

ОТ СОЗДАТЕЛЕЙ ВЫСТАВКИ

РЕХ

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА



VII Ежегодная биржа коммерческих площадей

13-14 октября 2015

Москва, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР», павильон 5

ОРГАНИЗАТОР: **МОЛЛ**
ГРУППА КОМПАНИЙ

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ: **RCSC** Российский Совет
Торговых Центров



УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

Я РАД ПРИВЕТСТВОВАТЬ ВАС НА СЕДЬМОЙ ЕЖЕГОДНОЙ БИРЖЕ КОММЕРЧЕСКИХ ПЛОЩАДЕЙ «АРЕНДА 2015» — ТРАДИЦИОННОМ МЕРОПРИЯТИИ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ В СФЕРЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ И РЕТЕЙЛА.

Нынешний год выдался непростым для всех нас. Сложная ситуация в экономике и мире негативно сказывается на бизнесе, и сегмент коммерческой недвижимости — не исключение. Однако и в эти непростые времена российский рынок остается в фокусе внимания международных игроков.

В этом году тему Форума по розничной торговле и девелопменту мы сформулировали так: «Все флаги в

гости будут к нам: особенности национальных стратегий розничной экспансии на российский рынок». Мы поговорим о том, как французские компании «бросают якоря» на российском рынке, почему британские бренды детских товаров предпочитают работать через франчайзи, как итальянские производители одежды поднимают настроение покупателям в кризис и почему — даже в условиях рецессии — выручка спортивных операторов из США продолжает расти?

Ну и, конечно, мы не обойдем вниманием отечественные бренды. В рамках отдельной сессии, посвященной российским сетевым и дизайнерским концепциям модной одежды, мы попытаемся найти ответ на вопрос: может ли торговый центр сформировать качественную галерею, базируясь на отечественных брендах?

От всей души благодарю всех участников, спонсоров, партнеров, и, конечно, команду, сделавшую этот проект реальностью.

В заключение позвольте пригласить вас на REX — XIII международную выставку и форум по недвижимости, который пройдет с 20 по 22 апреля 2016 г. в ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР».

**С наилучшими пожеланиями,
Олег Войцеховский,
Учредитель ГК «МОЛЛ»**

ФОРУМ ПО РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ И ДЕВЕЛОПМЕНТУ:

«ВСЕ ФЛАГИ В ГОСТИ БУДУТ К НАМ: ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ СТРАТЕГИЙ РОЗНИЧНОЙ ЭКСПАНСИИ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК».

13 ОКТЯБРЯ

09:30-10:00 Приветственный кофе

10:00-11:30 *Сессия 1.*

Стратегии брокериджа для различных форматов торговой недвижимости. Торговый центр как синергия сервисов для покупателя.

СПОНСОР СЕССИИ КОМПАНИЯ ООО «СТОЛИЦА МЕНЕДЖМЕНТ»:



Модератор: Анна Никандрова, *региональный директор департамента торговой недвижимости Colliers International*

Вопросы к обсуждению:

- Торговые площади в городе: проблема нормативов. Стратегии развития и брокериджа пешеходных улиц Москвы.
- Районный торговый центр малого формата: акцент на сервисную составляющую. Привлечение банков, МФЦ, нотариальных контор как генераторов трафика и лояльности целевой аудитории
- Районный торговый центр среднего формата: привлечение в пул арендаторов образовательных и спортивных операторов, работа с интернет-ритейлерами по организации пунктов выдачи товара в молле
- Региональный торговый центр: реконцепция фешн-галереи. Заполнение площадей в условиях падающего спроса и ухода с рынка западных одежных брендов
- Суперрегиональный торговый центр: акцент на развлечения. Рынок развлекательных операторов в условиях кризиса
- Концепция торгового центра как синергии сервисов для покупателя.

Спикеры:

- Светлана Бурзянцева, директор по аренде IKEA Centres Russia
- Ольга Летютина, генеральный директор УК «Столица Менеджмент»
- Юрий Попков, директор по развитию ОАО «Сбербанк России»
- Дмитрий Караваев, генеральный директор ООО «Рент-Инвест», управляющий ТРЦ «Реутов Парк»
- Надежда Андреева, начальник Балашихинского почтамта УФПС Московской области-филиала ФГУП «Почта России».

