

Идентификация профи

Мне порезать себе руку и показать кровь, чтобы Вы убедились, что я живой человек? — пошутил Владислав Кузьмин в ответ на мои рассуждения о холодной расчетливости финансистов и жизни solo всякого рассудочного человека. В общем, беседа получилась весьма и весьма неординарной.

Итак, знакомьтесь, Владислав Владимирович Кузьмин — генеральный директор Инвестиционной палаты, увлеченный автогонщик, призер многих соревнований по автокроссу, персона не публичная, можно даже сказать, закрытая — но без сомнения, Persona Grata.

— Первое, что Вы включаете утром — это канал РБК, так?

— Да. Каждое утро по будильнику автоматически включается и телевизор, запрограммировано.

— Скажите, что читателям журнала «Пульс» нужно знать об Инвестиционной палате?

— Могу с уверенностью сказать, что любая сфера деятельности, которой мы занимаемся, может быть полезна практически всем — и в том числе читателям

вашего журнала. Причем, если не сейчас, то в будущем обязательно. В Америке, как Вы знаете, даже среди домохозяек 90% являются владельцами — в той или иной степени — самых различных предприятий. То есть фактически они имеют собственный портфель ценных бумаг. Безусловно, американский фондовый рынок отличается от нашего, но работать и зарабатывать деньги своей головой, на самом деле, можно везде, вне зависимости от рода занятий и социального статуса, было бы желание думать. На сайте Инвестиционной палаты написано «Деньги для умных». При этом, согласно законодательству, я не имею права рекламировать этот способ заработка и говорить о каких-либо доходах на фондовом рынке, потому что инвестиции всегда сопряжены с риском. То есть надо отдавать себе отчет, что можно как выиграть, так и проиграть. И люди, которые приходят к нам, всегда начинают с того, что учатся методам и стратегиям, как минимизировать потенциальные потери.

— Типичные ошибки новичка?

— Неуважение к рынку. Инвестиции — не игра, как многим нравится думать, это работа, может быть, отдых. Но, прежде всего, требующий научного подхода и знания законов. По опыту, могу сказать, что требуется от года до полутора активной практики на рынке, чтобы возникло понимание его процессов. Еще одна распространенная ошибка, когда люди, уже получив некоторый опыт, начинают считать себя профи. Как правило, это тоже влечет за собой неоправданные риски и потери. Естественно, мы не хотим, чтобы наши клиенты пришли, получили убытки и ушли. Поэтому мы стараемся сделать так, чтобы человек, который пришел работать на рынке вместе с нами, всегда мог получить консультацию, совет или просто понаблюдать за деятельностью наших трейдеров. Так, на нашем сайте мы выкладываем рабочие стратегии, и любой может посмотреть, повторить и получить тот же доход, который получают наши трейдеры. Если же наш клиент считает, что у него получится лучше, конечно, он может выбрать собственную стратегию и обыграть наших трейдеров. Это нормально.

— Скажите, почему Вы не купили акции «ВТБ»?

— Лично я акции не покупаю, подобные решения принимают трейдеры, чтобы не возникало конфликтов интересов. Тем более, что на рынке не существует понятия одной акции — формируется портфель, который в общем, довольно динамичен и зависит от механизмов функционирования рынка, от выбранной стратегии. На самом деле, я просто не знаю, купили или нет акции Внешторгбанка — их могли купить и тут же продать... Нет стандартных решений.

— Уж если американские пенсионеры создают портфели ценных бумаг, то интересно узнать, о вашем...

— Считаю, что каждый должен заниматься своим делом: я — менеджер, управляю процессом, людьми, предприятием и самостоятельно на официальном фондовом рынке не работаю. Этим занимаются профессиональные трейдеры.

— А как же портфель акций на пенсию?



Владислав Кузьмин управляет спортивным автомобилем также мастерски, как и финансами. И даже выигрывал Кубок России по автогонкам

Конечно, можно пойти и купить автомобиль за сто тысяч евро, которого здесь просто ни у кого нет — и стать чемпионом России. Но это неинтересно

— Такой портфель есть, но в данном случае я работаю на неорганизованном рынке ценных бумаг, с акциями 3-4 эшелона. В отличие от фондового рынка, где вся информация доступна, здесь ее почти нет. Поэтому анализировать и строить прогнозы на порядок сложнее. Так что это, действительно, работа на будущее.

