОМИКЕ И ФИНАСАМ	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН	250
С МАЛИКОВА ЛЮДМИЛА	«СОДА»	ЗАМГЕНДЕРКТОРА ПО ЭКОНОМИКЕ И УПРАВЛЕНИЮ	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН	219
С МИНАКОВ АЛЕКСАНДР	«ЛЕНСВЯЗЬ»	ПЕРВЫЙ ЗАМГЕНДЕРКТОРА, ДИРЕКТОР ПО ЭКОНОМИКЕ И ФИНАСАМ	СВЯЗЬ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	222
С МИТРОФАНОВА ЕЛЕНА	«ЛАНТА-ТУР ВОЯЖ»	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	СЕРВИС	МОСКВА	192
С МУХАМЕТШИН МАРАТ	«КАЗАНЬОРСИНТЕЗ»	ДИРЕКТОР ПО ЭКОНОМИКЕ И ФИНАСАМ	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	219
С НОВИКОВА ВИКТОРИЯ	«КОЛОРОС»	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	231
С ОСКИРКО ВЛАДИМИР	НОВОРОССИЙСКОЕ МОРСКОЕ ПАРОХОДСТВО «НОВОШИП»	ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ПО ФИНАНСАМ	ТРАНСПОРТ	КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ	163
С ПАНКРАТОВА ТАТЬЯНА	ОТЕЛЬ «БАЛЧУТ КЕМПИНСКИЙ МОСКВА»	ГЛАВНЫЙ БУХГАЛЕР	СЕРВИС	МОСКВА	253
С ПЕТРОВ АЛЕКСАНДР	КОНЦЕРН «КАЛИНА»	ДИРЕКТОР ПО ЭКОНОМИКЕ И ФИНАСАМ	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	250
С ПОЛЕЖАЕВА ВАВРАРЫ	«СОЛИКАМСУМПРОМ»	ДИРЕКТОР ПО ЭКОНОМИКЕ И ФИНАСАМ	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ПЕРМСКАЯ ОБЛ.	226
С ПОПОВА ЛЮДМИЛА	КРАСНОЯРСКИЙ АЛЮМИНИЕВЫЙ ЗАВОД	ДИРЕКТОР ПО ЭКОНОМИКЕ И ФИНАСАМ	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ	233
С ПОРТНОВ ДМИТРИЙ	НИЖНЕТАГИЛЬСКИЙ МАСТЕРСКИЙ КОМПЛЕКС	ЗАМГЕНДЕРКТОРА ПО ФИНАНСОВЫМ И ЭКОНОМИЧЕСКИМ ВОПРОСАМ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	184
С РОМАНИЧ ЕВГЕНИЙ	«КАРЕЛЬСКИЙ ОКАТЬШ»	ДИРЕКТОР ПО ЭКОНОМИКЕ И ФИНАСАМ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	РЕСПУБЛИКА КАРЕЛИЯ	247
С САЖИНСКИЙ ВЛАДИМИР	«АПТЕКИ 36,6»	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	197
С СИГАЧЕВА ТАТЬЯНА	АВИАКОМПАНИЯ «TRANSAERO»	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР ПО КОНТРОЛЮ ЗА ДОХОДАМИ	ТРАНСПОРТ	МОСКВА	158
С СИМОНОВА НАДЕЖДА	ИФ «СИВНЕФТЕАВТОМАТИКА»	ЗАМГЕНДЕРКТОРА	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ТИОМЕНСКАЯ ОБЛ.	227
С СЛИНЬКО ОЛЕГ	ЧЕЛЯБИНСКИЙ ТРАКТОРНЫЙ ЗАВОД («УРАЛТРАК»)	ЗАМГЕНДЕРКТОРА ПО ФИНАНСАМ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛ.	176
С СУКРОВА ВАЛЕРИЙ	МУРМАНСКИЙ ТРАВОЛНЫЙ ФЛОТ	ЗАМГЕНДЕРКТОРА ПО ЭКОНОМИКЕ И ФИНАСАМ	ТРАНСПОРТ	МУРМАНСКАЯ ОБЛ.	222
С ТАРАСОВА ТАТЬЯНА	ЦЕПЛОЛЗОНЫЙ ЗАВОД «ПИТКЯРАНТА»	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА КАРЕЛИЯ	244
С ТИТАЕВА АНАСТАСИЯ	ГРУППА «ИНТЕРЭКСПЕРТИЗА»	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	207
С УЛЬЯНОВ ИЛЬЯ	МИХАЙЛОВСКИЙ ГОК	ЗАМГЕНДЕРКТОРА ПО ЭКОНОМИКЕ И ФИНАСАМ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	КУРСКАЯ ОБЛ.	250
С УРДАЛЬСКИЙ АНДРЕЙ	ДЕПОЗИТАРНО-КЛИРИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ПО ЭКОНОМИКЕ И ФИНАСАМ	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	184
С ФЕДОРОВА ОЛЬГА	«ЯКУТЭНЭРГО»	ЗАМГЕНДЕРКТОРА	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	РЕСПУБЛИКА САХА	247
С ФЕДОТОВ АНТОН	ПЕРВОУРАЛЬСКИЙ НОВОТУРБУНЫЙ ЗАВОД («УРАЛТРУБОСТАЛЬ»)	ЗАМГЕНДЕРКТОРА ПО ФИНАНСАМ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	175
С ФОМИЧЕВА ВЕРА	«ТОРГАДИТ»	ГЛАВНЫЙ БУХГАЛЕР	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	185
С ЦИВИНСКИЙ СЕРГЕЙ	КУРСКАЯ АЭС	ЗАМ. ДИРЕКТОРА ПО ЭКОНОМИКЕ	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	КУРСКАЯ ОБЛ.	198
С ЧАЙКА ВЛАДИМИР	ДАЛЬНЕВОСТОЧНОЕ МОРСКОЕ ПАРОХОДСТВО	НАЧАЛЬНИК ФИНАНСОВО-БАЛЮТНОЙ СЛУЖБЫ	ТРАНСПОРТ	ПРИМОРСКИЙ КРАЙ	171
С ЧЕРВОНЫЙ ВИКТОР	МГТС	ЗАМГЕНДЕРКТОРА, НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ И ФИНАСОВ	СВЯЗЬ	МОСКВА	226
С ШАБОЛОВА НАДЕЖДА	«ОРБИТА»	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА МОРДОВИЯ	196
С ШАРАФЕЕВ ЗАГИТ	«НИЖНЕКАМСКШИНА»	ПЕРВЫЙ ЗАМГЕНДЕРКТОРА ПО ФИНАНСАМ	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	195
С ШАТУНОВА ИРИНА	ЙОШКАР-ОЛИНСКИЙ ЗАВОД ЛЕСНОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ	НАЧАЛЬНИК ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОТДЕЛА	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА МАРИ ЭЛ	206

МЕТОДИКУ РАСЧЕТА РЕЙТИНГА СМ. НА САЙТЕ WWW.AMR.RU



ТАБЛИЦА 3. 200 САМЫХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ДИРЕКТОРОВ

ГРУППА/МЕСТО ФАМИЛИЯ, ИМЯ	КОМПАНИЯ	ДОЛЖНОСТЬ	ОТРАСЛЬ	РЕГИОН	РЕЙТИНГ
ТОП-20					
1 БЕРНШТАМ ЕВГЕНИЙ	АЛЬФА-БАНК	ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	819
2 ЛОКТИОНОВ АНАТОЛИЙ	«РОСНЕФТЬ»	ПЕРВЫЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	МОСКВА	807
3 СМИРНОВ ПАВЕЛ	«ВИММ-БИЛЛЬ-ДАНН»	РУКОВОДИТЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГА	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	762
4 МАЧАНОВ НАИЛЬ	«ТАТЕНЕФТЬ»	ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО РЕАЛИЗАЦИИ И ПЕРЕРАБОТКЕ НЕФТЕПРОДУКТОВ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	760
5 САУШКИН АЛЕКСАНДР	«СУАЛ-ХОЛДИНГ»	ПЕРВЫЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	МОСКВА	747
6 ГЕРМАН ИГОРЬ	РАО «ЕЭС РОССИИ»	НАЧАЛЬНИК ДЕПАРТАМЕНТА ПО ЭНЕРГОСБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	МОСКВА	629
7 ИСАЕВ АЛЕКСАНДР	«РОСТЕЛЕКОМ»	КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	СВЯЗЬ	МОСКВА	603
8 ИРАНОВА ТАМАРА	ЧЕЛЯБИНСКИЙ ЭЛЕКТРОМЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА МАРКЕТИНГА	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛ.	585
9 КАЦИН ИГОРЬ	«МЕЧЕЛ»	КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛ.	575
10 БУДИЛОВ СЕРГЕЙ	«КАЧУК»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА МАРКЕТИНГА	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН	565
11 МЕНЬЩИКОВ СЕРГЕЙ	«ОРЕНБУРГНЕФТЬ»	ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО СНАБЖЕНИЯ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	ОРЕНБУРГСКАЯ ОБЛ.	560
12 ЕВТУШЕВСКИЙ СЕРГЕЙ	КИРОВО-ЧЕПЕЦКИЙ ХИМИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ	КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	КИРОВСКАЯ ОБЛ.	554
13 ГУТЕРОВ АЛЕКСАНДР	НОВОКУЗНЕЦКИЙ АЛЮМИНИЕВЫЙ ЗАВОД	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА СЫРЬЯ	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	КЕМЕРОВСКАЯ ОБЛ.	552
14 КРУЖАЛИН ВЛАДИМИР	«ЛЕНСВЯЗЬ»	ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ	СВЯЗЬ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	545
15 НАУМИЧЕНКО МАКСИМ	КОНЦЕРН «СИЛОВЫЕ МАШИНЫ»	ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА	МАШИНОСТРОЕНИЕ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	480
16 ЗОТОВА ТАТЬЯНА	«АЭРОФЛОТ-РОССИЙСКИЕ АВИАЛИНИИ»	ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ПО МАРКЕТИНГУ	ТРАНСПОРТ	МОСКВА	468
17 КРАВЧЕНКО ВЛАДИСЛАВ	«ПОМЕЧИАВИАТРАНС»	КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	ТРАНСПОРТ	ЮМЕНСКАЯ ОБЛ.	462
18 ДОЧКИН СЕРГЕЙ	«МАКДОНАЛДС, РОССИЯ»	ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ	СЕРВИС	МОСКВА	460
19 ТИТОВ СЕРГЕЙ	«СОДА»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО КОММЕРЧЕСКИМ ВОПРОСАМ	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН	455
20 МЭЙСИ РИК	«КОМСТАР»	КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	СВЯЗЬ	МОСКВА	450
ГРУППА А (АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК)					
А АГАФОНОВ АНДРИАН	ЦЕНТРАЛЬНЫЙ МОСКОВСКИЙ ДЕПОЗИТАРИЙ	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	266
А АЛЕВ ВЛАДИМИР	ЛЕНИНГРАДСКИЙ МЕТАЛЛИЧЕСКИЙ ЗАВОД	ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	359
А АНТОНОВ АЛЕКСАНДР	«БАЛАКОВОРЕЗИНОТЕХНИКА»	ДИРЕКТОР ПО ПРОИЗВОДСТВУ И МАРКЕТИНГУ	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	САРАТОВСКАЯ ОБЛ.	260
А АРТМЕНКО АЛЕКСАНДР	ТАГАНРОГСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ЗАВОД	КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	РОСТОВСКАЯ ОБЛ.	263
А БЕЗЕЛЬ ЕВГЕНИЙ	ОТЕЛЬ «БАЛКУМ КЛУБНИКИ МОСКВА»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ПРОДАЖ И МАРКЕТИНГА	СЕРВИС	МОСКВА	437
А БЕСКОВ БОРИС	СЫКТИВКАРСКИЙ ЛПК	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО МАРКЕТИНГУ И СЫРЬЮ	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА КОМИ	290
А БОНДАРЬ НАТАЛЬЯ	ГОСТИНИЦА «УКРАИНА»	ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ПРОДАЖ	СЕРВИС	МОСКВА	348
А БРЕШТ ВЯЧЕСЛАВ	ВЕРХНЕСАДИНСКОЕ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО МАРКЕТИНГУ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	250
А ВОЛКОВ СЕРГЕЙ	ГУТА-БАНК	ДИРЕКТОР ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ДЕПАРТАМЕНТА	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	408
А ВОСКОБОЙНИК ВЛАДИМИР	ЯРОСЛАВСКИЙ ШИННЫЙ ЗАВОД	КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛ.	260
А ГОРЛЕНКО ИЛЬЯ	МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ «ОРБИТА»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО МАРКЕТИНГУ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА КОМИ	265
А ГОРОДИЛОВ ПАВЕЛ	НОВОЛИПЕЦКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ	ДИРЕКТОР ПО СЫРЬЮ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ЛИПЕЦКАЯ ОБЛ.	343
А ДАНИЛОВ ВАСИЛИЙ	НПО «САГУР»	КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛ.	263
А ДВОРЯНКИНОВ ОЛЕГ	«РОСЭКСПЕРТИЗА»	ЗАВЕДУЮЩИЙ ОТДЕЛОМ МАРКЕТИНГА	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	281
А ДЕРЕЧИН АЛЕКСАНДР	КОРПОРАЦИЯ «ЭНЕРГИЯ» И. С. П. КОРОЛЕВА	НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГА	МАШИНОСТРОЕНИЕ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	254
А ДОЗМАРОВ МАКСИМ	ПИВОВАРЕННАЯ КОМПАНИЯ «БАЛТИКА»	ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	283
А ДРОНОВ ДМИТРИЙ	«МТУ-ИФОРМ»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА МАРКЕТИНГА И РЕКЛАМЫ	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	279
А ЕГОРОВ АНДРЕЙ	АВИАКОМПАНИЯ «КРАСНОЯРСКИЕ АВИАЛИНИИ»	ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ	ТРАНСПОРТ	КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ	250
А ЕРЕМИН АНДРЕЙ	КАЧКАНАРСКИЙ ГОК-БАНДАЙ»	КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	283
А ЗОТОВА ИРИНА	ИБГ «НИКОЛ»	ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР, РУКОВОДИТЕЛЬ БЛОКА ИНГИГИРОВАННОГО МАРКЕТИНГА	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	270
А ИВАНОВ АНДРЕЙ	ИНВЕСТИЦИОННАЯ ГРУППА «АТОН»	НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ ПО СВЯЗЯМ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	251
А ИВАНОВ ВСЕВОЛЮД	«ЛАБОРАТОРИЯ КАСПЕРСКОГО»	ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ И ПРОДАЖАМ	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	365
А КАПЛАН АЛЕКСАНДР	ЮМЕНСКАЯ НЕФТЬЯНАЯ КОМПАНИЯ	РУКОВОДИТЕЛЬ БЛОКА МАРКЕТИНГА, ПРОДАЖ И ПЕРЕРАБОТКИ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	МОСКВА	399
А КОЗЫРЕВ АНАТОЛИЙ	ЛУКОЙЛ	ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ, НАЧАЛЬНИК ГЛАВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ И МАРКЕТИНГА	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	МОСКВА	342
А КОСАЧЕВ ВИКТОР	«ПРИБОР»	КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	КУРСКАЯ ОБЛ.	353
А КОСОВ СЕРГЕЙ	«УФАЛЕЙНИКЕЛЬ»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО КОММЕРЦИИ	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛ.	340
А КУДРЯШИН ИГОРЬ	«УРАЛЭЛЕКТРОМЕДЬ»	КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	281
А КУЗНЕЦОВ ВИКТОР	«КАУСТИК»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО КОММЕРЦИИ	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН	265
А КУРЧОКО ЕВГЕНИЙ	«ЭЛЕКТРОСИЛА»	ПОМОЩНИК ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО МАРКЕТИНГУ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	363
А КУСТОШ ГАЛИНА	ЗАВОД «РОССТАТ»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ПРОДАЖ	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ПОВОЛЖСКАЯ ОБЛ.	345
А ЛОУС ДЭВИД	«ЮНИЛЕВЕР»	ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	329
А ЛУКЬЯНЕНКО ЕВГЕНИЙ	ТОРГОВЫЙ ДОМ «ПЕРЕКРЕСТОК»	КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	252
А МОЛАДЖАНОВА ГУЛЬКАН	«РУССКИЙ АЛЮМИНИЙ»	ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА СЫРЬЯ	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	МОСКВА	414
А МОРОЗОВ ИГОРЬ	ЗАВОЛЖСКИЙ МОТОРНЫЙ ЗАВОД	КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	МАШИНОСТРОЕНИЕ	НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛ.	388
А МЫШИН ВИКТОР	ЧЕПЕЦКИЙ МАХИНЕЧЕСКИЙ ЗАВОД	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА МАРКЕТИНГА	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА УДМУРТИЯ	271
А НОВОСЕЛЬСКИЙ ЮРИЙ	«ИНТАУГЛЬ»	КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	РЕСПУБЛИКА КОМИ	346
А ПАНФЕРОВ ВИТАЛИЙ	«ЦАРИЦНО»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА МАРКЕТИНГА	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	263
А ПАШКО ВАЛЕРИЙ	КАЗАНСКИЙ ВЕРТОЛЕТНЫЙ ЗАВОД	КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	262
А ПОДСЕВАЛОВ ВЛАДИМИР	«УДМУРТНЕФТЬ»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОМУ СНАБЖЕНИЮ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	РЕСПУБЛИКА УДМУРТИЯ	447
А ПОЛЯКОВ СТАНИСЛАВ	«МЕТАЛЛЮНВЕСТ»	ДИРЕКТОР ПО ВНЕШЕКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	МОСКВА	333
А РЕПЧЕНКО ОЛЕГ	АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ «МИЭЛЬ»	ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	298
А РУЧА ВЛАДИМИР	«СИБНЕФТЬ»	НАЧАЛЬНИК ДЕПАРТАМЕНТА ПО СВЯЗЯМ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	МОСКВА	321
А САВЕЛЬЕВ АЛЕКСАНДР	ТОРГОВЫЙ ДОМ «ЭЛЕКТРИЧЕСКИЙ МИР»	КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	347
А САНДАРЕНКО АНАТОЛИЙ	КАМАЗ	ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ПО ПРОДАЖАМ И СЕРВИСУ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	273
А СИДЕЛЬНИК АНДРЕЙ	НИЖНЕТАГИЛЬСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО КОММЕРЧЕСКИМ ВОПРОСАМ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	296
А СОБОЛЕВ МАКСИМ	МТС	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА МАРКЕТИНГА И РЕКЛАМЫ	СВЯЗЬ	МОСКВА	389
А СУДАРЧИКОВ СЕРГЕЙ	КОНДИТЕРСКИЙ КОНЦЕРН «БАБАЕВСКИЙ»	ПЕРВЫЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ПО МАРКЕТИНГУ, СЫРЬЮ И ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКЕ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	260
А СУСОВ МИХАИЛ	«МОБИЛЬНЫЕ ТЕЛЕСИСТЕМЫ»	ПЕРВЫЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ	СВЯЗЬ	МОСКВА	303
А ТУРИЩЕВА ОЛЬГА	«ВЫМПЕЛКОМ»	ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ	СВЯЗЬ	МОСКВА	341
А ТУХАРИНОВ ЛЕВ	«ТАКМАШ»	ДИРЕКТОР МАРКЕТИНГА И ВЗС	МАШИНОСТРОЕНИЕ	САМАРСКАЯ ОБЛ.	326
А ТЯПИН АРКАДИЙ	«КАЗАНЬОРГСИНТЕЗ»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА МАРКЕТИНГА	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	319
А УРИН ЕВГЕНИЙ	БАЛТИЙСКИЙ ЗАВОД	КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	МАШИНОСТРОЕНИЕ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	322
А ФАДЕЕВ ВАСИЛИЙ	«ТАЗИПРОМ»	НАЧАЛЬНИК ДЕПАРТАМЕНТА МАРКЕТИНГА ГАЗА, НЕФТИ, КОНДЕНСАТА И ПРОДУКТОВ ПЕРЕРАБОТКИ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	МОСКВА	300
А ФЕДОТОВ СЕРГЕЙ	«АВТОВАЗАГРЕГАТ»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО ЗАКУПКАМ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	САМАРСКАЯ ОБЛ.	268
А ФРОЛОВ СЕРГЕЙ	АМО ЗИЛ	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО МАРКЕТИНГУ И СЫРЬЮ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	МОСКВА	255
А ЧИСТИЯКОВ АНДРЕЙ	БАНК МОСКВЫ	НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ РЕКЛАМЫ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ И СЛУЖБ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	410
А ШАПАЕВ ГЕОРГИЙ	ОБЪЕДИНЕННЫЕ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЕ ЗАВОДЫ	ДИРЕКТОР ОБЪЕДИНЕННОЙ ДИРЕКЦИИ ПРОДАЖ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	МОСКВА	306
А ШАРАПОВ АЛЕКСАНДР	«ИЖОРСКИЕ ЗАВОДЫ»	И. О. ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА, ТЕХНИЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	МАШИНОСТРОЕНИЕ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	369
А ШАХНАЗАРИН ГЕОРГИЙ	ГАЗПРОМБАНК	НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ И СВЯЗЯМИ С ОБЩЕСТВЕННЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	349
А ШМЕЛЕВ АНАТОЛИЙ	ВЫКУСИНСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ЗАВОД	ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ, СЫРЬЮ И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИМИ СВЯЗЯМИ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛ.	296
В АБАШИН НИКОЛАЙ	«БУМСНАБ»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА СЫРЬЯ	ЛЕНСКАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛ.	224
В АКОПЯН НИНА	АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ «МИЭЛЬ»	ДИРЕКТОР СЛУЖБЫ ПО МАРКЕТИНГУ И РЕКЛАМЕ	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	223
В АКСЕНОВ ИВАН	ЗАВОД «АВТОПРИБОР»	КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ВЛАДИМИРСКАЯ ОБЛ.	201
В АНАШКИН БОРИС	«СИЛЬВИНИТ»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО МАРКЕТИНГУ И РЕКЛАМЕ	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ПЕРМСКАЯ ОБЛ.	219
В АХМЕТОВА ТАТЬЯНА	КРАСНОЯРСКИЙ АЛЮМИНИЕВЫЙ ЗАВОД	КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ	192
В БАУНОВА ЮЛИЯ	КОНДИТЕРСКОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ «СЛАДКО»	ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ПО МАРКЕТИНГУ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	232
В БЕЗУПЛАДНИКОВА ГАЛИНА	«СОЛИКАМСКБУЛПРОМ»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА СЫРЬЯ	ЛЕНСКАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ПЕРМСКАЯ ОБЛ.	229
В БЕЛКИН НИКОЛАЙ	СОЛИКАМСКИЙ МАГНИЕВЫЙ ЗАВОД	И. О. ДИРЕКТОРА ПО МАРКЕТИНГУ	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ПЕРМСКАЯ ОБЛ.	181
В БРИМАН ДANIIL	«ПИКРА»	ДИРЕКТОР ПО СТРАТЕГИИ И РАЗВИТИЮ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ	192
В БУРАК АЙДАН	«РАМЗНКА» (СЕТЬ МАГАЗИНОВ «РАМСТОР»)	РУКОВОДИТЕЛЬ ДЕПАРТАМЕНТА ПО МАРКЕТИНГУ	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	202
В ВИНОГРАДОВ ВЛАДИМИР	ПЕТРОКОММЕРЦБАНК	ПЕРВЫЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	178
В ВЫРОДОВ ВИКТОР	ЗЕЙСКАЯ ГЭС	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО СЫРЬЮ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОМУ СНАБЖЕНИЮ	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	АМУРСКАЯ ОБЛ.	225
В ГАВРИКОВА НАТАЛЬЯ	«БИЗНЕС-ПРЕСС»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО МАРКЕТИНГУ	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛ.	179
В ГАЛОВИЧ БЕРНСЛАВ	ЧЕЛЯБИНСКИ				

ТАБЛИЦА 3. 200 САМЫХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ДИРЕКТОРОВ

