

#luxury
БЛЕСТЯЩИЕ
ИНВЕСТИЦИИ

20

#технологии
ЧАТ-БОТЫ В БИЗНЕСЕ

26

стартап
ХАЙП КРАУДФАНДИНГА

41

#6 (262) 2018

БИЗНЕС журнал

16+



Цифровые версии журнала
business-magazine.online

КАК РУССКИЙ ЮВЕЛИР
МАКСИМ АРЦИНОВИЧ
СТРОИТ БИЗНЕС
В ЛОНДОНЕ

ISSN 1819-267X
18006
9 771819 267007

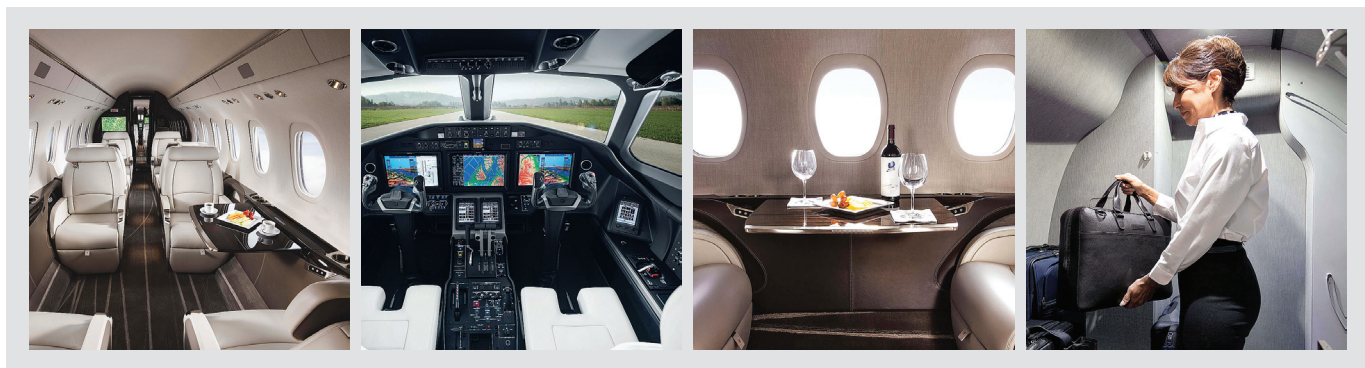
БИЗНЕС НА БОЛЬШОЙ ВЫСОТЕ



«Наши самолеты созданы для тех, кто не привык останавливаться на достигнутом»

CESSNA CITATION LONGITUDE

Дальность **6482 км** / Скорость **882 км/ч** / Пассажиры **12** / Высота салона **1,83 м**



«ИстЮнион» – один из ведущих игроков на рынке российской бизнес-авиации – официальный представитель по продажам реактивных бизнес-джетов Cessna Citation в России и странах СНГ

+7 968 759 45 24 / Денис Клепов
 cessna@eastunion.ru
 www.eastunion.ru
 www.eastunion-fleet.ru



БИЗНЕС журнал business-magazine.online

Издается с 2002 года. По итогам 2006–2015 годов удостоивался награды «Тираж — рекорд года» среди деловых изданий

Общий тираж номера — 47 700 экз., в т. ч.
 • отпечатанный тираж — 42 700 экз.
 • цифровой тираж (электронные версии журнала, скачиваемые в течение полугода с даты выхода) — более 5 000 экз.

TNS Аудитория одного номера (по данным TNS Россия за май — октябрь 2015 года):

- по России — 411 200 человек
- по Москве — 108 300 человек
- по Санкт-Петербургу — 30 800 человек

№ 6 (262) за 2018 год

Свидетельство о регистрации
 ПИ № ФС77-48343 от 26.01.2012.

Федеральный номер:
 • дата выхода печатной версии — 07.06.2018
 • дата выхода цифровой версии — 07.06.2018

Выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзором)

Учредитель и издатель: АО «Бизнес-журнал»

И.о. главного редактора: Алена И. Красникова

Отпечатано в ООО «Борус-Принт»,
 Адрес: 300041, г. Тула, ул. Сойфера, д.6,
 тел. (4872) 30-74-48.

Адрес учредителя, издателя и редакции:
 300041, г. Тула, пр. Ленина, 57
 Тел.: (495) 204-13-42

Корректор: Ольга Макеева

Фотограф: Андрей Ильин

Управляющая организация АО «Бизнес-журнал» —
 ООО «Агентство развития деловых коммуникаций».

Менеджер по развитию: Элина Гуляева

Подписной индекс: 82414

Генеральный директор ООО «Агентство
 развития деловых коммуникаций» —
 Мазов Андрей Сергеевич

Верстка: Сергей Ларшин

ISSN: 1819-267X

© АО «Бизнес-журнал» / Использование материалов
 возможно только с письменного согласия издателя

Размещение рекламы: /
 reklama@b-mag.ru

info@b-mag.ru

Вопросы регионального развития: /
 partner@b-mag.ru

Для лиц старше 16 лет

Цена свободная

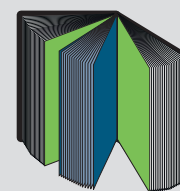
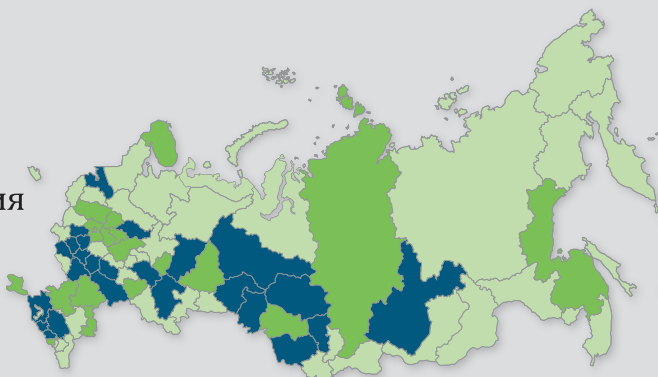
Региональные версии «Бизнес-журнала»

