

## Business Russian with Alexander Leonidovich

Интервью с Александром Леонидовичем, исполнительным директором серии мебельных магазинов (Россия).

**Вопрос/просьба 1:** Александр Леонидович, расскажите, пожалуйста, о типе вашего бизнеса и вашей компании.

Мы занимаемся развитием розницы<sup>1</sup>, связанной с продажей мебели и товаров для дома. Бизнес чем-то похожий на формат Икеи, шведской компании, но у нас также можно купить продукты, скажем так, более премиального класса. Начали мы в 2008 году. **На сегодняшний день** у нас открыто семь магазинов в Москве, Ростове, Краснодаре, Воронеже, Самаре и Екатеринбурге - это города-миллионники. И в этом году открываем ещё два магазина в Москве.

**Вопрос 2:** А как бы вы оценили современную ситуацию на российском рынке с точки зрения вашего бизнеса?

Ну, мне кажется, что после событий 2008 года известных, наверное, всем, **приходится нелегко**<sup>2</sup>. Но с другой стороны, **динамика положительная**, ситуация в стране и на рынке, я считаю выравнивается<sup>3</sup>, есть небольшой рост. А если говорить конкретно о нашей компании, то у нас достаточно серьёзная положительная динамика как **роста выручки**<sup>4</sup> **в целом** по компании, так и like for like. Ну, этот **показатель**<sup>5</sup> показывает сравнимые продажи по таким же магазинам в сравнительные периоды. Мы достаточно позитивно оцениваем динамику развития.

Да, существует много разговоров и сведений о том, что экономика находится, скажем так, приближается к стагнации в нашей стране, вот. Ну, для кого-то это может быть, имеет более серьёзное значение и формат, но для **розницы** (мы собираем информацию о других розничных направлениях индустрии, таких как электроника, одежда) - в общем-то, особых **опасений**<sup>6</sup> ни у кого нет. Все стремятся развивать бизнес, все, все стремятся **внедрять**<sup>7</sup> новые ноу-хау, вот... и надо работать.

---

<sup>1</sup> розница, розничный - retail

<sup>2</sup> приходится/прийтись + кому + как – *impersonal*, to be, happen to be; (нам) приходится нелегко – it is not easy for us

<sup>3</sup> выравниваться/выравниаться – to even out, improve

<sup>4</sup> рост выручки – revenue growth

<sup>5</sup> показатель – index, factor *masc*

<sup>6</sup> опасение – fear, apprehension

<sup>7</sup> внедрять/внедрить – to introduce, implement

Вопрос 3: Мой следующий вопрос был о вашем отношении к негативным прогнозам относительно российской экономики вообще, но вы могли бы ещё как-то прокомментировать этот вопрос?

Скажем так, мы не являемся экономистами, поэтому внимательно читаем и изучаем, естественно, смотрим, консультируемся и... скажем так, не **бежим сломя голову**<sup>8</sup>. Да, то есть есть моменты, когда, как говорится, *камни*<sup>9</sup> *надо разбрасывать*<sup>10</sup> *вёером*<sup>11</sup>, а потом собирать. Вот мы теперь их, камни эти, разбрасываем не вёером, а *точечно*<sup>12</sup>, вот, чтоб не надо было далеко бежать, далеко собирать, вот.

Мы меняли свою стратегию развития в том числе с учётом той информации, которой все обладают<sup>13</sup>. И все наши магазины в ближайшие два-три года будут открываться исключительно только в Москве в связи с тем, что спрос покупательский<sup>14</sup> высокий, зарплаты высокие, население достаточно большое с учётом<sup>15</sup> Московской области очень большое. Поэтому мы ни в каком случае<sup>16</sup> не игнорируем те сигналы, которые посылают экономисты, банкиры, вот те люди, которые профессионально занимаются экономикой.

Вопрос 4: Этот курс для иностранных бизнесменов, которые изучают русский язык. Какой бы вы дали совет такому человеку, если бы он собирался открыть бизнес в России, и, может быть, возможно, с какими трудностями пришлось бы такому человеку столкнуться?

Первое, это самое важное, я бы сказал, что не надо бояться. Страх должен быть всегда, но должна быть и сила этот страх преодолеть<sup>17</sup>. Россия не отличается ничем практически от других стран. Надо приезжать либо с идеей, либо приехать здесь найти идею, найти правильных партнёров, менеджеров, изучить обстановку. Я имею в виду, какие **законы действуют на территории страны**, как это работает, чтобы потом не было неожиданностей каких-то. Поэтому я не вижу ничего такого, что мешает любому человеку открыть бизнес в России. Барьеры у нас **снижаются**. Сегодня во многих индустриях в таких, например, как розница, это совершенно несложно, в том случае, если ты понимаешь, что конкретно ты собираешься делать.

- А барьеры, что вы имеете в виду?

---

<sup>8</sup> бежать/побежать сломя голову – to run for one's life

<sup>9</sup> кам(е)нь – rock, stone, *masc.*

<sup>10</sup> разбрасывать/рабросать – (~ камни вёером - ) to scatter, to throw about

<sup>11</sup> вёер - fan

<sup>12</sup> точечно - pointwise

<sup>13</sup> обладать + чем – to possess

<sup>14</sup> покупательский спрос – customer demand

<sup>15</sup> с учётом – taking into account

<sup>16</sup> ни в каком случае – by no means, under no circumstances

<sup>17</sup> преодолевать/преодолеть – to overcome

Барьеры я имею в виду, это стандартные, скажем так, действия властей<sup>18</sup>, да. Разрешительная документация, лицензия и так далее, и так далее, и так далее... Возможность открыть компанию, регистрация... Вот, всё что связано, скажем так, с регулированием рынков.

Это был мой последний вопрос. Я вам очень благодарна за ваше время. Спасибо.

Отлично. Удачи!

### Вопросы:

1. Расскажите, чем занимается компания Александра Леонидовича. Чем его компания отличается от известной компании Икея? Как развивается компания Александра Леонидовича?
2. Как Александр Леонидович оценивает ситуацию на рынке? Он следит за развитием экономики в России? Что Александр имеет в виду, когда говорит, что они “разбрасывают камни не веером, а точно”? Как Александр собирается развивать бизнес в будущем?
3. Какие советы дал Александр Леонидович иностранным предпринимателям? Как Вы считаете, открыть бизнес в России - легко или трудно?
4. Если бы у вас была возможность задать вопросы Александру Леонидовичу, чтобы вы спросили?

---

<sup>18</sup> действия властей – government action