11:30-12:00 Кофе-брейк

ФОРУМ ПО РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ И ДЕВЕЛОПМЕНТУ:

«ВСЕ ФЛАГИ В ГОСТИ БУДУТ К НАМ: ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ СТРАТЕГИЙ РОЗНИЧНОЙ ЭКСПАНСИИ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК».

13 ОКТЯБРЯ

12:00-13:30

Сессия 2.

ФРАНЦУЗСКИЕ БРЕНДЫ В РОССИИ: ЯКОРЯ НАЧИНАЮТ И ВЫИГРЫВАЮТ.

При поддержке Представительства по торговле и инвестициям Посольства Франции в РФ.



При поддержке Комитета по розничной торговле Франко-российской торгово-промышленной палаты.



Модератор: Виктор Черных, *коммерческий директор Retail Standard*

Вопросы к обсуждению:

- Специфика французской экспансии на российский розничный рынок. Лидерство якорных брендов, развивающихся напрямую: «Ашан», «Леруа Мерлен», «Декатлон», «Киabi». Планы по развитию брендов в России.
- Бизнес-модель как залог успеха: семейный бизнес vs публичная компания. Кейсы «Ашана» и «Карфура».
- Торговые форматы брендов: какой формат наиболее эффективен сегодня? Мнение экспертов по формату ретейл-парка.
- Насколько трудно российским розничным сетям конкурировать с французскими якорями? Мнение лидеров рынка. Компании «Лента», X5 Retail Group.
- Ожидаем ли мы французские или другие иностранные премьеры? Прогнозы по структуре рынка.

ФОРУМ ПО РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ И ДЕВЕЛОПМЕНТУ:

«ВСЕ ФЛАГИ В ГОСТИ БУДУТ К НАМ: ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ СТРАТЕГИЙ РОЗНИЧНОЙ ЭКСПАНСИИ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК».

13 ОКТЯБРЯ

Спикеры:

- Стефани Морлей, руководитель Департамента Новые технологии, инновации, услуги Представительства по торговле и инвестициям Посольства Франции в РФ.
- Петер Немец, директор по развитию Decathlon Russia.
- Yann LeBlay, директор по развитию KIABI Russia.
- Максим Карбасникофф, партнер и руководитель отдела торговой недвижимости Cushman&Wakefield.
- Максим Щеголев, директор по интеграции и развитию форматов «Лента».

13:30-14:30

Обед

14:30-16:00

Сессия 3.

ВЕЛИКОБРИТАНИЯ: КОРОЛЕВСКОЕ ДЕТСТВО. БРИТАНСКИЙ «ПРОРЫВ» НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ДЕТСКИХ ТОВАРОВ.

При поддержке Департамента торговли и инвестиций посольства Великобритании в Москве (UK Trade & Investment).



Модератор: Полина Жилкина, *директор направления стратегического консалтинга СВРЕ.*

Вопросы к обсуждению:

- Британские бренды на российском рынке: развитие через франчайзинг. В чем секрет популярности у франчайзи: высокая адаптивность концепции, глобальный маркетинг, грамотный партнерский пакет?
- Британские «детские» премьеры за последние 3 года: Hamleys, Mamas&Papas, Silver Cross.
- Британские «лидеры» российского рынка российских детских товаров: доля рынка, планы по развитию: Mothercare, M&C.
- Кто из британских брендов готов сегодня к выходу на российский рынок?
- Насколько трудно российским розничным сетям конкурировать с британскими концепциями? Мнение лидеров рынка.
- Какие детские розничные сети являются якорем для торгового центра и должны обязательно присутствовать в детской зоне? Мнение арендодателей.

ФОРУМ ПО РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ И ДЕВЕЛОПМЕНТУ:

«ВСЕ ФЛАГИ В ГОСТИ БУДУТ К НАМ: ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ СТРАТЕГИЙ РОЗНИЧНОЙ ЭКСПАНСИИ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК».

13 ОКТЯБРЯ

Спикеры:

- Евгений Бутман, партнер, совладелец ГК Ideas4retail, бренды Hamleys и Matas&Paras.
- Андрей Тимофеев, партнер, совладелец бренда BHS (Британский дом)
- Сергей Тягунов, старший советник по торговле и инвестициям. Департамент торговли и инвестиций Посольства Соединённого Королевства Великобритании и Северной Ирландии.
- Натела Климова, директор по развитию компания «Монекс Трейдинг», бренды Mothercare и Next.
- Мария Шулутко, коммерческий директор ЦДМ на Лубянке, Галс-Девелопмент.
- Эка Матуа, генеральный директор компании Caramel Baby & Child
- Геннадий Янов, генеральный директор Бренд Silver Cross Russia
- Мария Лазарева, директор по закупкам и логистики Monsoon Accessorize Russia.