Учредитель: АО «Бизнес-журнал»

Регион	Наименование издания	Свидетельство о регистрации	Главный редактор	Издатель	Адрес редакции
■ Черноземье	Бизнес-журнал. Черноземье*	ПИ № ФС 77 — 61183 от 30.03.2015	Андрей Филоненко	ООО «Бизнес-Пресс»	Воронеж, Московский пр., 26
■ Республика Башкортостан	Бизнес-журнал Республики Башкортостан	ПИ № ТУ 02 — 01273 от 05.09.2014	Игорь Симахин	ООО «Мидвэй»	Уфа, пр. Октября, 7/1
■ Республика Татарстан	Бизнес-журнал. Республика Татарстан	ПИ № ТУ 16 — 01348 от 13.03.2015	Виктория Михайлова	ООО «Коммерсант люкс»	Казань, ул. Салиманова, 2В
■ Калужская область	Калужский бизнес-журнал	ПИ № ТУ 40 — 00270 от 19.08.2014	Алексей Урусов	ООО «Аг-во КП -Калуга»	Калуга, ул. Комарова, 36
■ Костромская область	Костромской бизнес-журнал	ПИ № ТУ 44 — 00256 от 02.10.2014	Марина Ефимова	ООО «Ностра Бизнес Медиа»	Нострома, ул. Ленина, 5а
■ Кемеровская область	Бизнес-журнал. Кузбасс	ПИ № ТУ 42 — 00862 от 28.09.2016	Кристина Фролова	ООО «ТОЧКА РОСТА»	Немерово, пр. Притомский, 35/2, офис 2
■ Краснодарский край	Бизнес-журнал. Краснодар	ПИ № ТУ 23 — 01608 от 28.09.2016	Евгения Глуценко	ООО «Агентство рекламных решений Полосатый слон»	Краснодар, п. Российский, ул. им. Атамана Бабыча, д. 7, нв. 22
■ Омская область	Бизнес-журнал. Омск	ПИ № ТУ 55 — 00471 от 16.09.2014	Владимир Голубев	ООО «Регион-Пресс»	Омск, ул. Красногвардейская, 49
■ Пензенская область	Пензенский бизнес-журнал	ПИ № ТУ 58 — 00227 от 25.08.2014	Ирина Шанина	ООО «Единая информационная система»	Пенза, ул. Калинина, 135
■ Томская область	Томский бизнес-журнал	ПИ № ТУ 70 — 00347 от 09.09.2014	Дмитрий Шиптенно	ООО «ИД БЖ Томск»	Томск, ул. Смирнова, 9-1
■ Тульская область	Тульский бизнес-журнал	ПИ № ТУ 71 — 00365 от 04.09.2014	Александр Савеннов	ООО «Тульский Бизнес журнал»	Тула, пр. Ленина, 57
■ Тюменская область	Тюменский бизнес-журнал	ПИ № ТУ 72 — 01150 от 17.09.2014	Дарья Петренко	ООО «Тюменский Бизнес-журнал»	Тюмень, ул. Республики, 83
■ Ханты-Мансийский АО — Югра	Югорский бизнес-журнал	ПИ № ТУ 72 — 01149 от 17.09.2014	Наталья Иванова	ООО «Чемпион»	Сургут, ул. Ниртбая, 20

* — Воронежская, Белгородская, Курская, Липецкая и Тамбовская области.

Региональный охват и схема распространения «Бизнес-журнала»



Региональные версии «Бизнес-журнала» помимо федеральных страниц имеют региональную вкладку, которая размещается в конце издания. На вкладке публикуются выходные данные регионального журнала. За содержание региональных версий федеральная редакция ответственности не несет.

Содержание 6'2018

БИЗНЕС
журнал

4 СЛОВЕСНЫЙ ПОРТРЕТ

6 ДЛЯ СРАВНЕНИЯ

Российская экономика в цифрах и сравнениях – ярких, показательных, дискуссионных.

СОБЫТИЕ #ПМЭФ2018

8 Петербургский международный экономический форум 2018. Коллекция цитат и топ-соглашений.

LUXURY #РЕЙТИНГ

12 «МАЛ ЗОЛОТНИК...»



На сегодняшний день драгоценные камни являются не только предметом роскоши, но и лакомым объектом для вложения капиталов. 10 самых выгодных вариантов для увеличения капитала.

ДЕЙСТВУЮЩИЕ ЛИЦА

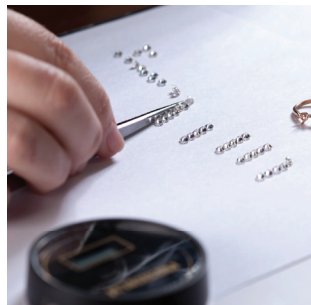
16 «ГЛАЗ — АЛМАЗ»



Лондонский ювелир русско-го происхождения—Максим Арцинович, владелец ювелирного дома Maximilian London и фонда Maximilian Art Foundation. Он верит в способность разума, анализируя прошлое и настоящее, дать точный прогноз на будущее, найти удачное решение здесь и сейчас.

В ФОКУСЕ

20 «БЛЕСТЯЩИЕ ИНВЕСТИЦИИ»

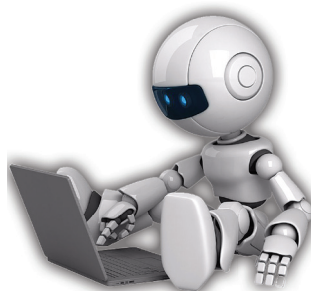


Если Вы еще не стали обладателем уникального камня в обрамлении драгоценных металлов, то этот факт стоит того, чтобы изучить нюансы альтернативных инвестиций.