ГРУППА/МЕСТО ФАМИЛИЯ, ИМЯ	КОМПАНИЯ	ДОЛЖНОСТЬ	ОТРАСЛЬ	РЕГИОН	РЕЙТИНГ
В КОЛЕСНИКОВ ЮРИЙ	КОТАССКИЙ ЦБК	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ВНУТРЕННЕГО АУДИТА ГРУППЫ КОНЬЮНКТУРЫ РЫНКА	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	АРХАНГЕЛЬСКАЯ ОБЛ.	233
В КОМАРОВ ДМИТРИЙ	БАНК «ЗЕНИТ»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА МАРКЕТИНГА	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	231
В КОЧЕТОВА ИННА	МОСКОВСКОЕ ПИВО-БЕЗАЛКОГОЛЬНЫЙ КОМБИНАТ «ЧАКОВО-КРЫЛОВ»	Вице-президент по маркетингу	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	238
В КУЗНЕЦОВА СВЕТЛANA	ГОСТИНИЦА «ЛЕНИНГРАДСКАЯ»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА МАРКЕТИНГА	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	197
В КУНКОВ ИЛЬЯ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ МОЛОЧНЫЙ КОМБИНАТ № 1 «ПЕТМОЛ»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ НАЧАЛЬНИКА СЛУЖБЫ ПРИЕМА И ОБСЛУЖИВАНИЯ, ЗАВЕДУЮЩИЙ СЕКТОРОМ МАРКЕТИНГА	СЕРВИС	МОСКВА	195
В КУРАНОВ ВЛАДИМИР	КУРСКАЯ ЭЭС	ДИРЕКТОР ПО СБЫТУ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	237
В КУРИЛЦ ЛАРИСА	ЦЕЛЛЮЗОЗНЫЙ ЗАВОД «ПИТКЯРАНТА»	КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА КАРЕЛИЯ	220
В ЛЕБЕДЕВ НИКОЛАЙ	«МУРМАНЭЛЕКТРОСВЯЗЬ»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО КОММЕРЧЕСКИМ ВОПРОСАМ	СВЯЗЬ	МУРМANSКАЯ ОБЛ.	181
В ЛЕВЧЕНКО АНДРЕЙ	ТКЗ «КРАСНЫЙ КОТЕЛЬЩИК»	ДИРЕКТОР МАРКЕТИНГА	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РОСТОВСКАЯ ОБЛ.	202
В МАЛЬШЕВ ГЕННАДИЙ	ГРУППА «ИНТЕРЭКСПЕРТИЗА»	ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	214
В МАРТЬЯНОВА ОЛЬГА	МОСКОВСКАЯ КОНДИТЕРСКАЯ ФАБРИКА «КРАСНЫЙ ОКТЯБРЬ»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА МАРКЕТИНГА	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	246
В МЕЛЬНИКОВ ДМИТРИЙ	«АВИСМА»	ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ И ПРОДАЖАМ	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ПЕРМСКАЯ ОБЛ.	233
В НАУМОВА ОЛЬГА	ЧЕРЕПОВЕЦКИЙ СТАЛЕПРОКАТНЫЙ ЗАВОД	ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ И СБЫТУ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ВОЛГОГДСКАЯ ОБЛ.	216
В НОВИКОВ НИКОЛАЙ	«ШЕКИНОАЗОТ»	КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ТУЛСКАЯ ОБЛ.	243
В НОВИЦКАЯ ЛЮДМИЛА	«МОСКОВСКАЯ СОТОВАЯ СВЯЗЬ» (МСС)	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО КОММЕРЦИИ	СВЯЗЬ	МОСКВА	233
В ПАВЛЕНКО ПЕТР	«ПИОНЕР ПЕРВЫЙ»	ДИРЕКТОР ОТДЕЛА ПРОДАЖ И МАРКЕТИНГА	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	188
В ПАНКРАТОВ ДМИТРИЙ	МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЙ ЗАВОД «КАМПОМОС»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	193
В ПАНТЕЛЕЕВ АЛЕКСАНДР	СТУПИНСКАЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА МАРКЕТИНГА	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	243
В ПЕНЬКОВ АЛЕКСАНДР	ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ МЕБЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ «ШАТУРА»	КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	210
В ПОЛЛОТОВА НАТАЛЬЯ	ТОРГОВЫЙ ДОМ «СЕДЬМОЙ КОНТИНЕНТ»	КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	240
В РОЙХ АЛЕКСАНДР	«ПОДОЛЬСККАБЕЛЬ»	ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО КОММЕРЦИИ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	240
В СОЛОВЬЕВА ИРИНА	АГЕНТСТВО «КОНТАКТ»	ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	215
В СОЛОПЕНОВ АЛЕКСАНДР	СИБИРСКИЙ ЗАВОД ТЯЖЕЛОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО ПРОИЗВОДСТВУ И МАРКЕТИНГУ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	КРАСНОЯРСКИЙ Край	192
В СУХИН КОНСТАНТИН	СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ GSM	ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ	СВЯЗЬ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	228
В СЯГУБЛИН ИГОРЬ	«БРИТИШ АМЕРИКАН ТОБАККО-СТФ»	РЕГИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	САРАТОВСКАЯ ОБЛ.	200
В ТЕПЛИЦКИЙ ЭДУАРД	«АЭРОФЛОТ-ДОН»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	ТРАНСПОРТ	РОСТОВСКАЯ ОБЛ.	179
В УРАЗОВ СЕРГЕЙ	«ГЛОБАЛ ОДИН»	ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ	СВЯЗЬ	МОСКВА	202
В УСТИНОВ ВАЛЕРИЙ	«СЕВУРАЛБОКСИРУДА»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО КОММЕРЧЕСКИМ ВОПРОСАМ	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	185
В УШКОВА АЛЕКСАНДРА	«АПТЕКИ 36-6»	ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	232
В ФЕДОРОВ ИГОРЬ	СУДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД «АВАНГАРД»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО КОММЕРЦИИ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА КАРЕЛИЯ	236
В ХОНИКОВА НАТАЛЬЯ	АССЕНТЮР	ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	198
В ЦВЕРХМАН АЛЕКСЕЙ	«КАРЛЕЙСКИЙ ОКТАШ»	КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	РЕСПУБЛИКА КАРЕЛИЯ	244
В ЧЕРНЫШЕВА ЕЛЕНА	ЗАВОД «САРАНСККАБЕЛЬ»	ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА МОРДОВИЯ	219
В ШАПОЧКА ЕКАТЕРИНА	IBS	ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	202
В ШЕСТАКОВ АНДРЕЙ	СОЛОМБАЛЬСКИЙ ЦЕЛЛЮЗОНО-БУМАЖНЫЙ КОМБИНАТ	И. О. ДИРЕКТОРА ПО РЕАЛИЗАЦИИ И СНАБЖЕНИЮ ТРАНСПОРТА	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	АРХАНГЕЛЬСКАЯ ОБЛ.	234
В ШИЛОВ АЛЕКСАНДР	«ТЭБУКНЕФТЬ»	РУКОВОДИТЕЛЬ СЛУЖБЫ МАРКЕТИНГА	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	РЕСПУБЛИКА КОМИ	208
В ШИЛОВСКАЯ СВЕТЛана	«ГОРИСЛАВЕЦ И К»	МЕНЕДЖЕР ПО РЕКЛАМЕ	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	228
В ШИЛЮК ВЛАДИМИР	«ДОНСКИЙ ТАБАК»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО МАРКЕТИНГУ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РОСТОВСКАЯ ОБЛ.	213
В ШНУРОВ СЕРГЕЙ	ЛОМО	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА, ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ И ПРОДАЖАМ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	232
В ЮХАНОВА ОЛЬГА	АВИАКОМПАНИЯ «ТРАНСАЭРО»	И. О. ДИРЕКТОРА ПО МАРКЕТИНГУ	ТРАНСПОРТ	МОСКВА	212
В ЯКОВЛЕВ МИХАИЛ	ГРУППА «ИЖМАШ»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА ПО КОММЕРЦИИ И СБЫТУ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА УДМУРТИЯ	199
ГРУППА С (АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК)					
С АЛЕКСАНДРОВА ЕЛЕНА	«МАРИГРАДАНСТРОЙ»	Вице-президент	СТРОИТЕЛЬСТВО	РЕСПУБЛИКА МАРИЙ ЭЛ	159
С АРУТИОНОВ РУБЕН	БАНК «БИ-ВИЗА»	НАЧАЛЬНИК КЛИЕНТСКОГО ДЕПАРТАМЕНТА	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	151
С БАЕВ ЮРИЙ	«РИБОК РОССИЯ»	КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	145
С БЕСТОЛКОВ ВЛАДИМИР	НАБЕРЕЖНОЧЕЛНИНСКИЙ КАРТОННО-БУМАЖНЫЙ КОМБИНАТ	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	175
С БОРМЕНКО ДМИТРИЙ	«ЛЕНСПЕЦ СМУ»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА РЕКЛАМЫ И МАРКЕТИНГА	СТРОИТЕЛЬСТВО	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	131
С ГЛЕБОВА АЛЕКСАНДРА	«РУССКИЙ ПРОСТОР»	КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ВЛАДИМИРСКАЯ ОБЛ.	168
С ГОЛОВАТОЙ АЛИНА	ГОСТИНИЦА «РЭДИСОН-СЛАВЯНСКАЯ»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА МАРКЕТИНГА	СЕРВИС	МОСКВА	145
С ГОРДЕЕВ АЛЕКСАНДР	ЧЕЛЯБИНСКИЙ ТРАКТОРНЫЙ ЗАВОД («УРАЛТРАК»)	КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛ.	132
С ГУСЕВ АНАТОЛИЙ	«ЯРПИВО»	ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ И МАРКЕТИНГУ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛ.	131
С ГУСЬКОВА ОЛЬГА	«КОМБЕЛГА»	КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	СВЯЗЬ	МОСКВА	140
С ЗОЛОТОВ ЗОЛТАН	«РУССКИЙ ПРОДУКТ»	ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ПРОДАЖ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	175
С ЗОРКИНА ТАТЬЯНА	ТОРГОВЫЙ ДОМ «ЦУМ	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	155
С ЗУЕВ НИКОЛАЙ	«ЭЛЕКТРОСВЯЗЬ» (ОРЕНБУРГСКАЯ ОБЛ.)	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА МАРКЕТИНГА И РЕАЛИЗАЦИИ УСЛУГ СВЯЗИ	СВЯЗЬ	ОРЕНБУРГСКАЯ ОБЛ.	171
С ИВЧЕНКО ВИКТОР	«РОСЭКСПОРТЛС»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	166
С ИШИМУРОВ АЗАМАТ	«БАШИФОРМСВЯЗЬ»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА МАРКЕТИНГА	СВЯЗЬ	РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН	134
С КАЛЯГИН ЯКИМ	ЗАВОЛЖСКИЙ ЗАВОД «ГУСЕНИЧНЫХ ТЯГАЧЕЙ	КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	МАШИНОСТРОЕНИЕ	НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛ.	160
С КАМЧИНСКАЯ ТАТЬЯНА	ЛУХВИЧИЙ МУКОМОЛЬНЫЙ ЗАВОД	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА СБЫТА	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	132
С КВАСОВ ЮРИЙ	ВЛАДИМИРСКИЙ ЭЛЕКТРОМОТОРНЫЙ ЗАВОД	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА СЛУЖБЫ МАРКЕТИНГА И СБЫТА	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ВЛАДИМИРСКАЯ ОБЛ.	173
С КИРЕЕВ ИГОРЬ	«АНДОМСТРОЙ»	ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА МАРКЕТИНГА	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	153
С КОЛОСКОВ СЕРГЕЙ	УРАЛВАГОНЗАВОД им. Ф. ДЗЕРЖИНСКОГО	ДИРЕКТОР ПО СБЫТУ И МАРКЕТИНГУ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	130
С КОРИКОВ АЛЕКСЕЙ	«УСОЛЬЕХИМПРОМ»	КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ИРКУТСКАЯ ОБЛ.	156
С КОШЕЛЕВ ОЛЕГ	НОВОРОССИЙСКИЙ МОРСКОЙ ТОРГОВЫЙ ПОРТ	ДИРЕКТОР ПО КОММЕРЧЕСКОЙ РАБОТЕ И МАРКЕТИНГУ	ТРАНСПОРТ	КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ	125
С КУЗНЕЦОВА ЕЛЕНА	ГРУППА КОМПАНИЙ R-STYLE	ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	121
С КУЧМЕТ МИХАИЛ	СЕТЬ МАГАЗИНОВ «М. ВИДЕО»	ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	160
С ЛЕБЕДЕВА НАТАЛЬЯ	«ПЮМЕНЬТЕКОМ»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА МАРКЕТИНГА	СВЯЗЬ	ТЮМЕНСКАЯ ОБЛ.	123
С ЛЕВЧЕНКО ВЛАДИМИР	АТК СВ («ТЕХНОСИЛА»)	КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	143
С ЛОМАКИН СЕРГЕЙ	«ФЕЛМА»	ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ПО МАРКЕТИНГУ	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	126
С МЕЖУЕВ ПАВЕЛ	«ОРЕНБУРГПОГЛЯДЖАНСТРОЙ»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО СНАБЖЕНИЮ	СТРОИТЕЛЬСТВО	ОРЕНБУРГСКАЯ ОБЛ.	174
С МИГУНОВ ЮРИЙ	МОСКОВСКИЙ ШИННЫЙ ЗАВОД	КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	110
С МЯСНИКОВ СЕРГЕЙ	«ОМСКИНА»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ ВОПРОСАМ	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ОМСКАЯ ОБЛ.	175
С НАДЕИН ИВАН	ДАЛЬНЕВОСТОЧНОЕ МОРСКОЕ ПАРОХОДСТВО	ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА	ТРАНСПОРТ	ПРИМОРСКИЙ КРАЙ	119
С НИКИПЕЛОВ АНДРЕЙ	ВОЛГогРАДСКИЙ ТРАКТОРНЫЙ ЗАВОД	КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ВОЛГогРАДСКАЯ ОБЛ.	165
С НОВИКОВА НАТАЛЬЯ	НОВОСИБИРСКАЯ ФАРМ	КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛ.	155
С ОГРОДНИКОВ МИХАИЛ	ЮШКАР-ОЛИНСКИЙ ЗАВОД ЛЕСНОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА СНАБЖЕНИЯ И СБЫТА	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА МАРИЙ ЭЛ	108
С ОЛЕЙНИКОВА ЛАРИСА	«ЭЛЕКТРОСВЯЗЬ» (КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ)	ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	СВЯЗЬ	КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ	141
С ПАВЛОВА ЕКАТЕРИНА	«НОВГОРОДСКИЙ МЯСНОЙ ДВОР»	КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	НОВГОРОДСКАЯ ОБЛ.	118
С ПАРШИН РОМАН	ИК ИКИ	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	102
С ПЕРЕСЛЕГИН ГЕННАДИЙ	МИКОЯНОВСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ	ДИРЕКТОР ПО СБЫТУ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	165
С ПОДОЛЬСКИЙ СЕРГЕЙ	«ВОРОНЕЖЭНЕРГО»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО КОММЕРЦИИ	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	ВОРОНЕЖСКАЯ ОБЛ.	103
С ПРОСКУРЯКОВ СЕРГЕЙ	ADIDAS	ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	109
С РОМАНЮК ЕВГЕНИЙ	АВИАКОМПАНИЯ «ОМСКАВИА»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	ТРАНСПОРТ	ОМСКАЯ ОБЛ.	175
С РЯБЕНКОВ ВИТАЛИЙ	ИПФ «СИБНЕФТЕАВТОМАТИКА»	РУКОВОДИТЕЛЬ СЛУЖБЫ МАРКЕТИНГА И СБЫТА	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ТЮМЕНСКАЯ ОБЛ.	161
С САКОВИЧ ВЛАДИМИР	НОВОРОССИЙСКОЕ МОРСКОЕ ПАРОХОДСТВО «НОВОШИП»	ПЕРВЫЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ПО КОММЕРЧЕСКОЙ ЭКСПЛУАТАЦИИ ФЛОТА	ТРАНСПОРТ	КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ	130
С СМОЛИН НИКОЛАЙ	ПТИЦЕФАВРИКА «БОСТОК»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА ПО КОММЕРЦИИ	СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО	ВОЛГогРАДСКАЯ ОБЛ.	163
С СКОЛОВ СЕРГЕЙ	ГОСТИНИЦА «БУДАПЕШТ»	КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	СЕРВИС	МОСКВА	117
С СКОЛЕВ ВИКТОР	«АЛТАЙТАЙ»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА МАРКЕТИНГА	МАШИНОСТРОЕНИЕ	АЛТАЙСКИЙ КРАЙ	159
С СТАРОДУБЦЕВ СЕРГЕЙ	ЧЕЛЯБИНСКИЙ ЗАВОД «ТЕПЛОПРИБОР»	КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛ.	168
С СТЕТОЙ ФЕЛИКС	СЕТЬ МАГАЗИНОВ «ПЯТЕРочка»	Вице-президент по коммуникациям и брандвой	ТОРГОВЛЯ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	171
С СУНДУКОВ ВАЛЕРИЙ	«АИ СИ ЭН ЛЕКСРЕДСТВА»	ДИРЕКТОР ПО ЗАКУПКАМ И ЛОГИСТИКЕ	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	КУРСКАЯ ОБЛ.	155
С СУХОДОЛЕВ СЕРГЕЙ	«ЧЕЛЯБЭНЭРГО»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО СБЫТУ ЭНЕРГИИ	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛ.	118
С ТАГАНович АНДРЕЙ	«ИКСТАЛЬ»	НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГА	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	РЕСПУБЛИКА УДМУРТИЯ	161
С ТАРХАНОВ ВЛАДИМИР	ТОРГОВЫЙ ДОМ МИР	ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	115
С ТИТОВ ВЛАДИМИР	САМАРСКАЯ КАБЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ	ДИРЕКТОР ПО СБЫТУ И МАРКЕТИНГУ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	САМАРСКАЯ ОБЛ.	105
С УЛЬЯНЦ ВЛАДИМИР	«КОЛОРОС»	ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ И ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	111



ТАБЛИЦА 4. 200 САМЫХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ НГ-ДИРЕКТОРОВ

ГРУППА/МЕСТО ФАМИЛИЯ, ИМЯ	КОМПАНИЯ	ДОЛЖНОСТЬ	ОТРАСЛЬ	РЕГИОН	РЕЙТИНГ
ТОП-20					
1 КУПРИЯНОВ ДМИТРИЙ	«ВИММ-БИЛЛЬ-ДАНН»	ДИРЕКТОР УПРАВЛЕНИЯ ПО РАБОТЕ С ПЕРСОНАЛОМ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	900
2 НОВИКОВА МАРИНА	«ВЫМПЕЛОКМ»	ДИРЕКТОР ПО РАБОТЕ С ПЕРСОНАЛОМ	СВЯЗЬ	МОСКВА	861
3 ПЕТРОВА ВИКТОРИЯ	«РУССКИЙ АЛЮМИНИЙ»	И. О. ДИРЕКТОРА ПО ПЕРСОНАЛУ И ОРГАНИЗАЦИОННЫМ ВОПРОСАМ (НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ ПО РАБОТЕ С ПЕРСОНАЛОМ)	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	МОСКВА	855
4 БЕССОЛОВА ОЛЬГА	«СУАЛ-ХОЛДИНГ»	ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА КАДРОВОЙ И СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	МОСКВА	850
5 ПАРШИНА ЕЛЕНА	«МОБИЛЬНЫЕ ТЕЛЕСИСТЕМЫ»	НАЧАЛЬНИК СЛУЖБЫ ПО РАБОТЕ С ПЕРСОНАЛОМ	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	МОСКВА	842
6 ПЕТРОВ ВЛАДИМИР	«НОРМСКИЙ НИКЕЛЬ»	ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	МОСКВА	833
7 ОЛЕШЕК МАРИНА	«РОСТЕЛЕКОМ»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА, ДИРЕКТОР ПО ОРГАНИЗАЦИОННОМУ РАЗВИТИЮ И УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ	СВЯЗЬ	МОСКВА	829
8 КУЗЬМИН БОРИС	«ГАЗПРОМ»	НАЧАЛЬНИК ДЕПАРТАМЕНТА ПО УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	МОСКВА	811
9 БАРКОВ АНАТОЛИЙ	ЛУКОЙЛ	ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ, НАЧАЛЬНИК ГЛАВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПО ОБЩИМ ВОПРОСАМ, ПЕРСОНАЛУ И ТРАНСПОРТУ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	МОСКВА	788
10 ГАЛКА ВАДИМ	РАО «ЭС РОССИИ»	НАЧАЛЬНИК ДЕПАРТАМЕНТА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	МОСКВА	780
11 НАСТИЧЕНКО АЛЕКСЕЙ	ГАЗПРОМБАНК	НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	765
12 МАЛЫХИНА МАРИНА	АЛЬФА-БАНК	НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ КАДРОВ, ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ И ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	760
13 ФИЛИППОВА НАДЕЖДА	«СВЯЗЬИНВЕСТ»	ДИРЕКТОР ОТДЕЛА КАДРОВ	СВЯЗЬ	МОСКВА	743
14 ОСОБЕНКОВ ОЛЕГ	«АЗРОФЛОТ—РОССИЙСКИЕ АВИАЛИНИИ»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА,	ТРАНСПОРТ	МОСКВА	740
15 СТРУЧКОВ ВИКТОР	АФК «СИСТЕМА»	НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ ПО РАБОТЕ С ПЕРСОНАЛОМ И КАДРОВОЙ ПОЛИТИКЕ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	720
16 МУРАШОВ ФИЛИПП	«СИБНЕФТЬ»	НАЧАЛЬНИК ДЕПАРТАМЕНТА КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	МОСКВА	709
17 АЛЕКСЕНКО ВИТАЛИЙ	ТЮМЕНСКАЯ НЕФТЯНАЯ КОМПАНИЯ	ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА КАДРОВОЙ И СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	МОСКВА	698
18 БОРИСЕНКО НИКОЛАЙ	«РОСНЕФТЬ»	ПЕРВЫЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	МОСКВА	675
19 СНОЦ ВАЛЕРИЙ	НОВОЛИПЕЦКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ	ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ И ОБЩИМ ВОПРОСАМ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ЛИПЕЦКАЯ ОБЛ.	630
20 МУХАМАДЕВ РУСТАМ	«ТАНЕФТЬ»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО КАДРАМ И СОЦИАЛЬНОМУ РАЗВИТИЮ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	625
ГРУППА А (АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК)					
А АНАХИН СЕРГЕЙ	«ТЯЖМАШ»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	САМАРСКАЯ ОБЛ.	453
А АНИЧКИНА ЕЛЕНА	МОСКОВСКАЯ КОНДИТЕРСКАЯ ФАБРИКА «КРАСНЫЙ ОКТЯБРЬ»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА КАДРОВ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	594
А АНШУКОВ СЕРГЕЙ	КОТЛASSКИЙ ЦБК	ДИРЕКТОР ПО УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	АРХАНГЕЛЬСКАЯ ОБЛ.	557
А АПОЛЛОНОВА ИРИНА	ЯРОСЛАВСКИЙ ШИКИЙ ЗАВОД	ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛ.	590
А АРТЕМЕНКО ВЛАДИМИР	ЛЕБЕДИНСКИЙ ГОК	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО ПЕРСОНАЛУ И СОЦИАЛЬНЫМ ВОПРОСАМ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	БЕЛГОРОДСКАЯ ОБЛ.	500
А АСТАХОВ МИХАЙЛ	СИНАРСКИЙ ТРУБНЫЙ ЗАВОД	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО КАДРАМ И СОЦИАЛЬНЫМ ВОПРОСАМ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	453
А АФОНИН ВЛАДИМИР	МТСС	НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ ПО ПЕРСОНАЛУ	СВЯЗЬ	МОСКВА	573
А БАРИНОВА ЕКАТЕРИНА	«РЕНЕССАНС КАПИТАЛ»	ГЛАВА НАПРАВЛЕНИЯ ПО РАБОТЕ С ПЕРСОНАЛОМ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	554
А БЕЗУГЛЫЙ ВЛАДИМИР	ПИВОВАРЕННАЯ КОМПАНИЯ «БАЛТИКА»	ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	570
А БЕЛЯНИНА АНАСТАСИЯ	БАНК МОСКВЫ	НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ ПО РАБОТЕ С ПЕРСОНАЛОМ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	500
А БЛАГОДАТСКИХ ВЛАДИМИР	КАЧКАНАРСКИЙ ГОК «ВАНАДИЙ»	ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	577
А БОЙСТРЕМ ЛЕЙФ	«ИКЕА РОССИЯ»	ДИРЕКТОР ОТДЕЛА КАДРОВ	ТОРГОВЛЯ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	463
А БУХАРОВ РАМИЛЬ	«КАЧУК»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА ПО КАДРАМ И СЫТЫ	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН	500
А ВИНОКУРОВ ВИТАЛИЙ	ВЕРХНЕСАДИНСКОЕ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЕ ПО	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ, РЕЖИМУ И СОЦИАЛЬНЫМ ВОПРОСАМ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	469
А ВОЛОШИН ВИКТОР	НИЖНЕГАЛЬСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО ТРУДУ, ПЕРСОНАЛУ И СОЦИАЛЬНЫМ ВОПРОСАМ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	536
А ГОРБАЧЬ ВЯЧЕСЛАВ	«АВИСМА»	НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ ПО КАДРАМ	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ПЕРМСКАЯ ОБЛ.	438
А ГОРБУНОВА ЛЮДМИЛА	ИМПЭКСБАНК	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА КАДРОВ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	450
А ГОРОНОВ ЮРИЙ	ЧЕЛЯБИНСКИЙ ЭЛЕКТРОМЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА КАДРОВ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛ.	568
А ГРУЗИН АЛЕКСАНДР	ЛОМО	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА, ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	441
А ДВОРНИКОВ ВЛАДИМИР	КРАСНОЯРСКАЯ ГЭС	ДИРЕКТОР ПО КОРПОРАТИВНОМУ УПРАВЛЕНИЮ	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ	469
А ДОВЖЕНКО ИНЕССА	«СЛАВНЕФТЬ-ЯРОСЛАВНЕФТЕОРСИНТЕЗ»	И. О. ДИРЕКТОРА ПО КАДРАМ И СВЯЗЯМ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛ.	444
А ДУБИНИН АЛЕКСАНДР	«ОРЕНБУРГНЕФТЬ»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА КАДРОВ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	ОРЕНБУРГСКАЯ ОБЛ.	500
А ЗАБЕЖКИНСКИЙ ЛЕОНИД	IBS	ДИРЕКТОР СЛУЖБЫ ПЕРСОНАЛА	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	475
А ИВАНОВА ИРИНА	КРАСНОЯРСКИЙ АЛЮМИНИЕВЫЙ ЗАВОД	ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ	555
А КРАВЕЦ НАТАЛЬЯ	«ИНГОССТРАХ»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА КАДРОВ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	547
А ЛЕВИН АЛЕКС	BRUNSWICK UBS WARBURG	ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	488
А ЛУЧКЯНКО АНАТОЛИЙ	КОРПОРАЦИЯ «ЭНЕРГИЯ» И. С. П. КОРОЛЕВА	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА КАДРОВ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	512
А ЛЯЗОВ ЮРИЙ	«МОТОВИЛКИЙ ЗАВОДЫ»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА КАДРОВ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ПЕРМСКАЯ ОБЛ.	516
А МАКСИМОВ СЕРГЕЙ	«РОСТАР—СИБИРСКИЙ АЛЮМИНИЙ»	ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	МОСКВА	582
А МАКУШЕВ НИКОЛАЙ	«КАУСТИК»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН	500
А МАРЧЕНКО ВЯЧЕСЛАВ	«АВТОДИЗЕЛЬ» (ЯРОСЛАВСКИЙ МОТОРНЫЙ ЗАВОД)	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО КАДРАМ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛ.	553
А МЕДВЕДКОВ ВИКТОР	КИРОВО-ЧЕПЕЦКИЙ ХИМИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ	ДИРЕКТОР ПО КАДРАМ	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	КИРОВСКАЯ ОБЛ.	484
А НОВИКОВ БОРИС	ВОЛЖСКИЙ ТРУБНЫЙ ЗАВОД	ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ВОЛГАГРАДСКАЯ ОБЛ.	560
А НУРДИНОВ ГАЛИ	«НИЖНЕКАМСКШИНА»	НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ ПО РАБОТЕ С ПЕРСОНАЛОМ	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	500
А ПАУТОВ ЮРИЙ	ИПО «САТУРН»	НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ ПО РАБОТЕ С ПЕРСОНАЛОМ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛ.	544
А ПЕТРОВ СЕРГЕЙ	«ТРОЙКА ДИАЛОГ»	НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ КАДРАМИ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	563
А ПОДЪЯЛОВСКИЙ ВАСИЛИЙ	НОВОКУЗНЕЦКИЙ АЛЮМИНИЕВЫЙ ЗАВОД	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО ПЕРСОНАЛУ	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	КЕМЕРОВСКАЯ ОБЛ.	500
А ПФАЙФЕР ВИКТОР	«ЦАРИЦЫНО»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО КАДРОВЫМ ВОПРОСАМ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	545
А РОДИКОВ ВЛАДИМИР	«КУЗБАССАРЭЗУГоль»	ДИРЕКТОР ПО КАДРАМ И ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЕ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	КЕМЕРОВСКАЯ ОБЛ.	469
А РЯКОВСКИЙ СЕРГЕЙ	АВИК - СУХОЙ	ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	МОСКВА	469
А САМИЛЛИНА МАРИЯ	«АПТЕКИ 36_6»	МЕНЕДЖЕР ПО ПЕРСОНАЛУ	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	475
А САМОДЕЛКИН АНДРЕЙ	СЫКТИВКАРСКИЙ ЛПК	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО КАДРАМ И СОЦИАЛЬНОМУ РАЗВИТИЮ	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА КОМИ	531
А СЛАВНОМИХАИЛ	ИНВЕСТИЦИОННАЯ ГРУППА «АТОН»	ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	538
А СЛЕПНЕВА НИНА	БАНК МФК	НАЧАЛЬНИК СЛУЖБЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЛАМИ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	488
А СОЛОВЬЕВ АНДРЕЙ	«ГЛОБАЛ ОДИН»	ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ	СВЯЗЬ	МОСКВА	463
А СТАНИННАЯ АЛЛА	ИБГ «НИКОЙ»	ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР, РУКОВОДИТЕЛЬ БЛОКА ПО УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	609
А СТЕПАНЬКО МИХАИЛ	«БРИТИШ АМЕРИКАН ТОБАКО-СТФ»	МЕНЕДЖЕР ПО РАБОТЕ С ПЕРСОНАЛОМ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	САРАТОВСКАЯ ОБЛ.	463
А ТАТАНОВА ЛИДА	«ДОНСКАЯ ТАБАК»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО СВЯЗЯМ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ, ИНФОРМАЦИИ, УПРАВЛЕНИЮ ДЕЛАМИ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РОСТОВСКАЯ ОБЛ.	579
А ТИТОВА ТАТЬЯНА	ОБЪЕДИНЕННЫЕ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЕ ЗАВОДЫ	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА КАДРОВ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	МОСКВА	565
А ТОМАШЕВ ЕВГЕНИЙ	ВЫКУСЫНСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ЗАВОД	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО ТРУДУ И КАДРАМ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛ.	500
А УКОЛОВА ТАТЬЯНА	СЕТЬ МАГАЗИНОВ «М. ВИДЕО»	ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	463
А ФИЛАТОВ ВЕГЕНГИ	МОСКОВСКИЙ ПИВО-БЕЗАЛКОГОЛЬНЫЙ КОМБИНАТ «ОЧАКОВ»	ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	463
А ХАЗИЕВ ИЛЬШАТ	КАМАЗ	ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ПО УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	525
А ХРИСАНОВ ЮРИЙ	ЗАВОЛЖСКИЙ МОТОРНЫЙ ЗАВОД	ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛ.	481
А ЧЕРКАСОВ ПЕТР	«МЕЧЕЛ»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО ТРУДУ И СОЦИАЛЬНЫМ ВОПРОСАМ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛ.	594
А ШИЛКОВА НАДЕЖДА	«СОЛИКАМСКВУМПРОМ»	ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ И СОЦИАЛЬНЫМ ВОПРОСАМ	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ПЕРМСКАЯ ОБЛ.	533
А ШМАТЬКО ЕКАТЕРИНА	АВИАКОМПАНИЯ «КРАСНОЯРСКИЕ АВИАЛИНИИ»	ДИРЕКТОР ПО УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ	ТРАНСПОРТ	КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ	550
А ЮРИНОВ МИХАИЛ	«КАРЛЬСКИЙ ОКАШТ»	ДИРЕКТОР ПО КАДРАМ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	РЕСПУБЛИКА КАРЕЛИЯ	469
А ЯКОВЛЕВ ВАЛЕРИЙ	СИБИРСКИЙ ЗАВОД ТЯЖЕЛОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО КАДРАМ И РЕЖИМУ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ	438
А ЯСИНОВСКАЯ ТАТЬЯНА	«МАДКОНСАЛЬДС, РОССИЯ»	ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ	СЕРВИС	МОСКВА	500
Б АВЕРЬЯНОВА ВАЛЕНТИНА	СМОЛЕНСКИЙ МОЛОЧНЫЙ КОМБИНАТ «РОСА»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА КАДРОВ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	СМОЛЕНСКАЯ ОБЛ.	309
Б АЙГУТАНОВ ИЛЬЯ	«КАЗАНЬОРЭЗИНТЕХ»	ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	391
Б АЛЕКСЕЕВ АЛЕКСАНДР	«БЛАКОВРЕЗИНЕСТИХНИК»	ДИРЕКТОР ПО РАБОТЕ С ПЕРСОНАЛОМ И СОЦИАЛЬНЫМ ВОПРОСАМ	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	САРАТОВСКАЯ ОБЛ.	391
Б БАРСУКОВ ИГОРЬ	«КОКА-КОЛА БОТЛЕРС ЕВРАЗИЯ»	ДИРЕКТОР ПО ОРГАНИЗАЦИОННОМУ РАЗВИТИЮ И ПЕРСОНАЛУ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	347
Б БЕССОНОВА НАДЕЖДА	ГРУППА КОМПАНИЙ R-STYLE	МЕНЕДЖЕР ПО ПЕРСОНАЛУ	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	347
Б ВАСИЛЬЕВ АЛЕКСЕЙ	«РОСЭКСПЕРТИЗА»	ДИРЕКТОР ПО УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	309
Б ВИНОГРАДОВ ВЛАДИМИР	ПЕТРОКОММЕРЦБАНК	ПЕРВЫЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	413
Б ВОЛОВИК АРОН	«ИКСТАЙ»	НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ КАДРАМИ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	РЕСПУБЛИКА УДМУРТИЯ	347
Б ГАЛАНИН ИГОРЬ	ЗАВОЛЖСКИЙ ЗАВОД ГУСЕНИЧНЫХ ТЯГАЧЕЙ	ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛ.	345
Б ГЕЛЬМАН ЕРИКА	«РИБОК РОССИЯ»	РУКОВОДИТЕЛЬ КАДРОВОГО ОТДЕЛА	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	328
Б ГРИЧКИНА НАТАЛЬЯ	«УДМУРТНЕФТЬ»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ПО УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	РЕСПУБЛИКА УДМУРТИЯ	350
Б ГРОМОВА ДАРЬЯ	ВОЛГОГРАДСКИЙ ТРАКТОРНЫЙ ЗАВОД	ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ВОЛГОГРАДСКАЯ ОБЛ.	326
Б ГУГНОТОВА ЕЛЕНА	СП «ИГИРМА-ТАЙРИКУ»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА КАД			

ТАБЛИЦА 4. 200 САМЫХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ HR-ДИРЕКТОРОВ

