



# Прочность семейного бизнеса

На вопросы рубрики отвечает руководитель департамента продаж компании SHININ GROUP Андрей Анатольевич Шинин. Компания предлагает все виды услуг и оборудования в сфере развлекательного бизнеса.

**Андрей Анатольевич, где Вы учились и кем хотели стать в детстве? Сбылись ли Ваши мечты? Изменились ли детские увлечения со временем?**

- Какой-то яркой мечты о конкретной профессии не было. Я учился в саду, школе, Доме пионеров и в кружках в пионерском лагере. Было много разных увлечений, любил создавать что-то своими руками, поэтому и увлечения были соответствующие: выжигание, радиокружок, керамика и даже бисероплетение. Со временем увлечения немного изменились. В институте стало интереснее создавать что-то не руками, а головой - увлекся программированием и автоматизацией некоторых процессов. Сейчас занимаюсь созданием новых «организмов», маленьких и больших бизнесов - ведь развлекательные центры должны выживать и развиваться. А это требует анализа местных условий и опыта подобной «селекции».

**- Какой ВУЗ Вы закончили? По какой специальности? Как это отразилось на Вашей профессиональной деятельности?**

- Закончил МГИЭМ (Московский Государственный Институт Электроники и Математики), пошел по стопам отца. Я математик. Как говорил великий Михайло Ломоносов: «Математику лишь затем знать нужно, что она ум в порядок приводит». Математика - это прежде всего логика, и в жизни помогает повсеместно, особенно в познании и анализе. В сфере развлекательного бизнеса эти знания позволяют

немного предвосхищать события в будущем. А это, в свою очередь, обеспечивает дополнительную надежность Нашего семейного бизнеса.

**- Расскажите о Вашей семье.**

- Семья у меня очень большая! По сути, весь бизнес - это семья, так как разные направления курируются близкими родственниками. Но если ответить ближе к вопросу, то у меня прекрасная жена и две такие же замечательные дочки. И это не предел.



**- Чем любите заниматься в свободное время?**

- Люблю природу, особенно «дикую» - чем меньше людей, тем лучше. Формат самый разный, от пеших походов и катания на велосипеде, до лазанья по пещерам, горам и спуска на реке. Но это скорее в формате отпуска или выходных. А так люблю играть на компьютере и развлекательных аттракционах.

**- Где предпочитаете проводить отпуск? Что привлекает больше - Россия, европейские просторы или экзотика?**

- Неважно где, лишь бы там была частичка «дикости» (постоянно или в размере экскурсии).

**- Что дало толчок к Вашему знакомству с индустрией развлечений? Когда это произошло? Было ли сложно осваивать такую сферу деятельности?**



- После института был выбор - с чем связать свою жизнь. Но уже был бизнес, в котором работали мой отец и старший брат. Деятельность казалась мне интересной, и я не ошибся. Конечно, сложностей хватало, как и в любом новом деле, тем более, что в ряде вопросов мы были первопроходцами. Но мы всегда помогаем друг другу. А произошло это уже 10 лет назад.

- Каких успехов удалось достичь Вам и Вашей команде за время работы компании?

- Успехов много, но наверно самое показательное то, что, будучи одной из старейших компаний и единственной занимавшейся только семейно-развлекательным бизнесом (игорным никогда не занимались), мы единственные, кто пережил 2 экономических кризиса в России. А все остальное: технические наработки, богатейший опыт и уважение - следствие нашего долголетия и надежности.

- У Вас семейный бизнес. Как складываются рабочие отношения?

- Мы одна команда, один организм. У каждого своя задача, но при этом каждый в отдельности руководствуется интересами команды в целом. Это яркий пример синергии, когда «одна голова - хорошо, а две - лучше».

- Андрей Анатольевич, как Вы относитесь к конкуренции?

- Сугубо положительно. Без конкуренции невозможно саморазвитие и повышение уровня жизни. Конкуренция заставляет думать и двигаться, а движение - непереносимое условие жизни.

- Что отличает Вашу компанию от других? В чем ее индивидуальность?



- Если кататься, то предпочитаю различные вариации американских горок. А в своей сфере - аэрохоккей и шутеры.

- Хотели бы все бросить и уехать куда-нибудь или заняться чем-то новым?

- Очень хотел бы, но ненадолго. Как правило, проходит 2-3 дня, и я снова мысленно развиваю свой бизнес, строю новые планы. К новому тоже открыт, но пока не встретил ничего более интересного.

информации, которые не дают последовательно развиваться данному направлению, особенно в регионах. Мы планируем сосредоточиться на популяризации деталей и нюансов в развлекательном бизнесе, а также развенчивании слухов, домыслов и обмана. Кроме того, мы открываем новые услуги для развития малого предпринимательства в развлекательной сфере и будем создавать новые проекты с тем, чтобы как можно больше детей, подростков и взрослых по всей России и Ближнему зарубежью могли проводить досуг с пользой, а не предаваясь вредным пристрастиям.

- А Вы хотели бы вернуться в детство?

- Да я из него и не уходил :-). С одной стороны, у меня очень хорошая память, легко могу вновь переживать события детства. А с другой - специфика работы: наш конечный потребитель - это дети и подростки, и чтобы понять, будет ли тот или иной аттракцион востребован, нужно взглянуть на него глазами ребенка, ведь с точки зрения взрослого вид совсем иной.

- Что пожелаете читателям нашего журнала?

- Прежде всего, здоровья и достатка. Всем специалистам индустрии развлечений желаю сил и креатива в развитии своих сегментов, достижения новых целей и вершин. Я уверен, что у России есть все необходимые ресурсы, возможности и идеи, чтобы из догоняющей страны стать законодательницей моды в сфере развлечений и их производства. Удачи! ■



- Мы располагаем знаниями и опытом, которого нет у других. Но, пожалуй, наиболее важно то, что мы отвечаем перед партнерами (клиентами) своим именем. Не получится сказать «Вы знаете, а этот сотрудник у нас больше не работает» и таким образом уйти от неких нападков. И это дисциплинирует.

- Любите кататься на аттракционах? Есть ли какие-либо предпочтения?

- Вы считаете себя успешным человеком?

- Конечно! Но по-другому и быть не может. В успешном бизнесе не может быть депрессивный человек.

- Каковы Ваши жизненные цели, планы на ближайшие два-три года?

- Поднять образованность бизнес-общества в рекреационной сфере. Существует много предрассудков и лживой