IT#ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ

26 «УМНЫЕ КОЛОНКИ»

В 2018 году в России начался бурный рост рынка чат-ботов,



поддерживающих технологию NLU (natural language understanding, понимание естественного языка).

ОБРАЗОВАНИЕ

28 «СЕКТОР K2B»



Почему сегодня так важно развивать интеллектуальный сервис для бизнеса и зачем практиковаться в «интеллектсерфинге»?

СЕГМЕНТ #ЖЕНСКИЙ БИЗНЕС

34 «НЕСЛАБЫЙ ПОЛ»



В 2018 году в России приняли стратегию, ориентированную на поддержку женщин. Готова ли наша страна к созданию благоприятных условий для профессионального и карьерного роста прекрасной половины человечества и какие успешные практики мы можем заимствовать?

СТАРТАП-КЛУБ #КРАУНДФАУНДИНГ

41 «СЪЕДОБНАЯ ЛОЖКА»



На одной из крупнейших крауд-фандинг-платформ предприниматель из Башкирии запустил проект по сбору денежных средств для производства съедобных ложек, сделанных из муки.

ИНСТРУМЕНТЫ

46 «ПСИ-ФАКТОР»

В бизнесе принципиальную роль играет построение отношений между продавцом и покупателем, о чем свидетельствуют непрерывные труды специалистов по поиску оптимальных маркетинговых и сбытовых стратегий в пользу максимального удовлетворения потребительского спроса.

ЛЕКТОРИЙ #КЛАССИКА

50 «ГАДЖЕТ, ДЕЙСТВУЙ!»



Как заставить ленивый мозг решать креативные задачи в условиях хаоса и неопределенности.

И МНОГООЕ ДРУГОЕ #БИЗНЕС-ЖУРНАЛ

Лучший корпоративный банк – 2018

по версии GLOBAL BANKING
& FINANCE REVIEW

Банк Авангард в кратчайшие сроки открывает счета в российских рублях и иностранной валюте юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, резидентам и нерезидентам РФ в 75 городах России.

Овердрафт

Кредитование расчетного счета при недостаточности средств

Расчеты 24/7

Внутрибанковские платежи, контроль счетов, прием документов — круглосуточно

Зарплатный кредит — 7%*

Целевая кредитная линия на выплату зарплаты

Наличные операции

Проведение наличных операций с Cash-Card в любом офисе/банкомате банка

Как открыть расчетный счет

1

Заполнить заявление online

2

Загрузить необходимые документы

3

Прийти в банк с оригиналами документов



Банк основан в 1994 году



100 офисов в Москве



30 офисов в Санкт-Петербурге



Более 100 тыс. корпоративных клиентов



300 офисов в 75 городах России

*Предоставляется сроком на 1 год (с автоматической пролонгацией) юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям через интернет-банк, вне зависимости от наличия оборотов в банке Авангард, на основании заявки и ненулевой отчетности на последние 4 отчетные даты (баланс и отчет о прибылях и убытках). Ставка — 7% годовых. Длительность транша — не более 25 календарных дней. Неустойка при несвоевременном возврате кредита и/или выплате процентов — 0,15% за каждый день просрочки. Без обеспечения, под поручительство владельцев или гендиректора, юридических лиц, под залог имущества.

Лучший корпоративный банк России по версии финансового портала «Глобал Бэнкинг энд Файнэнс Ревью».

Лучший интернет-банк России по версии финансового портала «Глобал Бэнкинг энд Файнэнс Ревью».

БАНК АВАНГАРД

www.avangard.ru

8 (800) 555 99 93

Май 2018-го

В КЛЮЧЕВЫХ СЛОВАХ И ВЫСКАЗЫВАНИЯХ

288

ИНВЕСТИЦИИ

Владимир Путин,
Президент РФ, о средствах,
выделенных Министерством
обороны на Гособоронзаказ, 18
мая 2018:

«На гособоронзаказ было
выделено почти 1,5 трлн
рублей. Сумма весьма
значительная, и эти ресурсы
должны быть использованы
максимально рационально».

РУУБ

ЭКОНОМИКА

286

Валентина Матвиенко,
Председатель Совета Федерации
Федерального Собрания Российской
Федерации, об инфраструктуре
Волгограда во время рабочего
визита, 17 мая 2018:

«Должны быть современные
точки торговли, а не эти
страшные, замызганные
ларьки. От всего этого
наследия 90-х гг. надо
избавляться».

Алексей Кудрин,
Председатель Счетной палаты РФ,
о работе Правительства, 25 мая
2018:

«У меня складывается
впечатление, что
правительство — это
тигр, который готовится к
прыжку, и мы в ближайшее
время узнаем про те самые
прорывные, продвинутые
реформы».

Сергей Лавров,
министр иностранных дел, о
саммите Евросоюза, 19 мая 2018:

«Процессы в мировой
экономике, в мировой
политике становятся все
менее предсказуемыми,
в том числе в результате
решений Соединенных
Штатов, которые ревизуют
ключевые многосторонние
договоренности».

Дмитрий Медведев,
премьер-министр РФ, о задачах
развития Правительства, 10 мая
2018:

«Сейчас задачи сложнее.
Экономика, в соответствии
с указом, должна войти в
пятерку крупнейших экономик
мира, причём вопреки всем
сдерживающим факторам».

Ксения Юдаева,
первый зампред ЦБ, об инфляции,
22 мая 2018:

«Наш прогноз, что инфляция постепенно, по мере исчерпания краткосрочных и чуть более долгосрочных факторов, будет возвращаться назад к 4%. В начале июня будем пересматривать прогноз, но в принципе мы видим, что инфляция к концу года составит между 3–4%, постепенно приближаясь к 4%».