ГРУППА/МЕСТО ФАМИЛИЯ, ИМЯ	КОМПАНИЯ	ДОЛЖНОСТЬ	ОТРАСЛЬ	РЕГИОН	РЕЙТИНГ
В ДЕСЯТНИК НАТАЛЬЯ	КОНЦЕРН «КАЛИНА»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	438
В ДМИТРИЕВА ЕКАТЕРИНА	«ЛАБОРАТОРИЯ КАСПЕРСКОГО»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА КАДРОВ	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	400
В ДУБОВЦЕВ ВИКТОР	«ИЖМАШ»	ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА УДМУРТИЯ	433
В ЕРМАКОВ ЕВГЕНИЙ	ГОСТИНИЦА «ЭДИССОН-СЛАВЯНСКАЯ»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА КАДРОВ	СЕРВИС	МОСКВА	300
В ЖУЛАНOV АЛЕКСАНДР	«СЕВУРАЛБКОСТРУД»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО ПРАВОВЫМ И СОЦИАЛЬНЫМ ВОПРОСАМ	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	325
В ЖУРАВЛЕВА ЭЛЛА	«ЦЕНТРТЕЛЕКОМ»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА, НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ ПО РАБОТЕ С ПЕРСОНАЛОМ	СВЯЗЬ	МОСКВА	319
В ЗАВЕРИНА ИРИНА	ЧЕРЕПОВЕЦКИЙ СТАЛЕПРОКАТНЫЙ ЗАВОД	ДИРЕКТОР ПО КАДРАМ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ВОЛОГОДСКАЯ ОБЛ.	405
В ИВАНОВ БОРИС	КАЗАНСКИЙ ВЕРТОЛЕТНЫЙ ЗАВОД	ДИРЕКТОР ПО КАДРАМ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	390
В ИВАНОВ ЮРИЙ	АМО «ЗИЛ»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО КАДРАМ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	МОСКВА	417
В ИЛЬЯСОВ РУСЛАН	«САН-ИНТЕРБРЮ»	ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ПО ПЕРСОНАЛУ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	425
В КАБАЕВА ЕЛЕНА	АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ МИАН	ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	394
В КАРМОКОВ ЛЕОНИД	«ИЖОРСКИЕ ЗАВОДЫ»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО ПЕРСОНАЛУ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	430
В КАФЕНКО ВЛАДИМИР	МОСКОВСКИЙ ШИННЫЙ ЗАВОД	ДИРЕКТОР ПЕРСОНАЛА И ВНЕШНИМ СВЯЗЬ	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	300
В КЛИМЕНКО ЕЛЕНА	ACCENTURE	ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	309
В КНЯЗЕВА ТАТЬЯНА	ГРУППА КОМПАНИЙ EAST LINE	НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	ТРАНСПОРТ	МОСКВА	338
В КОЖЕВНИКОВ ВЛАДИМИР	«ТБКБУГНЕФТЬ»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО СОЦИАЛЬНОМУ РАЗВИТИЮ И УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	РЕСПУБЛИКА КОМИ	350
В КОНШЕНКО ВИКТОР	«ЭЛЕКТРОСИЛА»	ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	338
В КОСЦИЕНКО ВАСИЛИЙ	НОВОРОССИЙСКИЙ МОРСКОЙ ТОРГОВЫЙ ПОРТ	ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ	ТРАНСПОРТ	КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ	300
В КРУГЛОВ СЕРГЕЙ	«ПОДОЛЬСККАБЕЛЬ»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО ПЕРСОНАЛУ И БЫТУ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	400
В КУЗНЕЦОВ ВАСИЛИЙ	«ЛИСМА»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО ПЕРСОНАЛУ И РЕЖИМУ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА МОРДОВИЯ	349
В ЛИТВИНОВ АЛЕКСЕЙ	МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЙ ЗАВОД «КАМПОМОС»	ДИРЕКТОР ПО ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ РЕСУРСАМ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	425
В МАСЛОВА РИММА	«ФИЛИАЛ МОРРИС ИЖОРА»	ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	347
В МАТВЕЕВ ВИКТОР	«ДАЛЬМОРЕПРОДУКТ»	ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ПО КАДРОВОЙ ПОЛИТИКЕ	ПОМОЩНИК ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО КАДРАМ	ПРИМОРСКИЙ КРАЙ	300
В МАТВЕЕВ ЮРИЙ	«СИЛЬВИНИТ»	НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ ПО РАБОТЕ С ПЕРСОНАЛОМ	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ПЕРМСКАЯ ОБЛ.	375
В МИГУНОВА ЕЛЕНА	БАНК «ЗЕНИТ»	АДМИНИСТРАТИВНЫЙ ДИРЕКТОР	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	400
В НОСКОВ АЛЕКСАНДР	ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ МЕБЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ «ШАТУРА»	ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	400
В ОДНИЖКО ВЛАДИМИР	ТКЗ «КРАСНЫЙ КОТЕЛЬЩИК»	ДИРЕКТОР ПО ОБЩЕСТВЕННЫМ ВОПРОСАМ И РЕЖИМУ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РОСТОВСКАЯ ОБЛ.	423
В ПЕТРОВ ОЛЕГ	ЛЕНИНГРАДСКИЙ МАТЕРИАЛЬНЫЙ ЗАВОД	ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	400
В ПЕТРОВА СВЕТЛАНА	МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЕ СООБЩЕСТВО «ОРБИТА»	НАЧАЛЬНИК АДМИНИСТРАТИВНО-ЮРИДИЧЕСКОГО ОТДЕЛА	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА КОМИ	345
В ПЕШКИЧЕВА ЛЮБОВЬ	«ПОМЕЧЬЯВАРТАНС»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА КАДРОВ	ТРАНСПОРТ	ТИОМЕНСКАЯ ОБЛ.	363
В ПРИХОЛЬСОВА АНАТОЛИЙ	«ОМСКШИНА»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО КАДРАМ	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ОМСКАЯ ОБЛ.	400
В РУСАНОВА ТАМАРА	СОЛОМОБАЛЬСКИЙ ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНЫЙ КОМБИНАТ	ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	АРХАНГЕЛЬСКАЯ ОБЛ.	400
В РЫЖИЙ ПАВЕЛ	ЧЕЛЯБИНСКИЙ ЭЛЕКТРОЛИТНЫЙ ЦИНКОВЫЙ ЗАВОД	ДИРЕКТОР ПО РАБОТЕ С ПЕРСОНАЛОМ	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛ.	406
В РЫЖОВА НАТАЛЬЯ	АВИАКОМПАНИЯ «ТРАНСАРДА»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО ПЕРСОНАЛУ	ТРАНСПОРТ	МОСКВА	425
В РЯБКОНОВА МАРИНА	«ПИОНЕР-ПЕРВЫЙ»	ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	300
В СМИРНОВА ВАЛЕNTИНА	«ЛЕНСВЕЗЬ»	АДМИНИСТРАТИВНЫЙ ДИРЕКТОР	СВЯЗЬ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	375
В СОЛДАТКИН ВИКТОР	МИКОЯНСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА КАДРОВ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	338
В СОРОКИН ЮРИЙ	«СОДА»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО КАДРАМ	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН	300
В СТАНИК ГЕННАДИЙ	НОВОРОССИЙСКИЙ МОРСКОЙ ПАРОХОДСТВО «НОВОШИП»	ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ	ТРАНСПОРТ	КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ	328
В СТЕПОВОЙ АНАТОЛИЙ	«РУССКИЙ ПРОДУКТ»	ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	400
В ТЕТЕЕВА ТАТЬЯНА	ЦЕЛЛЮЛОЗНЫЙ ЗАВОД «ПИТКЯРАНТ»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ПО УПРАВЛЕНИЮ КАДРАМИ И ТРУДОВЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА КАРЕЛИЯ	325
В ФАДЕЕВ ДМИТРИЙ	КОНЦЕРТЕРСКОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ «РОССИЯ»	ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	САМАРСКАЯ ОБЛ.	422
В ФАТЬЯНОВ НУРИСЛАМ	«НИЖНЕКАМСКЭФТЕХИМ»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО КАДРАМ, ЖИЛИЩНО-БЫТОВЫМ И ОБЩИМ ВОПРОСАМ	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	422
В ФЕОДОРОВ ВИКТОР	БАЛТИЙСКИЙ ЗАВОД	ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ И СОЦИАЛЬНЫМ ВОПРОСАМ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	413
В ЧИКОВ МИХАИЛ	«ПЕРМСКИЕ МОТОРЫ»	ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ПЕРМСКАЯ ОБЛ.	373
В ЧУПРИН ИВАН	МУРМАНСКИЙ ТРАВОЛЬНЫЙ ФЛОТ	ДИРЕКТОР ПО КАДРАМ	ТРАНСПОРТ	МУРМАНСКАЯ ОБЛ.	400
В ШЕХОВИЦОВА СВЕТЛАНА	ТОРГОВЫЙ ДОМ ЦУМ	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	319
ГРУППА С (АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК)					
С АБСАЛЯМОВА НАДЕЖДА	«ДЕЛОВЫЕ КОНСУЛЬТАЦИИ»	ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	194
С БАБЕНКО АЛЕКСАНДР	«МЕЛЬПРУК»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА ПО ПЕРСОНАЛУ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	БРЯНСКАЯ ОБЛ.	156
С БАЛЫБИНА ТАТЬЯНА	ВСЕРОССИЙСКИЙ БАНК РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА КАДРОВ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	ВЛАДИМИРСКАЯ ОБЛ.	206
С БЕЛОВ ВИКТОР	ВЛАДИМИРСКИЙ ЭЛЕКТРОМОТОРНЫЙ ЗАВОД	ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ВЛАДИМИРСКАЯ ОБЛ.	244
С БЕЛОЗЕРОВА МАРИНА	ГРУППА «ИНТЕРЭКСПЕРТИЗА»	ДИРЕКТОР ПО РАБОТЕ С ПЕРСОНАЛОМ	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	194
С БЛЮДИНОВА МАРИЯ	«МАРИРДАКСТРОЙ»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ПО РАБОТЕ С ПЕРСОНАЛОМ	СТРОИТЕЛЬСТВО	РЕСПУБЛИКА МАРИ ЭЛ	234
С БОБКОВА МАРИЯ	«АДИСА»	ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ И АДМИНИСТРАЦИИ	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	219
С БОК ЛИДА	«МУРМАНЛЕНТРОСТВЬ»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО ПЕРСОНАЛУ	СВЯЗЬ	МУРМАНСКАЯ ОБЛ.	263
С ВАЩЕНКО ПЕТР	КУРСКИЙ ЗАВОД «АККУМУЛЯТОР»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА КАДРОВ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	КУРСКАЯ ОБЛ.	173
С ВЛАДЫКИН НИКОЛАЙ	«АВТОПРИБОР»	ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ВЛАДИМИРСКАЯ ОБЛ.	268
С ГАЛКИНА ЛИЛИЯ	КУРСКИЙ ЗАВОД МЕДИЦИНСКОГО СТЕКЛА	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА КАДРОВ	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	КУРСКАЯ ОБЛ.	200
С ГОЛУБЕВ АЛЕКСАНДР	САМАРСКАЯ КАБЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ	ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	САМАРСКАЯ ОБЛ.	159
С ГОРЯЧЕВА ЛЮБОВЬ	«ОНЕРНУРГЛОСТРДАСТР»	ИНЖЕНЕР ПО СОЦИАЛЬНЫМ ВОПРОСАМ	СТРОИТЕЛЬСТВО	ОНЕРНУРСКАЯ ОБЛ.	234
С ДУРНЕВ ГЕННАДИЙ	ЦЕНТРАЛЬНЫЙ МОСКОВСКИЙ ДЕПОЗИТАРИЙ	ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	291
С ДУСОВ ДОН	«БАШИНФОРМСВЯЗЬ»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО КАДРАМ	СВЯЗЬ	РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН	253
С ДЫШКАНТ ВЛАДИМИР	«АЭРОФЛОТ-ДОН»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА, РУКОВОДИТЕЛЬ АДМИНИСТРАЦИИ	ТРАНСПОРТ	РОСТОВСКАЯ ОБЛ.	291
С ЗАЙЦЕВ АНАТОЛИЙ	ЧЕЛЯБИНСКИЙ ТРАКТОРНЫЙ ЗАВОД «УРАЛТРАК»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО КАДРАМ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛ.	189
С ИВАНОВ ЮРИЙ	КУРСКАЯ АЭС	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА ПО СОЦИАЛЬНЫМ ВОПРОСАМ	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	КУРСКАЯ ОБЛ.	253
С ИВАНОВА ВАЛЕNTINA	ГОСТИНИЦА «ЛЕННИНГРАДСКАЯ»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА КАДРОВ	СЕРВИС	МОСКВА	281
С КАСАТИКИН СТАНИСЛАВ	СОЛНЦАКСКИЙ ГАМБИЙСКИЙ ЗАВОД	ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ПЕРМСКАЯ ОБЛ.	272
С КИСЛЕНКО СЕРГЕЙ	АН «ДОМОСТРОЙ»	ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	206
С КУЛИН ВЛАДИМИР	ДМИТРОВСКИЙ АВТОГРЕГАТНЫЙ ЗАВОД	ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	УЛЬЯНОВСКАЯ ОБЛ.	179
С КУТУКОВА СВЕТЛАНА	МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БАНК	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА КАДРОВ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	281
С КУЧИНА ГАЛИНА	ПИК «МЕБЕЛЬ И ФУРНITУРА»	ДИРЕКТОР ПО КАДРАМ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	163
С ЛАЗБИНА ЕЛЕНА	ТОРГОВЫЙ ДОМ «ПЕРЕКРЕСТОК»	ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	213
С ЛАВРЕНЕНКО АЛЕКСАНДР	СУДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД «АВАНГАРД»	ПОМОЧНИК ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА КАРЕЛИЯ	231
С ЛАЗАРЕВ ВЛАДИМИР	ПЕРВОУРАЛЬСКИЙ НОВОТУРБУРГСКИЙ ЗАВОД	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО ПЕРСОНАЛУ И СОЦИАЛЬНЫМИ ПРОГРАММАМИ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	288
С ЛАРИОНОВА НАДЕЖДА	«Гориславец и К»	ИНСПЕКТОР КАДРОВОГО ОТДЕЛА	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	291
С ЛОМАКИН ВИКТОР	«УФАХИМПРОМ»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА КАДРОВ	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН	253
С ЛУКЬЯНОВ ВЛАДИМИР	ЮШАКА-ОЛИНСКИЙ ЗАВОД ЛЕСНОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА КАДРОВ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА МАРИ ЭЛ	220
С МАЛАХОВ ВЛАДИМИР	ДЕПОЗИТАРНО-КЛИРИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА КАДРОВ	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	197
С МАЛОФЕЕВА ВАЛЕНТИНА	«ИЖМОЛОКО»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА КАДРОВ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА УДМУРТИЯ	169
С МОРОЗОВА ИРИНА	«АЛТАЙАЛТ»	МЕНЕДЖЕР ПО КАДРАМ	МАшиНОСТРОЕНИЕ	АЛТАЙСКИЙ КРАЙ	298
С НАБИКУЛИН МАРАТ	«АК БАРС»	НАЧАЛЬНИК АДМИНИСТРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	291
С НАВРAT ВИКТОР	ТАГАНРОГСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ЗАВОД	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО ТРУДУ И КАДРАМ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	РОСТОВСКАЯ ОБЛ.	300
С ПАРФЕНОВА ЛЮБОВЬ	«УСОЛЬЕХИМПРОМ»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО ПЕРСОНАЛУ	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ИРКУТСКАЯ ОБЛ.	216
С ПИНЧУК АРТУР	«ЭЛЕКТРОСВЯЗЬ» (КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ)	ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ПО РАБОТЕ С ПЕРСОНАЛОМ И ОБЩЕСТВЕННЫМИ СВЯЗЯМИ	СВЯЗЬ	КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ	244
С ПОДЧУПРЯФОВА ИРИНА	«ЩЕКИНОАЗОТ»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО КАДРАМ	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ТУЛЬСКАЯ ОБЛ.	300
С ПОЛОВОЙ АЛЕКСАНДР	ВЛАДИВОСТОКСКИЙ МОРСКОЙ ТОРГОВЫЙ ПОРТ	АДМИНИСТРАТИВНЫЙ ДИРЕКТОР	ТРАНСПОРТ	ПРИМОРСКИЙ КРАЙ	244
С ПОСТОЕВА ИРИНА	«НОВОСИБИХАРМ»	НАЧАЛЬНИК СЛУЖБЫ ПО РАБОТЕ С ПЕРСОНАЛОМ	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛ.	281
С ПУТИН МИХАИЛ	ЧЕПЦКИЙ МЕХАНИЧЕСКИЙ ЗАВОД	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО КАДРАМ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА УДМУРТИЯ	251
С РАХИМОВА ЛАРИСА	«НОВГОРОДСКИЙ МЯСНОЙ ДВОР»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА КАДРОВ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	НОВГОРОДСКАЯ ОБЛ.	175
С РЯБУХИН АЛЕКСАНДР	«ПОМЕЧЬЕЛОКЕМ»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА КАДРОВ	СВЯЗЬ	ТИОМЕНСКАЯ ОБЛ.	178
С САВЕЛЬЕВА ИРИНА	«ТОРГАУДИТ»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА КАДРОВ	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	200
С СЕРОВ МИХАИЛ	«БУМСНАВ»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО ОБЩЕСТВЕННЫМ ВОПРОСАМ	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛ.	194
С СКЕЛА ВЛАДИМИР	ОСКОЛЬСКИЙ ЭЛЕКТРОМЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ	ДИРЕКТОР ПО ТРУДУ И КАДРАМ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	БЕЛГОРОДСКАЯ ОБЛ.	234
С СТОПЕРОВА МАРИЯ	«САРАНСКАБЕЛЬ»	ДИРЕКТОР ОТДЕЛА КАДРОВ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА МОРДОВИЯ	219
С ТАРАБА ВЕРОНИКА	«КРОК ИНКОРПОРЕЙД»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА</	



ТАБЛИЦА 5. 200 САМЫХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ИТ-ДИРЕКТОРОВ

ГРУППА/МЕСТО	ФАМИЛИЯ, ИМЯ	КОМПАНИЯ	ДОЛЖНОСТЬ	ОТРАСЛЬ	РЕГИОН	РЕЙТИНГ
ТОП-20						
1	ЕГОРОВ НИКОЛАЙ	«АЭРОФЛОТ—РОССИЙСКИЕ АВИАЛИНИИ»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО ИНФОРМАЦИОННЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ	ТРАНСПОРТ	МОСКВА	835
2	КУЗНЕЦОВ АНДРЕЙ	«ВЫМПЕЛКОМ»	ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ, ДИРЕКТОР ПО ИНФОРМАЦИОННЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ	СВЯЗЬ	МОСКВА	828
3	ПИЛЕЦКИ МАРТИН	АЛЬФА-БАНК	ДИРЕКТОР ПО ИНФОРМАЦИОННЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	745
4	БОГДАНОВ КИРИЛЛ	«ГАЗПРОМ»	НАЧАЛЬНИК ДЕПАРТАМЕНТА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	МОСКВА	713
5	САМОЙЛОВ ВИКТОР	«МОБИЛЬНЫЕ ТЕЛЕСИСТЕМЫ»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА АВТОМАТИЗАЦИИ	СВЯЗЬ	МОСКВА	708
6	СТОЛЬС СЕРГЕЙ	«ТРАНСФЛЭШ»	НАЧАЛЬНИК ДЕПАРТАМЕНТА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	МОСКВА	706
7	СМИРНОВ АЛЕКСАНДР	«ИНТЕРРОС»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ПРОГРАММНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ	МЕХОТРАСЛЕВОЙ	МОСКВА	695
8	КУПЦОВ ДМИТРИЙ	«СЕВЕРСТАЛЬ»	НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ВОЛОГОДСКАЯ ОБЛ.	690
9	МИРНОЕНКО БОРИС	«СИБНЕФТЬ»	НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	МОСКВА	670
10	ЧЕРНОВ АЛЕКСАНДР	ВНЕШТОРГБАНК	НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	619
11	БЛИНОВ ВИКТОР	«НИЖНЕКАМСКИЕ ФЕХИМ»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЛАВНОГО ИНЖЕНЕРА ПО МЕТРОЛОГИИ	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	573
12	КЭН ПЕТР	«СОЛИКАМСУМПРОМ»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЛАВНОГО ИНЖЕНЕРА ПО АВТОМАТИКЕ И МЕТРОЛОГИИ	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ПЕРМСКАЯ ОБЛ.	570
13	ЗАХАРОВ ВЛАДИМИР	КИРОВО-ЧЕПЕЦКИЙ ХИМИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ	ТЕХНИЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	КИРОВСКАЯ ОБЛ.	565
14	ПУРГИН СЕРГЕЙ	ГАЗ	ДИРЕКТОР ЦЕНТРА ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛ.	563
15	БОДРОВ ЮРИЙ	СИНАРСКИЙ ТРУБНЫЙ ЗАВОД	ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА, ГЛАВНЫЙ ИНЖЕНЕР	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	561
16	ГАБТРАХМАНОВ САЛАВАТ	«СИЛЬВИН»	НАЧАЛЬНИК АСУП	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ПЕРМСКАЯ ОБЛ.	559
17	ФИТИННИН ЛЕОНИД	«КАЗАНВОРГСИНТЕЗ»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА АСУП	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	554
18	НИКИТИН СЕРГЕЙ	АВИАКОМПАНИЯ «КРАСНОЯРСКИЕ АВИАЛИНИИ»	НАЧАЛЬНИК ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОТДЕЛА	ТРАНСПОРТ	КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ	552
19	ЛАНСКИХ СЕРГЕЙ	«УРАЛЭЛЕКТРОМЕДЬ»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	550
20	СМИРНОВ АЛЕКСАНДР	ЯРОСЛАВСКИЙ ШИННЫЙ ЗАВОД	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА АСУ	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛ.	548
ГРУППА А (АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК)						
A	БОРИСЕНКО НИКОЛАЙ	«РОСНЕФТЬ»	ПЕРВЫЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	МОСКВА	545
A	БОХАН СЕРГЕЙ	АВИАКОМПАНИЯ «ТРАНСАЭРО»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	ТРАНСПОРТ	МОСКВА	425
A	ВАСИЛЬЕВ ГРИГОРИЙ	ИНВЕСТИЦИОННАЯ ГРУППА «АТОН»	ДИРЕКТОР ПО ИНФОРМАЦИОННЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	368
A	ВАСИЛЬЕВ ЕВГЕНИЙ	«УДМУРТНЕФТЬ»	НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ ЭЛЕКТРОСВЯЗИ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	РЕСПУБЛИКА УДМУРТИЯ	349
A	ВИНОГРАДОВ ВЛАДИМИР	ПЕТРОКОММЕРЦБАНК	ПЕРВЫЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	331
A	ГАВРИЛОВ ДУДАРЬ	«СЛАВНЕФТЬ»	НАЧАЛЬНИК ДЕПАРТАМЕНТА ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	МОСКВА	520
A	ГАНЦЕВ ТАГИР	«БАШНИФОРСВЯЗЬ»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	СВЯЗЬ	РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН	326
A	ГАУХМАН АРКАДИЙ	«СУАЛ-ХОЛДИНГ»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПЕРВОГО ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТА	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	МОСКВА	518
A	ГИМРАНОВ РИНАТ	«СУРГУТНЕФТЕГАЗ»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	ЮМЕНСКАЯ ОБЛ.	423
A	ГЛЕКИЛЬ АРТЕМ	СОЛОМБАЛЬСКИЙ ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНЫЙ КОМБИНАТ	НАЧАЛЬНИК АСУ	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	АРХАНГЕЛЬСКАЯ ОБЛ.	464
A	ГОРОВЫЙ РОДИОН	БАНК «ЗЕНИТ»	НАЧАЛЬНИК ДЕПАРТАМЕНТА ТЕХНОЛОГИЙ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	348
A	ГРОЗИН ЮРИЙ	ЛИАНОЗОВСКИЙ МОЛОЧНЫЙ КОМБИНАТ	ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	417
A	ГУТИН АЛЕКСАНДР	ЛОМО	НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	330
A	ДЕГТАРЕВ СЕРГЕЙ	«ЭЛЕКТРОСИЛА»	НАЧАЛЬНИК ИНФОРМАЦИОННО-ЧИСЛЕНТИЛЬНОГО ЦЕНТРА	МАШИНОСТРОЕНИЕ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	376
A	ДОЛУДЬ АНДРЕЙ	ТОРГОВЫЙ ДОМ «СЕДЬМОЙ КОНТИНЕНТ»	НАЧАЛЬНИК КОМПЬЮТЕРНОГО ОТДЕЛА	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	403
A	ЕВГУЩЕНКО ВАЛЕРИЙ	КОРПРАЦИЯ «ЭНЕРГИЯ» ИМ. С. П. КОРОЛЕВА	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛЕНИЯ ПО ВЫЧИСЛИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКЕ, ИНФОРМАЦИОННЫМ И СЕТЕВЫМ КОМПЬЮТЕРНЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	439
A	ЕВСТРАТОВ СЕРГЕЙ	КАМАЗ	ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	370
A	ЕМЕЛЬЯНОВ АЛЕКСЕЙ	«РЕНЕССАНС КАПИТАЛ»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	341
A	ЕМЕЛЬЯНОВ ВЛАДИМИР	СТУПИНСКАЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ	ДИРЕКТОР ЦЕНТРА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	444
A	ЖИВОВ ВИКТОР	«АПТЕКИ 36-6»	ДИРЕКТОР ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	431
A	ЗАВОЛЖСКИЙ ВИКТОР	ЛУКОЙЛ	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО НАУКЕ, ИННОВАЦИОННОЙ Деятельности и ИНФОРМАЦИОННОму ОБЕСПЕЧЕНИЮ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	МОСКВА	483
A	ЗАМАЛДИНОВ РАШИТ	МТС	РУКОВОДИТЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ И ТЕХНОЛОГИЙ	СВЯЗЬ	МОСКВА	391
A	ЗАПЛАТИКИН ДМИТРИЙ	ГУТА-БАНК	СТАРШИЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	412
A	ЗОЛОТАРЕВ ЕВГЕНИЙ	«АЙ СИ ЭН ЛЕКССРЕДСТВА»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА АСУП	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	КУРСКАЯ ОБЛ.	375
A	ЗОСИМОВА НАТАЛЬЯ	«ОБЪЕДИНЕННЫЕ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЕ ЗАВОДЫ»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА АВТОМАТИЗАЦИИ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	МОСКВА	395
A	ЗУЕВ СЕРГЕЙ	ИБГ «НИКОЙ»	РУКОВОДИТЕЛЬ ФУНКЦИОНАЛЬНОГО НАПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	489
A	ИГНАТЬЕВ ВАЛЕРИЙ	АМО ЗИЛ	ДИРЕКТОР ЦЕНТРА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	МОСКВА	397
A	ИЗОТОВ ВАДИМ	«РОСТЕЛЕКОМ»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА, ДИРЕКТОР ПО ИНФОРМАЦИОННЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ	СВЯЗЬ	МОСКВА	485
A	КИРСАНОВ ОЛЕГ	«КАРЕЛЬСКИЙ ОКАТЫШ»	НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ АВТОМАТИЗАЦИИ И ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	РЕСПУБЛИКА КАРЕЛИЯ	368
A	КОКАРЕВ ВЛАДИМИР	«АВТОДИЗЕЛЬ»—ЯРОСЛАВСКИЙ МОТОРНЫЙ ЗАВОД	НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ АВТОМАТИЗАЦИИ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛ.	429
A	КОРОМЫСЛОВ АНАТОЛИЙ	КОНЦЕРН «КАЛИНА»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА АВТОМАТИЗАЦИИ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	458
A	КОРОТКОВ ЮРИЙ	МОСКОВСКАЯ КОНДИТЕРСКАЯ ФАБРИКА «КРАСНЫЙ ОКТЯБРЬ»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА АСУ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	333
A	КОТОВ НИКОЛАЙ	НОВОПОЛЯЦКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ	НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ АСУ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ЛИПЕЦКАЯ ОБЛ.	350
A	КОЧЕРГИН ВИКТОР	ОП «ИГРАМ-ТАЙРИКУ»	ГЛАВНЫЙ ИНЖЕНЕР	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ИРИКУСКАЯ ОБЛ.	475
A	ЛИГАЧЕВ ГЛЕБ	СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ РОСНО	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	420
A	ЛИКИН АЛЕКСАНДР	«СВЯЗЬИНВЕСТ»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	СВЯЗЬ	МОСКВА	410
A	ЛОЗОВОЙ ИГОРЬ	«КУЗБАССАРЭЗУГоль»	ДИРЕКТОР ПО ЭКОНОМИКЕ И ФИНАНСАМ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	КЕМЕРОВСКАЯ ОБЛ.	507
A	ЛЬДОВ ВЛАДИМИР	ЮМЕНСКАЯ НЕФТЯНАЯ КОМПАНИЯ	ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	МОСКВА	513
A	МАРЧЕНКО АНДРЕЙ	РАО «ЕЭС РОССИИ»	ДИРЕКТОР ПО ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЯМ	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	МОСКВА	340
A	НИКИТИН АЛЕКСАНДР	«СИЛЫВОИ МАШИНЫ»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА ПЛАННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ДЕПАРТАМЕНТА	МАШИНОСТРОЕНИЕ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	530
A	НИКОНОВ ВИКТОР	ПИВОВАРЕННАЯ КОМПАНИЯ «БАЛТИКА»	РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	500
A	НОВИКОВ ЛЕОНИД	ЛЕНИНГРАДСКИЙ МЕТАЛЛИЧЕСКИЙ ЗАВОД	ДИРЕКТОР ПО ИНФОРМАЦИОННЫМ СИСТЕМАМ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	456
A	НУЧМАНОВ ВАЛЕРИЙ	«ТАНФЕТ»	НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЛАВНОГО ИНЖЕНЕРА	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	401
A	ПАНИДИЙ АНДРЕЙ	ГОСТИНИЦА «РЭДИСОН-СЛАВЯНСКАЯ»	НАЧАЛЬНИК ИНФОРМАЦИОННОГО ОТДЕЛА	СЕРВИС	МОСКВА	327
A	ПЕРЕХВАТОВ ВАДИМ	IBS	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ЗАКАЗНЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	453
A	ПЕТРИЧЕВ АНДРЕЙ	ОТЕЛЬ «БАЛЧУТ КЕМПИНСКИЙ МОСКВА»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	СЕРВИС	МОСКВА	447
A	ПИОНТОВСКИЙ АЛЕКСАНДР	НПО «САТУРН»	ДИРЕКТОР ПО ИНФОРМАЦИОННЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛ.	403
A	ПОЛАКОВ СЕРГЕЙ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ МОЛОЧНЫЙ КОМБИНАТ № 1 «ПЕТМОЛ»	ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	433
A	ПОТАПОВ ДЕНИС	ОБЪЕДИНЕННАЯ ФИНАНСОВАЯ ГРУППА	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ПО ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЯМ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	350
A	РЕЗНИК ЛЕОНИД	«ЛАБОРАТОРИЯ КАСПЕРСКОГО»	НАЧАЛЬНИК ПРОГРАММНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СЛУЖБЫ	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	331
A	РОЗОВ СЕРГЕЙ	BRUNSWICK UBS WARBURG	ДИРЕКТОР ПО ИТ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	363
A	СИМАКОВ ОЛЕГ	«РУССКИЙ ЛОМНИЙ»	ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	МОСКВА	400
A	СИМОНОВ АНДРЕЙ	БАЛТИЙСКИЙ ЗАВОД	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	385
A	СИМРИНОВ АНДРЕЙ	БАНК МЕНАТЕК СПб	НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ АСУ И ПРОГРАММИРОВАНИЯ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	438
A	ТОКМАКОВ АЛЕКСАНДР	«МОТОВИЛИХИНСКИЕ ЗАВОДЫ»	ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ И АВТОМАТИЗАЦИИ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ПЕРМСКАЯ ОБЛ.	394
A	ХИТОРОВ АЛЕКСЕЙ	«СИДАНКО»	ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ И АВТОМАТИЗАЦИИ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	МОСКВА	346
A	ХЛАПОВ ВЛАДИМИР	БАЛТИЙСКИЙ ЗАВОД	ДИРЕКТОР ПО УПРАВЛЕНИЮ ИНФОРМАЦИОННЫМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	352
A	ЧАЧИКИН МИХАИЛ	ГАЗПРОМБАНК	НАЧАЛЬНИК ДЕПАРТАМЕНТА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	466
A	ЧЕРДАЦКИЙ ГЕННАДИЙ	НОВОКУЗНЕЦКИЙ АЛЮМИНИЕВЫЙ ЗАВОД	НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ АВТОМАТИЗАЦИИ	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	КЕМЕРОВСКАЯ ОБЛ.	535
A	ШАШУРИН СЕРГЕЙ	«СИБИНТЕК»	ПЕРВЫЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ПО ПРОИЗВОДСТВЕННО-ТЕХНИЧЕСКОМУ ОБСЛУЖИВАНИЮ	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	540
B	БАБЕНЫШЕВ АЛЕКСЕЙ	ЦЕЛЛЮЗОНЫЙ ЗАВОД «ПИТКЯРANTA»	НАЧАЛЬНИК АСУ	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА КАРЕЛИЯ	228
B	БАКАЛДИН ИГОРЬ	АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ «МИЭЛЬ»	ТЕХНИЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	294
B	БЕЗДЕНЕЖНЫХ АЛЕКСЕЙ	+ЭЛЕКТРОСВЯЗЬ» (ОГРНБУРГСКАЯ ОБЛ.)	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	СВЯЗЬ	ОГРНБУРГСКАЯ ОБЛ.	251
B	БЕЛОУСОВ ВИКТОР	«ОГЕНБУРГНЕФТЬ»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА ПО ЭКОНОМИКЕ И ФИНАНСАМ, ПО ИНФОРМАЦИОННЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ И СВЯЗЬЯМ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	ОГРНБУРГСКАЯ ОБЛ.	255
B	БИРЮКОВ СЕРГЕЙ	«УФАЛЕЙНИКЕЛЬ»	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛ.	313
B	БУРЫКИН ДЕНИС	«ДОНСКИЙ ТАБАК»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	РОСТОВСКАЯ ОБЛ.	278
B	БЫКОВ ГЛЕБ	ГРУППА КОМПАНИЙ R-STYLE	ДИРЕКТОР ОТДЕЛЕНИЯ СИСТЕМНОЙ ИНТЕГРАЦИИ	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	267
B	ВРОНСКИЙ АЛЕКСАНДР	«ГЛОБАЛ ОДИН»	ДИРЕКТОР ПО ИНФОРМАЦИОННЫМ СИСТЕМАМ	СВЯЗЬ	МОСКВА	321
B	ГАПЕЕВ МИХАИЛ	КУРСКАЯ АЭС	НАЧАЛЬНИК ОТДЕ			

ТАБЛИЦА 5. 200 САМЫХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ИТ-ДИРЕКТОРОВ