— **Вы жесткий руководитель?**

— В общем, меня считают очень жестким руководителем... Но это скорее жесткость в осуществлении решений, которые я все же стараюсь не принимать поспешно. Первый вопрос, который я задаю, когда ко мне приходят с проблемой: «Какой срок есть для принятия решения?» Если срочно, то решение будет принято незамедлительно, если есть время, то стараюсь выслушать все стороны. Но если решение уже принято, то его необходимо выполнять, и это не обсуждается.

— **Вы можете доверить кому-либо принять решение за Вас?**

— Априори стратегические задачи, направление развития компании определяет руководитель — берет на себя риск и ответственность. Но также важно, чтобы люди, которые с ним работают, умели принимать решения самостоятельно. Именно поэтому я уделяю много времени на первоначальном этапе общения с сотрудниками. Трачу время на обучение, для того,

чтобы каждый из сотрудников умел анализировать ситуацию и принимать единственно правильное решение. И после этого я практически на 100% уверен, что это будет то, что сделал бы я сам.

— **На Ваш взгляд, самая лучшая книга по бизнесу?**

— Честно говоря, сейчас книг практически нет. Научные произведения очень похожи друг на друга — да, по-разному написаны, но по сути ничего кардинально нового там нет. Читать то, что всем давно известно — не вижу смысла. Гораздо больше новых интересных идей я нахожу в интернете: статьи, опыт предприятий, причем, даже не обязательно в тех сферах, в которых работаем мы. Я предпочитаю практиков: людей, которые ставят цели и добиваются реальных результатов, возможно, у них нет времени написать учебник, зато они готовы поделиться опытом. Импионируют оригинальные идеи и нестандартные решения, которые можно применить в будущем, а в книгах все очень формально.

— **Вы были отличником?**

— В школе было несколько четверок, а институт окончил с красным дипломом. Базовые знания, я считаю, заложили в школе — это был социально-экономический класс, первый выпуск 58-й школы, сейчас это гимназия №1. Вообще же, проблем с учебой не было никогда.

— **А с родителями?**

— Ну, в силу моего упрямства или упорства — качества, которое, думаю, я перенял от них же, им было непросто. Но сейчас им есть о чем поговорить и за что порадоваться. Они ездят на соревнования, интересуются успехами — в общем, понимаю, что я их не расстраиваю.

— **Но все-таки, самостоятельный поступок, который вызвал серьезные разногласия в семье?**

— Пошел работать в Инвестиционную палату, отказался от каких-то других более выгодных перспектив семейного бизнеса, просто потому, что в нем было все понятно, а значит, абсолютно мне не интересно. Я начал абсолютно с нуля, и первый год вообще работал без зарплаты. Ведь в то время фондового рынка как такового просто не было. Это сейчас мы получаем награды как лучшая компания в Южном регионе, признание, а тогда предприятие было полностью убыточным. Многие вещи мы делали на перспективу, вкладывали в будущее. Впрочем, и сегодня мы, к примеру, формируем портфель акций, которые будут справедливо оценены скорее всего через 10 лет.

— **Все просчитывать, держать под контролем... Можно предположить, что автогонки — это своего рода способ «отключить голову» и жить в другом формате — на уровне рефлексов...**

— Отчасти это так. На трассе, за рулем автомобиля я действительно отдыхаю, что у меня категорически не получается на пляже у моря. Многие не понимают, как это возможно: после работы мчаться за сотни километров, в ночь, спать всего 2 часа, участвовать в гонках, а потом возвращаться на работу. Некоторые даже спрашивают: «Ну зачем тебе это нужно? «Покой не по карману»? Хотя я понимаю, как это выглядит со стороны, но для меня это лучший отдых, чем просто посидеть с книгой или у телевизора...

— Можно еще в гольф поиграть...
— Заниматься чем-то просто так неинтересно — я должен научиться, знать процесс от и до. Меня зовут полетать на вертолете. Но дело в том, что я летал на маленьком двухместном самолете, и даже пробовал им управлять, а вертолет — почти то же самое. Ничего нового в этом нет. Вот если учиться — тогда, да, понимаю. Но в этом случае у меня будет план: тренировки, результаты, которых я хочу достичь. Именно так я стал заниматься автогонками. Все очень системно: сначала выбрал вид спорта, который мне нравился и в котором я бы мог прогрессировать, учиться и соревноваться наравне с профессионалами, потом организовал команду. Потому что опять-таки, считаю, что каждый должен быть в своем деле профессионалом. К примеру, существует четкое деление: я не занимаюсь автомобилем, потому что есть профессиональный механик, моя задача — сесть за руль и показать результат. А когда человек берется за несколько дел сразу и все на посредственном уровне — это неправильно. Мне интересно разобраться досконально, например, я точно знаю, что если при-

Невозможно отделить жизнь от работы, если ты профессионал. И нет неперспективных профессий, если тебе нравится то, чем ты занимаешься

ду устраиваться на производство или в компанию, то благодаря этому системному подходу, где-то через год я уже могу быть топ-менеджером.