Валерий Федоров,
глава ВЦИОМ, о лидерах и про
антилидера нового правительства,
в эфире НТВ, 21 мая 2018:

«Антилидер тоже есть. Это Виталий Мутко. Он один из самых известных членов правительства, но отнюдь не один из самых популярных. Стабильными авторитетом и популярностью в народе пользуются также министр обороны Сергей Шойгу и министр иностранных дел Сергей Лавров».

Виктор Вексельберг,
Президент «Сколково», об
избрании Аркадия Дворковича
сопредседателем Совета Фонда,
18 мая 2018:

«Он прекрасно знает и сильные, и слабые стороны проекта, знаком с его финансовыми и операционными показателями, понимает наши текущие задачи и стратегические приоритеты. Я очень рад, что теперь Аркадий Владимирович приходит в нашу команду, если можно так выразиться, на позицию играющего тренера и сможет принять участие не только в формировании наших дальнейших амбициозных планов, но и в их реализации на практике».

Кирилл Дмитриев,
глава Российского фонд прямых
инвестиций, о займе средств
у населения и иностранных
инвесторов для инвестиций в
инфраструктуру, 21 мая 2018:

«Сейчас время наращивать внутренний долг и инвестировать в инфраструктуру и технологии — это один из главных стимулов для роста экономики страны. Это могут быть как рублевые заимствования у населения, так и облигации для иностранных инвесторов».

МАЛЫЙ БИЗНЕС

36

Л Ъ

735

29

ИННОВАЦИИ

ИНФЛЯЦИЯ

66

САНКЦИИ

256

219

ТЕХНОЛОГИИ

Борис Титов,
Уполномоченный при Президенте
России по защите прав
предпринимателей, о малом
бизнесе, в интервью «Российской
газете», 20 мая 2018:

«Действующая система поддержки МСП через федеральные и региональные институты развития и инновационную инфраструктуру в субъектах РФ рассчитана самое большое на несколько десятков тысяч предприятий. А масштабная государственная политика, направленная на развитие миллионов субъектов МСП, которая включала бы в себя вопросы налогов, кредитов, тарифов, контроля и надзора, так и не создана».

Размер шрифта, которым написаны слова в «облаке тэгов», прямо пропорционален частоте их употребления в российских деловых СМИ на протяжении в период с 1 по 30 апреля 2018 года.

Точное числовое значение (количество случаев употребления) приводится на плашке рядом. В маленьком кружке другого цвета указывается увеличение / сокращение частоты употребления слова по сравнению с предыдущим периодом в процентах. ●

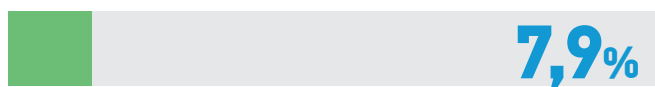
Частотный анализ публикаций: «Медialogия»
Исследование проводилось по источникам: «Forbes Россия», «Ведомости», «Коммерсантъ», «РБК Журнал», «Эксперт», «Бизнес-журнал».

СТРУКТУРА ИННВЕСТИЦИЙ В РФ

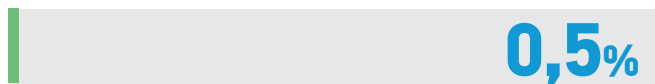
62,9%



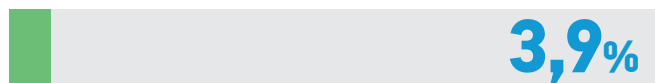
СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА



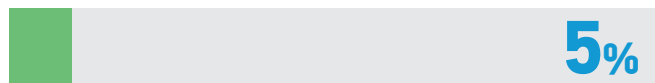
КРЕДИТЫ БАНКОВ



ИНВЕСТИЦИИ ИЗ-ЗА РУБЕЖА



ФЕДЕРАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ



БЮДЖЕТЫ СУБЪЕКТОВ

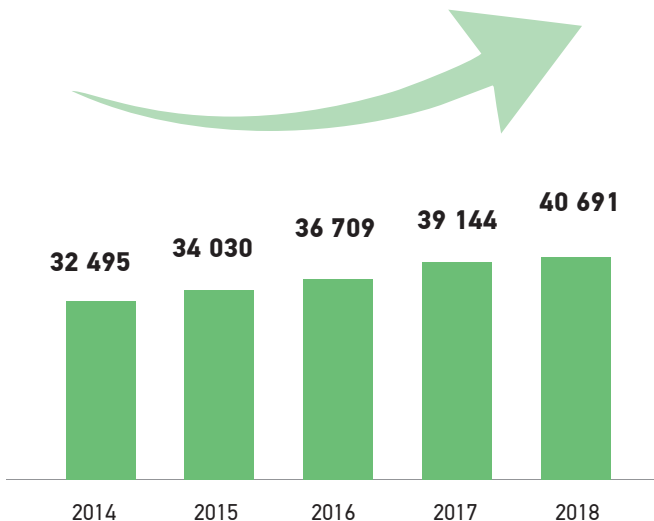
1822,8

МЛРД РУБЛЕЙ

ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ
В I КВАРТАЛЕ 2018 ГОДА

Источник: Росстат

ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ЗАРПЛАТЫ В РФ ЗА 5 ЛЕТ, (РУБ.)



Источник: ФНС

НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКИ ВЕРНУЛИ ДОЛГ

8,8

МЛРД РУБЛЕЙ

ВОЗМЕСТИЛИ ГРАЖДАНЕ
ГОСУДАРСТВУ

В результате совместной работы налоговых и следственных органов налогоплательщики России возместили государству в I квартале 2018 года 8,8 млрд рублей недоимок, пеней и штрафов.