ГРУППА/МЕСТО	ФАМИЛИЯ, ИМЯ	КОМПАНИЯ	ДОЛЖНОСТЬ	ОТРАСЛЬ	РЕГИОН	РЕЙТИНГ
B	ЖЕЛОТОВ АНДРЕЙ	ЦЕНТРАЛЬНЫЙ МОСКОВСКИЙ ДЕПОЗИТАРИЙ	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	286
B	ЗАВАРИН ПАВЕЛ	«СВЯЗЬИНФОРМ» (ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛ.)	ГЛАВНЫЙ ИНЖЕНЕР	СВЯЗЬ	ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛ.	225
B	ЗАРИПОВ РЕНАТ	«АК БАРС»	НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ АВТОМАТИЗАЦИИ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	236
B	ЗАХАРОВ АЛЕКСЕЙ	ДСК-1	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	СТРОИТЕЛЬСТВО	МОСКВА	275
B	ЗУЕВ ВЛАДИМИР	«КАУСТИК»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА АСУ	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН	243
B	ИГНАТЕНОВ ДМИТРИЙ	БРАТСКИЙ АЛЮМИНИЕВЫЙ ЗАВОД	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ИРКУТСКАЯ ОБЛ.	305
B	КАЛИЦЕВ АЛЕКСАНДР	«КОМБЕЛГАЗ»	ТЕХНИЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	СВЯЗЬ	МОСКВА	248
B	КАРАБЕЦ АНАТОЛИЙ	КУРСКИЙ ЗАВОД МЕДИЦИНСКОГО СТЕКЛА	ГЛАВНЫЙ ИНЖЕНЕР	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	КУРСКАЯ ОБЛ.	224
B	КАРПОВ АЛЕКСАНДР	«ЮМЕННЕФТЕГАЗ»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА АВТОМАТИЗАЦИИ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ И МЕТРОЛОГИИ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	ТОМЕНСКАЯ ОБЛ.	258
B	КОЗИН АЛЕКСАНДР	«БАЛАКОВОРЕЗИНОТЕХНИКА»	ДИРЕКТОР ПО ЭКОНОМИКЕ И ФИНАНСАМ	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	САРАТОВСКАЯ ОБЛ.	253
B	КОКОТВОСКИЙ АЛЕКСЕЙ	«НИЖНЕКАМСКШИНА»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЛАВНОГО ИНЖЕНЕРА ПО АСУП	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	250
B	КОЛЕСНИК ЮРИЙ	ЧЕРЕПОВЕЦКИЙ СТАЛЕПРОКАТНЫЙ ЗАВОД	НАЧАЛЬНИК ИНФОРМАЦИОННО-ЧИСЛЕНТИЛЬНОГО ЦЕНТРА	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ВОЛГОГРДСКАЯ ОБЛ.	315
B	КОРИЩЕНКО КОНСТАНТИН	«ТРОЙКА ДИАЛОГ»	УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР, РУКОВОДИТЕЛЬ ОПЕРАЦИОННОГО ОТДЕЛА И УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	313
B	КЮТ АЛЕКСЕЙ	«ЯРПРО»	ИНЖЕНЕР-ПРОГРАММИСТ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛ.	253
B	ЛОБАЗОВ СЕРГЕЙ	ЗАВОЛСКИЙ МОТОРНЫЙ ЗАВОД	НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛ.	245
B	ЛЫСАКОВСКИЙ ВИКТОР	«ЦЕНТРТЕЛЕКОМ»	НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	СВЯЗЬ	МОСКВА	261
B	ЛЯГУЭИН ВИКТОР	ОСКОЛЬСКИЙ ЭЛЕКТРОМЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЛАВНОГО ИНЖЕНЕРА ПО АВТОМАТИЗАЦИИ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	БЕЛГОРОДСКАЯ ОБЛ.	225
B	МАНН ВИКТОР	КРАСНОЯРСКИЙ АЛЮМИНИЕВЫЙ ЗАВОД	НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ АВТОМАТИЗАЦИИ	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ	253
B	МАРТЬЯНОВ АЛЕКСАНДР	БАНК МОСКВЫ	ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	310
B	МУРАШОВ МАКСИМ	«ИРКОЛ»	ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	240
B	НЕНАШЕВ ЕВГЕНИЙ	КОМБИНАТ «МАГНЕЗИТ»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКЕ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛ.	300
B	НИКОНОВ ВЛАДИМИР	«РУССКИЙ ПРОДУКТ»	ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	240
B	ОРЛОВ ЮРИЙ	РОСБАНК	ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	325
B	ПЕТРОВ ВЛАДИМИР	КОТАГСКИЙ ЦБК	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА АСУ	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	АРХАНГЕЛЬСКАЯ ОБЛ.	323
B	ПЕТРОПАЛОВСКИЙ ДМИТРИЙ	БАНК МФК	ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	249
B	ПОЛЯННИК ВИКТОР	ВОЛЖСКИЙ ТРУБНЫЙ ЗАВОД	НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ВОЛГОГРДСКАЯ ОБЛ.	285
B	ПОППРУДИХИНА ЛЮДМИЛЫ	«РОСНЕФТЬ-ПУРНЕФТЕГАЗ»	НАЧАЛЬНИК СЛУЖБЫ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	ЯМАЛО-НЕНЕЦКИЙ АО	285
B	ПУЧКОВ ВАДИМ	«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	МОСКВА	295
B	РОЗОВ ВЛАДИМИР	«РЕОСТАТ»	ГЛАВНЫЙ ИНЖЕНЕР	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ПСКОВСКАЯ ОБЛ.	308
B	РУБЦОВ АЛЕКСЕЙ	EAST LINE	ГЛАВНЫЙ ТЕХНОЛОГ	ТРАНСПОРТ	МОСКВА	269
B	РУМЯНЦЕВ ИЛЬЯ	ТОРГОВЫЙ ДОМ ГУМ	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	250
B	САВЕЛЬЕВСКИЙ ЕВГЕНИЙ	АВПК «СУХОЙ»	ДИРЕКТОР ПО ИНФОРМАЦИОННЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	МОСКВА	315
B	САДОВЕНКО ИЛЬЯ	ЗАВОД ХОЛОДИЛЬНИКОВ «СТИНОЛ»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА ПО ИНФОРМАЦИОННЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ЛИПЕЦКАЯ ОБЛ.	265
B	САНДЛЕР АРКАДИЙ	АГЕНТСТВО «КОНТАКТ»	ДИРЕКТОР ПО ИНФОРМАЦИОННЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	220
B	СЕДОХИН НИКОЛАЙ	«ЭЛЕКТРОСВЯЗЬ» (КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ)	ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА	СВЯЗЬ	КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ	261
B	СЕННИКОВ ВЛАДИМИР	ТКЗ «КРАСНЫЙ КОТЕЛЩИК»	ТЕХНИЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РОСТОВСКАЯ ОБЛ.	294
B	СИЛЬЧЕНКО МАХИАЛ	МСКСПЕРЕБАРЫВАЮЩИЙ ЗАВОД «КАМПОМОС»	ДИРЕКТОР ПО ИНФОРМАЦИОННЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	233
B	СТЕПАНОВ ВЛАДИМИР	«ТБУБУНЕФТЬ»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	РЕСПУБЛИКА КОМИ	261
B	СУКОВАТИН ИГОРЬ	НИЖНЕТАГИЛЬСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ	ДИРЕКТОР ПО ИНФОРМАЦИОННЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	240
B	ФЕДОРОВ СЕРГЕЙ	«МЕЧЕЛ»	НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ И ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛ.	285
B	ХОРУНЖИЙ АЛЕКСЕЙ	«АЛОР-ИНВЕСТ»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	289
B	ЧЕРНЫШОВ АНДРЕЙ	ЧЕЛЯБИНСКИЙ ЗАВОД «ТЕПЛОПРИБОР»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА АСУ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛ.	233
B	ШОЛКИН АНДРЕЙ	ПРОБИЗНЕСБАНК	Вице-президент по информационным технологиям	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	269
B	ЩЕРБО ЕЛЕНА	«НОВОСИБИРСКФАРМ»	ДИРЕКТОР ПО ИНФОРМАЦИОННЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛ.	238
B	ЯХОНТОВ ВЛАДИМИР	ТАГАНРОГСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ЗАВОД	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА АСУ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	РОСТОВСКАЯ ОБЛ.	222
C	БАРКОВ АНАТОЛИЙ	САМАРСКАЯ КАБЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	САМАРСКАЯ ОБЛ.	177
C	БАРЫЧЕВ АЛЕКСЕЙ	ИПФ «СИБНЕФЕАВТОМАТИКА»	РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ И ПАТЕНТО-ЛИЦЕНЗИОННОЙ РАБОТЫ	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ТЮМЕНСКАЯ ОБЛ.	158
C	БАС АЛЕКСАНДР	«ЛЕНСПЕЦСМУ»	НАЧАЛЬНИК ПРОГРАММНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СЛУЖБЫ	СТРОИТЕЛЬСТВО	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	214
C	БЕЛЬЦЫ ВЛАДИМИР	«АЛТАЙТАЙ»	ТЕХНИЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	МАШИНОСТРОЕНИЕ	АЛАЙСКИЙ КРАЙ	214
C	БЕНДЕРСКИЙ ВЛАДИМИР	«ЧЕЛЯБЭНЕРГО»	ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА, ГЛАВНЫЙ ИНЖЕНЕР	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛ.	163
C	БУЙДОВ АЛЕКСАНДР	«КРОК ИНКОРПОРЭЙТД»	РУКОВОДИТЕЛЬ ДЕПАРТАМЕНТА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	164
C	БУЛАТОВ ТИМУР	ИК ИКИ	РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	126
C	БУШУЕВ АНДРЕЙ	МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ «ОРБИТА»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА МАРКЕТИНГА	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА КОМИ	195
C	ГЕРМАН ИЛЬЯ	ВЛАДИМИРСКИЙ ЭЛЕКТРОМОТОРНЫЙ ЗАВОД	НАЧАЛЬНИК СЛУЖБЫ КОМПЬЮТЕРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ВЛАДИМИРСКАЯ ОБЛ.	203
C	ГЕРШИМАН ЭДУАРД	«СЛАВНЕФТЬ-ЯРОСЛАВНЕФТЕОРГСИНТЕЗ»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ТЕХНИЧЕСКОГО ДИРЕКТОРА	ТОПЛИВНЫЙ КОМПЛЕКС	ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛ.	216
C	ГРОМОВЕНКО АЛЕКСАНДР	«АЭРОФЛОТ-ДОН»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА АСУ	ТРАНСПОРТ	РОСТОВСКАЯ ОБЛ.	167
C	ГУСЕВ АЛЕКСАНДР	«ВОРОНЕЖСКИЙ ТЕКЗАКУЧУК»	ТЕХНИЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ВОРОНЕЖСКАЯ ОБЛ.	190
C	ЕКАПОЛЬЦЕВ ВАЛЕРИЙ	«МЕЛЬБРУКС»	ТЕХНИЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	БРЯНСКАЯ ОБЛ.	103
C	ЕКИМОВСКИЙ ВЯЧЕСЛАВ	ВЛАДИВОСТОКСКИЙ МОРСКОЙ ТОРГОВЫЙ ПОРТ	ДИРЕКТОР ИНФОРМАЦИОННО-ЧИСЛЕНТИЛЬНОГО ЦЕНТРА	ТРАНСПОРТ	ПРИМОРСКИЙ КРАЙ	183
C	ЕРОЦИЕВ СЕРГЕЙ	BAUER AG	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	126
C	ЗАБРОДИН АЛЕКСЕЙ	МЕЖДУНАРОДНЫЙ ПРОМЫШЛЕННЫЙ БАНК	РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПО ИНФОРМАЦИОННЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ	ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	МОСКВА	220
C	ЗИНКЕВИЧ АЛЕКСАНДР	«ПРИБОР»	ТЕХНИЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	КУРСКАЯ ОБЛ.	188
C	ИЩЕНКО СЕРГЕЙ	ЗЕЙСКАЯ ГЭС	ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА, ГЛАВНЫЙ ИНЖЕНЕР	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	АМУРСКАЯ ОБЛ.	217
C	КАДУЧЕНКО АЛЕКСАНДР	«ЮМЕНЬЧИАВТРАНС»	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ	ТРАНСПОРТ	ТЮМЕНСКАЯ ОБЛ.	206
C	КАМАЛИЕВ ЗУФАР	«СОДА»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА АСКОН	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН	203
C	КЛЕЧИКОВ АНДРЕЙ	«ЛИВИЗ»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	156
C	КОЛЕНЕВСКИЙ ГЕННАДИЙ	«ДАЛЬМОРЕПРОДУКТ»	РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ПРИМОРСКИЙ КРАЙ	177
C	КОНДРАТЬЕВА ВАЛЕРИНА	«ОРБИТА»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА АСУ	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА МОРДОВИЯ	108
C	КОНКИН ВИКТОР	BAKER & MCKENZIE	ДИРЕКТОР ИНФОРМАЦИОННО-ТЕХНИЧЕСКОГО ДЕПАРТАМЕНТА	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	192
C	КОРАБЛЕВ СЕРГЕЙ	DELOITTE & TOUCHE CIS	НАЧАЛЬНИК ДЕПАРТАМЕНТА ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	190
C	КОРЕВИН РОМАН	«РУССКИЙ ПРОСТОР»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА АСУ	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ВЛАДИМИРСКАЯ ОБЛ.	208
C	КРИВОНОГОВ АНАТОЛИЙ	«ИЖСТАЛЬ»	ГЛАВНЫЙ СПЕЦИАЛИСТ ПО АСУ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	РЕСПУБЛИКА УДМУРТИЯ	217
C	КУЗНЕЦОВ АЛЕКСАНДР	МИКОЯНСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ	НАЧАЛЬНИК ЦИТ	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКВА	219
C	КУЗЬМИЧЕВ ЕВГЕНИЙ	ЗАВОЛСКИЙ ЗАВОД ГУСЕНИЧНЫХ ТЯГАЧЕЙ	ТЕХНИЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	МАШИНОСТРОЕНИЕ	НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛ.	175
C	КУРПОSENKO ВИКТОР	«АВИСМА»	ДИРЕКТОР ПО ТЕХНОЛОГИИ, НАУКЕ И РАЗВИТИЮ	ПРОЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ПЕРМСКАЯ ОБЛ.	206
C	ЛЕВОЧКИН КИРИЛ	СЕТЬ МАГАЗИНОВ «М. ВИДЕО»	ДИРЕКТОР ПО ИНФОРМАЦИОННЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ	ТОРГОВЛЯ	МОСКВА	208
C	ЛОБАНОВА ЛЮДМИЛА	«РОСТОВЭНЗЕРГО»	ДИРЕКТОР ПО ИНФОРМАЦИОННЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	РОСТОВСКАЯ ОБЛ.	171
C	ЛОСЕНКОВ АНТОН	ГРУППА «ИНТЕРЭКСПЕРТИЗА»	ДИРЕКТОР ПО ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЯМ	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	160
C	ЛЯММИН ДМИТРИЙ	ДАЛЬНЕВОСТОЧНОЕ МОРСКОЕ ПАРОХОДСТВО	НАЧАЛЬНИК ЦЕНТРА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	ТРАНСПОРТ	ПРИМОРСКИЙ КРАЙ	156
C	МАКСИМОВ НИКОЛАЙ	«УФАХИМПРОМ»	НАЧАЛЬНИК ЦЕНТРА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И АСУ	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН	177
C	МИХЕЕВА ГАЛИНА	«ЛИСМА»	НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ КОРАПТАРИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА МОРДОВИЯ	191
C	МУРИГИН ВЛАДИМИР	ЧЕПЦИЙ МЕХАНИЧЕСКИЙ ЗАВОД	НАЧАЛЬНИК ЦЕНТРАЛНЫХ ЛАБОРАТОРНЫХ АВТОМАТИЧЕСКИХ СИСТЕМ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	РЕСПУБЛИКА УДМУРТИЯ	182
C	НИКИТИКОВ БОРИС	«УРАЛСВЯЗЬИНФОРМ»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ	СВЯЗЬ	ПЕРМСКАЯ ОБЛ.	189
C	ПАПЛОВ НИКОЛАЙ	«ВОРОНЕЖЭНЕРГО»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА АСУ	ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	ВОРОНЕЖСКАЯ ОБЛ.	144
C	ПАШИН АНАТОЛИЙ	ЧЕЛЯБИНСКИЙ ТРАКТОРНЫЙ ЗАВОД («УРАЛТРАК»)	НАЧАЛЬНИК ИВЦ	МАШИНОСТРОЕНИЕ	ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛ.	164
C	ПЕРВУШИН ВЛАДИСЛАВ	ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ МЕБЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ «ШАТУРА»	УПРАВЛЯЮЩИЙ ПРОЕКТАМИ	ЛЕСНАЯ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.	217
C	ПЕЧНИКОВ ГРИГОРИЙ	«ШЕКИНОАЗОТ»	ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	ТУЛЬСКАЯ ОБЛ.	217
C	ПИЛОГИН СЕРГЕЙ	АН «ДОМОСТРОЙ»	ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	МОСКВА	214
C	ПРУЦКОВ АЛЕКСАНДР	НОВОРоссийское морское пароходство «НОВОШИП»	НАЧАЛЬНИК ЦЕНТРА ИНФОРМАЦИИ И СВЯЗИ	ТРАНСПОРТ	КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ	154
C	РЕМИЗОВ ПАВЕЛ	Высокий Сибирский металлургический завод	ДИРЕКТОР ПО АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА И СИСТЕМАМ ПРОГРАММНОГО УПРАВЛЕНИЯ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛ.	180
C	РУДЬ ЮРИЙ	«МАКДОНАЛЬДС, РОССИЯ»	ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ	СЕРВИС	МОСКВА	186
C	РУССКИХ БОРИС	КАЧКАНАРСКИЙ ГОК «ВАНАДИЙ»	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА АСУ	ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	

МЕТАЛЛ ИНТЕЛЛИГЕНТНЫХ ЛЮДЕЙ

В 2000 году Сибирско-Уральская алюминиевая компания буквально ворвалась в десятку крупнейших алюминиевых компаний мира, заняв в ней 7–8-е место. Годом позже компания провела существенные изменения в своей структуре, чем привлекла внимание инвестиционных банкиров, на ее акции были выставлены рекомендации «Покупать». Говорят, что в конце 2001 года состоялся следующий диалог между владельцами Группы СУАЛ и одним из крупных инвестиционных банков: «Этот бизнес можно продать» – «Еще не время». Через полгода компания объявила о начале реализации самого крупного в России проекта по строительству глиноземно-алюминиевого комплекса и наняла сотрудников, ранее работавших в иностранных инвестиционных банках.

Частное партнерство

Алюминием сегодняшние руководители СУАЛа занялись случайно. Закончив Московский институт инженеров транспорта и несколько лет отработав в особом конструкторском бюро по проектированию, исследованию и внедрению бесштанговых насосов, в 1988 году они оказались перед обычным в то время выбором – дальнейшая научная карьера или собственный бизнес.

Поначалу был испробован компромиссный вариант – бизнес, связанный с научной деятельностью. В 1988 году была зарегистрирована фирма «Комвек», занимавшаяся разработкой программ по обслуживанию нефтяных скважин, на которых использовались те самые бесштанговые насосы. Тогда же компания занялась популярной в то время разработкой программного обеспечения для оснащения автоматизированных рабочих мест (АРМ бухгалтера, плановика и т. д.).

Годом позже стало очевидно, что совмещать науку и бизнес невозможно. Как вспоминает Виктор Вексельберг, ныне президент ОАО «СУАЛ-Холдинг», «тогда казалось, что мы сделали временный выбор в пользу необходимых жизненных благ – квартиры, машины, дачи, и позже можно будет вернуться к научной карьере. Через несколько лет никто о научных званиях и не вспомнил. Тот выбор стал одним из самых сложных наших решений».

Первым цветным металлом, с которым столкнулись предприниматели, стала медь, а вернее – медные кабели, которые использовались в нефтя-

ной отрасли и после срока службы просто выбрасывались. Переработка и продажа меди принесла первые деньги, но не стала основным видом деятельности «Комвека», по-прежнему тяготевшего к точной электронике. При этом компания наладила взаимодействие с крупными промышленными предприятиями, расположенными в регионах, – этот опыт сильно пригодился позже при создании алюминиевого холдинга. Разрабатывая и продавая программное обеспечение, впервые задумались о вертикальной интеграции – необходимости иметь собственную производственную базу.

Попытки наладить собственное сборочное производство компьютеров столкнулись с необходимостью появления иностранного партнера для поставки комплектующих. Больше года продолжались поиски, причем тогда же предприниматели испытали и первую неудачу – сорвался проект по производству дефицитных в то время видеокассет с одной из венгерских фирм. Компания развивала и металлургическое направление – «потому что неплохо получалось». Как на основной бизнес на цветную металлургию тогда никто не ставил.

В 1989 году происходит встреча Виктора Вексельberга с Леном Блаватником, вместе учившимся еще в МИИТе. Блаватник к тому времени стал гражданином США и имел собственный бизнес. Сначала Россия не показалась ему перспективным рынком – Вексельбергу понадобилось около года для убеждения бывшего однокурсника в самой воз-

можности развивать бизнес на территории СССР. Блаватник решает рискнуть, и в 1990 году партнеры создают совместное российско-американское предприятие «Ренова», которое позже станет владельцем их нефтяного и металлургического бизнеса. Спустя десять лет компании суждено превратиться в собственника крупнейших предприятий нескольких отраслей промышленности с объемом бизнеса в миллиарды долларов, где алюминиевый бизнес будет только одним из направлений.

Пока же «Ренова» начинает импорт комплектующих для компьютеров. Штат растет, увеличиваются объемы, однако по сути своей компания продолжает оставаться частным партнерством – новыми сотрудниками становятся бывшие однокашники и коллеги Вексельberга и Блаватника. Происходит и важное разделение функций партнеров: Блаватник курирует внешний бизнес компании, Вексельберг отвечает за российскую его часть – прежде всего за взаимоотношения с клиентами, партнерами, Владимиром Балаескул – за контакты с государственными органами. Тогда же в одном из министерств Виктор Вексельберг знакомится с Владимиром Скорняковым, представителем Иркутского алюминиевого завода, а ныне первым вице-президентом «СУАЛ-Холдинга». Тогда Скорняков и предложил Вексельбергу стать партнером завода.

«Заплатили сразу и сполна»

Ситуация в алюминиевой промышленности была далека от идеальной. Плановая экономика уступила свое место рыночным отношениям, однако большинство предприятий еще не адаптировались к новым условиям хозяйствования. На Иркутском алюминиевом заводе – четвертом по величине предприятии страны – простирали несколько цехов по производству алюминия и алюминиевых полуфабрикатов. Алюминий завода продавался со скрипом, и «Ренове» было предложено заняться сбытом металла.

И здесь компании сильно пригодился американский опыт Блаватника – по сути, «Ренова» стала одной из первых российских компаний, организовавших экспорт алюминия с использованием западной практики ведения бизнеса. Блаватник нанял квалифицированных трейдеров и создал зарубежное представительство «Реновы» в Нью-Йорке, активно работающее и до сих пор. СП наладило прочные партнерские отношения с ИрАЗом и существенно увеличило объемы продаваемого металла.

Годом позже «Ренове» было предложено взять в аренду простоявшие заводские цеха. «Это был серьезный вызов – нам было предложено пойти в реальный сектор, стать производственным предприятием», – вспоминает Вексельберг. Согласие было дано партнерами спонтанно – сегодня они говорят, что это было верное решение, но экономически обоснованное слабее других.

За счет инвестиций советско-американского предприятия (вероятно, это были первые прямые



Виктор ВЕКСЕЛЬБЕРГ

— Я считаю, что для бизнесмена есть набор значимых качеств и главное – умение выстраивать взаимоотношения с партнерами, конкурентами. И на это нужно тратить много времени, иначе вы никогда не достигнете максимального результата.

Это не вопрос доверия – для достижения максимального результата необходимо понимать, как противоположная сторона видит тебя и как бы тебе хотелось, чтобы тебя воспринимали. В такой системе взаимоотношений ты чувствуешь удвоение усилий партнера.

Есть второе значимое качество – умение объединять потенциал всех участников процесса. В бизнесе есть люди, которых можно отнести к категории художников, для которых работа должна быть творчеством, им нужно увидеть и достичь чего-то такого, чего не видел раньше. Для меня бизнес – это не вертикальная карьера, а горизонтальная. Мне интересно делать что-то новое и делать это профессионально.

Когда мы принимали решение о начале metallurgicheskogo бизнеса, все говорили, что мы его не осилим. А сегодня, несколько лет спустя, я могу оценить правильность сделанного шага. Когда у твоего решения есть результат, ты не совершил ошибки – осознание этого важнее денег.

иностранные инвестиции на территории Иркутской области) были отремонтированы электролизеры, закуплено сырье и расходные материалы. В 1991 году «Ренова» произвела собственный алюминий, который и принес первые серьезные деньги. Благо, рост мировых цен на алюминий и существовавшая разница внутренних цен и котировок мирового рынка позволяли получать не плохую прибыль. Алюминиевый бизнес оказался прибыльнее компьютерного и имел хорошие перспективы развития.

Не меньше «Реновы» был удивлен и ИркАЗ – по словам Игоря Гринберга, генерального директора предприятия, «удивительно, что расплатились за металл в полном объеме и в срок». Первую премию, выплаченную «Реновой», на заводе вспоминают до сих пор.

Развитие алюминиевого бизнеса привело «Ренову» на Уральский алюминиевый завод – предприятие, поставляющее на ИркАЗ глинозем. Поводом для знакомства стали обычные для того времени задержки платежей, рост обойдной задолженности. На положительный итог переговоров повлияло присутствие в составе иркутской делегации металлургов и технологов, говоривших с уральцами на профессиональном языке. Связка УАЗ–ИркАЗ заработала на полную мощность.

В 1992 году «Ренова» вложила полтора миллиона долларов в переоборудование лаборатории качества, и производимый компанией алюминий получил международный сертификат. Постепенно укреплялось сотрудничество с заводами-поставщиками вспомогательных материалов, кремниевыми, кабельными и металлургическими предприятиями, позже вошедшими в состав Группы СУАЛ. «Ренова» начала концентрацию своей деятельности на металлургическом направлении – приватизация дала возможность перейти от арендных и договорных отношений к контролю акционерного капитала заводов.

За те же деньги, но с интеллигентными людьми

Приватизация и последующий передел алюминиевой промышленности бывшего СССР сопровождалась, наверное, самыми громкими скандалами в российской экономике. Благодаря алюминию страна узнала значение слова «тотлинг», увлеченно следила за противостоянием алюминиевых магнатов и губернаторов, а многие заводы стали постоянным местом для съемки сюжетов «Криминальной хроники».

К моменту приватизации «Ренова» наладила партнерские отношения с несколькими крупными алюминиевыми предприятиями. Объемы инвестиций составляли десятки миллионов долларов, производственные показатели заводов достигли проектной мощности. Увеличение объемов поставляемого на экспорт и внутри России металла потребовало создания международного коммерческого отдела, формирования единой финансовой системы, создания системы отслеживания грузопотоков (логистики). Как вспоминает руководитель последней Сергей Шуплевцов, подход был прост – «сам разработал идею, сам и занимайся ее реализацией».

Во многом благодаря успешному взаимодействию с высшим менеджментом своих предприятий «Ренове» удалось купить крупный пакет акций Уральского алюминиевого завода, получить контроль над Иркутским алюминиевым заводом. Как вспоминает один из участников рынка, «Вексельберг мог договориться с любым. Если хотел».



Игорь ГРИНБЕРГ

— Многочего мы тогда просто не могли учесть, — говорит Председатель Совета Директоров СУАЛа Игорь Гринберг. — По сути, просто отсутствовала система координат, к которой можно было бы приложить наши решения и убедиться в их правильности. Нам сильно помогли консультанты из «Юникона», но в некоторых случаях приходилось принимать решения, просто не имевшие аналогов в то время. Часто казалось, что иногда некоторые просто не понимали того, что мы делаем, осознание пра-

вильности выбранного пути пришло позже. В чем мы точно не ошиблись — заводы оставались самостоятельными, мы сохранили стимулы к совершенствованию управлеченческих решений, проявлению инициативы на местах. Нам это пригодилось позже — в момент изменения структуры компании в 2000—2001 годах.

Во многом по этой причине «Ренове» удалось найти общий язык с акционерами своих предприятий, а также заложить фундамент для будущего взаимодействия с генеральными директорами заводов.

К концу алюминиевых войн «Ренова» оказалась единственной компанией, чью работу в отрасли не сопровождали скандалы, а на вопрос о преимуществах модели работы с «Реновой» один из директоров алюминиевых заводов ответил: «Работаешь за те же деньги, но с интеллигентными людьми». К слову, личная охрана появилась у Вексельберга и Блаватской только в 1995 году.

После снижения мировых цен на алюминий в 1993–1995 годах стало понятно, что стабильность бизнеса зависит от наличия собственных источников сырья и материалов, а также собственных перерабатывающих мощностей. «Ренова» начала разрабатывать проект создания вертикально-интегрированной компании (в мировой десятке алюминиевой промышленности таких всего три, одна из них – бесспорный лидер мировой алюминиевой промышленности компания Alcoa). Проект получил рабочее название «Сибирь–Урал–Алюминий».

В состав компании предполагалось включить 12 предприятий – бокситовые рудники, кабельные предприятия, поставщиков сырья и материалов, энергетические компании.

Однако после приватизации акции уральских заводов алюминиевого комплекса оказались распределены между несколькими участниками рынка. Более того, в середине 1995 года активная скупка акций уральских алюминиевых и металлургических предприятий, в которой «Ренова» также принимала участие, привела к поистине заоблачным котировкам ценных бумаг. Сегодня в это трудно поверить, но очевидцы уверяют, что для доставки наличных средств для покупки акций у физических лиц использовались самолеты. Стоимость недвижимости в некоторых уральских городах превысила екатеринбургские и питерские цены, прилизившись к московским, а автопарку многих заводов могли позавидовать московские коммерческие банки. «Ренова» столкнулась с серьезными затруднениями на пути к реализации проекта.

Неожиданный выход был найден в конце 1995 года после встречи Виктора Вексельберга и главы группы «Трастконсалт» Василия Анисимова. Каждому из них к этому времени фактически принадлежала половина уральского алюминиевого комплекса, а также алюминиевые предприятия в других регионах страны. Поэтому решение о координации действий оказалось выгодно обеим компаниям – их последующее много-

летнее успешное сотрудничество стало лишним тому подтверждением. Для «Реновы» это был первый опыт стратегического партнерства – позже этот принцип ляжет в основу корпоративной идеологии компании.

Первое объединение

Эта договоренность вновь сделала реальной создание финансово-промышленной группы. Естественно, процесс шел не без сложностей – объединяющиеся заводы отнеслись к работе в рамках единой компании настороженно. И здесь решающую роль сыграли реноме «Реновы» и дипломатический талант ее лидера.

Организовав на Кипре совместную конференцию, компании удалось собрать вместе не только руководителей Иркутского и Уральского алюминиевых заводов, но и ведущих инженеров обоих предприятий. «Добились главного, – отмечает тогдашний генеральный директор УАЗа Рудольф Школьников, – люди захотели быть совладельцами крупной компании, а не владельцами пакетов акций отдельных предприятий. Они не просто подчинились судьбе – стало понятно, что вместе мы работать сможем».

Собрания акционеров обоих предприятий, решавшие судьбу объединения, завершились сенсационно – «за» высказались 95 процентов акционеров ИркАЗа и 99 процентов акционеров УАЗа. Объединение двух заводов-партнеров стало реальностью – в сентябре 1996 года была создана «Сибирско-Уральская алюминиевая компания», включившая в свой состав два филиала – Уральский и Иркутский алюминиевые заводы. Для российской металлургии это стало первым опытом перевода двух юридических лиц на единую акцию и единый бухгалтерский баланс.

Одним из уникальных документов, принятых СУАЛом, стало Соглашение о распределении налогов, подписанное губернаторами Свердловской (Эдуард Россель) и Иркутской (Юрий Ножиков) областей. Документ предусматривал неизменность порядка уплаты налогов предприятиями, вошедшими в СУАЛ, – тем самым «Ренова» сохранила объем налоговых поступлений областям, где располагались ее предприятия. Позже эта норма войдет в Налоговый кодекс и станет его частью.

Совет Директоров СУАЛа составили представители «Реновы», государства и генеральные директора заводов, сыгравшие важную роль в ее становлении. К концу года сформировались исполнительные органы новой компании – их главными функциями была координация деятельности заводов, их беспроblemное обеспечение необходимым сырьем и ма-



Уральский алюминиевый завод

териалами, расширение рынков сбыта и партнерских связей. Исполнительным директором СУАЛа стал Владимир Скорняков, в московском офисе компании работали представители «Реновы» и заводов. До со- здания вертикально интегрированной компании перво-вой мировой десятка оставалось пять лет.