16:00-16:30

Кофе-брейк

16:30-18:00

Сессия 4.

ИТАЛИЯ: AMORE MIO. БЕЛЬЕ И АКСЕССУАРЫ КАК ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ ПОКУПКА И СРЕДСТВО ОТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ДЕПРЕССИИ.

Вопросы к обсуждению:

- Итальянские розничные сети в категориях белья, чулочно-носочных изделий и аксессуаров: синергия странового бренда и товарной категории. Торговые марки, вышедшие на российский рынок напрямую: кейсы ГК Calzedonia, La Perla, Furla. Планы по экспансии.
- Приключения итальянских брендов в России: как правильно выбрать партнера для стратегического долгосрочного сотрудничества. Планы по развитию брендов и сетевой розницы в России.
- Средство от потребительской депрессии: какие результаты показывают бельевые линейки в составе основного ассортимента? Планы по открытию магазинов.
- Конечно, Италия. Как капитализировать бренд страны в чулочно-бельевой категории?
- Падение маржинальности бизнеса у отечественных игроков: за счет чего можно компенсировать рост закупочных цен? Взаимодействие с торговыми центрами по вопросам аренды.

ФОРУМ ПО РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ И ДЕВЕЛОПМЕНТУ:

«ВСЕ ФЛАГИ В ГОСТИ БУДУТ К НАМ: ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ СТРАТЕГИЙ РОЗНИЧНОЙ ЭКСПАНСИИ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК».

14 ОКТЯБРЯ

09:30-10:00 Приветственный кофе

10:00-11:30

Сессия 1.

Развлечь чтобы выжить: новые функции развлекательной составляющей в молле.

СПОНСОР СЕССИИ ГРУППА КОМПАНИЙ «ЗНАК»



Вопросы к обсуждению:

- Концепции развлекательной составляющей в торговых центрах различных форматов. Специфика «стопперов» в малом формате.
- Танцевальные школы в торговом центре – ваш маркетинговый потенциал.
- Сети кинотеатров: кто сегодня готов развиваться? Расчет оптимального количества залов на торговый центр.
- Формат контактного зоопарка: плюсы, минусы, риски для арендодателя.
- Ночной клуб как арендатор семейного молла: адаптация под концепцию торгового центра.

Спикеры:

- Елена Лебедева, генеральный директор ГК «Знак»
- Алексей Миндель, генеральный директор, владелец клубов «GallaDance»
- Алик Эйдельман, учредитель, владелец сети контактных зоопарков «Простоквашино».
- Екатерина Быкова, руководитель предприятия «Территория Уникальных Развлечений».
- Никита Шумайлов, директор по стратегии строительства сети «Каро Фильм».

11:30-12:00 Кофе-брейк

12:00-13:30

Сессия 2.

США: СО СПОРТОМ НАВСЕГДА. С ЧЕМ СВЯЗАНА ГЕГЕМОНИЯ АМЕРИКАНСКИХ БРЕНДОВ В СЕГМЕНТЕ СПОРТИВНЫХ ТОВАРОВ?

При поддержке Торгового представительства США в Москве



Модератор: Татьяна Мальянова, *директор по аренде торговых центров, JLL*

ФОРУМ ПО РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ И ДЕВЕЛОПМЕНТУ:

«ВСЕ ФЛАГИ В ГОСТИ БУДУТ К НАМ: ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ СТРАТЕГИЙ РОЗНИЧНОЙ ЭКСПАНСИИ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК».

14 ОКТЯБРЯ

Вопросы к обсуждению:

- США: родина спортивной индустрии. Коммерциализация ЗОЖ. Принцип «хлеба и зрелищ».
- Американские спортивные бренды в России: бизнес-модель как залог успеха. Развитие напрямую и через партнеров.
- Категория спорта сегодня: почему растут выручки спортивных операторов на фоне общей рецессии?
- Кто из спортивных брендов сегодня наиболее востребован и выполняет функции якорного арендатора? Кто наиболее активен с точки зрения локальных мероприятий и продвижения бренда? Мнение арендодателей.
- Планы по экспансии ведущих американских брендов: Roxy, Quicksilver, DS Shoes, Vans, North Face, Converse. Наиболее эффективные торговые форматы.