Об этом заявил заместитель начальника Контрольного управления ФНС России Константин Новоселов.

Источник: ЦБ РФ

ПЕНСИОННЫЕ НАКОПЛЕНИЯ НПФ УВЕЛИЧИЛИСЬ

НА 8,2%

**ОБЪЕМ ПЕНСИОННЫХ НАКОПЛЕНИЙ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ
ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ (НПФ) ВЫРОС ЗА I КВАРТАЛ БОЛЕЕ ЧЕМ
НА 200 МЛРД РУБЛЕЙ И ДОСТИГ 2,6 ТРЛН РУБЛЕЙ**

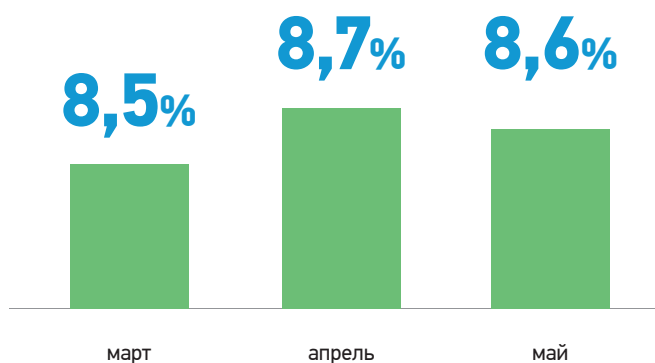
Ключевое влияние на увеличение данного показателя оказал перевод средств из Пенсионного фонда Российской Федерации (ПФР) по итогам переходной кампании 2017 года в размере 163 млрд рублей. Количество застрахованных лиц, формирующих пенсионные накопления в НПФ, увеличилось до 37,1 млн человек (+8,0%) также за счет перехода клиентов по переходной кампании (2,8 млн человек).

Пенсионные резервы НПФ составили 1,2 трлн рублей (+2,8% за квартал). В то же время количество участников добровольной пенсионной системы выросло на 2,6%, до 6,2 млн человек. В результате совокупный объем пенсионных средств НПФ с начала 2018 года увеличился на 6,5%, до 3,9 трлн рублей.

ИНФЛЯЦИОННЫЕ ОЖИДАНИЯ РОССИЯН — НЕЗНАЧИТЕЛЬНЫ

В мае 2018 г. инфляционные ожидания населения РФ на следующие 12 месяцев, рассчитанные по ответам на вопрос об уровне инфляции, скорректировались вверх до уровня марта (8,6% в мае по сравнению с 7,8% в апреле и 8,5% в марте).

Рост инфляции был ожидаемым на фоне увеличения курсовой волатильности и ускорения роста цен на бензин. Однако его незначительный масштаб указывает на снижение чувствительности инфляционных ожиданий россиян к разовым факторам.



Источник: Сайт Финагро.Ру

БЕЛАРУСЬ СОХРАНИТ ЭКСПОРТ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ В РОССИЮ В 2018 ГОДУ НА УРОВНЕ 2017 ГОДА

**БЕЛАРУСЬ ЭКСПОРТИРУЕТ В РОССИЮ В 2018 ГОДУ ОКОЛО
3,5 МЛН Т МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ, ЧТО СООТВЕТСТВУЕТ УРОВНЮ
ПРОШЛОГО ГОДА**

Баланс поставок молочной продукции в РФ был окончательно согласован в начале мая, немногим ранее была достигнута договоренность о мясной продукции. Согласно этой договоренности, Беларусь планирует экспортировать на российский рынок 55 тыс. т сухого обезжиренного и 17 тыс. т сухого цельного молока. При этом Россия нарастит экспорт своей молочной продукции в Беларусь на 24% по сравнению с уровнем прошлого года, мясной продукции — на 5,5%.

Источник: Национальная ассоциация участников фондового рынка

ЭКСПОРТ В РОССИЮ В 2018 ГОДУ



МОЛОЧНАЯ ПРОДУКЦИЯ



ЭКСПОРТ В РОССИЮ



НУ ЗДРАВСТВУЙ, ПИТЕР!

Экономике необходимы реформы



Эльвира Набиуллина, глава Банка России:

«Структурные реформы в России возможны, не говоря уже о том, что они необходимы. Ожидается,

что правительство подготовит особые меры к осени, к октябрю, для того чтобы достичь более высоких темпов экономического роста и повысить благосостояние. С позиции Банка России хочу подчеркнуть, что такие реформы должны идти рука об руку с макроэкономической стабильностью».

Налоги повышаться не будут



Антон Силуанов, первый вице-премьер – министр финансов:

«Государство что должно сделать? Создать стабильные условия, в первую очередь, это налоги. Да, и мы говорим о том, что сейчас на протяжении шестилетнего периода, следующего цикла, мы не будем менять налоги».

Санкции вредят экономике



Алексей Кудрин, председатель Счетной палаты России:

«Конечно, влияние санкций сегодня на рост есть. И, допустим, до вот последней волны санкций мы считали, что по остаточному

идет, уменьшается, скажем, влияние этих санкций, где-то 0,2-0,3% ВВП отнимают санкции экономический рост. Сейчас, после последней волны санкций, скорее всего, это влияние увеличилось, примерно до 0,5% ВВП. Здесь мы тоже должны видеть, что у нас наши задачи, планы уменьшаются такими внешнеполитическими рисками».

Будем искать инвесторов в Азии



Максим Орешкин, министр экономического развития РФ:

«...Если ничего не делать», то есть риск, что рост ВВП РФ может опуститься ближе к 1%. Мы будем работать над тем, что часть ресурсов мы привлечем у международных банков, ответственных за развитие инфраструктуры, таких, например, как Азиатский банк инфраструктурных инвестиций... Первые проекты могут быть в сфере транспорта, цифровой экономики».