За эти годы СУАЛ построил новый завод – полностью реконструирован Уральский алюминиевый завод, один из первенцев отрасли. Фотографии его новых производств даже специалисты часто принимают за снимки иностранных предприятий, а качество производимого металла соответствует высшим мировым стандартам. Все эти годы над проходной УАЗа висит флаг Сибирско-Уральской алюминиевой компании – именно совместные инвестиции единой компании позволили реализовать проект его реконструкции.

Тогда же было налажено взаимодействие с энергетическими компаниями – СУАЛ стал стратегическим партнером «Иркутскэнерго» (а в 2000

году – одним из крупнейших его акционеров) и обеспечил бесперебойные поставки энергетических углей для «Свердловэнерго».

Авантура Тимана

В 1995 году в офисе СУАЛа появились тиманские бокситы. Как и кто смог довезти эти куски руды до Москвы с затерянного на просторах Республики Коми месторождения, открытого советскими геологами в 1960-х годах, уже не вспомнит никто. И хотя природные особенности Средне-Тиманского месторождения бокситов уникальны, участие в их разработке было авантюрой – к месту их залегания можно было попасть только на вертолете.

Ни о каком промышленном освоении месторождения речи вообще не шло – Тиман был включен в государственные программы развития горнорудной базы с 1970-х годов, но даже Советский Союз предпочитал импортировать руду из Африки и Южной Америки. Од-



Владимир СКОРНЯКОВ

— Действительное осознание масштабов проекта пришло много позже. Это сегодня мы разрабатываем самое крупное в Евразии месторождение бокситовой руды, а нашими партнёрами готовы стать крупнейшие мировые компании. А в 1997 году не было ни то что инфраструктуры рудника — автомобильной дороги туда не было. Годом позже, когда мы начали поставлять руду на наши уральские заводы, оказалось, что вести поставки можно только зимой и летом —

в весеннеи и осенней распутицевязи даже мощные Белазовские самосвалы. В прошлом году на открытии первого участка железной дороги и вахтового поселка присутствовали губернаторы, представители государственных структур, даже коллеги из «Русского алюминия», первоначально скептически относившиеся к нашему проекту.

Сегодня мы готовы запустить рудник на полную мощность и начать строительство глиноземно-алюминиевого комбината. Наши консультанты из крупнейшей в мире проектировочной компании Hatch Associates уже убедились в реалистичности этого проекта, уверены в его рентабельности. Думаю, что через пять лет к числу алюминиевых регионов России присоединится и Республика Коми.

Когда нас спрашивают, в чем же был стимул браться за столь рискованное дело, я отвечаю — в идее. Совершить невероятное, добиться успеха там, где другие отступили — вот главный стимул. Был ли Тиман авантюрой? В джазе самые удачные импровизации — хорошо отрапортованные домашние заготовки. Тиман — хорошо продуманная авантюра с ясным экономическим обоснованием.

нако именно наличие собственного бокситового рудника гарантировало СУАЛу сырьевую независимость. Возможность использования тиманской руды для производства алюминия было доказано специалистами УАЗ в 1997 году, и СУАЛ стал акционером ОАО «Боксит Тимана», приобретя его контрольный пакет. Годом позже началось промышленное освоение Тимана.

Первой инвестицией молодой алюминиевой компании становится строительство 157-километровой железной дороги – МПС отказалось строить ветку до месторождения с неясными промышленными перспективами. Весь проект сильно напоминал БАМ – для строительства дороги даже была привлечена компания «Трансстрой», когда-то строившая дальневосточную магистраль.

За пять лет освоения Тимана СУАЛ построил рудник мощностью 2,5 млн тонн и готов расширить его добычу до 4 млн тонн (всего для сырьевой безопасности России – а в советские времена это был вопрос государственной важности – требуется 10 млн тонн такого сырья). Построен вахтовый поселок, склад руды, на месторождении работает самая современная техника. В августе 2002 года компания намерена достроить железнодорожную ветку и начать поставки бокситов в ежегодном режиме.

Но это только первый этап развития проекта, который вся компания считает своим детищем. На основе месторождения Группа СУАЛ намерена построить глиноземно-алюминиевый комплекс общим стоимостью 1,7 млрд долларов. Последний алюминиевый завод был построен в СССР в 1985 году, но предпринят аналогичных проектируемому, во всем мире – по пальцам пересчитать.

В СУАЛе уверены, что глиноземно-алюминиевый комплекс позволит выйти компании на новый уровень развития. И дело не в том, что Группа станет больше, вплотную приблизившись к лидерам мирового алюминиевого рынка. Важно другое – реализация столь масштабного производственного проекта в партнерстве с крупнейшими мировыми компаниями и банками будет означать для российской компании выход на иной уровень взаимоотношений с крупнейшими участниками рынка.

Сегодня в Группе СУАЛ над реализацией Тиманского проекта трудятся специально приглашенные сотрудники мировых инвестиционных банков и лучших проектировочных компаний. Предлагаемые методы финансирования строительства (акции, облигации, кредиты, стратегическое партнерство) соответствуют мировым стандартам финансирования. Говорят, что «Алюминий Коми» сильно напоминает аналогичные австралийские проекты, признанные во всем мире едва ли не самыми оптимальными. Только будет еще современнее.

«Лучшее, что приходилось видеть»

В 2001 году «Ренова» завершила создание крупной ФПГ в алюминиевой промышленности. Оборот Группы СУАЛ в 2000 году составил около миллиарда долларов, в 2001 году достиг отметки в 1,3 млрд долларов. Более того, созданная Группа СУАЛ – одна из немногих в мире сбалансированных алюминиевых компаний, не испытывающая дефицита сырья или перерабатывающих мощностей. Сегодня в ее состав входят три бокситовых рудника, пять алюминиевых заводов, два кабельных и три кремниевых предприятия, пять производителей готовой продукции.

Несколько лет понадобилось, чтобы прийти к сегодняшней корпоративной структуре. Покупались и объединялись предприятия, оптимизировалось уп-

равление, все эти годы более половины прибыли компании ежегодно вкладывалось в расширение ее деятельности, приобретение новых производственных активов. Расширение экспортных продаж, а затем и внутреннего рынка (за последние два года его доля, занятая продукцией заводов Группы СУАЛ, увеличилась в четыре раза) потребовало сертификации основных производств. Сегодня все заводы сертифицированы по мировым стандартам ISO9001/9002, а некоторые — готовятся к сертификации по редкому для России экологическому стандарту ISO14000.

В 2002 год компания вошла, имея в своей структуре 20 предприятий, объединенных в пять бизнесов. Причем в СУАЛе утверждают, что именно самостоятельными и сбалансированными бизнесами, а не количеством заводов определяется эффективность деятельности любой промышленной группы.

Увеличение объемов бизнеса позволило СУАЛу перейти на заключение долгосрочных экспортных контрактов с крупнейшими мировыми потребителями. В числе ее клиентов — всемирно известные корпорации Mitsubishi, Daimler Chrysler, Toyota, Alcoa, Honda, General Electric и другие. Заводы СУАЛа делали колесные диски для американских грузовиков, а кремниевые предприятия — продукцию для высокотехнологических компаний Силиконовой долины. Большая роль в развитии этих контактов принадлежит и западным представительствам СУАЛа — кроме американского офиса, офисы появились в Европе, в стадии становления — представительство в Азии.

В 2000 году была создана управляющая компания «СУАЛ-Холдинг», годом позже корпоративная структура Группы СУАЛ приобрела черты мировых компаний такого уровня — было выделено пять дивизионов, каждый из которых объединяет предприятия, занимающиеся одинаковыми видами бизнеса. Так, в Группе СУАЛ появились рудный, алюминиевый, кремниевый, кабельный дивизионы, дивизион полуфабрикатов и готовой продукции. Получив презентацию новой структуры, руководитель московского представительства одной из мировых алюминиевых компаний заявил: «Это лучшее, что я видел у российских металлургических холдингов».

Смысл разделения группы предприятий на дивизионы в компании объясняют стремлением к повышению эффективности управления каждым бизнесом. «Да, эти сферы деятельности взаимосвязаны, однако в каждой из них существует своя специфика, которую необходимо учитывать. Например, кабельный дивизион ориентирован на работу с крупнейшими российскими корпорациями, а вот наша фольга или посуда продаётся розничным потребителям. У этих дивизионов и техника продаж, и рыночные ниши разные. В какой-то момент стало очевидно, что централизованное руководство всеми функциями будет только тормозить развитие. Решили часть полномочий делегировать руководителям бизнесов — получили увеличение динамики развития предприятий», — говорит первый вице-президент «СУАЛ-Холдинга» Евгений Ольховик.

Как говорят в СУАЛе, эффект от формирования прозрачной корпоративной структуры можно точно подсчитать, поскольку именно она обеспечила новые условия взаимодействия с первоклассными иностранными банками. Группа СУАЛ — одна из немногих российских компаний, имеющая кредитные линии иностранных банков, но использовавшая их не в полном объеме. По словам Евгения Ольховика, «сегодня речь идет об удлинении сроков кредитов. Нам необходимы длинные кредитные ресурсы для развития программ модернизации наших предприятий, реализации амби-



Евгений ОЛЬХОВИК

— Главными критериями любого бизнеса являются эффективность и стабильность. В металлургии эти понятия тесно связаны — от наличия собственных источников сырья, сбалансированности сырьевых и производственных мощностей зависит эффективность деятельности всей компании. Поэтому при формировании Группы СУАЛ мы придерживались стратегии создания сбалансированного бизнеса. В соответствии с этой стратегией в Группу включались новые предприятия, дополняющие и расширяющие бизнес компании, что позволило уменьшить влияние внешних рисков и получить значительное конкурентное преимущество.

Другим нашим преимуществом я

считаю изменение системы взаимоотношений заводов и управляющей компании «СУАЛ-Холдинг». Главная функция управляющей компании — координация работы предприятий, стратегическое управление их инвестициями. Именно общая координация, а не контроль за оперативной деятельностью предприятий — очевидно, что руководство заводами должно осуществляться на местах. Так нам удалось сохранить мотивацию персонала, стимулировать управленческие инициативы. Уверен, именно объединение усилий управляющей компании и предприятий — одна из причин нашего динамичного развития.

циозного проекта в Коми». Из российских банков партнерами СУАЛ являются Сбербанк и Международный Московский банк.

Последние несколько лет компания активно развивает производство готовой продукции, делая ставку на экспорт не первичного металла, а алюминиевых полуфабрикатов и товаров с высокой добавленной стоимостью. И немало в этом преуспела — купленные в 1998–2000 годах предприятия развиваются с годовым темпом в 15–20 процентов, в то время как российский рынок первичного металла — в 1,5 процента, а мировой объем производства алюминия и вовсе снизился почти на 2 процента. Руководит дивизионом алюминиевых полуфабрикатов и готовой продукции Дэниэл Валк, ранее работавший в американских металлургических компаниях: «Нам удалось в полной мере использовать эффект от инвестиций в покупку перерабатывающих производств. Мировое потребление продукции из алюминия растет с темпом около 2 процентов в год, российский рынок — около 10 процентов в год. Если сравнивать потребление металла на душу населения, то Россия сильно отстает от развитых стран, а значит, у нас есть хорошие перспективы роста».

Последней запоминающейся инвестицией СУАЛ стала покупка итальянской линии по производству посуды с антипригарным покрытием. Сегодня эта линия установлена на заводе «Демидовский», входящем в Группу СУАЛ, и производит посуду Teflon Classic® по лицензии мирового лидера в этой области — американского концерна Dupont. Причем название новым брэндом в компании придумывали вместе, опрашивая и ведущих маркетологов, и рабочих предприятий. Последним даже выписали премии за наиболее креативные идеи, используемые сегодня в названиях выпускаемой посуды.

Необходимая капитализация — миллиарды долларов

В 2000 году «Коммерсанть» оценил рыночную стоимость алюминиевого бизнеса «Реновы»

в 1,2 млрд долларов. Столько стоила бы аналогичная иностранная компания. В России за такую компанию давали заметно меньше. Виктора Вексельберга не устраивает ни одна из этих цифр.

«Сегодня компания находится в стадии формирования, — считает глава СУАЛа. — Выделены отдельные виды бизнеса, некоторые из дивизионов переведены на единую акцию и консолидированный баланс. К концу года по одному из них будем иметь отчетность в стандарте GAAP. Но этого мало. Наша цель — сделать единую компанию с консолидированным балансом и прозрачной финансовой отчетностью. Перевести заводы на акцию Группы СУАЛ. Только тогда этот бизнес будет иметь свою реальную стоимость — несколько миллиардов долларов».

На вопрос, за сколько может быть продан СУАЛ, его руководитель предпочитает не отвечать. Пока. Как говорят партнеры СУАЛа, кредит Вексельберга — не эксплуатирование бизнесов, а их создание. Это один из немногих российских предпринимателей, который умеет реализовывать крупные проекты с привлечением стратегических партнеров, для него сам принцип партнерства — один из элементов корпоративной идеологии. Сегодняшняя корпоративная структура Группы СУАЛ близка к оптимальной, такая компания может быть интересна и иностранным, и российским инвесторам СУАЛ как бизнес уже сложился и может оцениваться в соответствии со своей реальной стоимостью.

По самым примерным оценкам, этот процесс займет у компании два-три года. Возможно, появление единой акции Группы СУАЛ совпадет с началом ввода первых мощностей глиноземно-алюминиевого комплекса в Коми и СУАЛ узнают не только на Лондонской бирже цветных металлов, где брэнд «SUAL» достаточно известен, но и на фондовых биржах. Тогда станет очевидна и стоимость репутации компаний, над которой «Ренова» начала задумываться еще 10 лет назад. Того нематериального актива, который создан внутренним стержнем интеллигентных людей.

Свои для чужих

МОГУТ ЛИ РОССИЙСКИЕ БРЭНДЫ СТАТЬ СТОЛЬ ЖЕ ИЗВЕСТНЫ НА ЗАПАДЕ, КАК COCA-COLA ИЛИ LEVI'S? ВО ВСЯКОМ СЛУЧАЕ, ОНИ К ЭТОМУ СТРЕМЯТСЯ. К МИРОВОМУ ПРИЗНАНИЮ РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ ДВИЖУТСЯ МЕДЛЕННО, НО НЕ ВСЕГДА ВЕРНО. **Текст: Юлия Ипатова**



Имиджевый экспорт

О серьезных финансовых выгодах от иностранных операций нашим экспортёрам (речь идет о несырьевых компаниях) говорить пока рано — за границей они зарабатывают на порядок меньше, чем в России. **Михаил Уржумцев**, генеральный директор российской компании «Курт Келлерман», экспортирующей женскую одежду: *У нас прибыльность российских продаж на 15 % выше — дома легче варьировать цены, ниже арендные ставки и зарплата персонала.* Если раньше «Курт Келлерман» продавал за границей 30% своих изделий под маркой Kellermann, то сейчас решил ограничиться 20%. Компания «Балтика» поставляет за рубеж 4,1 млн дал пива — 3% от общего объема продаж. У «Айс-Фили», производящей мороженое, на заграничные поставки приходится менее 10% всей продукции.

По словам **Андрея Скурихина**, генерального директора компании «Союзплодимпорт», чья водка Stolichnaya экспортируется более чем в 150 стран, западные рынки требуют серьезных инвестиций: *Наша компания почти всю свою прибыль от внешних операций тратит на рекламу, исследовательскую деятельность, модернизацию мощностей и адекватное вознаграждение сотрудников.*

Зачем же российские производители выходят на международный рынок? «Балтика», например, хочет компенсировать сезонные спады потребления пива в России. Но чаще всего для компаний важнее работа на долгосрочную перспективу, а не сиюминутная выгода. По мнению Михаила Уржумцева, присутствие на западных рынках — это поддержание имиджа марки. А **Василий Митько**, заместитель генерального директора по маркетингу российской компании «Ингеоком» (производитель сгущенки, сыров и пр.), говорит, что на внешних рынках можно значительно повысить свой профессиональный уровень. К тому же считается, что если потребителю известно, что купленный им товар экспортируется на Запад, то он лояльнее относится к производителю.

И все-таки западный рынок пока не является для наших производителей приоритетным — сейчас они заинтересованы в завоевании большей доли на российском рынке.

Уверенные шаги на ощупь

Одной из первых на международный рынок вышла компания «Союзплодимпорт», которая начала продавать водку Stolichnaya около 30 лет назад. Сейчас она производит ее только на экспорт, причем ежегодный объем продаж превышает 2 млн дал.

Однако полноценным международным маркетингом, подразумевающим разработку долгосрочных программ продвижения товара, «Союзплодиморт» стал заниматься совсем недавно. По словам Андрея Скурихина, раньше маркетинговые исследования «Союзплодимпорта» вообще не проводились. На сегодняшний день у компании есть четкий план работы, созданы несколько зарубежных представительств, под надзором которых проводятся долгостоящие исследования рынков.

Маркетинг западных рынков стоит огромных денег — так, исследования по дизайну продукции в США обходятся в миллионы долларов. Поэтому многие российские компании полагаются лишь на собственную интуицию. Компания «Арс», производитель конфет «А. Коркунов», первоначально действовала вслепую, а сейчас работает на основе накопленного опыта. В «Глория Джинс» тоже не изучают зарубежные рынки. **Владимир Мельников**, генеральный директор компании: *Мы только начали завоевание международного рынка, и серьезные исследования впереди.*

Междуд глобализмом и локализацией

Международный маркетинг предусматривает две основных стратегии выхода на чужой рынок: локальную (адаптивную) и глобальную (стандартизированную). В первом случае продукция компании и маркетинговые инструменты должны «под-





Российские компании и рады бы въехать на западные рынки, но это обходится слишком дорого



страиваться» под особенности местного рынка. Такая стратегия предполагает постоянные вложения в изменение и совершенствование продукта. Например, в «Балтике» заявляют, что для каждого рынка используется «индивидуальный подход». Продовольственные компании обязательно адаптируют упаковку. **Анна Симочкина**, маркетолог компании «Айс-Фили»: *«Специально для израильских потребителей мы сделали упаковку пломбира в вафельных стаканчиках с надписями на иврите и русском. А для США разработали упаковку с видами Московского Кремля».*

Второй вариант рассчитан на всемирное признание продукта и схожую рыночную политику для всех рынков (пример — Coca-Cola и Levi's). По словам Андрея Скурихина, идея глобального бренда в том, что потребитель в каждой стране должен видеть одну и ту же продукцию примерно в той же ценовой категории и наборе торговых точек. С прошлого года «Союзплодимпорт» активно занимается унификацией марки Stolichnaya по всему миру (до этого ее позиционирование в зависимости от страны заметно отличалось).

Сделано в России, продаётся везде

Водка «Русский стандарт» (класс «премиум-люкс») продаётся в странах Балтии, Европы, а скоро появится в США. В

балтийском регионе работает РВБК со своей фирмой водкой «Флагман». «Топаз» с одноименной продукцией не так давно вышел на рынки Латинской Америки, стран Бенилюкса, а сейчас ведет переговоры о продажах во Франции. «Балтика» поставляет свое пиво в Корею, Италию и Перу.

С конца 1990-х за границей продаётся шоколад класса «люкс» «А. Коркунов» однцовской фабрики «Арс» — его можно купить в Америке, Канаде, Германии и ОАЭ. Компании «Айс-Фили» и «Метелица» торгуют мороженым в Израиле, Чехии, США и т. д.

Российскую продовольственную отрасль продвигает и компания «Вимм-Биль-Данн» (ВБД). Ее клюквенный морс «Чудо-ягода» в мире считается уникальным продуктом и имеет только один аналог — американский клюквенный напиток Ocean Spray. ВБД с 1999 года поставляет свою продукцию в страны Бенилюкса, Израиль, Германию, США, Китай и др.

Санкт-петербургская компания «Курт Келлерман», «дочка» «Первомайской зари», поставляет за границу женскую одежду под маркой Kellermann. Детская джинсовая одежда с лейблом Gee Jay — творение ростовской компании «Гlorия Джинс». Скоро за рубежом появятся и мужские сорочки от российской фирмы «Руссо». Кстати, одежда российских компаний не всегда продаётся за границей под их марками — многие работают по заказам западных компаний. К примеру, «Курт Келлерман» выполняет отдельные заказы для итальянской компании MaxMara.

Пытаются проникнуть на международный рынок и наши косметические фирмы. К примеру, продукция компании «Грин Мама» распространяется в супермаркетах США, Канады, Чехии, Польши и Австралии. Концерн «Калина» тоже продаёт часть своей продукции в США, Греции и других странах.

Впрочем, локальную или глобальную стратегию в чистом виде на практике не использует ни одна компания. «Глобальным» компаниям так или иначе приходится адаптироваться к потребностям местного населения. «Локальные» же с целью экономии финансовых средств используют стандартные маркетинговые приемы. Поэтому можно говорить лишь о большем тяготении к той или иной стратегии.

Клюквенный морс среди океанских брызг

За границей российские производители сталкиваются

с жесткой конкуренцией со стороны местных и транснациональных компаний. Первые хорошо знают особенности локального рынка, а вторые обладают большими финансовыми ресурсами.

Например, весьма тяжело закрепиться на западном рынке алкогольной продукции. На мировом рынке водки основные игроки вовсе не российского происхождения. Шведская водка Absolut, финская Finlandia и американная Smirnoff уже давно стали гигантами мирового алкогольного бизнеса. Производители русской водки пробуют конкурировать с ними только по соотношению «цена-качество». Кроме того, по словам **Сергея Симонова**, коммерческого директора компании «Топаз», российские производители водки настаивают на идее национальности своего продукта.

Клюквенный морс компании «Вимм-Биль-Данн» (ВБД) «Чудо-ягода» (на Западе он продвигается под маркой Wonder Berry) продаётся в Голландии в десять раз хуже, чем аналогичный американский напиток Ocean Spray. «Наши конкуренты раньше пришли на рынок, раньше наладили поставки и заняли большую нишу», — говорит **Владислав Филатов**, руководитель группы по работе с инвесторами компании ВБД.

Примеров, когда российские компании удачно находят ниши на Западе, пока не так уж и много. Например, «Гlorия Джинс» продаёт недорогие изделия для детей и подростков, что избавляет ее от конкуренции со стороны таких мощнейших представителей джинсовой индустрии, как Levi's или Mustang (их продукция дороже). Основными конкурентами «Гlorия Джинс» являются китайские и турецкие производители, которые, по словам



бизнес-схема маркетинг

Российские экспортеры чаще полагаются на собственную интуицию, а не на маркетинговые исследования

представителей компаний, при аналогичной цене выпускают джинсы более низкого качества.

Запад не понять нашу культуру питания

Самый экономичный вариант для наших компаний — работа на «нашего» потребителя, живущего за границей. Компании даже не приходится вносить серьезные изменения в дизайн упаковки или сильно тратиться на раскрутку марки. К примеру, продукцию «Айс-Фили» и ВБД в Израиле покупают в основном выходцы из России. А вот с «чисто иностранными» потребителями сложнее. Чтобы привлечь их, необходимы большие инвестиции в изучение рынка и раскрутку бренда. По некоторым данным, компания «Руст Инкорпорэйтед», продвигая за рубежом свою водку «Русский стандарт», затратила на это несколько миллионов долларов.

Сергей Симонов: За рубежом другие традиции потребления алкоголя — винная, пивная, коньячная и т. д. Иностранцу не понять наш стиль и культуру питания. Бог-

ка для них — это все-таки экзотика и в подавляющем большинстве случаев заменить национальные алкогольные напитки не может. Стремясь учесть вкусы иностранного покупателя, «Арс» и «Союзплодимпорт» вносят необходимые изменения в ассортиментную линейку. Когда компания «Арс» переориентировалась на западного потребителя, ей пришлось изменить стратегию, использовавшуюся в России. **Андрей Коркунов**, генеральный директор



торгового дома «Арс»: *В первый год работы в Германии мы нацеливались на бывших россиян. Сейчас я считаю, что товар должен быть адресован ко всем. Итальянцы и немцы нашу продукцию просто обожают. Например, Андрей Коркунов отказался от поставок на Запад горького шоколада (в России на него приходится 60% продаж). «Союзплодимпорт» учитывает западный тип потребления алкоголя — коктейльный. Поэтому за рубежом компания серьезно продвигает облегченную по градусносности ароматизированную водку*

Stoli, которая упрощает приготовление коктейля.

Михаил Уржумцев говорит, что продукция его компании космополитична: одежда «Курт Келлерман» рассчитана на активную стильную женщину любой национальности в возрасте от 27 до 45 лет. Схожей точки зрения придерживается и генеральный директор «Гlorии Джинс» **Владимир Мельников**: его компания не делит

аудиторию на русских и иностранных. Продукция ориентирована на массового потребителя с доходом, который оценивается как «средний» и «ниже среднего».

Без национальных тормозов

В рекламную кампанию на Западе российские производители вкладывают намного меньше, чем в России. Так, «Арсу» это обходится в \$70 тыс.— в 4–5 раз меньше, чем в нашей стране. Как уже указывалось, «экономия» объясняется тем, что зарубежный рынок не явля-

ется для наших компаний приоритетным.

Отдельная тема — разработка идеи для рекламной кампании, рассчитанной на западного потребителя. **Андрей Коркунов**: *Сейчас мы придумываем «историю» нашего шоколада: почему он русский и т. п. Но наша задача — не выжимать идею из матрешек и кокошников, а придумать что-то оригинальное. Некоторые из роликов «Союзплодимпорта» раньше тоже были привязаны к национальному образу продукта — к примеру, в них фигурировала бабка с авоськой на Красной площади. Теперь компания отказывается от «национальной идеи» в рекламе — в США она использует образы веселых зверушек, сложенных из этикетки «Столичной».*

Хорошей рекламой может стать само название продукции. Ароматизированная водка Stoli «Союзплодимпорта» с персиком, малиной или кофе за границей продается под марками Stoli Persik, Stoli Malina и Stoli Kafia. Экзотические прибавки к названию оказались хорошим имиджевым шагом: они не только

Как регулируется экспорт

Со второй половины 1990-х годов государство фактически прекратило регулировать экспорт несырьевой продукции.

По несырьевым товарам ограничения сохранились лишь в отношении продукции военного и так называемого двойного назначения.

Свои интересы Россия защищает теперь не квотами, а фискальными методами — при помощи вывозных таможенных пошлин. Они должны уплачиваться в том случае, если экспорт осуществляется за пределы государств Таможенного союза (Россия, Белоруссия, Казахстан, Киргизия и Таджикистан).

Ставки вывозных пошлин, применяемые при экспорте продукции несырьевых отраслей, достаточно низки, а многие товары (например водка) могут вывозиться вообще беспошлинно. Кроме того, компании, поставившей товар за рубеж, возвращаются налоговые платежи (НДС и акцизы), уплаченные с этой продукции.

Все это, конечно, не освобождает российские товары от обложения налогами и сборами в соответствии с законодательством той страны, куда осуществляются поставки.

Маркетинговые ляпы

Зарубежные рынки позволяют многим иностранным компаниям достичь более высоких темпов роста, чем рынки внутренние. И если спрос на своем рынке сокращается, фирмы расширяют заграничные торговые операции. Так, швейцарская Nestle получает на международном рынке 95% всех своих доходов.

На сегодняшний день McDonalds, Coca-Cola, Pepsi-Cola, а также некоторые марки американской компании Procter & Gamble (P&G) считаются самыми успешными мировыми брендами, но и их выход на международную арену не всегда был гладок. Так, в ЮАР McDonalds применила стратегию стандартизированного маркетинга, предложив белому и цветному населению страны свое обычное меню, в основном состоящее из гамбургеров. При этом McDonalds не учла, что цветное население предпочитает жареных цыплят. В итоге компания потеряла существенную долю рынка и сейчас работает в сегменте белого населения. Procter & Gamble на зарубежных рынках применяла точно такую же стратегию, как и в Америке. Но в Японии у компании вышла осечка. P&G продавала там подгузники обычной



Запад устал от матрешек и кокошников. Водку Stolichnaya теперь рекламируют веселые фигуры оригами



позабавили иностранцев, но и повысили их лояльность к российскому бренду. На сегодняшний день Stoli — игрок номер один на американском рынке ароматных водок.

Андрей Коркунов говорит о важности промоушна в местах продаж. Германский опыт продаж марки «А. Кор-

толщины — точно такие же, как в США, в то время как местные компании Kao и Uni-Charm производили более тонкие (японские женщины меняют подгузники своим детям чаще, чем жительницы других стран). В результате P&G пришлось освоить выпуск новой для себя модели подгузников — втрое тоньше прежней. Неприятности могут доставить и всякие мелочи вроде неправильного перевода рекламных слоганов. Так, в рекламе Electrolux, вышедшей в одном из южнокорейских глянцевых журналов, слоган компании звучал так: «Ничто не доставляет больших неприятностей, чем Electrolux». Чаще всего подобные ошибки совершают продовольственные компании. Например, сеть ресторанов быстрого питания KFC начала свое шествие по китайскому рынку со слоганом «Съешь свои пальцы». Проблемы с переводом возникли в Китае и у Coca-Cola — ее дистрибуторы передали название напитка иероглифами как «ke kou ke la», что по-китайски означало «Укуси воскового головастика». Обнаружив ошибку, Coca-Cola изменила название на «Пусть же возрадуется твой рот» — «ko kou ko le». Слово «mist» по-английски означает «туман», а по-немецки — «навоз». Из-за этого проблемы на германском рынке возникли у брендов Mist Stick (электрошипцы) и Rolls Royce Silver Mist.

*По материалам книги «Маркетинг: принципы и стратегия», Генри Ассэль, Инфра-М, 1999 г. и зарубежной прессы



кунов» показывает, что если потребитель дегустирует шоколад, то обычно его покупает.

Остальные компании проводят имиджевую рекламу. Например, изготовители мороженого снабжают поставщиков оснащением для лотков (фирменными зонтиками и пр.). Одежные и космети-

ческие компании предлагают всевозможные бонусы и устраивают сейлы.

Один большой лучше нескольких маленьких

Дистрибуция — это как минимум половина успешного бизнеса. С ней-то у многих российских компаний возникают большие трудности. Ан-

дрей Скурихин:
Один мой товарищ пытался в течение недели договориться с владельцем крупной розничной сети на Западе и получил такой ответ: «На этой неделе у меня было 17 предложений от российских продавцов водки. Ты — 18-й.

Скажи мне, чем ты отличаешься от других». Первый опыт «Арса» за границей был неудачным — канадская компания-дистрибутор установила на продукцию компании заниженные цены. Продав несколько

У кондитера должны быть чистые руки, даже если в западном супермаркете конфеты будут лежать рядом с солеными огурцами



контейнеров по такой цене, «Арс» разорвал контракт. В США «Арс» сразу договорился о продажах не в супермаркетах, а в дорогих специализированных магазинах-бутиках. А вот в Германии возникла другая проблема. Приехав однажды в таможенный магазин, Андрей Коркунов обнаружил, что его конфеты лежат рядом с солеными огурцами. «Я был в шоке», — говорит он.

Поиск серьезного дистрибутора на Западе — задача номер один для российских компаний. «Гloria Джинс» недавно договорилась с сетью Big Star о продаже джинсов в ее магазинах. По словам Владимира Мельникова, компания собирается также подписать контракт с крупнейшим джинсовым дистрибутором в скандинавских странах.