Спикеры:

- Чарлз Филлипс, коммерческий атташе Торгового представительства США в Москве.
- Андрей Колокольников, вице-президент Morgan Stanley.
- Арам Давтян, президент компании «А3 Спорт».
- Сергей Кондаков, генеральный директор компании Quicksilver Russia, бренды Roxy, Quicksilver, DS Shoes.
- Игорь Юшко, директор по развитию VF Corporation (Vans, North Face).
- Сергей Зон-Зам, президент группы компаний «АльпиИндустрия».

13:30-14:30

Обед

14:30-16:00

Сессия 3.

MADE IN RUSSIA: РОССИЙСКИЕ СЕТЕВЫЕ И ДИЗАЙНЕРСКИЕ КОНЦЕПЦИИ МОДНОЙ ОДЕЖДЫ. МОЖЕТ ЛИ ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР СФОРМИРОВАТЬ КАЧЕСТВЕННУЮ ГАЛЕРЕЮ, БАЗИРУЮСЬ НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ БРЕНДАХ?

Модератор: Анна Образцова, *операционный директор ГК «Ташир»*

ФОРУМ ПО РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ И ДЕВЕЛОПМЕНТУ:

«ВСЕ ФЛАГИ В ГОСТИ БУДУТ К НАМ: ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ СТРАТЕГИЙ РОЗНИЧНОЙ ЭКСПАНСИИ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК».

14 ОКТЯБРЯ

Вопросы к обсуждению:

- Российский фешн-ритейл: «уходы» без «премьер». Есть ли потенциал для роста, ждем ли мы прихода новых отечественных игроков? Как выжить при марже, упавшей ровно в два раза, сегодняшним лидерам рынка?
- Программы по поддержке отечественных производителей: распространяются ли они на фешн-индустрию? Как получить поддержку государства?
- Сети и дизайнеры: проблема коллаборации. Как регламентируется сотрудничество в данной сфере? Есть ли у дизайнеров возможность контролировать качество капсульной коллекции? Каков эффект подобного сотрудничества для розничных сетей?
- Планы по развитию крупнейших игроков российского фешн-рынка. Бренды Sela, Gloria Jeans, Ostin.
- Формат фешн-маркета, фешн-ярмарки, фешн-фестиваля. Маркетинговый инструмент или арендатор по самым высоким ставкам галереи? Функции поп-апов сегодня.

Спикеры:

- Эдуард Остроброд, вице-президент корпорации Sela.
- Марчелло Паче, генеральный директор компании Gloria Jeans.
- Анастасия Федорова, управляющая сетью Fashion House.
- Инна Тихонова, генеральный директор TrendsBrands.
- Михаил Петров, управляющий директор Smart Estate Moscow.

16:00-16:30

Кофе-брейк

16:30-18:00

Сессия 4.

ТУРЦИЯ: ДОСТУПНАЯ МОДА НА КАЖДЫЙ ДЕНЬ. ПОЧЕМУ КАЖДЫЙ КРИЗИС ИГРАЕТ ЗА ТУРЕЦКИЕ БРЕНДЫ?

Сессия проходит при поддержке Ассоциации российских и турецких предпринимателей (RTIB)

Модератор: Булат Шакиров, *вице-президент компании Optima Development*

ФОРУМ ПО РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ И ДЕВЕЛОПМЕНТУ:

«ВСЕ ФЛАГИ В ГОСТИ БУДУТ К НАМ: ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ СТРАТЕГИЙ РОЗНИЧНОЙ ЭКСПАНСИИ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК».

14 ОКТЯБРЯ

Вопросы к обсуждению:

- Ведущие турецкие фешн-бренды в России: благоприятен ли сегодняшний кризис для их экспансии на отечественный рынок? Планируют ли турецкие холдинги сегодня инвестировать в Россию? Каковы их амбиции?
- Чувствуют ли такие ведущие игроки как Colin's, Koton, LC Waikiki и Derimod общее падение покупательной способности, потребительского спроса, индекса потребительского доверия у населения нашей страны? Что происходит с продажами в рублевом эквиваленте: падение / стагнация / рост?
- Смогут ли турецкие компании составить конкуренцию глобальным брендам масс-маркета, многие из которых практически остановили развитие в нашей стране, и забрать себе их целевую аудиторию? Планируются ли какие-то изменения в работе с модными трендами, коллекциями, позиционированием брендов?
- Какова сегодня бизнес-модель турецких компаний? Выходят ли они чаще всего в Россию напрямую, или через партнеров?
- Ждем ли мы новых турецких игроков в сегменте лоу-костеров?
- Планы по развитию турецких компаний, их ожидания по арендной политике торговых центров.