Внутренний туризм вырастет



Олег Сафонов, глава Ростуризма:

«По результатам программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации на 2011–2018 годы», которую мы сейчас разрабатываем, доля туризма в ВВП может вырасти до 5% и составит более 5 трлн рублей».

Перейдем от долларов к евро



Антон Силуанов, первый вице-премьер – министр финансов:

«Если наши европейские партнеры заявят свою однозначную позицию, безусловно мы видим выход в том, чтобы задействовать европейскую расчетную единицу, европейские инфраструктурные организации для проведения финансовых расчетов, для расчетов за товары, услуги, которые зачастую сегодня попадают под различные рода ограничения».

Цены на нефть – волатильные



Алексей Кудрин, председатель Счетной палаты России:

«Сейчас цена высокая на углеводороды, начался рост и мы, на первый взгляд, не будем тратить резервы, но через год, два или три цена может снова упасть до \$50 за баррель».

Городам измерят IQ



Андрей Чибис, заместитель главы Минстроя:

«Мы, безусловно, рассчитываем, что объем господдержки на тему городской среды будет увеличен. Для того, чтобы был понятный инструмент замера, мы дополнительно к индексу качества городской среды введем критерии «умных городов» – чем выше IQ, тем объем поддержки субъектов планируется увеличить».

Россияне обходят запреты



Александр Жаров, глава Роскомнадзора:

«Существуют различные способы обхода блокировок – VPN-сервисы, проксирующие программы. И хотя ими пользуется по-прежнему меньшая часть населения, это число растет. Если два года назад я говорил о 5-7%, то сейчас я говорю 10-15%».

Система ОМС будет реформирована



Вероника Скворцова, министр здравоохранения РФ:

«В наших планах поставить вопрос о вертикализации системы ОМС, преобразовании системы территориальных фондов ОМС в территориальные подразделения федерального фонда ОМС, и введение правила «двух ключей», то есть территориальные комиссии, которые будут формировать территориальные программы госгарантий, должны идти под двойным руководством руководителем здравоохранения региона и руководителем территориального подразделения единого территориального фонда ОМС».

IT придут в сельское хозяйство



Иван Лебедев, заместитель министра сельского хозяйства:

«Мы к концу года предложим ряд пакетных решений, но, конечно, мы будем стремиться к созданию такого «Яндекса» аграрного (информационную систему для доступа сельхозпроизводителей к big data и новым технологиям) – большой системы, прозрачной, прозрачной для всего мира, для того, чтобы инвестиции в агропромышленный комплекс страны были активными, правильными, чтобы мы развивались».

Сети станут цифровыми



Александр Новак, министр энергетики РФ:

«...Это потребует нового уровня технологической эффективности, в том числе от электросетевого комплекса».

Сотрудничество «Россетей» и Ростеха будет способствовать скорейшему созданию цифровой электросетевой инфраструктуры на базе отечественного оборудования, это, прежде всего, положительно отразится на потребителях».

Школа станет цифровой



Ольга Васильева, министр просвещения:

«Проект «Цифровая школа» позволит обеспечить обновление содержания образования, дав возможность учащимся свободно и в тоже время безопасно ориентироваться в цифровом пространстве».

Благодаря проекту у родителей появится больше возможностей изучать интересы и способности своего ребенка. Для педагогов цифровизация снизит административную нагрузку».

Блокчейн придет в медицину



Андрей Воробьев, губернатор Московской области:

«В Московской области планируется внедрить блокчейн в систему здравоохранения. В частности, новая технология может быть применена в электронных медицинских картах пациентов».

ИНВЕСТИЦИИ В РЕГИОНЫ

Одними из самых активных участников ПМЭФ-2018 с точки зрения новых договоренностей стали российские регионы, заключившие на полях форума множество соглашений. У Рязанской области, к примеру, их 10, на общую сумму 41 млрд рублей. Самый большой проект с компанией «ВИС» на 23,4 млрд рублей на строительство второго и третьего этапа Северного обхода города Рязани. Второе крупное соглашение — с «А Агро Рязань» на 9,3 млрд рублей.

Губернатор ХМАО-Югры Наталья Комарова, министр промышленности и торговли РФ Денис Мантуров и генеральный директор «Газпром нефти» Александр Дюков подписали меморандум о взаимопонимании и совместных действиях при разработке Баженовской свиты — одного из крупнейших нефтяных месторождений.

НОВЫЕ ПРОЕКТЫ

Номинальные хозяева форума, власти Петербурга на ПМЭФ подписали 70 соглашений на сумму 267 млрд рублей. По словам губернатора Санкт-Петербурга Георгия Полтавченко, соглашения охватывают все сферы жизни: здравоохранение, транспортную инфраструктуру, спорт и различные отрасли промышленности. Особое место заняли проекты «Умного города».

Власти Подмосковья также отметились целым рядом договоренностей. Правительство заключило 24 соглашения. Итоговая сумма соглашений составила около 35 млрд рублей. Губернатор Андрей Воробьев и генеральный директор Агентства стратегических инициатив Светлана Чупшева подписали два соглашения о сотрудничестве, которые, в частности, позволят повысить качество коммунальных услуг, при этом сэкономят на платежах.

Татарстан заключил ряд важных соглашений, в том числе с зарубежными партнерами. Например, дого-

ворился с Банком Германии о кредитной линии на строительство нового олефинового комплекса. Кроме того, КамАЗ и Минпромторг подписали специальный инвестиционный контракт стоимостью 46,5 млрд рублей для создания производства коммерческих грузовых автомобилей.