Владислав Филатов считает, что за границей российским производителям лучше работать с одним крупным дистрибутором (раньше ВБД сотрудничала с несколькими небольшими, но это приводило к ценовым войнам между ними). В Голландии ВБД заключила эксклюзивный контракт на три года с крупным поставщиком Bickery Food Group (рекламой морса ВБД занимается сама). Дистрибутор поставляет «Чудо-ягоду» всего в одну торговую сеть, но это обеспечивает ВБД доступ к 20% розничного рынка Нидерландов. Пакет «Чудо-ягоды» стоит в

лиц. № 000481 ЦЛСС www.nadezhda-vip.ru

НАДЕЖДА
кадровый центр

**ПОДБОР ПЕРСОНАЛА
КОРПОРАТИВНЫЕ
ТРЕНИНГИ**

тел.: 292-2222, 292-2202

E-mail: vacancy@nadezhda-vip.ru

бизнес-схема маркетинг

За границей наши брэнды сталкиваются с жесткой конкуренцией со стороны местных

голландских магазинах вдвое дороже, чем в российских: в Нидерландах другой уровень доходов населения, высокие расходы на логистику и пр. Владислав Филатов утверждает, что на продаже «Чудо-ягоды» в Голландии компания зарабатывает примерно столько же, сколько и в России. Маржа составляет примерно 20%. По его словам, если компания настроена на долгосрочную перспективу, работа на международном рынке — это «профитный бизнес».

Некоторые компании открыывают за границей свои филиалы и представительства. **Андрей Коркунов:** У нас есть представительства в Канаде и США. Так что мы

являемся собственниками своих марок за рубежом и всю документацию и сертификацию делаем на себя. Сейчас представительства есть также у компаний «Союзплодимпорт», ВБД, «Глория Джинс» и «Балтика». Через свои отделения за рубежом компании могут регистрировать собственные оптово-розничные сети, а значит, контролировать сбыт своей продукции. Правда, аренда помещений и зарплата сотрудников — очень дорогое удовольствие.

Производственный процесс

В какой-то момент перед компанией встает вопрос: производить в России или на-

лаживать за границей собственные производства? Свой завод в Латвии есть, например, у «Союзплодимпорта». **Андрей Скурихин:** Мы изучаем возможность приобретения других мощностей — это обусловлено желанием улучшить работу, связанную с международным бизнесом.

С одной стороны, создание производств за рубежом — это самая высокая степень участия на чужих рынках. С другой — это и самые высокие риски. Прямые инвестиции в производство стоит делать, если компания уверена в длительном и успешном пребывании на международном рынке. Пока же многие фирмы предпочита-

ют заключать за границей лицензионные договоры с местными производителями. За соответствующее вознаграждение компании предоставляют лицензиату право на использование технологии производства, торговой марки, патента, ноу-хау. На него же ложатся расходы по рекламе и продвижению продукта. Так, в апреле «Балтика» заключила лицензионный договор на производство двух новых сортов пива с латвийской пивоваренной компанией Aldaris. Для «Балтики» это еще и возможность работы со страной — членом ВТО в преддверии возможного вступления России в эту организацию. **co**

classified



ТОВАРЫ И УСЛУГИ



РАБОТА И ОБРАЗОВАНИЕ

ПРИЕМ ЗАЯВОК НА ПУБЛИКАЦИЮ РЕКЛАМНЫХ ОБЪЯВЛЕНИЙ:

В РАЗДЕЛЕ CLASSIFIED —
(095)943-9108, 943-9110, 943-9112;

В РАЗДЕЛЕ «КНИГИ ДЛЯ БИЗНЕСА» —
(095)943-9705, 943-9719.



МЕЖДУНАРОДНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ БИЗНЕСА И УПРАВЛЕНИЯ

ЛИЦЕНЗИЯ № 16-783; ГОС.АККРЕДИТАЦИЯ № 25-0708

Формы обучения:
очная,
очно-заочная,
заочная,
второе высшее.
Аспирантура.
Подготовительные
курсы.
Курсы повышения
квалификации.
Государственный
диплом.
Отсрочка от армии.
Общекитие.

- о бъявлает набор на специальности:
- Экономическая теория
 - Экономика и управление на предприятиях туризма и гостиничного хозяйства
 - Бухгалтерский учет, анализ и аудит
 - Менеджмент организаций
 - Управление персоналом
 - Маркетинг
 - Государственное и муниципальное управление
 - Экономика и управление на предприятиях туризма и гостиничного хозяйства
 - Прикладная информатика в экономике
 - Прикладная информатика в менеджменте
 - Социология
 - Журналистика
 - Реклама
 - Международные отношения
 - Лингвистика
 - Лингвистика и межкультурная коммуникация
 - Юриспруденция
 - Налоги и налогообложение
 - Таможенное дело
 - ДИЗАЙН.

mubiu@mubiu.ru
www.mubiu.ru

Телефон: (095) 288-25-88, 288-34-93, факс: (095)288-88-63



Приглашаем Вас на ближайшие семинары и тренинги!

28-30 июня **New!** Разработка рыночной стратегии
Ведущий: Олег Раев
(Институт Тренинга, г. Санкт-Петербург)

7-8 июля **New!** Конфликтменеджмент
Ведущий: Фридрих Глазл (Австрия)
Автор европейских бестселлеров "Самопомощь в конфликтах", "Предприятие будущего" и другие

17-18 июля Управление отделом продаж
Ведущий: Радмило М. Лукич
(В рамках проекта Sales University Project)

28-30 июня Лидерство 1:
“Эффективное взаимодействие”
Ведущий: Николай Лепехин

18-20 июля Лидерство 2:
“Инструменты руководителя”
Ведущий: Николай Лепехин



Зачем делиться властью

КОГДА КОМПАНИЯ ВЫРАСТАЕТ И ОТВЕТСТВЕННЫЕ РЕШЕНИЯ НУЖНО ПРИНИМАТЬ ЕЖЕДНЕВНО, А СОТРУДНИКИ НЕ ИМЕЮТ НА ЭТО ПРАВА, БИЗНЕС НАЧИНАЕТ БУКСОВАТЬ. ЕСЛИ МЕНЕДЖЕРЫ НЕ УМЕЮТ ДЕЛЕГИРОВАТЬ ПОЛНОМОЧИЯ ПОДЧИНЕННЫМ, ЭТО МОЖЕТ ПРИВЕСТИ К КРАХУ КОМПАНИИ.

Текст: Николай Новожилов



Предположим, сделку срочно должен одобрить директор, но он по каким-то причинам тянет с ответом. Устав ждать, клиент уходит к конкурентам. Это типичная ситуация для многих компаний. И одновременно это сигнал, что управление слишком централизовано, а топ-менеджерам пора поделиться полномочиями с сотрудниками более низкого ранга, которые непосредственно оценивают целесообразность сделки.

Задачи среди подчиненных распределяются с помощью делегирования полномочий. Мэри Паркер Фоллетт, один из классиков менеджмента, как-то заметила, что суть управления — «добыться выполнения работ другими». Многие компании потерпели крах из-за страха менеджеров перед делегированием. В России ситуация осложняется приверженностью многих руководителей авторитарному стилю управления.

К делегированию полномочий компаний подталкивают особенности современного бизнеса. Реакция на требования клиентов должна быть максимально быстрой, и успех невозможен без учета мгновенно возникающих и исчезающих возможностей. Вряд ли брокер, который вынужден по каждой сделке запрашивать «доброе» в головном офисе, добьется успеха.

Как считает президент компании «М.Видео» **Александр Тынкован**, «у делегирования полномочий бывает мотив естественный — рост масштабов бизнеса, а бывает мотив „по статусу“. Глава фирмы заявляет: „Я же президент, у нас большой объем продаж, мне незачем вникать в детали — стратегией нужно заниматься...“ И

начинаются эксперименты, когда в компанию пытаются привести стороннего управляющего и только раз в квартал заглядывать в финансовую отчетность».

Еще одна причина, вынуждающая топ-менеджеров делиться полномочиями, — нехватка времени. Так, выгодный для «М.Видео» контракт с IKEA не состоялся только потому, что руководитель «М.Видео» не смог провести переговоры лично. **Александр Тынкован:** *В то время решались другие вопросы, и мы не заключили с IKEA договор аренды на их новый shopping-mall.*

Кроме того, топ-менеджер развивающейся компании начинает сталкиваться с проблемами, для решения которых недостаточно уже только его опыта. **Ольга Петерсон**, президент компании «ЭпикРус»: *Люди должны дополнять друг друга — вот основная цель делегирования. Зачем платить деньги за то, что я и сама умею?*

Наконец, есть и чисто «количественные» причины. Психологи утверждают, что человек не может одновременно фиксировать внимание более чем на семи объектах. Исследования в области теории управления показали, что и для менеджера число подчиненных должно соответствовать формуле 7 ± 2 .

Что отдавать

Отдают обычно то, что не хотят, не могут или не успевают делать, или то, что другие сделают лучше. Но бывает и так: менеджер загружает себя работой, которая доставляет ему удовольствие, хотя мог бы поручить ее подчиненному.

А что отдавать нельзя? Отвечая на этот вопрос, менеджеры называют контроль над финансами

АНХ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РФ
И Б Д А IBS MOSCOW

Российская программа *Executive MBA*
Стратегическое управление
Государственный диплом МВА
Зарубежная стажировка
Вечерняя форма обучения, начало - 25.09.02 г.
(095) 937-07 47 www.ibs-m.ru Лицензия №24Г-0846 от 01.04.99г.

ПОЧЕМУ РУКОВОДИТЕЛЬ НЕ ЖЕЛАЕТ ДЕЛЕГИРОВАТЬ ПОЛНОМОЧИЯ

Уильям Ньюман, теоретик менеджмента

- из-за заблуждения «Я сделаю это лучше»
- из-за неспособности охватить долгосрочную перспективу и распределить задачи, из-за погруженности в повседневную работу
- из-за отсутствия доверия к подчиненным
- из-за боязни риска
- из-за отсутствия механизма контроля, обеспечивающего получение информации о результатах работы подчиненных

(именно контроль, а не ежедневный мониторинг), стратегию, отношения с основными клиентами, ключевые кадровые позиции — то, без чего легко утратить контроль над организацией. Есть и такое мнение.

Ольга Петерсон:

Нельзя отдавать характеристики лидера. Лидерские качества влияют на всю компанию. С уходом лидера уходит характер, уникальность компании. А все остальное, даже финансы, отдать можно. Это просто вопрос доверия.

Прежде чем решить, какими функциями можно поступиться, следует классифицировать свои текущие задачи:

- задачи, которые следует решать самому;
- задачи, подготовку решений по которым можно поручить кому-то еще, но принимать решение должен руководитель;
- задачи, решение по которым принимает подчиненный, но перед тем как приступить к реализации своего решения, он должен проинформировать начальника;
- задачи, которые полностью переданы подчиненному, и он информирует руководителя только о результатах.

Передавая задачи вниз, менеджер избавляется от полномочий, но не от ответственности за выполнение задачи.

С кем делиться

Проще всего «сбросить» часть дел на плечи заместителя, но есть опасность, что он слишком много возьмет на себя. Поэтому рациональнее четко определить, какие зада-

чи выполняет заместитель, а какие будут переданы ниже. И затем поручить заместителю подбор исполнителей из нижних уровней организации. Правда, найти таких исполнителей бывает непросто — по крайней мере, среди менеджеров многим компаниям не хватает (см. также с. 46). При этом сотрудник на каждом уровне управления должен хорошо понимать, что он может делать сам, а что решает начальник. Директор по маркетингу и продажам «М.Видео» **Михаил Кучмент:** Основной задачей эффективной работы является точная регламентация того уровня полномочий и ответственности, который есть у людей на каждой ступени вертикали. Мы являемся классическим примером торговой сети, поэтому у нас четко расписано, кто и чем занимается.

Правда, прописать все возможные ситуации удается не всегда. Поэтому необходима прозрачность схемы распределения полномочий: каждый сотрудник должен понимать, в чьей компетенции находится тот или иной вопрос.

Трудное решение

Децентрализация управления часто приводит к тому, что структура компании меняется. А это болезненный процесс.

Конечно, когда топ-менеджер хочет разгрузить себя за счет рутинных операций, сложностей не возникает. Гораздо труднее отдать вниз процесс принятия решений. Например, когда речь идет о делегировании полномочий

ПОЧЕМУ ПОДЧИНЕННЫЕ БЛОКИРУЮТ ПРОЦЕСС ДЕЛЕГИРОВАНИЯ

- подчиненному удобнее спросить начальника, что делать, чем самому решать проблему
- подчиненный боится критики за совершенные ошибки
- у подчиненного отсутствуют информация и ресурсы, необходимые для успешного выполнения задания
- у подчиненного больше работы, чем он может сделать, или он просто думает, что это так
- у подчиненного отсутствует уверенность в себе
- подчиненному не предлагаются каких-либо стимулов к дополнительной ответственности

руководителям отделов, топ-менеджер обычно боится, что не сможет обеспечить контроль и координацию решений, принимаемых разными людьми.

Здесь могут помочь коллегиальные органы принятия решений. Классический пример — совет директоров, вырабатывающий стратегию развития компании. Но могут создаваться и более сложные, многоуровневые советы. Например, в компании «Кампомос» созданы исполнительный и оперативный комитеты. В исполнительный входят генеральный директор и три директора, отвечающих за важнейшие сферы бизнеса — финансы, продажи, производство. А в оперативном комитете уже 15 человек, в том числе и члены исполнительного комитета. Одни решения проходят только через исполнительный комитет, который легче собрать, другие рассматриваются на заседании менее мобильного оперативного комитета. Решение о незапланированной командировке сотрудника принимается исполнительным комитетом. А долгосрочные стратегические планы обязательно проходят через оперативный комитет. Это обеспечивает всесторонний анализ, поскольку в комитет входят и руководители более низкого ранга.

Перераспределяя полномочия, компании нередко выделяют ответственные за них структурные подразделения. Как рассказал директор по человеческим ресурсам «Кампомос» **Алексей Литвинов:** «Когда все в руках одного человека, ему докладывают множество разных людей. Эти сведения могут быть противоречивы и касаться специальных вопросов. В итоге руководитель не в состоянии принять правильное решение. Поэтому я считаю, что при делегировании контроль улучшается».



работу с персоналом и IT-технологии отвечал один из топ-менеджеров. Потом, когда встал вопрос о

внедрении ERP-системы, а руководство компании стало рассматривать HR как важнейший стратегический ресурс, объем работы существенно вырос. В итоге эти направления были выделены в IT-отдел и отдел человеческих ресурсов.

Как же их теперь контролировать

Делегирование полномочий — процесс непростой и даже опасный, поскольку может привести к дезинтеграции деятельности компании.



Александр Тыковин: Я считаю, что максимально высокий КПД достигается при централизованном управлении, потому что нет потерь на коммуникации и все находится в одних руках. Впрочем, если менеджер работает по принципу «лучше я сам сделаю», у него не остается времени на контроль подчиненных. **Алексей Литвинов:**

Когда все в руках одного человека, ему докладывают множество разных людей. Эти сведения могут быть противоречивы и касаться специальных вопросов. В итоге руководитель не в состоянии принять правильное решение. Поэтому я считаю, что при делегировании контроль улучшается.

Некоторые компании разрабатывают систему контро-



Плюсы делегирования полномочий

Лучшее обслуживание клиентов. Способность принять на месте самостоятельное решение показывает, что у вас есть власть и влияние. Клиенты это ценят.



Гибкость. Сотрудники, наделенные правом принимать решения, готовы приспосабливаться к изменениям.

Скорость. Сотрудники, несущие ответственность за результаты работы, способны быстро и точно разрешать возникающие проблемы.

Образование важных функциональных связей. В организации на горизонтальном уровне возникают неформальные рабочие группы, способные к эффективным решениям.

Отношение к работе. Многие сотрудники работают лучше, если могут действовать самостоятельно.

Компенсация за ограниченные возможности служебного роста. Когда перспектив быстрого карьерного роста у специалиста нет, расширение самостоятельности становится для него мотивацией.

Источник: M. Пайперл. Является ли благом делегирование полномочий? — Менеджмент. М.: «Олимп-Бизнес», 1999.

Минусы делегирования полномочий

Больший потенциал хаоса. Результатом того, что сотрудники сами принимают решения на местах, может стать неодинаковый уровень сервиса для клиентов. Руководству компании приходится бороться со своеобразием подразделений.



Отсутствие ясности. Оборотной стороной гибкости и скорости становится размытость сферы ответственности. Сотрудники децентрализованных компаний начинают жаловаться, что их служебные обязанности прописаны недостаточно четко.

Разрушение иерархического контроля. Действуя на горизонтальном уровне, неформальные рабочие группы отлично справляются с оперативными проблемами. Но менеджеры, отвечающие за ход дел, утрачивают контроль над ситуацией.

Деморализация. Не все сотрудники рады расширению полномочий и ответственности. У некоторых это вызывает шок.

ля за подчиненными, ответственными за принятие решений. **Александр Тынкован:** Сначала мы сами наверху решали, сколько чего закупить. Потом появились помощники, которые говорили: мы уже сами все посчитали. Менеджер лишь проверял этот список. Но тогда у нас было 100, 200 наименований... А когда их 15 тысяч, это уже невозможно. Приходится использовать макропоказатели. Система показателей должна быть выстроена так, чтобы с их помощью можно было объективно оценить деятельность всех подразделений. Скажем, для торговой сети это прибыльность, уровень запасов, оборачиваемость товаров. В другом бизнесе показатели будут иными.

Интересным инструментом контроля является бюджетирование. Его, например, используют в «М.Видео». У главы каждого отделения есть бюджет закупок и бюджет продаж, и в пределах этих сумм он обладает определенной самостоятельностью. Сам же бюджет отделения принимается раз в месяц на заседании управляющего совета компаний.

Делегирование сопряжено и еще с одной проблемой — координацией действий отдельных подразделений. В «М.Видео» реализована матричная структура управления. Помимо отделений-магазинов есть еще и специальные отделы, которые занимаются ассортиментом для всех торговых точек, единой ценовой политикой и т. д. В другой крупной сети — «Седьмом континенте» — ассортимент определяется централизованно, а размер торговой наценки — каждым руководителем магазина.

Для контроля и координации усилий необходимо наладить коммуникацию с теми, кто принимает решения. На уровне топ-менеджмента это прежде всего личные встречи и телефонные разговоры с подчиненными. Но это отнимает много времени. Другая крайность — «общаться» лишь с отчетами подчиненных.

Готовность принять

Делегирование — процесс двусторонний. Подчиненных наделяют не только полномочиями, но и ответственностью. Смогут ли они ее на себя взять?



Генеральный директор консалтинговой компании «ММ-Класс»
Марина Мелия:

Чтобы делегирование прошло успешно, нужно подобрать людей, с которыми руководитель может взаимодействовать, которым может доверять и которые могут профессионально выполнять поставленные задачи. Он должен знать психологические особенности подчиненных: этому я должен каждый день давать задание и к вечеру проверять, а с этим раз в неделю встречаться. Так, подбирая людей для банка «Авангард», «ММ-

Класс» составлял их психологические портреты.

Некоторые менеджеры категорически не приемлют людей, боящихся ответственности. **Ольга Петерсон:** Мои сотрудники с большим удовольствием принимают ответственность, иначе я бы их не держала. По мнению одного из опрошенных нами менеджеров, не готовых к ответственности сотрудников нужно заменять на более амбициозных. Главное, чтобы «смена поколений» прошла без потрясений.

Впрочем, в любой компании есть лидеры и исполнители. И для успешного бизнеса нужны и те и другие. ☎

АНХ Академия народного хозяйства при Правительстве РФ

ВЫСШАЯ ШКОЛА МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА **sb**

MBA: — 1,5-2 года — вечерняя, очно-заочная, дневная формы обучения
— 1 год — для лиц с экономическим/управленческим образованием

Специализации:

- Стратегический менеджмент и предпринимательство
- Управление финансами организаций
- Управление внешнеэкономической деятельностью
- Маркетинг

Новая специализация:

- Менеджмент: торговля и сфера услуг

Более 60 дисциплин на выбор слушателя

Государственный диплом

14 лет в бизнес-образовании

Более 600 слушателей MBA ежегодно

(095) 433-2487
433-9859-MBA веч.
433-2558-MBA оч.-заоч.
433-2503-MBA днев.
434-8792-MBA 1 год
117571, Москва,
пр-т Вернадского, 82
www.gsb.ru Лиц. № 247-0646 от 01.04.99

Кризис среднего менеджмента

САМОЕ ОТВЕТСТВЕННОЕ ЗВЕНО В УПРАВЛЕНИИ БИЗНЕСОМ — СРЕДНИЕ МЕНЕДЖЕРЫ. ИМЕННО ОНИ РЕАЛИЗУЮТ ИДЕИ РУКОВОДСТВА И НЕСУТ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА РЕЗУЛЬТАТ. СЕГОДНЯ КОМПАНИИ ИСПЫТЫВАЮТ БОЛЬШОЙ ДЕФИЦИТ ТАКИХ УПРАВЛЕНЦЕВ И АКТИВНО ПЕРЕМАНИВАЮТ ИХ ДРУГ У ДРУГА. А САМЫЕ ДАЛЬНОВИДНЫЕ ВЫРАЩИВАЮТ СОБСТВЕННЫХ.

Текст: Юлия Фуколова, Светлана Ментюкова



«Как бы ни были талантливы топ-менеджеры, им все равно нужны „полевые командиры“ для продвижения своих идей до самых нижних уровней возглавляемой ими организации». Это мнение, высказанное Джоном Катценбахом в статье «Истинные лидеры преобразований» («Бестник McKinsey» № 1/2002), можно считать аксиомой современного бизнеса. Как поясняет автор, владельцы «роскошных директорских кабинетов» редко становятся движущей силой процесса преобразований — во главе него обычно стоят руководители среднего и нижнего уровня.

Неудивительно, что на рынке труда менеджеров среднего звена ищут сегодня гораздо чаще, чем «топов». Тем более что их и требуется больше, особенно в крупных компаниях. **Вячеслав Лосев**, консультант консалтинговой фирмы BLM-Consort: *В последнее время компании активно расширяют свой бизнес. Идет выстраивание структуры, и фирмам нужны люди, которые будут отвечать за большие участки работы. При этом в их обязанности не входит разработка стратегии.*

Спрос на таких специалистов гораздо выше предложения. **Николай Непорада**, начальник управления персоналом страховой компании «Прогресс-Гарант»: *У нас хорошая база данных, с ее помощью легко заполнить штат любой страховой компании — одних только бухгалтеров около двухсот. Но средний менеджмент в дефиците.*

В чем же причина? Директор по персоналу автомобильной компании Major **Екатерина Стацевич**:

Руководители среднего уровня нужны постоянно: компания быстро растет, но не все менеджеры за этим ростом успевают. А, как говорит начальник отдела продаж зернового управления компании «Русагро» **Елена Шихалева**, недостаток менеджеров среднего звена в агробизнесе обусловлен спецификой рынка — он достаточно узкий и молодой, поэтому число профессионалов здесь практически не увеличивается.

Кроме того, появляются вакансии руководителей среднего звена, так как лучшие кадры быстро продаются вверх. **Николай Непорада**: *Последние два года мы закрыли около десяти вакансий среднего звена. Подобрали руководителя управления, а он через пять месяцев пошел на повышение. И снова вакансия, снова надо искать человека на его место.*

Требовать больше

Сложность поиска руководителей подразделений связана не только с их дефицитом, но и с серьезностью предъявляемых к ним требований. **Вячеслав Лосев**: *Недавно нам поручили искать координатора по логистике, который имеет опыт по отправке не менее 40 машин в месяц. Если объемы были меньше, человек уже не годился.*

Личные качества кандидатов сегодня отходят на второй план — на первый выходит профessionализм. Компанию «Прогресс-Гарант», например, интересуют менеджеры, которые уже имеют свои технологии работы. Как говорит Николай Непорада, «мы готовы оценить новые технологии и предоставим менеджеру шанс реализоваться». Кроме того, менеджер среднего звена должен уметь выстроить свое подразделение — составить штатное расписание, распределить ответственность и т. д. Что касается личных качеств, то важен баланс между амбициозностью и управляемостью. Самостоятельность начальников отделов приветствуется, но только в рамках служебных полномочий.

Обычно на должности начальника отдела и выше приглашают людей, занимавших аналогичные должности в других компаниях. **Екатерина Стацевич**: *Мы рассматриваем кандидатов, имеющих опыт руководства людьми и проектами в других автомобильных фирмах. Рядовые специалисты для этого не годятся. Даже если они долго проработали в автомобильных фирмах, мы берем их на рядовые должности и смотрим в деле.*



бизнес-схема персонал

Одно кадровое агентство искало менеджера по работе с ключевыми клиентами целых полгода

Для привлечения менеджеров с необходимым списком умений и качеств используют разные способы. Так, для них имеет большое значение имя компании и ее положение на рынке. Кроме того, их привлекают возможность обучения и дальнейшие карьерные перспективы. И, конечно, деньги. **Валерий Поляков**, президент кадрового объединения «Метрополис»: *Чтобы человек согласился, ему надо предлагать как минимум на 25 % больше, чем он получает сейчас.*

Руководители подразделений (отделов, департаментов и пр.) получают сейчас \$1500–3500. В крупных компаниях больше. Так, средний менеджмент в банках может получать порядка \$60 тыс. в год, в инвестиционных компаниях — \$80 тыс.

Найти или переманить

Молодые агрессивные компании предпочитают готовых специалистов — у них нет времени ждать, пока свои дойдут до нужной «кондиции». Поэтому они ищут людей на рынке. **Екатерина Ставицкая**: *Мы используем свои связи в автобизнесе, даем объявления в СМИ, интернете и т. д. Самостоятельный поиск занимает много времени.*

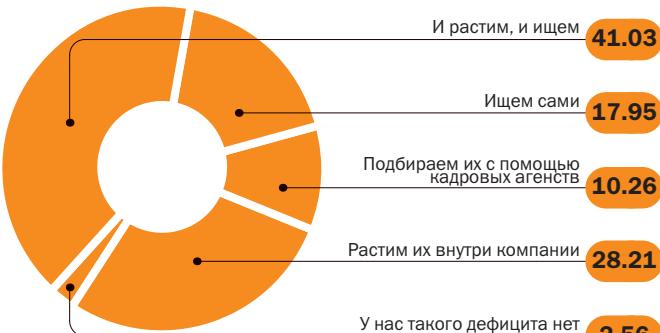
Многие фирмы прибегают к помощи кадровых агентств. Однако это требует не только времени, но и денег. **Николай Непорада**: *Мы постоянно заказываем персонал в кадровых агентствах. Если на рядового сотрудника уходит две-три недели, то менеджера среднего звена обычно подбирают в течение двух месяцев. Сейчас, например, ищем руководителя управления страхования финансовых рисков. И за два месяца — ни одного достойного кандидата. А BLM-Consort ищет менеджера по работе с ключевыми клиентами целых полгода.*

Самый быстрый и распространенный способ — переманить

КАК ВАША КОМПАНИЯ СПРАВЛЯЕТСЯ С ДЕФИЦИТОМ МЕНЕДЖЕРОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА



Опрос проводился на сайте www.hrm.ru. В нем приняли участие 370 HR-менеджеров и руководителей компаний.



нижение людей у конкурентов. Видя возрастающий спрос на средних менеджеров, хедхантеры решили проникнуть и в этот сектор рынка (еще недавно считалось, что поиск менеджеров на средние позиции — selection — вредит репутации фирм, занимающихся переманиванием «топов»). Так, компания Ward Howell создала специальное подразделение по поиску менеджеров среднего звена. Аналогичное подразделение появилось во всех офисах Neumann Int.,

оно обеспечивает компании около 25% оборота.

Вырастить

Часть компаний предпочитают выращивать менеджеров своими силами. Затрат, конечно, больше, но зато в случае ухода менеджера ему всегда найдется достойная смена. Для некоторых фирм это единственный способ «получения» менеджеров среднего звена. **Оксана Свергун**, директор



Кто такие менеджеры среднего звена

К среднему менеджменту обычно относят сотрудников, которые подчиняются непосредственно топ-менеджерам или их замам, а также имеют людей в подчинении. Как правило, это руководители департаментов, управлений, отделов и групп, директора территориальных подразделений. Но могут быть и другие варианты. Евгения Калинина, руководитель департамента по работе с персоналом компании «Лигgett-Дукат»: «К среднему менеджменту в нашей компании можно отнести руководителей отделов, а также сотрудников, не имеющих подчиненных, но выполняющих работу, требующую высокой профессиональной квалификации и знаний». В компании «Прогресс-Гарант» средний менеджмент — это начальники управлений, их примерно 10% от общего количества персонала. «Для периода роста это нормальная цифра», — считает Оксана Свергун, директор по персоналу компании «Новый импульс», где тоже 10% средних менеджеров. Если в компании много должностей среднего звена, это имеет плюсы и минусы. С одной стороны, возможен карьерный рост. С другой стороны, структура управления утяжеляется, и укомплектовать ее хорошими специалистами сложно.

по персоналу компании «Новый импульс» (магазины под торговой маркой «Утконос»): *Наши технологии работы уникальны. Кроме того, у нас сложное программное обеспечение, которым редко кто пользуется. На рынке таких кандидатов нет, так что каждого нового человека все равно приходится обучать.*

В «Новом импульсе» предусмотрена стартовая позиция консультанта, потом человек учится, сдает квалификационный экзамен и становится администратором. И так далее до позиции директора магазина. Этот процесс занимает в общей сложности пять-шесть месяцев.

В «Русагро» также разработана своя схема продвижения. На первом этапе сотрудник находится под наблюдением непосредственного руководителя. Перспективным предлагаются должность повыше. Менеджеры, устраивающие фирму, довольно быстро продвигаются по карьерной лестнице.

Во многих компаниях практикуются внутренние конкурсы на замещение должностей. Кроме того, разными способами исследуется и оценивается кадровый резерв. Как рассказал исполнительный директор компании «М.Видео» **Алексей Максимов**, работникам сети регулярно раздают анкеты, написанные в полушутиловом тоне. В них каждый может смело признаться, на какой должности он видит себя в компании, вплоть до поста гендиректора. Анкеты, минуя всю иерархическую структуру компании, попадают в отдел кадров. И к потенциальному амбициозным начинают внимательно присматриваться.

Найти менеджера среднего звена сложно, но еще сложнее его удержать. Если не разработать систему мотивации, компания может превратиться в кузницу кадров для конкурентов. **СФ**



бизнес–решения

Продажи как по маслу

Слово для печати

«Секрет фирмы» и Сообщество менеджеров и профессионалов www.e-executive.ru продолжают совместный проект «Лучшие бизнес-решения». Он посвящен анализу актуальных проблем из практики российских компаний и поиску их лучших решений. Таким образом, одни менеджеры могут рассказать о своих трудностях в бизнесе, а другие — помочь их преодолеть.

Сегодня мы предлагаем вашему вниманию лучшие решения для ситуации, о которой шла речь в прошлом номере «Секрета фирмы», и новый кейс (см. с. 52). Свои решения нового кейса вы можете присыпать в редакцию «Секрета фирмы» по электронной почте sf-online@kommersant.ru или через сайт www.e-executive.ru (раздел «Мастерская») до 26.06.02. Указывайте, пожалуйста, свои имя и фамилию, город и компанию, в которой вы работаете, а также вашу должность.

Лучшие решения, выбранные независимым жюри, будут опубликованы в июльском номере «Секрета фирмы» и на сайте www.e-executive.ru. Мы представим и победителя нашего конкурса.

В июльском номере будет опубликован также очередной кейс, в основу которого может быть положена бизнес-проблема вашей компании. Свои письма с ее кратким описанием вы можете присыпать по указаным выше адресам.