Спикеры:

- Левент Ярджан, директор по управлению активами компании Renaissance Development.
- Наки Карааслан, Председатель руководящего совета Ассоциации российских и турецких предпринимателей (RTIB).
- Озгюр Инанч Сецгинер, директор международной розничной сети/Россия LC Waikiki
- Алмаз Ширеев, директор по развитию бизнеса, Koton.
- Сергей Чернов, операционный директор Moda&Bosca Group.

ОТ СОЗДАТЕЛЕЙ ВЫСТАВКИ

РЕХ

СПИКЕРЫ



VII Ежегодная биржа коммерческих площадей

13-14 октября 2015

Москва, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР», павильон 5

ОРГАНИЗАТОР: **МОЛЛ**
ГРУППА КОМПАНИЙ

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ: **RCSC** Российский Совет
Торговых Центров



БУТМАН ЕВГЕНИЙ
ПАРТНЕР, СОВЛАДЕЛЕЦ ГК «IDEAS4RETAIL»

В 2011 году учредил компанию IDEAS4RETAIL. Компания представляет в России бренды Imaginarium, Hamleys, Mamas & Papas и собственный бренд CookHouse. Автор книги «Ритейл от первого лица. Как я строил бизнес Apple в России».

В 2008-2009 гг. расширил проект монобрендовой фирменной розницы, открыв сети магазинов формата Sony Centre, Nokia, Lego.

В 2005 году с нуля запустил проект фирменной розницы re:Store формата Apple Premium Reseller, самый крупный на сегодня подобный проект в Европе.

Свой путь в бизнесе начал в 1990 году в СП «Интермикро», где поднялся от ассистента продавца до заместителя генерально-го директора.

В 1995 году создал с партнерами компанию DPI, позднее преобразованную в EECS Group.
 1985 г. - окончил факультет технической кибернетики МИИТ по специальности «прикладная математика»;
 1990 г. - окончил аспирантуру ВНИИЖТ.



ОСТРОБРОД ЭДУАРД БОРИСОВИЧ
ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ПО РАЗВИТИЮ И HR
КОМПАНИЯ «SELA»

С 2011 по наст. время – Вице-Президент по развитию и HR Корпорации SELA.

С 2009 по 2011 год занимал должность Генерального директора представительства SELA в Китае.

2006 г – Генеральный директор израильского представительства Корпорации SELA - Sela Fashion Design.

2004 г – заместитель Генерального директора Sela Fashion Design. В 2000 году начал работать на руководящей должности в израильском представительстве Корпорации SELA - Sela Fashion Design.

2000-2004 гг. – окончил первую степень (В.А) по управлению бизнесом по специализации «Управление финансами» в филиале английского Манчестерского университета в Израиле.
 В 2004-2006 гг. учился на вторую степень в колледже «Оно» в Израиле, получил диплом М.В.А, специализация: «Планирование человеческих ресурсов».



БУРЗЯНЦЕВА СВЕТЛАНА
ДИРЕКТОР ПО АРЕНДЕ IKEA CENTRES RUSSIA
IKEA CENTRES RUSSIA

2014 г. - руководит Отделом аренды IKEA Centres Russia, объединяющим в себе не только группу менеджеров по аренде и менеджеров по работе с ключевым арендаторами, но и группу по работе с арендаторами, а также группу по сдаче в аренду рекламных поверхностей и островной торговли, а также группу административной поддержки договорных отношений.

2012 г. - заместителем руководителя департамента аренды IKEA Centres Russia

2011 г. - перешла на работу в отдел аренды компании IKEA Centres Russia с целью развития группы по работе с арендаторами.

2006 г. - 2011г - руководитель отдела маркетинга в МЕГЕ Белая Дача.



ЛЕТЮТИНА ОЛЬГА АЛЕКСАНДРОВНА
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ООО УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ «СТОЛИЦА МЕНЕДЖМЕНТ»

2012 – н.в. Генеральный директор ООО Управляющая компания «Столица Менеджмент».