— Вам важно стоять на пьедестале одному или допускаете кого-то рядом?

— На пьедестале обычно стоят троим, если речь идет о спорте. Очень доволен, когда стою рядом с сильным соперником. Меня радует то, что когда я приезжаю, к примеру, на чемпионат России, то могу составить конкуренцию пилотам, которые действительно профессионально занимаются автоспортом. А дали статуэтку или не дали — какая разница? Если это так важно, то можно пойти купить автомобиль за 100000 евро, которого здесь просто ни у кого нет и стать чемпионом России. Но это неинтересно.

— Если есть стремление быть во всем лучшим, то и окружать Вас должны только лучшие люди, вещи?

— Если Вы не стремитесь развиваться, превзойти остальных, то неизбежно деградируете. Кстати, это относится как к людям, так и к предприятиям. Люди мне интересны те, которые развиваются, растут, добиваются чего-то самостоятельно. Что же касается выбора вещей — да, стараюсь приобретать из лучших. Но лейбл «это самое крутое, что может быть на свете» — совсем не обязателен.

— Вещи, которые Вам необходимы по статусу?

— Лично мне достаточно предмета, потребительские свойства которого я могу использовать на 100 %.

Вообще, как мне кажется, есть два способа проявить свой статус: первый — это уровень полномочий, вопросов, которые ты можешь решить, а второй — это уже материальные достижения. На самом деле, и тот и другой работают. Я помню, когда мне было 26-27, то люди старшего поколения воспринимали меня как руководителя достаточно тяжело...

— То есть если Вы посчитаете, что (скажем прямо) «понты» Вам выгодны...

— Тогда я либо сам их организую, либо найму человека, который это сделает. «Понты» могут быть как смыслом жизни, так и средством достижения цели.

— Как Вы морочите девушкам голову? Классические способы: сумасшедшие букеты, серенады?

— Вы считаете меня настолько предсказуемым, что у меня есть набор стандартных схем? Разве главное не внимание? Даже если это просто открытка...

— Вам подарить открытку?

— А Вы полагаете, что если поставите автомобиль у моего крыльца в качестве подарка, я буду счастлив? Вы действительно так считаете?

— Кстати, о счастье. Появилась такая тенденция — называется дауншифтинг — это когда люди мегауспешные бросают бизнес, карьеру и уезжают в Умбрию делать сыры и найти свое счастье...

— У меня есть несколько знакомых, которые с хороших постов и должностей мечтают уехать жить в Индию.

— Вы им не верите?

— Верю абсолютно, но сам в Индию не стремлюсь. Успех для меня никогда не выражался материальными вещами, не было цели работать, чтобы купить машину или квартиру. Меня всегда больше интересовал процесс, научиться делать правильно. Результат, безусловно будет, но я не выключаю сотовый телефон, работаю по 17 часов в сутки, в первую очередь потому, что мне это нравится.

— То есть Вы не отделяете жизнь от работы?

— А как это вообще возможно? Если ты работаешь не ради того, чтобы купить себе еду, а потому, что профессионал своего дела — тебе нравится делать его лучше других. Это твой выбор, а значит и твоя жизнь. Например, я убежден, что нет неперспективных профессий. Если ты стал слесарем-фрезеровщиком, потому что тебе нравится металл, стружка, работать на станке, а не потому, что ты плохо учился и не знал, куда пойти — то даже в Воронеже профессией можно очень прилично зарабатывать. Я знаю многих руководителей, которые ищут сотрудников — просто профессионалов.

— То есть поиски счастья — это не про Вас?

— Не буду загадывать. Я не знаю, что будет завтра или послезавтра. Но если я решу что-либо найти, то скорее всего найду. Хотя по моему, поиски смысла жизни свидетельствуют скорее о желании упростить мир вокруг себя, сделать его понятным и несложным

— Есть кайф от красивой финансовой операции?

— Есть понятие эффективно, а есть понятие эффектно/красиво. Вот на самом деле, «эффективно» мне гораздо ближе, чем «эффектно».

Ольга Сердюк