В ПРОШЛОМ НОМЕРЕ МЫ РАССКАЗЫВАЛИ О ПРОБЛЕМЕ, С КОТОРОЙ СТОЛКНУЛАСЬ РОССИЙСКАЯ КОМПАНИЯ—ДИСТРИБУТОР ВСЕМИРНО ИЗВЕСТНОГО БРЭНДА СМАЗОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ (МАШИННЫЕ МАСЛА И СМАЗКИ). СЕГОДНЯ МЫ ПУБЛИКУЕМ РЕЗУЛЬТАТЫ КОНКУРСА ЛУЧШИХ РЕШЕНИЙ ЭТОЙ ПРОБЛЕМЫ. Текст: Владимир Гендлин

Проблема

Напомним, что речь шла о проблеме сбыта продукта, превосходящего аналоги конкурентов по качеству и при этом стоящего на 15–20% дешевле. Низкую цену при высоком качестве производителю позволяет удерживать собственная запатентованная технология, существенно снижающая себестоимость.

Бренд присутствует на мировом рынке около 80 лет, имеет широкую мировую известность и высокую репутацию. В России официально продается с 1999 года. Основные потребители — добывающие компании, компании-автоперевозчики, сервисные станции, оптовики, автолюбители. Бренд позиционирован и приспособлен по техническим характеристикам для тя-

желых условий эксплуатации (в частности, в районах Крайнего Севера). Тем не менее помимо крупных промышленных потребителей около половины объема продаж приходится на владельцев легковых автомобилей.

В России производитель этого масла работает через официальную дистрибуторскую компанию «Петролюб», которая получает товар напрямую и продает через свою дилерскую сеть. Суть проблемы в том, что, несмотря на успешный старт (с самого начала официальных продаж компания-дистрибутор успешно перевыполняла планы, поставленные производителем), объемы продаж бренда по-прежнему заметно отстают от продаж конкурентов.

Руководитель отдела продаж компании «Петролюб»

Михаил Небольсин видит большую часть проблем в сбытовой политике производителя, позиция которого — не открывать фирменных представительств в странах своего присутствия, а работать через местных дистрибуторов. А поскольку дистрибутор — независимая частная компания, ей сложно найти средства на рекламу, маркетинг и анализ собственной дилерской сети.

Участники и эксперты

Читатели очень живо отклинулись на проблемы «супермасла» — пришло более 150 решений. После отбора 101 из них приняло участие в конкурсе.

Независимое жюри состояло из следующих экспертов:

- **Руслан Корж**, директор российского отделения меж-

АВТОРЫ САМЫХ ИНТЕРЕСНЫХ БИЗНЕС-РЕШЕНИЙ

место	балл	автор	должность	компания	город
1	22,15	МЯСОЕДОВ АЛЕКСЕЙ	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЕРА	«ДЖ.Т.И. ЕЛЕЦ»	ЕЛЕЦ
2	18,75	БАРАБАШ ДЕНИС ЕГОРОВ ВЛАДИМИР	МЕНЕДЖЕР ПО РАЗВИТИЮ ОТДЕЛА ПРОДАЖ КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	«ХОРОШИЕ ПРОДУКТЫ» «ДУБКИ»	МОСКВА САРАТОВ
3	17,6	ХОМЕНКО АРКАДИЙ	СТУДЕНТ	ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА	ВЛАДИВОСТОК
4	16,95	ГРАЦЕСКУЛ КРИСТИНА	МЕНЕДЖЕР-МАРКЕТОЛОГ ПО РАБОТЕ С VIP-КЛИЕНТАМИ	«КРАСНЫЙ ОКТЯБРЬ»	МОСКВА
5	12,9	ПОНОМАРЕВА ИРИНА	ЭКОНОМИСТ	«НПО АВТОМАТИКИ»	ЕКАТЕРИНБУРГ
6	11,5	БОГАТОВ ОЛЕГ	ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР	ЖУРНАЛ «ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС»	КИЕВ
7	11,2	АЛЕКСЕЕНКО ЮРИЙ	ИМПОРТ-ЭКСПОРТ МЕНЕДЖЕР ОТДЕЛА ПОСТАВОК	«НЕСТЛЕ ФУД»	МОСКВА



ДМИТРИЙ БОРКО

Руслан Корж,
A. T. Kearney

дународной консалтинговой компании A. T. Kearney;

— **Николай Кузнецов**, директор по продажам компании «ТНК-Техасо»;

— **Михаил Небольсин**, начальник отдела продаж компании «Петролюб» (автор проблемы);

— **Юрий Барзов**, партнер консалтинговой компании Ward Howell;

— **Петр Шура**, менеджер проекта «Секрет фирмы».

По результатам обсуждения жюри выставило оценки лучшим решениям и выявило тройку лидеров. ©

Третье место

Его занял **Аркадий Хоменко**. Эксперты сошлись в том, что его предложения являются, скорее, довольно полным обобщением многих здравых идей, присланных нашими читателями. Тем не менее экспертом понравились выраженная структурированность его решения, грамотный и фундаментальный подход. Как выразился один из членов жюри, «в конце концов, парень не виноват, что прислал свое письмо девятнадцатым».

Аркадий Хоменко предложил ряд мер, позволяющих, по его мнению, повысить успешность работы дистрибутора без активной помощи производителя. Он рекомендует сделать акцент на масла для тяжелой техники: рынок легкомоторных масел переполнен, там сформировались свои лидеры и борьба на этом рынке потребует значительных расходов на маркетинг и рекламу. Тем не менее рынок легкомоторных масел может послужить другой цели — повысить узнаваемость бренда.

Кроме того, следует сделать маркетинговые и рекламные усилия целенаправленными и осмысленными. То есть сосредоточить рекламу в специали-



ДМИТРИЙ БОРКО

Николай Кузнецов,
«ТНК-Техасо»

зированных изданиях и на отраслевых выставках. Помимо этого, сделать упор на потребительских свойствах товара: активнее использовать экспертные оценки, независимые исследования, опыт других клиентов (в том числе известных зарубежных компаний), рекомендации производителей тяжелой техники. Нужно активнее использовать сэмплинг (бесплатное тестирование масел клиентом), а также расширять объем гарантий и услуг (например, консультационных).

Автор считает: необходимо проанализировать работу дилерской сети, чтобы выяснить, что именно мешает отдельным дилерам работать эффективно. Результатом анализа должно стать сегментирование дилеров на крупных, средних и мелких. Следует предоставить специальные условия для «дилеров первого класса» и одновременно оценить заново работу менее эффективных партнеров.

Дистрибутору предлагается создать структуру, напрямую работающую с крупными клиентами, для которых надо ввести систему кредитов и бонусов по оплате. Здесь автор учитывает риск испортить отношения с дилером, у которого будет отобран крупный клиент.



ДМИТРИЙ БОРКО

Михаил Небольсин,
«Петролюб»

Наконец, автор рекомендует внимательнее изучить опыт дистрибуции масел производителя в других странах.

Руслан Корж отметил, что «идея разделить дилеров на „классы“ и выстраивать отношения с ними в зависимости от их объемов — вполне здравая». Правда, автору проблемы Михаилу Небольсину не понравилось предложение замкнуть крупных клиентов на дистрибутора: *Нельзя отбирать у дилера крупных клиентов — это значит серьезно подорвать его бизнес. Не все просто и с бонусами по результатам продаж: есть, например, дилер в Чувашии, где нет крупных клиентов, но он работает дай бог каждому, хотя и не сравнится по объемам продаж с дилером из добывающего региона.*

Второе место

Денис Барабаш и Владимир Егоров, по общему мнению, продемонстрировали одну из лучших попыток сегментации дилеров и конечных потребителей масла.

Прежде всего они проанализировали сильные и слабые стороны дистрибутора. С одной стороны, наличие уникального продукта при умеренной цене, развитой дилерской сети при почти полном отсутствии «серых» конку-

рентов. С другой — слабые инвестиции производителя в рекламу, отсутствие у дистрибутора достаточной информации о рынке, неоднородность дилерской сети. Вслед за этим авторы проанализировали и сегментировали потребителей масла, приходя к выводу, что они имеют совершенно различную мотивацию и способы принятия решений о закупках.

Выводы, сделанные авторами, таковы: необходимо изменить отношения с дилерами и методы продвижения товара. В частности, предлагается убрать из дилерского договора раздел о совместных затратах с дилером на продвижение, поскольку это не в интересах дилера. Его стратегическая установка — работа на рынках массового потребления. Работу с крупными клиентами следует поручить «отделу профессиональных продаж» — своего рода «мозговому центру», состоящему из профессионалов дистрибутора и его региональных представителей, которые будут также передавать дилерам свои знания. Функция дилеров при работе с крупными клиентами сводится к поддержке в области складирования и логистики.

Необходимо также выработать новые требования к дилерам, базирующиеся на таких параметрах, как площадь складов, количество торговых представителей, количество машин на доставке, скорость реагирования на заказ, лояльность к дистрибутору, а также географическое покрытие.

Авторы также привели подробные рекомендации по стимулированию продаж, привлечению крупных клиентов и поиску новых каналов сбыта. Для крупных клиентов предлагается активнее использовать презентации, демонстрирующие преимущества продукта, предоставление бесплатных пробных партий масла. Для массового потре-

Как оценивались бизнес-решения

Каждый из членов жюри выбрал несколько наиболее понравившихся ему решений. В итоге остановились на семи вариантах. Далее каждое из этих решений обсуждалось детально, а затем члены жюри оценивали их по четырем параметрам, которым присвоили разные «веса» — адекватность проблеме и рынку (0,15), новаторство (0,35), профессионализм (0,2) и применимость (0,35).

По четырем этим параметрам три эксперта независимо друг от друга оценили качество каждого решения в балах — от 1 до 5. Далее «вес» параметра умножался на качественную оценку, а полученные оценки суммировались. Итоговый балл представляет собой сумму общих оценок, данных решению каждым членом жюри.



бителя — предоставлять на станциях техобслуживания бесплатное промывочное масло для автолюбителей, которые регулярно заливают в мотор «супермасло». Для магазинов — акции «10 + 1» (при покупке 10 канистр магазин бесплатно получает еще одну).

Цель всех указанных мероприятий — максимально полное покрытие территории России лояльными дилерами, тесный контакт с потребителями через региональных представителей и полная информированность о рынке.

Как отметил **Руслан Корж**, идея развести функции дилеров и отдела профессиональных продаж выглядит здраво и логично: Главную задачу авторы видят в том, чтобы сконцентрировать усилия участников всей системы продаж на том, что у них получается лучше. То есть если дистрибуторы — крепкие профессионалы, то пусть учат дилеров, а если дилеры лучше работают в регионах и владеют региональным знанием, то пусть разрабатывают свою «поляну» на массовом рынке. **Николай Кузнецов** тоже с ним согласился: «Если рассматривать эти предложения как попытку четко спланировать процесс продаж и параллельно создать группу профессионалов, занимающихся прямыми продажами, то идея выглядит логичной».

Михаил Небольсин считает, что предложение выглядит интересным и достаточно практическим, но с одной оговоркой: Отдел продаж должен продавать, а не учить продавать. А обучение дилеров и выработка рекомендаций по продвижению продукта — это работа моя и моих подчиненных, и эта работа ведется. Тем не менее, как отметил **Юрий Барзов**, «попытка структурировать проблему и проанализировать слабые и сильные стороны дистрибутора вызывает уважение».



«Успех в бизнесе — это лишь средство достижения более важных целей в жизни»

Алексею Мясоедову 27 лет. Он закончил экономический факультет Красноярского государственного университета (специализация — финансы и кредит). Сейчас учится в профессиональной организации CIMA и хочет когда-нибудь получить степень MBA. Алексей Мясоедов работает заместителем финансового контролера в компании «Дж.Т.И. Елец», входящей в группу компаний JTI (владеет такими марками, как Camel, Mild Seven, Salem, Winston, «Петр I» и др.). Он готовит текущую финансовую отчетность по стандартам GAAP, участвует в подготовке бюджетов компании и проч. «В прошлом году бюджетный процесс и контроль на предприятии были выведены на качественно новый, соответствующий высоким стандартам уровень», — говорит Алексей Мясоедов.

Свою карьеру он начал в 1996 году в компании «Кока-Кола Красноярск Боттлерз», когда еще был студентом. Алексей занимался учетом материалов, производства и выпуска готовой продукции на только что открывшемся заводе, наладил систему документооборота в этой области. А следующей ступенькой стало «успешное осуществление проекта по внедрению системы SCALA на предприятиях Coca-Cola в Орле, Челябинске и Новосибирске». Он любит работать с цифрами, сравнивать и анализировать их. Ему нравится также работать с людьми: «Я испытываю огромное удовольствие, когда получается зажечь их какой-то идеей и видеть, как они стремятся к поставленным целям».

Алексей Мясоедов мечтает набраться опыта и сделать карьеру в финансовой сфере, а потом, возможно, и в общем управлении. И в результате стать CFO или CEO по региону или даже штаб-квартиры средней или крупной международной компании. Однако он отдает себе отчет, что успех в бизнесе — лишь средство достижения других, более важных целей в жизни. Самыми ценными книгами для себя Алексей Мясоедов считает «Экономикс: принципы, проблемы и политика» Кэмпбелла Макконнелла и Стэнли Брю, работы Адама Смита, «Общую теорию занятости, процента и денег» Джона Мейнарда Кейнса, «Экономический расчет наилучшего использования ресурсов» Леонида Канторовича и ряд других.

Победитель

Им стал **Алексей Мясоедов**, вырвавшийся по зарубленным баллам вперед с большим отрывом. Общие симпатии экспертов были вызваны грамотной структурированностью решения, подробными рекомендациями по многим аспектам проблемы, а также наличием ряда идей, претендующих на новаторство. «Гигантским шагом вперед» назвал Николай Кузнецов подход автора к сегментированию потенциальных потребителей «супермасла».

Помимо автолюбителей и крупных предприятий Алексей Мясоедов напомнил о существовании огромного рынка небольших компаний и физических лиц, эксплуатирующих тяжелую технику. Автор не поленился и разыскал информацию о том, что на сегодня в России владельцами более трети (35,6%) всех грузовых автомобилей являются физические лица — и это не считая малых и средних организаций. Для каждого из выделенных сегментов автор предложил вполне профессионально разработанную стратегию продвижения продукта. Так, на рынке легкомоторных масел с его высокой конкуренцией вряд ли уместна агрессивная политика: «Там, где ты слаб, лучше обороняться, отстаивая свою долю». Тем не менее этот рынок огромен, и даже доля процента на нем может составлять значительную сумму. При работе с крупными клиентами следует сделать упор на **прямые личные контакты с ответственными лицами компаний**. При этом автор предлагает задуматься — **а не целесообразно ли отказаться от услуг дилеров в этом сегменте?** Исключение дилеров из цепочки поставок может высвободить столь необходимые дополнительные средства. Однако оказывает на крайнюю болезненность такой операции ввиду неминуемого сопротивления со стороны дилеров, поэтому подобные решения следует принимать осторожно, после тщательного анализа ситуации и при полной уверенности в успехе. Напоминает автор и о тех 10–20% рынка, которые, согласно курсу, занимают продавцы масел

Необходимо изменить отношения с дилерами и собственно методы продвижения товара



по нему — следует подумать, как забрать эту долю себе.

Особо автор обращает внимание на важную особенность российского рынка — высокую долю в эксплуатации старой, изношенной техники (более 10 лет). Эта доля составляет, по данным Алексея Мясоедова, 47,2% для легковых автомобилей и 50,8% для грузовых. Необходимо создать мнение общественности, что **данное масло особенно полезно для изношенной техники**, что оно увеличивает ее ресурс, поскольку обладает очищающими, нейтрализующим и абсорбирующими свойствами. Сделать это можно, получив независимое заключение специализированного НИИ, причем без всякого обмана, поскольку любое качественное масло обладает такими свойствами. Отметив важность работы с дилерами, автор обратил особое внимание на обучение методам мерчендайзинга, технологиям проведения рекламных акций, правилам поведения с покупателями. В заключение автор, как профессиональный финансист, не смог пройти мимо задачи **создания качественной информационной системы по продажам и финансовым результатам**. Возможно, что после ее внедрения и не потребуется масштабного и дорогостоящего исследования рынка.

Именно последнее предложение вызвало интерес **Юрия Барзова**, отметившего, что качественно поставленный анализ финансовой информации всегда является преимущес-

твом для любой компании и повышает ее стоимость. На практике это позволяет при формировании товарных потоков учитывать историю предыдущих сделок и предугадывать, какое масло и в каком количестве в данный интервал времени будет встреченено потребителями.

Вновь вызвала дискуссию уже не новая идея об исключении дилеров из цепочки поставок в сегменте крупных клиентов — хотя бы на уровне подготовки договоров. У этой идеи нашлись сочувствующие и среди экспертов, несмотря на серьезный риск испортить отношения с дилерами.

Зато единодушное одобрение вызвало выделение автором сегмента средних клиентов, а также владельцев старой техники. **Михаил Небольсин:** *В России, особенно в Сибири и на Дальнем Востоке, сохранился огромный парк старой техники Komatsu, и у нас есть масло, которое подходит для использования в этой технике.*

В качестве приза за победу в конкурсе Алексей Мясоедов получил бесплатную годовую подписку на «Секрет фирмы».

Другие интересные решения

Как уже отмечалось, решения тройки победителей во многом повторяют предложения прочих авторов, и лучши-

ми они были признаны в силу наибольшей структурированности, профessionализма и детализированности. Однако и во многих других письмах содержались интересные и грамотные предложения.

Многие авторы указывали на важность географического зонирования сбытовой сети. Так, **Ирина Пономарева** предложила определить административные области с низкими температурами как стратегически важные, по каждой из них выяснить данные относительно объемов грузоперевозок. Идея о подключении дистрибутора к прямым контактам с крупными потребителями тоже присутствовала в большинстве ответов. **Юрий Алексеенко** предлагает вместе неэффективных менеджеров нанимать key-account менеджеров — то есть перейти к смешанной форме торговли (где-то через дилеров, а где-то через собственных менеджеров). Также были предложения работать в большей степени под заказ, провести анализ складских возможностей потребителя, а также активнее продвигать сервисные и консультационные услуги.

Кроме того, во многих ответах читателей содержалось предложение поднять цену на продукцию дистрибутора — во-первых, в сознании российского потребителя «деше-

вое» не может ассоциироваться с «качественным», во-вторых, имеющийся резерв в марже продавца позволил бы без особых потерь в объеме продаж собрать дополнительные средства. Однако, как напомнил Михаил Небольсин, именно невысокая цена до сих пор позволяла дистрибутору нейтрализовать «серых» конкурентов.

Особенно длительную дискуссию вызвало предложение **Олега Богатова**, главного редактора киевского журнала «Топливно-энергетический комплекс», о создании альянсов с нефтяными компаниями и продавцами сопутствующих продуктов. Михаил Небольсин отверг идею о налаживании производства масла в России — во-первых, информация о том, что к производству данного бренда приложил руку отечественный завод, тут же оттолкнет потребителя, во-вторых, качество такого масла сразу снизится. Попытка создать альянс с продавцами ГСМ, по его мнению, также обречена на провал — маржа на торговле ГСМ настолько выше, что серьезно работать с моторным маслом никому не интересно. Однако сотрудничество с сервисными станциями, торговцами автозапчастями и другими сопутствующими товарами может быть перспективно. **СФ**



ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ УПРАВЛЕНИЯ

УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛАМ»

Объявляет набор слушателей для обучения по специальности «**УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛАМ**» — 062100
по следующим образовательным программам:

- Второе высшее образование.
Срок обучения — 3 года
(форма обучения — вечерняя).
Стоимость — **3900 у.е.** за весь период обучения.

- Профессиональная переподготовка на базе высшего образования.
Срок обучения — 10 месяцев
(форма обучения — вечерняя).
Стоимость **1200 у.е.** за весь период.

- Повышение квалификации руководителей и специалистов служб управления персоналом, труда и занятости, преподавателей вузов.
Срок обучения — 1 месяц.
Стоимость — **8000 рублей**.

Начало занятий — сентябрь 2002 года.

Адрес: г. Москва, Рязанский пр-т, 99. Ст. м. «Выхино», ГУУ, Лабораторный корпус, аудитория 312. Тел. **371-69-96**

Лиц. Мин. обр. РФ от 1.04.99 № 24Г-0324



Где взять деньги на «Свой дом»

КАК РЕАЛИЗОВАТЬ ПРОЕКТ ПО ВОЗВЕДЕНИЮ РЯДОМ С МКАД ЭЛИТНОГО ПОСЕЛКА НА 1500 ДОМОВ? ОТВЕТ НА ЭТОТ ВОПРОС ХОЧЕТ НАЙТИ СЕРГЕЙ МИШИН, КОТОРЫЙ В НАЧАЛЕ 90-Х ВМЕСТЕ С КОМАНДОЙ ЭНТУЗИАСТОВ ПОПЫТАЛСЯ ПЕРЕНЕСТИ НА РОССИЙСКУЮ ПОЧВУ АМЕРИКАНСКИЕ ПРИНЦИПЫ КОТТЕДЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА. **Текст: Максим Жаров**

Ситуация

Компания, имеющая не совсем обычную для игроков строительного рынка организационно-правовую форму — жилищно-строительная ассоциация (ЖСА), реализует проект по строительству поселка на 1500 домов в черте Москвы. И вот перед ЖСА всталла проблема: как финансировать проект дальше?

ЖСА создана 12 лет назад. По сути, это кооператив: покупатели коттеджей становятся пайщиками. Их сейчас примерно 600. Уже построено и продано около 300 коттеджей, 1 кв. м площади обошелся владельцам в \$600. Сметная стоимость проекта — \$300 млн; к началу 2002 года было освоено около \$90 млн. В поселке имеется две школы и три детских сада.

Августовский кризис 1998 года заставил ЖСА рас прощаться с иллюзиями о скором формировании в России среднего класса, а именно на этот социальный слой ориентировались создатели проекта. Не оказалось и потенциальных инвесторов, готовых вложить средства в столь крупный проект. Все это заставило ЖСА искать пути повышения инвестиционной привлекательности проекта и возможности реорганизации компании.

Западный опыт

Идеей строительства крупнейшего в стране коттеджного поселка основатели ЖСА загорелись, когда ознакомились с американским опытом. После второй мировой войны в США стали строить и продавать не отдельные коттеджи, а целые поселки. Под это была подведена идеологическая база: лишь при таком количестве коттеджей формируется устойчивый социум, ориентирующийся на ценности среднего класса.

Были и экономические резоны: при массовом строительстве затраты на возведение инженерных сооружений, прокладку дорог, охрану территории и т. д. составляют в пересчете на один дом сумму, которая по карману американцу среднего достатка. Кроме того, если в поселке сотни домов, то сюда устремляется бизнес и быстро формируется необходимая социальная инфраструктура.

Понятно, что такой масштабный проект не удалось бы реализовать без поддержки правительства США. Была разработана специальная федеральная программа коттеджного строительства «Свой дом», а также найдены средства для изменения строительных и организационно-правовых норм, для развития ипотечного кредитования.

В итоге к концу 1980-х годов уже 80% американцев жили в собственных домах.

Начиная в 1990 году аналогичный проект, основатели ЖСА понимали все его отличия от американского прототипа. Ориентациястройкомплекса Москвы на многоэтажное строительство, отсутствие специальных архитектурно-проектных норм для коттеджной застройки — вот главные проблемы, с которыми столкнулась ЖСА. С другой стороны, желание состоятельных москвичей жить в отдельном благоустроенном доме, использование опыта существовавших в СССР элитных дачных кооперативов и социальная привлекательность проекта стали конкурентными преимуществами ЖСА.

Отношения с властями

На начальном этапе развития ЖСА тесно сотрудничала с федеральными и городскими властями. С 1990 года в Москве реализовалась программа малоэтажного и коттеджного строительства, которую курировал специально созданный департамент развития московского региона. В ее рамках осуществлялось около 50 проектов. Проект ЖСА был одним из самых сильных.

В 1991 году правительство России решило скопировать американскую программу,

надеясь таким образом привлечь западные кредиты. У нас она тоже получила название «Свой дом». В ряде регионов программа принесла ощущимую пользу, но в Москве заметных результатов не было.

Технология строительства

ЖСА удалось убедить правительство столицы в разработке особых строительных норм для коттеджной застройки. Было введено понятие двухэтапного проектирования, ставшее основой коттеджного строительства.

На первом этапе производится проектирование территории, прокладываются коммуникации и т. д. Это позволяет сделать коттедж объектом продажи еще до начала его строительства. На втором этапе осуществляется проектирование домов с учетом индивидуальных потребностей будущих владельцев. До введения нормы двухэтапного проектирования государство требовало от застройщиков, чтобы они сначала возвели все предусмотренные проектом дома и лишь затем начинали их продавать.

В США стоимость инфраструктуры и стоимость самого дома соотносятся как 1:3, в среднем по России — как 1,5:1. А вот ЖСА удалось достичь соотношения 2:3.



Сергею Мишину жаль расставаться с идеей строительства поселка на 1500 коттеджей



Клиенты

Параллельно с этим шла работа по привлечению в кооператив пайщиков — будущих обладателей коттеджей. Первоначально это были сотрудники и чиновники РАН — всего около тысячи человек. Однако скоро выяснилось, что деньги на строительство дома есть не более чем у 20–30 человек. Тогда была сделана ставка на нарождающийся средний класс. «В 1994–1995 годах ЖСА проводила активную рекламную кампанию, чтобы привлечь в кооператив новых пайщиков. За счет профессиональной организации работы членами кооператива стали еще 250–300 человек, обладающих достаточными средствами для строительства», — говорит **Сергей Мишин**.

Строительство самих коттеджей началось в 1994 году. При этом использовалась система трехсторонних договоров между пайщиком, ЖСА и подрядчиком, осуществляющим строительство дома по индивидуальному заказу. По условиям договора пайщик платит деньги за строительство напрямую подрядчику. ЖСА же собирает со всех пайщиков взносы на проектирование, строительство и обслуживание инфраструктуры поселка. Расходы пайщиков, таким обра-

зом, состоят из двух частей: общие (на инфраструктуру, в том числе социальную, на деятельность администрации и т. д.) и расходы на строительство коттеджа.

Хотя некоторые пайщики предпочли бы просто построить коттедж, не принимая долевого участия в дальнейшем развитии инфраструктуры, авторам проекта удалось убедить их в целесообразности такого решения. Одним из аргументов было то, что «индивидуалам» все равно пришлось бы создавать структуру, занимающуюся вопросами ЖКХ. И неизвестно, какой вариант был бы дешевле. ЖСА по отношению к пайщикам выступает как управляющая компания, арендующая для кооператива землю и занимающаяся поддержкой и развитием проекта. Именно ЖСА, а не пайщики по отдельности урегулирует проблемные ситуации с городскими властями и коммунальными службами.

Конкуренция

На данный момент проектов с объемом строительства более 500 коттеджей в России нет. Конкурентами ЖСА являются индивидуальное коттеджное строительство, небольшие проекты на 20–100 домов и элитные многоэтажные новостройки.

У ЖСА неплохие отношения со столичным правительством, и крупные строительные компании видят в этом проекте стратегическую угрозу. Ведь если клиенты начнут покупать коттеджи, часть элитных квартир окажется невостребованной. Если не сейчас (пока большинство людей сначала обзаводится квартирой в городе, а потом уже загородным домом), то в перспективе, когда потенциальные клиенты начнут отдавать предпочтение коттеджам.

В настоящее время активное строительство многоэтажных элитных комплексов угрожает проекту ЖСА. Как объяснить клиенту преимущества коттеджа (который еще надо построить), если в столице успешно строятся и раскупаются квартиры в «Воробьевых горах» и «Алых парусах»? И на какой основе продолжать отношения с московскими властями, если ясно, что они и в будущем будут отдавать предпочтение многоэтажному строительству?

До 1999 года ЖСА направляла средства на рекламу, чтобы повысить привлекательность проекта. Их источником были специальные взносы от пайщиков на развитие ЖСА. Теперь же речь о рекламной кампании не идет — на это нет средств.

ДМИТРИЙ ЛЕЧЕНКО

Что дальше

Как же повысить инвестиционную привлекательность проекта, каковы возможные варианты реорганизации ЖСА? Конечно, можно отказаться от самой идеи строительства 1500 коттеджей и ограничиться привлечением в проект всего 200–300 пайщиков. Но усеченный вариант ЖСА не устраивает — ее основатели по-прежнему горят желанием построить американский «Свой дом» в России. Они считают, что амбициозность самой идеи — поселок из 1500 домов — являлась и является средством привлечения внимания инвесторов и пайщиков к проекту. В то же время они признают, что организационная форма ЖСА (кооператив) создает определенные проблемы и отпугивает часть потенциальных клиентов.

Можно провести акционирование кооператива с последующим привлечением инвестиций. Трудность в том, что решение об этом должен принимать коллектив равноправных пайщиков, у которых могут быть противоположные интересы.

Еще один вариант — найти инвесторов и передать проект в доверительное управление вновь созданному акционерному обществу. Средства привлекать за счет продажи акций, или передать их в залог, получив таким образом кредит. Но тут есть риск потерять контроль над проектом.