2003-2012 World Class.

Государственный университет управления, г. Москва
 Московский педагогический государственный университет им. Ленина.



ШУЛУТКО МАРИЯ
КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ЦДМ НА ЛУБЯНКЕ,
ГАЛС-ДЕВЕЛОПМЕНТ
ОАО «ГАЛС-ДЕВЕЛОПМЕНТ»

С 2013 г. - по н.в. - ОАО «Галс-Девелопмент», Управляющий Торгового комплекса «Центральный Детский Магазин на Лубянке».

2010 г. - Коммерческий директор компании KR Properties.

2009 г. – 2010 г. девелоперская компания KR Properties, Управляющий Лофт-квартала «Даниловская Мануфактура 1867».

2007 г. – 2009 г. частная инвестиционная компания, Административный директор.

В 2001г. окончила факультет географии и филологии Московского Государственного Педагогического Университета.



ЩЕГОЛЕВ МАКСИМ
ДИРЕКТОР ПО ИНТЕГРАЦИИ И РАЗВИТИЮ ФОРМАТОВ
ООО «ЛЕНТА»

С 2012 году по настоящее время – директор по интеграции и развитию форматов.

2012 году – директор по развитию в британской компании Start.

008 год - директор по развитию O'Key. До прихода в компанию занимал руководящие должности Административного директора, Директора по развитию торговли и Директора северо-западного региона группы компаний O'Key.

Окончил Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Российско-Голландская школа маркетинга и Высшую коммерческую школу Министерства экономического развития и торговли РФ.



КАРАВАЕВ ДМИТРИЙ МИХАЙЛОВИЧ
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ
ТРЦ «РЕУТОВ ПАРК»
ООО «РЕНТ-ИНВЕСТ»

Февраль 2015 по настоящее время, Генеральный директор, ООО «Рент-Инвест».

Ноябрь 2010 по февраль 2015, Менеджер по управлению активами, ООО «ЕСЕ Русланд».

Январь 2010 по октябрь 2010, Заместитель руководителя проекта, ОАО «ГК ПИК».

Образование: City University of London (Великобритания) и Государственный Университет города Шеффилд (Великобритания).



ПОПКОВ ЮРИЙ МИХАЙЛОВИЧ
НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА РАЗВИТИЯ НЕДВИЖИМОСТИ
МОСКОВСКОГО БАНКА,
ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»

Начальник Отдела Развития Недвижимости Московского Банка, ПАО «Сбербанк России».

Руководитель Управления Строительства торговых площадей, развитие Большого Формата «АВ-Маркет», «Азбука Вкуса».

Руководитель Центрального Региона, «Мираторг», Развитие сети супермаркетов «Мираторг» в Москве и МО.

Директор по развитию формата «Пятерочка» г. Москва, «X5 RETAIL GROUP».

Начальник Управления Недвижимостью ЦФ, «X5 RETAIL GROUP».

Директор Департамента управления недвижимостью и эксплуатацией, сеть «Страна Геркулесия» (Москва и МО).

1985г. Московский институт электронного машиностроения. 1989 г. МИЭМ, аспирантура.

ШУНДРОВСКИЙ ДЕНИС

**ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «FURLA РОССИЯ И СНГ»
FURLA RUSSIA**

Май 2013 г. – январь 2014 г. - управляющий директор в России /коммерческий директор. Глава подразделений розничных продаж, фран-чайзинга, закупок и мерчандайзинга, отделов разработки и электронной коммерции в круп-ной сети магазинов модной одежды в сегменте масс-маркет.

Декабрь 2007 г. – май 2013 г. - АО «BNS Group» (Москва, Россия), бренд-директор Calvin Klein в России и Украине. Управление подразделением Calvin Klein, включающим отделы закупок, роз-ничных продаж, маркетинга, оптовых продаж/ франчайзинга.

Март 2005 г. – декабрь 2007 г. - ООО «ЛВБ» (группа компаний «ДжамильКо», Москва, Россия), менеджер группы брендов (бренды Guess и Chevignon). Ответственность за маркетинг и закупки. Перезапуск и репозиционирование бренда Chevignon. Запуск семейства брендов Guess на российском рынке.

Май 2003 г. – март 2005 г. - группа компаний «ВК» (Москва, Россия), руководитель отдела ре-гиональных продаж и стратегического развития; бренд-менеджер Adidas (май 2003 г. – май 2004 г.). В качестве бренд-менеджера Adidas запустил бренд в России.