МОСТЫ, СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО И ЭНЕРГЕТИКА

Результатом подписанных соглашений на Петербургском экономическом форуме станет множество конкретных проектов, развивающих экономику и улучшающих жизнь людей. Так Новосибирская область договорилась с Газпромбанком о реализации инвестиционных проектов с использованием механизмов государственно-частного партнерства, включая транспортные и социальные проекты, сообщает RT. В их числе строительство четвертого моста через реку Обь в Новосибирске, модернизация трамвайно-троллейбусной сети, строительство в городе семи поликлиник.

В Тульской области будет создан биотехнологический кластер. Там же будет размещен ряд малых и средних предприятий по глубокой переработке сельскохозяйственного сырья. Самый дальний регион страны — Чукотка получит новый энергоцентр, который придет на смену Билибинской атомной электростанции. Его мощность составит ориентировочно от 8 до 24 МВт электрической и 70 МВт тепловой энергии.

Севастополь по итогам форума получил 2,5 млрд рублей инвестиций. 1,5 млрд рублей — это современный IT-технопарк, и 1 млрд — строительство производства строительных материалов: блоков, современных панелей. И это еще не все, город представил на ПМЭФ пакет инвестиционных предложений на общую сумму более 13 млрд рублей и по итогам переговоров семь компаний заинтересовались презентациями.

БЖ

#ТОП-СОГЛАШЕНИЯ

до **400**
МЛРД РУБ

Трехстороннее соглашение между ПАО «Роснефть», ГК «Внешэкономбанк» и «ВЭБ-Лизинг» на сумму до 400 миллиардов рублей предполагает стратегическое сотрудничество по финансированию проектов, предоставление услуг лизинга;

до **278**
МЛРД РУБ

Соглашение о намерении между Евразийским банком развития и межрегиональной компанией «Белкомур» предполагает формирование синдицированного кредита до 278 миллиардов рублей для проекта строительства железнодорожной магистрали «Белкомур».

до **2,1**
\$ МЛРД

Долгосрочные контракты Роснефти с 12 компаниями-импортерами Монголии на поставку бензинов и дизельного топлива общей стоимостью контрактов 2,1 миллиарда долларов США.

до **1,5**
\$ МЛРД

Соглашение о строительстве в городе Усть-Луга Ленинградской области завода стоимостью 1,5 миллиарда долларов подписали Российский фонд прямых инвестиций, японская компания Marubeni Corporation, Балтийская газохимическая компания (БГХК) и компания «Инвеста Капитал».

807
€ МЛРД

Соглашение между «Нижнекамскнефтехимом» и DeutscheBank (Германия) об открытии кредитной линии объемом 807 миллионов евро, которую предоставит консорциум из пяти европейских банков.

18+



ПРЕМИЯ ФОРУМ

ПРАВА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ И КАЧЕСТВО ОБСЛУЖИВАНИЯ

20 и 21 сентября 2018 года в Marriott Krasnaya Polyana 5*
- Сочи Казино и Курорт состоится Торжественная Церемония награждения
лауреатов IX Ежегодной Премии «Права потребителей и качество обслуживания».

МАЛ ЗОЛОТНИК...



1. ТУРМАЛИН ПАРАИБА

Этот «неоновый» камень был обнаружен в 1987 году в Бразилии. Пока ювелирная отрасль «не распробовала» этот минерал, его стоимость составляла 100\$ за карат, сейчас же цены доходят до 50.000\$. Купив 20 лет назад параибу, Вы могли увеличить свой капитал за 20 лет примерно в 500 раз.



2. КРАСНАЯ И ПУРПУРНАЯ ШПИНЕЛЬ ИЗ МЬЯНМЫ

Месторождение истощается, нигде на планете пока не нашли похожей по красоте шпинели. Хотя добывают этот камень в разных странах, стоимость от 50 до 1000\$ за карат. Вложившись 30 лет назад в бирманскую шпинель, Вы могли бы заработать в 100 раз.



3. СИНИЙ САПФИР ИЗ МЬЯНМЫ

Рост за 30 лет примерно в 30 раз.



4. РОЗОВЫЙ БРИЛЛИАНТ

Надо отметить, что цена на бесцветные бриллианты практически не растёт, максимум на уровне инфляции. 30 лет назад вы могли купить его по 25.000 \$ за карат, сейчас цена на исключительно редкие экземпляры на аукционах «Кристис» и «Сотбис» доходит до миллионов долларов за карат.



5. КОЛУМБИЙСКИЕ ИЗУМРУДЫ

Несмотря на то что добывается очень много изумрудов по всему миру, цена на лучшие экземпляры за 30 лет выросла в среднем в 7-8 раз.



6. РУБИН

Камень настолько известен, что стоимость на него выросла в 5–6 раз за несколько лет.



7. АЛЕКСАНДРИТ

Уникальный камень из России, меняет свой цвет в зависимости от освещения. Благодаря ему в минералогии даже дали название этому феномену — александритовый эффект. Текущая цена: от 500 до 25.000\$ за карат.



8. ТАНЗАНИТ

Впервые был найден в Танзании. Текущая цена от 100 до 10.000 \$ за карат.



9. СУЛТАНИТ

Это коммерческое название, придуманное турками. Он тоже меняет цвет и играет множеством оттенков — от жёлтого до малинового. Текущая цена от 100 до 5000\$ за карат.



10. ДЕМАНТОИД

Гранат редкого зелёного цвета. Текущая цена 100–1000 \$ за карат.



Они хранятся в сейфах банков наряду с документарными ценными бумагами и живут своей тихой оффшорной жизнью, отдельно от экономических циклов и без оглядки на моду. Каждый имеет свой особенный оттенок, сияние, чистоту и форму. Редкость и уникальность — главные критерии отбора камней, претендующих на позицию инвестиционного вложения.