Наконец, выходом из ситуации могло бы стать привлечение инвестора на договорной основе — муниципального, частного или зарубежного. Но инвесторов со значительными финансовыми ресурсами пока не видно. Кроме того, их ведь тоже придется убеждать, что коттеджный проект — это выгодное предприятие. **СФ**

КНИГИ ДЛЯ БИЗНЕСА **БЕСТСЕЛЛЕРЫ**

НАЗВАНИЕ КНИГИ	АВТОРЫ	ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ	РЕЙТИНГ ●	ЛОТ ●●	ЦЕНА, РУБ. ●●●
БИЗНЕС В СТИЛЕ ФАНК. КАПИТАЛ ПЛЯШЕТ ПОД ДУДКУ ТАЛАНТА	НОРДСТРЕМ К. И ДР.	СПБ.: СТОКГОЛЬМСКАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ, 2002	352	0502-26	385
МЕТОДИКА ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА	ШЕРЕМЕТ А.	М.: ИНФРА-М, 2002	299	0302-02	77
ПОЧЕМУ РОССИЯ НЕ АМЕРИКА: КНИГА ДЛЯ ТЕХ, КТО ОСТАЕТСЯ ЗДЕСЬ	ПАРШЕВ А.	М.: ФОРУМ, КРЫМСКИЙ МОСТ-9Д, 2001	228	0602-07	56
ОТ ХОРОШЕГО К ВЕЛИКОМУ	КОЛЛИНЗ ДЖ.	СПБ.: СТОКГОЛЬМСКАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ, 2002	169	0502-23	231
КАРЬЕРА МЕНЕДЖЕРА	ЯКОККА Л.	МИНСК: ПОПУРРИ, 2001	159	0302-04	71
МАРКЕТИНГОВЫЕ ВОЙНЫ	РАЙС Э. И ДР.	СПБ.: ПИТЕР, 2001	159	0302-14	93
ТРЕНИНГ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ПРОДАЖ: ТЕХНИКИ, МАРКЕТИНГ, МЕНЕДЖМЕНТ	РЕБРИК С.	М.: ЭКСМО-ПРЕСС, 2002	147	0602-08	90
4D БРЭНДИНГ. ВЗЛAMЫВАЯ КОРПОРАТИВНЫЙ КОД СЕТЕВОЙ ЭКОНОМИКИ	ГЭД Т.	СПБ.: СТОКГОЛЬМСКАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ, 2002	143	0302-26	360
АТАКА ИЗ INTERNET	МЕДВЕДОВСКИЙ И.	М.: СОЛОН, 2002	113	0602-09	188
БИЗНЕС СО СКОРОСТЬЮ МЫСЛИ	ГЕЙТС Б.	М.: ЭКСМО-ПРЕСС, 2002	96	43-17	159
НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В РФ. УЧЕБНИК ДЛЯ ВУЗОВ. 4-Е ИЗД.	ПАНСКОВ В.	М.: КНИЖНЫЙ МИР, 2002	90	0602-10	269
КВАДРАНТ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА	КИЙОСАКИ Р.	МИНСК: ПОПУРРИ, 2001	88	0302-16	58
КУРС НАЧИНАЮЩЕГО ВОЛШЕБНИКА. УЧЕБНИК ВЕЗЕНИЯ	ГУРАНГОВ В. И ДР.	СПБ.: ПИТЕР, 2001	83	0302-11	26
КРЕАТИВ В РЕКЛАМЕ	ИМШИНЕЦКАЯ И.	М.: РИП-ХОЛДИНГ, 2002	69	0502-13	75
ОСТАВЬТЕ БРЕЗГЛИВОСТЬ, СЪЕШЬТЕ ЛЯГУШКУ	ТРЕЙСИ Б.	МИНСК: ПОПУРРИ, 2002	67	0602-11	29
АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	САВИЦКАЯ Г.	М.: ИНФРА-М, 2002	64	0602-12	69
КАК ИГРАТЬ И ВЫИГРЫВАТЬ НА БИРЖЕ. 2-Е ИЗД.	ЭЛДЕР А.	М.: ДИАГРАММА, 2001	60	0502-22	490
АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ. 6-Е ИЗД.	САВИЦКАЯ Г.	МИНСК: НОВОЕ ЗНАНИЕ, 2001	59	0602-13	200
ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ. БИТВА ЗА УЗНАВАЕМОСТЬ	РАЙС Э. И ДР.	СПБ.: ПИТЕР, 2001	57	0502-24	80
Р-СИСТЕМА: ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ШПИОНАЖ. ПРАКТИКУМ ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РАЗВЕДКЕ В СОВРЕМЕННОМ РОССИЙСКОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ. 2-Е ИЗД.	ПОД РЕД. ХИЧА С.	М.: БИЗНЕС-КНИГА, 2002	53	0202-49	2500
СИЛА ПРОСТОТЫ: РУКОВОДСТВО ПО УСПЕШНЫМ БИЗНЕС-СТРАТЕГИЯМ	ТРАУТ ДЖ.	СПБ.: ПИТЕР, 2001	52	0602-14	80
ОСНОВЫ МАРКЕТИНГА. 2-Е ИЗД.	КОТЛЕР Ф. И ДР.	КИЕВ: ВИЛЬЯМС, 2001	51	0602-15	200
НОВОЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ	ТРАУТ ДЖ.	СПБ.: ПИТЕР, 2001	50	0202-40	73
РЕКЛАМА	ДЖЕФКИНС Ф.	М.: ЮНИТИ, 2002	50	0602-16	346
МЕТОДЫ И СХЕМЫ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	ДЖААРБЕКОВ С.	М.: МЦФЭР, 2002	48	0602-17	137
МАРКЕТИНГ СО СКОРОСТЬЮ МЫСЛИ	СЛИВОТСКИ А.	М.: ЭКСМО-ПРЕСС, 2002	45	0602-18	180
ПИАР КРУПНЫХ РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЙ. 2-Е ИЗД.	ВАСИЛЕНКО А.	М.: ГУ ВШЭ, 2002	44	0202-38	163
РЕКЛАМА И PR-ТЕХНОЛОГИИ В БИЗНЕСЕ, КОММЕРЦИИ, ПОЛИТИКЕ	МУЗЫКАНТ В.	М.: АРМАДА-ПРЕСС, 2001	40	0302-20	198
ВНУТРИДНЕВНАЯ ТОРГОВЛЯ НА РЫНКЕ ФОРЕНКС	ЖВАКОЛЮК Ю.	СПБ.: ПИТЕР, 2001	37	0602-19	54
ВРЕМЯ — ДЕНЬГИ. СОЗДАНИЕ КОМАНДЫ РАЗРАБОТЧИКОВ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ	САЛЛЕВАН ДЖ.	М.: РУССКАЯ РЕДАКЦИЯ, 2001	36	0602-20	210
● СУММАРНЫЙ ОБЪЕМ РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖ КНИГИ ЗА МАЙ 2002 Г. В МАГАЗИНАХ, УЧАСТВУЮЩИХ В ПРОЕКТЕ «КНИГИ ДЛЯ БИЗНЕСА»					
●● УНИКАЛЬНЫЙ ИДЕНТИФИКАТОР КНИГИ НА САЙТЕ «КНИГИ ДЛЯ БИЗНЕСА» (WWW.B4B.RU)					
●●● ЦЕНА КНИГИ НА САЙТЕ «КНИГИ ДЛЯ БИЗНЕСА» (WWW.B4B.RU), РАССЧИТАННАЯ КАК СРЕДНЯЯ ОТ ЦЕН МАГАЗИНОВ, УЧАСТВУЮЩИХ В ПРОЕКТЕ «КНИГИ ДЛЯ БИЗНЕСА»					

КНИГИ ДЛЯ БИЗНЕСА УСЛОВИЯ ПРИОБРЕТЕНИЯ НА С.10. БЛАНК ЗАКАЗА НА САЙТЕ WWW.B4B.RU

Р-СИСТЕМА: ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ШПИОНАЖ. 2-Е ИЗД.	THE BAT! ЭНЦИКЛОПЕДИЯ		МОНСТР ПЕРЕМЕН. ПРИЧИНЫ УСПЕХА И ПРОВАЛА ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ. ДАК ДЖ. Д. М.: Альпина Паблишер, 2002 (Переплёт / Пер. с англ. / 320 с.)	0602-01
	ПОД РЕД. ХИЧА С.	МОСКВА БИЗНЕС-КНИГА, 2002	ЭКСЛЕР А.	280
	МОСКВА БИЗНЕС-КНИГА, 2002	МОСКВА НОВАЯ ПЛАНЕТА, 2002	ОБЛОЖКА / 416 С.	0602-02
ПЕРЕПЛЕТ / 881 С.				90
ЛОТ № 0602-05	ЦЕНА (РУБ.) 2500	ЛОТ № 0602-06	ЦЕНА (РУБ.) 140	КАК МОТИВИРОВАТЬ ЛЮДЕЙ: 10-МИНУТНЫЙ ТРЕНИНГ ДЛЯ МЕНЕДЖЕРА. СТВЕНСОН Н. М.: Олимп-Бизнес, 2002 (Переплёт / Пер. с англ. / 176 с.)
				0602-03
				170
				0602-04
				400
				КОНКУРИРУЯ ЗА БУДУЩЕЕ. СОЗДАНИЕ РЫНКОВ ЗАВТРАШНЕГО ДНЯ. ПРАХАЛАД К., ХАМЕЛГ. М.: Олимп-Бизнес, 2002 (Переплёт / Пер. с англ. / 228 с.)

анкета читателя журнала «Секрет фирмы»

ПОЖАЛУЙСТА, ЗАПОЛНИТЕ АНКЕТУ ПОЛНОСТЬЮ.

РЕДАКЦИЯ «СЕКРЕТА ФИРМЫ» ГАРАНТИРУЕТ, ЧТО ДАННЫЕ АНКЕТЫ НИ ПРИ КАКИХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВАХ НЕ БУДУТ ПЕРЕДАНЫ ТРЕТЬИМ ЛИЦАМ.



1. ФАМИЛИЯ, ИМЯ, ОТЧЕСТВО	11. КАКИМИ ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСАМИ ВЫ ПОЛЬЗУЕТЕСЬ?	16. КАКОЙ ОТДЫХ ДЛЯ ВАС ПРЕДПОЧТИТЕЛЕН ВО ВРЕМЯ ОТПУСКА?	24. ПОСЕЩАЕТЕ ЛИ ВЫ ПОДОБНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ?
<hr/> <hr/>			
2. ВОЗРАСТ	<input type="checkbox"/> поисковые системы _____ <hr/> <input type="checkbox"/> деловые и информационные сайты _____ <hr/> <input type="checkbox"/> юмористические и развлекательные сайты _____ <hr/> <input type="checkbox"/> бесплатные интернет-услуги _____ <hr/> <input type="checkbox"/> тематические, профессиональные сайты _____ <hr/> <input type="checkbox"/> другие (укажите) _____ <hr/>	<input type="checkbox"/> горнолыжные курорты <input type="checkbox"/> морские круизы <input type="checkbox"/> пляжный отдых <input type="checkbox"/> экскурсионный отдых <input type="checkbox"/> туристические походы <input type="checkbox"/> отдыха дома <input type="checkbox"/> другое (укажите) _____ <hr/>	<input type="checkbox"/> да <input type="checkbox"/> нет <input type="checkbox"/> хотелось бы, но не хватает времени <hr/>
3. ОБРАЗОВАНИЕ			
<input type="checkbox"/> среднее <input type="checkbox"/> среднее специальное <input type="checkbox"/> незаконченное высшее <input type="checkbox"/> высшее <input type="checkbox"/> другое (укажите) _____ <hr/>	<hr/> <hr/>		
4. КОМПАНИЯ (УЧЕБНОЕ ЗАВЕДЕНИЕ), ГДЕ ВЫ РАБОТАЕТЕ (УЧИТЕСЬ)	<hr/> <hr/>		
<hr/> <hr/>			
5. НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ	12. КАКОЙ ТЕЛЕКАНАЛ ВЫ ЧАЩЕ ВСЕГО СМОТРИТЕ?	18. СКОЛЬКО НОМЕРОВ «СЕКРЕТА ФИРМЫ» ВЫ ПРОЧИТАЛИ?	26. КАКОЙ ДОЛЖНА БЫТЬ РОЗНИЧНАЯ ЦЕНА НОМЕРА «СЕКРЕТА ФИРМЫ»?
<hr/> <hr/>			
6. ВАША ДОЛЖНОСТЬ	<input type="checkbox"/> ОРТ <input type="checkbox"/> РТР <input type="checkbox"/> НТВ <input type="checkbox"/> ТВС <input type="checkbox"/> Культура <input type="checkbox"/> EuroNews <input type="checkbox"/> другой (укажите) _____ <hr/>	<input type="checkbox"/> читаю каждый номер <input type="checkbox"/> более 3-х номеров <input type="checkbox"/> менее 3-х номеров <input type="checkbox"/> вижу в первый раз <hr/>	<input type="checkbox"/> менее 20 рублей <input type="checkbox"/> от 20 до 40 рублей <input type="checkbox"/> более 40 рублей <input type="checkbox"/> должна быть только подписка <hr/>
7. ВАШ СРЕДНИЙ МЕСЯЧНЫЙ ДОХОД	<input type="checkbox"/> менее \$300 <input type="checkbox"/> \$300-600 <input type="checkbox"/> \$600-1000 <input type="checkbox"/> более \$1000 <hr/>	13. КАКИЕ ТЕЛЕПРОГРАММЫ ВЫ ПРЕДПОЧИТАЕТЕ?	19. КАКИЕ РАЗДЕЛЫ/РУБРИКИ ВАМ ПОКАЗАЛИСЬ САМЫМИ ИНТЕРЕСНЫМИ В ЭТОМ НОМЕРЕ?
<hr/> <hr/>			
8. КОНТАКТНЫЙ ТЕЛЕФОН ИЛИ АДРЕС ЭЛЕКТРОННОЙ ПОЧТЫ	<input type="checkbox"/> информационные <input type="checkbox"/> развлекательные <input type="checkbox"/> публицистические <input type="checkbox"/> спортивные <input type="checkbox"/> политические <input type="checkbox"/> художественные фильмы <input type="checkbox"/> другие (укажите) _____ <hr/>	<input type="checkbox"/> День карьеры <input type="checkbox"/> Действующие лица <input type="checkbox"/> Менеджмент <input type="checkbox"/> Маркетинг <input type="checkbox"/> Персонал <input type="checkbox"/> Лучшие бизнес-решения <input type="checkbox"/> Книги для бизнеса <hr/>	20. ПРОБЛЕМАМ КАКОГО БИЗНЕСА ДОЛЖЕН УДЕЛЯТЬ ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»?
<hr/> <hr/>			
9. ПОЧТОВЫЙ ИНДЕКС И АДРЕС	14. КАКИЕ РАДИОСТАНЦИИ ВЫ СЛУШАЕТЕ?	21. ПОЛЕЗЕН ЛИ ДЛЯ ВАС ОПЫТ ЗАПАДНЫХ КОМПАНИЙ?	28. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»
<hr/> <hr/>			
10. КАКИЕ ПЕРИОДИЧЕСКИЕ ИЗДАНИЯ (ГАЗЕТЫ И ЖУРНАЛЫ) ВЫ ЧИТАЕТЕ	<input type="checkbox"/> Радио 7 <input type="checkbox"/> Авторадио <input type="checkbox"/> Эхо Москвы <input type="checkbox"/> Серебряный дождь <input type="checkbox"/> Русское радио <input type="checkbox"/> Наше время на МВ <input type="checkbox"/> Наше радио <input type="checkbox"/> Радио Шансон <input type="checkbox"/> другие (укажите) _____ <hr/>	<input type="checkbox"/> крупного <input type="checkbox"/> среднего <input type="checkbox"/> малого <hr/>	<hr/> <hr/>
<hr/> <hr/>			
11. КАКИМИ ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСАМИ ВЫ ПОЛЬЗУЕТЕСЬ?	15. КАК ВЫ ПРОВОДИТЕ ДОСУГ?	22. НУЖНЫ ЛИ В «СЕКРЕТЕ ФИРМЫ» АНОНСЫ ПРОВОДИМЫХ В МОСКВЕ И ДРУГИХ ГОРОДАХ БИЗНЕС-СЕМИНАРАХ, КОНФЕРЕНЦИЯХ, ТРЕНИНГАХ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ И СПЕЦИАЛИСТОВ?	24. ПОСЕЩАЕТЕ ЛИ ВЫ ПОДОБНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ?
<hr/> <hr/>			
<input type="checkbox"/> постоянно _____ <hr/> <input type="checkbox"/> время от времени _____ <hr/>	<input type="checkbox"/> в клубах, ресторанах <input type="checkbox"/> в фитнес- или спортклубах <input type="checkbox"/> хожу в театр, кино <input type="checkbox"/> в кругу семьи <input type="checkbox"/> читаю книги <input type="checkbox"/> смотрю телевизор <input type="checkbox"/> делаю покупки <input type="checkbox"/> другое (укажите) _____ <hr/>	<input type="checkbox"/> да <input type="checkbox"/> нет <input type="checkbox"/> я получаю эту информацию из других источников <hr/>	<input type="checkbox"/> да <input type="checkbox"/> нет <input type="checkbox"/> хотелось бы, но не хватает времени <hr/>
<hr/> <hr/>			
12. КАКОЙ ОТДЫХ ДЛЯ ВАС ПРЕДПОЧТИТЕЛЕН ВО ВРЕМЯ ОТПУСКА?	16. КАКОЙ ОТДЫХ ДЛЯ ВАС ПРЕДПОЧТИТЕЛЕН ВО ВРЕМЯ ОТПУСКА?	23. ЕСЛИ ДА, КАКИМ ОБРАЗОМ ВЫ ХОТЕЛИ БЫ ПОЛУЧАТЬ ТАКУЮ ИНФОРМАЦИЮ?	24. ПОСЕЩАЕТЕ ЛИ ВЫ ПОДОБНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ?
<hr/> <hr/>			
13. КАКИЕ ТЕЛЕПРОГРАММЫ ВЫ ПРЕДПОЧИТАЕТЕ?	17. КАК ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»?	25. РЕКЛАМУ КАКИХ ТОВАРОВ И УСЛУГ ВЫ ХОТЕЛИ БЫ ВИДЕТЬ В «СЕКРЕТЕ ФИРМЫ»?	26. КАКОЙ ДОЛЖНА БЫТЬ РОЗНИЧНАЯ ЦЕНА НОМЕРА «СЕКРЕТА ФИРМЫ»?
<hr/> <hr/>			
14. КАКИЕ РАДИОСТАНЦИИ ВЫ СЛУШАЕТЕ?	<input type="checkbox"/> покупаю вместе с журналом «Деньги» <input type="checkbox"/> получаю по подписке на журнал «Деньги» <input type="checkbox"/> получаю по корпоративной подписке на журнал «Деньги» <input type="checkbox"/> беру у друзей/знакомых <hr/>	<input type="checkbox"/> недвижимость <input type="checkbox"/> автомобили <input type="checkbox"/> оргтехника <input type="checkbox"/> мебель <input type="checkbox"/> бытовая техника <input type="checkbox"/> туризм <input type="checkbox"/> финансовые услуги <input type="checkbox"/> страховые услуги <input type="checkbox"/> товары для спорта и отдыха <input type="checkbox"/> одежда, аксессуары <input type="checkbox"/> другое (укажите) _____ <hr/>	<input type="checkbox"/> мене 20 рублей <input type="checkbox"/> от 20 до 40 рублей <input type="checkbox"/> более 40 рублей <input type="checkbox"/> должна быть только подписка <hr/>
<hr/> <hr/>			
15. КАК ВЫ ПРОВОДИТЕ ДОСУГ?	16. КАКОЙ ОТДЫХ ДЛЯ ВАС ПРЕДПОЧТИТЕЛЕН ВО ВРЕМЯ ОТПУСКА?	26. КАКОЙ ДОЛЖНА БЫТЬ РОЗНИЧНАЯ ЦЕНА НОМЕРА «СЕКРЕТА ФИРМЫ»?	27. КАКОЙ ИНФОРМАЦИИ, НА ВАШ ВЗГЛЯД, НЕДОСТАТОЧНО В «СЕКРЕТЕ ФИРМЫ»?
<hr/> <hr/>			
16. КАКОЙ ОТДЫХ ДЛЯ ВАС ПРЕДПОЧТИТЕЛЕН ВО ВРЕМЯ ОТПУСКА?	17. КАК ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»?	28. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	29. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»
<hr/> <hr/>			
17. КАК ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»?	<input type="checkbox"/> покупаю вместе с журналом «Деньги» <input type="checkbox"/> получаю по подписке на журнал «Деньги» <input type="checkbox"/> получаю по корпоративной подписке на журнал «Деньги» <input type="checkbox"/> беру у друзей/знакомых <hr/>	<input type="checkbox"/> читаю каждый номер <input type="checkbox"/> более 3-х номеров <input type="checkbox"/> менее 3-х номеров <input type="checkbox"/> вижу в первый раз <hr/>	<input type="checkbox"/> мене 20 рублей <input type="checkbox"/> от 20 до 40 рублей <input type="checkbox"/> более 40 рублей <input type="checkbox"/> должна быть только подписка <hr/>
<hr/> <hr/>			
18. СКОЛЬКО НОМЕРОВ «СЕКРЕТА ФИРМЫ» ВЫ ПРОЧИТАЛИ?	19. КАКИЕ РАЗДЕЛЫ/РУБРИКИ ВАМ ПОКАЗАЛИСЬ САМЫМИ ИНТЕРЕСНЫМИ В ЭТОМ НОМЕРЕ?	20. ПРОБЛЕМАМ КАКОГО БИЗНЕСА ДОЛЖЕН УДЕЛЯТЬ ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»?	27. КАКОЙ ИНФОРМАЦИИ, НА ВАШ ВЗГЛЯД, НЕДОСТАТОЧНО В «СЕКРЕТЕ ФИРМЫ»?
<hr/> <hr/>			
19. КАКИЕ РАЗДЕЛЫ/РУБРИКИ ВАМ ПОКАЗАЛИСЬ САМЫМИ ИНТЕРЕСНЫМИ В ЭТОМ НОМЕРЕ?	<input type="checkbox"/> читаю каждый номер <input type="checkbox"/> более 3-х номеров <input type="checkbox"/> менее 3-х номеров <input type="checkbox"/> вижу в первый раз <hr/>	<input type="checkbox"/> крупного <input type="checkbox"/> среднего <input type="checkbox"/> малого <hr/>	<input type="checkbox"/> мене 20 рублей <input type="checkbox"/> от 20 до 40 рублей <input type="checkbox"/> более 40 рублей <input type="checkbox"/> должна быть только подписка <hr/>
<hr/> <hr/>			
20. ПРОБЛЕМАМ КАКОГО БИЗНЕСА ДОЛЖЕН УДЕЛЯТЬ ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»?	21. ПОЛЕЗЕН ЛИ ДЛЯ ВАС ОПЫТ ЗАПАДНЫХ КОМПАНИЙ?	22. НУЖНЫ ЛИ В «СЕКРЕТЕ ФИРМЫ» АНОНСЫ ПРОВОДИМЫХ В МОСКВЕ И ДРУГИХ ГОРОДАХ БИЗНЕС-СЕМИНАРАХ, КОНФЕРЕНЦИЯХ, ТРЕНИНГАХ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ И СПЕЦИАЛИСТОВ?	28. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»
<hr/> <hr/>			
21. ПОЛЕЗЕН ЛИ ДЛЯ ВАС ОПЫТ ЗАПАДНЫХ КОМПАНИЙ?	<input type="checkbox"/> да <input type="checkbox"/> нет <hr/>	<input type="checkbox"/> крупного <input type="checkbox"/> среднего <input type="checkbox"/> малого <hr/>	<hr/> <hr/>
<hr/> <hr/>			
22. НУЖНЫ ЛИ В «СЕКРЕТЕ ФИРМЫ» АНОНСЫ ПРОВОДИМЫХ В МОСКВЕ И ДРУГИХ ГОРОДАХ БИЗНЕС-СЕМИНАРАХ, КОНФЕРЕНЦИЯХ, ТРЕНИНГАХ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ И СПЕЦИАЛИСТОВ?	23. ЕСЛИ ДА, КАКИМ ОБРАЗОМ ВЫ ХОТЕЛИ БЫ ПОЛУЧАТЬ ТАКУЮ ИНФОРМАЦИЮ?	24. ПОСЕЩАЕТЕ ЛИ ВЫ ПОДОБНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ?	29. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»
<hr/> <hr/>			
23. ЕСЛИ ДА, КАКИМ ОБРАЗОМ ВЫ ХОТЕЛИ БЫ ПОЛУЧАТЬ ТАКУЮ ИНФОРМАЦИЮ?	<input type="checkbox"/> читаю анонсы в «Секрете фирмы» <input type="checkbox"/> получать по факсу <input type="checkbox"/> получать по электронной почте <hr/>	<input type="checkbox"/> да <input type="checkbox"/> нет <input type="checkbox"/> хотелось бы, но не хватает времени <hr/>	<hr/> <hr/>
<hr/> <hr/>			
24. ПОСЕЩАЕТЕ ЛИ ВЫ ПОДОБНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ?	25. РЕКЛАМУ КАКИХ ТОВАРОВ И УСЛУГ ВЫ ХОТЕЛИ БЫ ВИДЕТЬ В «СЕКРЕТЕ ФИРМЫ»?	26. КАКОЙ ДОЛЖНА БЫТЬ РОЗНИЧНАЯ ЦЕНА НОМЕРА «СЕКРЕТА ФИРМЫ»?	27. КАКОЙ ИНФОРМАЦИИ, НА ВАШ ВЗГЛЯД, НЕДОСТАТОЧНО В «СЕКРЕТЕ ФИРМЫ»?
<hr/> <hr/>			
25. РЕКЛАМУ КАКИХ ТОВАРОВ И УСЛУГ ВЫ ХОТЕЛИ БЫ ВИДЕТЬ В «СЕКРЕТЕ ФИРМЫ»?	<input type="checkbox"/> недвижимость <input type="checkbox"/> автомобили <input type="checkbox"/> оргтехника <input type="checkbox"/> мебель <input type="checkbox"/> бытовая техника <input type="checkbox"/> туризм <input type="checkbox"/> финансовые услуги <input type="checkbox"/> страховые услуги <input type="checkbox"/> товары для спорта и отдыха <input type="checkbox"/> одежда, аксессуары <input type="checkbox"/> другое (укажите) _____ <hr/>	<input type="checkbox"/> мене 20 рублей <input type="checkbox"/> от 20 до 40 рублей <input type="checkbox"/> более 40 рублей <input type="checkbox"/> должна быть только подписка <hr/>	<input type="checkbox"/> мене 20 рублей <input type="checkbox"/> от 20 до 40 рублей <input type="checkbox"/> более 40 рублей <input type="checkbox"/> должна быть только подписка <hr/>
<hr/> <hr/>			
26. КАКОЙ ДОЛЖНА БЫТЬ РОЗНИЧНАЯ ЦЕНА НОМЕРА «СЕКРЕТА ФИРМЫ»?	27. КАКОЙ ИНФОРМАЦИИ, НА ВАШ ВЗГЛЯД, НЕДОСТАТОЧНО В «СЕКРЕТЕ ФИРМЫ»?	28. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	29. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»
<hr/> <hr/>			
27. КАКОЙ ИНФОРМАЦИИ, НА ВАШ ВЗГЛЯД, НЕДОСТАТОЧНО В «СЕКРЕТЕ ФИРМЫ»?	<input type="checkbox"/> читаю анонсы в «Секрете фирмы» <input type="checkbox"/> получать по факсу <input type="checkbox"/> получать по электронной почте <hr/>	<input type="checkbox"/> да <input type="checkbox"/> нет <input type="checkbox"/> хотелось бы, но не хватает времени <hr/>	<hr/> <hr/>
<hr/> <hr/>			
28. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	29. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	30. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	31. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»
<hr/> <hr/>			
29. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	<input type="checkbox"/> читаю анонсы в «Секрете фирмы» <input type="checkbox"/> получать по факсу <input type="checkbox"/> получать по электронной почте <hr/>	<input type="checkbox"/> да <input type="checkbox"/> нет <input type="checkbox"/> хотелось бы, но не хватает времени <hr/>	<hr/> <hr/>
<hr/> <hr/>			
30. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	31. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	32. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	33. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»
<hr/> <hr/>			
31. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	<input type="checkbox"/> читаю анонсы в «Секрете фирмы» <input type="checkbox"/> получать по факсу <input type="checkbox"/> получать по электронной почте <hr/>	<input type="checkbox"/> да <input type="checkbox"/> нет <input type="checkbox"/> хотелось бы, но не хватает времени <hr/>	<hr/> <hr/>
<hr/> <hr/>			
32. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	33. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	34. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	35. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»
<hr/> <hr/>			
33. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	<input type="checkbox"/> читаю анонсы в «Секрете фирмы» <input type="checkbox"/> получать по факсу <input type="checkbox"/> получать по электронной почте <hr/>	<input type="checkbox"/> да <input type="checkbox"/> нет <input type="checkbox"/> хотелось бы, но не хватает времени <hr/>	<hr/> <hr/>
<hr/> <hr/>			
34. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	35. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	36. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	37. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»
<hr/> <hr/>			
35. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	<input type="checkbox"/> читаю анонсы в «Секрете фирмы» <input type="checkbox"/> получать по факсу <input type="checkbox"/> получать по электронной почте <hr/>	<input type="checkbox"/> да <input type="checkbox"/> нет <input type="checkbox"/> хотелось бы, но не хватает времени <hr/>	<hr/> <hr/>
<hr/> <hr/>			
36. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	37. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	38. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	39. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»
<hr/> <hr/>			
37. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	<input type="checkbox"/> читаю анонсы в «Секрете фирмы» <input type="checkbox"/> получать по факсу <input type="checkbox"/> получать по электронной почте <hr/>	<input type="checkbox"/> да <input type="checkbox"/> нет <input type="checkbox"/> хотелось бы, но не хватает времени <hr/>	<hr/> <hr/>
<hr/> <hr/>			
38. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	39. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	40. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	41. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»
<hr/> <hr/>			
39. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	<input type="checkbox"/> читаю анонсы в «Секрете фирмы» <input type="checkbox"/> получать по факсу <input type="checkbox"/> получать по электронной почте <hr/>	<input type="checkbox"/> да <input type="checkbox"/> нет <input type="checkbox"/> хотелось бы, но не хватает времени <hr/>	<hr/> <hr/>
<hr/> <hr/>			
40. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	41. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	42. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	43. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»
<hr/> <hr/>			
41. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	<input type="checkbox"/> читаю анонсы в «Секрете фирмы» <input type="checkbox"/> получать по факсу <input type="checkbox"/> получать по электронной почте <hr/>	<input type="checkbox"/> да <input type="checkbox"/> нет <input type="checkbox"/> хотелось бы, но не хватает времени <hr/>	<hr/> <hr/>
<hr/> <hr/>			
42. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	43. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	44. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	45. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»
<hr/> <hr/>			
43. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	<input type="checkbox"/> читаю анонсы в «Секрете фирмы» <input type="checkbox"/> получать по факсу <input type="checkbox"/> получать по электронной почте <hr/>	<input type="checkbox"/> да <input type="checkbox"/> нет <input type="checkbox"/> хотелось бы, но не хватает времени <hr/>	<hr/> <hr/>
<hr/> <hr/>			
44. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	45. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	46. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	47. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»
<hr/> <hr/>			
45. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	<input type="checkbox"/> читаю анонсы в «Секрете фирмы» <input type="checkbox"/> получать по факсу <input type="checkbox"/> получать по электронной почте <hr/>	<input type="checkbox"/> да <input type="checkbox"/> нет <input type="checkbox"/> хотелось бы, но не хватает времени <hr/>	<hr/> <hr/>
<hr/> <hr/>			
46. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	47. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	48. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	49. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»
<hr/> <hr/>			
47. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	<input type="checkbox"/> читаю анонсы в «Секрете фирмы» <input type="checkbox"/> получать по факсу <input type="checkbox"/> получать по электронной почте <hr/>	<input type="checkbox"/> да <input type="checkbox"/> нет <input type="checkbox"/> хотелось бы, но не хватает времени <hr/>	<hr/> <hr/>
<hr/> <hr/>			
48. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	49. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	50. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	51. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»
<hr/> <hr/>			
49. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	<input type="checkbox"/> читаю анонсы в «Секрете фирмы» <input type="checkbox"/> получать по факсу <input type="checkbox"/> получать по электронной почте <hr/>	<input type="checkbox"/> да <input type="checkbox"/> нет <input type="checkbox"/> хотелось бы, но не хватает времени <hr/>	<hr/> <hr/>
<hr/> <hr/>			
50. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	51. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	52. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	53. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»
<hr/> <hr/>			
51. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	<input type="checkbox"/> читаю анонсы в «Секрете фирмы» <input type="checkbox"/> получать по факсу <input type="checkbox"/> получать по электронной почте <hr/>	<input type="checkbox"/> да <input type="checkbox"/> нет <input type="checkbox"/> хотелось бы, но не хватает времени <hr/>	<hr/> <hr/>
<hr/> <hr/>			
52. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	53. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	54. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	55. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»
<hr/> <hr/>			
53. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	<input type="checkbox"/> читаю анонсы в «Секрете фирмы» <input type="checkbox"/> получать по факсу <input type="checkbox"/> получать по электронной почте <hr/>	<input type="checkbox"/> да <input type="checkbox"/> нет <input type="checkbox"/> хотелось бы, но не хватает времени <hr/>	<hr/> <hr/>
<hr/> <hr/>			
54. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	55. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	56. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	57. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»
<hr/> <hr/>			
55. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	<input type="checkbox"/> читаю анонсы в «Секрете фирмы» <input type="checkbox"/> получать по факсу <input type="checkbox"/> получать по электронной почте <hr/>	<input type="checkbox"/> да <input type="checkbox"/> нет <input type="checkbox"/> хотелось бы, но не хватает времени <hr/>	<hr/> <hr/>
<hr/> <hr/>			
56. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	57. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	58. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	59. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»
<hr/> <hr/>			
57. ВАШИ ПОЖЕЛАНИЯ/ЗАМЕЧАНИЯ ЖУРНАЛУ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»	<input type="checkbox"/> читаю анонсы в «Секрете фирмы» <input type="checkbox"/> получать по факсу <input type="checkbox"/> получать по электронной почте <hr/>	<input type="checkbox"/> да <input type="checkbox"/> нет <input type="checkbox"/> хотелось бы, но не хватает времени <hr/> </td	

Заполненную анкету просим
отправить в редакцию «Секрета
фирмы» по факсу **(095) 158-69-09**

или по электронной почте

sf-online@kommersant.ru

По всем возникшим вопро

пожалуйста, обращайтесь

(095) 797-69-84