Август 2002 г. – апрель 2003 г. - «Ист Юнион Тре-вел» (Москва, Россия), руководитель отдела маркетинга. (Москва и МО).

1985 г. Московский институт электронного машиностроения. 1989г.- МИЭМ, аспирантура.



СМОРОДИНА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА
ПРЕЗИДЕНТ
ООО «РОЗТЕХ»

14.09.2013 г.- по настоящее время, Президент ООО «РозТех»

Тюменский государственный университет. Экономист.



ЮШКО ИГОРЬ
ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА VF CIS
VF CORPORATION

С 2013 г. по настоящее время - директор по развитию бизнеса VF CIS.

2011-2013 гг. - директор по развитию PUMA RUS.

2010-2011 гг. – руководитель развития розничной сети «Эльдорадо».

2006-2010 гг. – руководитель развития розничной сети «М. Видео».

1998-2006 гг. – руководитель развития розничной сети в «Концерне «Видеосервис»: сеть «Хит-Зона» (Видеолэнд).

1995-1998 гг. – менеджер по ключевым клиентам в «Концерне «Союз».

Окончил ГУУ (менеджмент организации, специальность – финансовый менеджмент), МГЗПИ (практическая психология).



ФЕДОРОВА АНАСТАСИЯ ВЛАДИМИРОВНА
УПРАВЛЯЮЩАЯ ТОРГОВОЙ СЕТЬЮ
СЕТЬ МАГАЗИНОВ МОДНОЙ ОДЕЖДЫ «FASHION HOUSE»

Сеть магазинов модной одежды «Fashion House». Работает в компании со дня основания в июле 2001 года. С 2002 года — в качестве управляющей торговой сетью. Автор и ведущий корпоративных тренингов по продажам и сервису и стилистике, практикующий бизнес-коуч.

Получила академическое музыкальное образование в МГУКИ, окончила интенсивный курс МВА «Управление организацией» UBS совместно с МГУ. Сертифицированный бизнес-коуч, имидж-консультант, мастер НЛП.

Май 2003 г. – март 2005 г. - группа компаний «ВК» (Москва, Россия), руководитель отдела ре-региональных продаж и стратегического развития; бренд-менеджер Adidas (май 2003 г. – май 2004 г.). В качестве бренд-менеджера Adidas запускал бренд в России.

Август 2002 г. – апрель 2003 г. - «Ист Юнион Тре-вел» (Москва, Россия), руководитель отдела маркетинга. (Москва и МО).

1985 г Московский институт электронного машиностроения. 1989 г МИЭМ, аспирантура.



ЧЕРНОВ СЕРГЕЙ СЕРГЕЕВИЧ
ОПЕРАЦИОННЫЙ ДИРЕКТОР
MODA&BOSCA GROUP

2012 – н.в. - Операционный директор компании Bosca Fashion Group (торговые марки: Giovane Gentile (Турция) 19 собственных розничных магазинов, мужская одежда ценового сегмента «средний плюс», Boscarat (Италия, Турция) мужская одежда и аксессуары ценового сегмента «средний плюс», Gualtiro (Италия) мужская одежда ценового сегмента «средний плюс», AVVA (Турция) мужская одежда среднего ценового сегмента.

2001 г.- 2012 г - Директор Розничной Сети Федеральная розничная сеть Kanzler (торговая марка: Kanzler мужская одежда среднего ценового сегмента).

Директор розничной сети магазинов с 2008 года (62 магазина в РФ на 2012 год)
 В 1998 г. закончил МГТУ АТМ .



ШУЛЬГИНА ИРИНА ЕВГЕНЬЕВНА
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА
ООО «ГРЕТТА»

1992 г. – н. в. - Зам. генерального директора ООО «ГРЕТТА»

Высшее, НИУ «МЭИ»



ПЕТРОВ МИХАИЛ
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
СМАРТ ЭСТЕИТ МОСКОВУ /ЯРМАРКА-ФЕСТИВАЛЬ PLAY FASHION

Продюсер ярмарки-фестиваля Play Fashion ТРЦ «Метрополис», «Авиапарк», основатель и собственник в ООО «Смарт Эстейт Москоу» - консалтинг в торговой недвижимости – известные проекты: реконцепция.

ТРЦ «Европарк», концепция ТРЦ «Ереван Плаза», реконцепция.

ТРЦ «Мегаполис».

До 2005 года JLL проджект менеджмент/консалтинг: Ашан Осташковское, Марфино, ТРЦ «Мега Химки», «Мега Теплый Стан», ТРЦ «Атриум».

Институт Государства и права РАН, юриспруденция.



ЯНОВ ГЕННАДИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ
ВЛАДЕЛЕЦ И КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР
ООО «КОЛЕСНИК»

MODA&BOSCA GROUP

1993 н.в. - владелец и коммерческий директор ООО «Колесник».

1991 – 1993 - генеральный директор ООО «Коляски».

Окончил Московский Горный Институт.



НИКАНДРОВА АННА
РЕГИОНАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ТОРГОВОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ
COLLIERS INTERNATIONAL

2011 – н. в. – Colliers International. В настоящее время руководит 17 крупнейшими эксклюзивными проектами по всей России – от Мурманска до Иркутска – и участвует в их реализации.

2006 – 2011 – Jones Lang LaSalle.

2004 – 2006 – Colliers International.

Окончила Санкт-Петербургский государственный морской технический университет, факультет прикладной математики, и Санкт-Петербургский государственный университет, специальность «Экономика и управление на предприятии».



ЖИЛКИНА ПОЛИНА
ДИРЕКТОР, РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА СТРАТЕГИЧЕСКОГО КОН-
САЛТИНГА
CBRE

С 2012 г. работает в CBRE, возглавляет Отдел стратегического консалтинга.

2004 г. – 2012 г. - компания Jones Lang LaSalle. В JLL прошла путь от аналитика до руководителя отдела консалтинга в розничном сегменте рынка.

2007 г. - 2009 г. - руководитель отдела маркетинга и исследований ADG Group.

Активно работала по совместным проектам с Правительством Москвы. Крупнейшие проекты: ТПУ «Саларьево» и реконструкция станции метрополитена.



МАЛЬЯНОВА ТАТЬЯНА
НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА АРЕНДЫ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ
КОМПАНИЯ JLL

В 2012г. присоединилась к команде JLL в качестве начальника отдела аренды торговых центров. В портфолио отдела – ТРЦ «Авиа Парк», Центральный Детский Магазин на Лубянке, «Кунцево Плаза», «Весна» (Алтуфьево) и другие торговые центры.

В 2011г -2012г. - директор агентского отдела департамента торговой недвижимости Colliers International.

В 2010г - 2011г. - возглавляла управление торговой недвижимости компании «Галс-Девелопмент».

2003г - 2009г. - компания Colliers International, где прошла путь от консультанта департамента торговой недвижимости до заместителя директора.



КАРБАСНИКОФФ МАКСИМ
ПАРТНЕР, ГЛАВА ОТДЕЛА ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ И ЧЛЕН
СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ CUSHMAN & WAKEFIELD В РОССИИ
CUSHMAN & WAKEFIELD

С 2012 года по настоящее время - партнер, глава отдела торговой недвижимости и член совета директоров Cushman & Wakefield в России.

2005 год - работал в JLL в должности Директора по Европе, России и СНГ, начальника отдела торговой недвижимости.

2004 работал директором по маркетингу компании Pascalis, Gardner & Partners.

2003 года Максим – менеджер проектов в компании IKEA.

2000 году - начальник отдела торговых площадей в компании JLL.



ЛЕБЕДЕВА ЕЛЕНА НИКОЛАЕВНА
УПРАВЛЯЮЩАЯ ТРЦ ПОВОРОТ
УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР
КОНСАЛТИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «ЗНАК»
ГК ЗНАК

Март 2008 по настоящее время, ОАО Монолит,
Управляющая ТРЦ Поворот
2004г – сентябрь 2007 г, Комплексные инвестиции ЗАО, руководитель
отдела аренды
Май 1999 г – 2004 г, ОАО МШЗ, заместитель н-ка отдела реализации

Государственный Университет Управления, 1999
Высшая школа рекламы и маркетинга, 2006 г.
СРМ 2015г.

ТРЦ Поворот, 2009г, Лобня
ТЦ Новый дом, 2010 г, Лобня
ТЦ Терминал, 2011 г, Дубна
ТРЦ Гагарин, 2013 г, Ивантеевка. Награжден премией CRE AWARDS – лучший торговый центр малого формата в Московской обл
ТРЦ АТЛАС, Одинцово, 2014 г