ВЛАД ОШЕРОВ
ВЛАДЕЛЕЦ ЮВЕЛИРНОГО
БРЕНДА RUSJEWELER,
СЕРТИФИЦИРОВАННЫЙ ЭКСПЕРТ
WORLDSKILLS:

— Успешность вложений в драгоценные камни обусловлена наличием у инвестора минимум двух позиций: собственная компетенция в геммологии или сотрудничество с квалифицированным специалистом. Только это дает гарантию объективной оценке лотов. Не секрет, что на рынке можно столкнуться с поддельными сертификатами, камнями и даже анекдотическими лотами. В своей практике не раз сталкивался с тем, когда под видом рубинов или сапфиров ювелирного качества с геммологическими заключениями на суммы оценки в миллионы долларов предлагают куски корундосодержащей породы, имеющие разве что ценность как минералогические образцы.

Инвестирование в цветные драгоценные камни может иметь разные стратегии и зависит как от объёма инвестируемых средств (сумма 100 тысяч и сумма 100 миллионов долларов потребуют совершенно различных объектов приобретения), так и от личных предпочтений владельца: что ему ближе: пассивная модель или более динамичная работа с камнецветом. По моему опыту, наиболее распространены три выгодных для инвестора стратегии.

1. Покупка редких крупных камней первой группы (рубины/сапфиры/изумруды) с максимально высо-

кими характеристиками и отсутствием какого-либо облагораживания. Как показывает история последнего столетия, котировки уникальных самоцветов больших размеров стабильно растут. А крупные камни находят в природе всё реже. Акцент на первой группе позволяет использовать коллекцию в качестве залога, особенно выгодно сотрудничать с иностранными банками. Плюс высокая капиталоемкость — стоимость 1 карата может доходить до десятков тысяч долларов. Минусы: очень трудно находить достойные лоты по адекватной цене. Ликвидность обеспечивается через крупные аукционы, либо продажа с некоторым дисконтом на профессиональном рынке. Ожидаемая доходность 10–30% годовых.

2. Покупка конъюнктурных полудрагоценных камней с высоким потенциалом роста цены. Есть такие минералы ювелирного качества, которые хотя и не относятся к драгоценным камням первой группы, но настолько редки и востребованы рынком, что их цена может взлетать в разы в течение нескольких лет. Типичный пример — турмалин параиба, блистающий последнее десятилетие на ювелирном Олимпе. Покажут хороший рост в ближайшие годы — шпинель, танзанит, демантоид, султанит, некоторые виды опалов. В этой стратегии особенно интересны толлинговые схемы. Например, у нас в компании имеются свои огранщики, причём два из них призёры мировых чемпионатов, то есть способны делать свою, авторскую огранку, которая сама по себе добавляет ценность. Так вот, очень часто мы по заказу и за деньги клиента выкупаем не готовые огранённые камни, а ограночное сырьё и превращаем его в идеальные самоцветы. Экономика тут такова. Например, сырьё демантоида можно купить за 25\$/карат, при

выходе годного 30% и стоимости работы по огранке в пределах 10\$, себестоимость готового камня получается в пределах 100\$ за карат, а продажная розничная стоимость 300–500\$.

Не факт, что камни быстро продадутся по розничной цене, но «запас маржи» тут такой, что позволяет не напрягаясь реализовывать коллекцию годы. В такой стратегии инвестор становится полупредпринимателем, лично ничего не делая: камни приходят и уходят, владелец лишь видит прибавление баланса на своём счете. Ожидаемая доходность 20–200% годовых.

3. Отдельный вид вложений в камни — это создание уникальных ювелирных украшений с драгоценными камнями, имеющих художественную ценность. Но покупку драгоценностей в крупных мировых ювелирных домах назвать инвестицией нельзя, ведь наценка за бренд там 300–500%, и реальная рыночная стоимость составляющих камней/металла в любой брендовой вещи — лишь малая доля от ритейл-цены.

В то же время вещи, сделанные на заказ в единственном экземпляре в достойной мастерской на основе редких и эффектных природных камней, с момента рождения имеют ценность несравнимо выше цены. Бесплатный бонус данной стратегии — возможность «получения дивидендов» на весь срок владения украшением в виде возможности демонстрировать их на себе обществу, подчёркивая свой статус, вкус и финансовую состоятельность. Ожидаемая доходность, скорее всего, будет на уровне роста стоимости самих камней, но в некоторых случаях аукционная стоимость изделия может в разы превысить первоначальную стоимость его изготовления.



ДЕНИС ИКОННИКОВ

АНАЛИТИК ИНВЕСТИЦИОННО-УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ QBF

— Говоря об инвестициях в драгоценные камни, прежде всего отмечу, что это не подходящая идея для краткосрочного вложения средств. Не рассчитывайте на высокую доходность, поскольку она достигает 3–5% годовых, а это означает, что выход на безубыточность будет довольно долгим — потребуются годы. Иными словами, для приумножения капитала драгоценные камни — инструмент неоднозначный, но вполне подходящий для сохранения накоплений.

Когда речь заходит об инвестициях в драгоценные камни, в первую очередь, подразумеваются бриллианты. Это связано с их дороговизной и популярностью. Ценность этих камней зависит от множества характеристик: веса, чистоты, огранки, цвета. Самыми ценными с позиций инвестирования являются большие бриллианты весом от 10 карат, которые не так просто приобрести. Это удел очень состоятельных людей, выкладывающих баснословные суммы за партии таких камней, которые предлагают особенные ком-

пани. Наиболее подходящий вариант для простого обывателя — бриллианты весом от одного карата.

В последнее время целесообразнее инвестировать в алмазное сырье, поскольку его стоимость увеличивается быстрее, чем стоимость ограненного собрата. Из тенденций — рост инвестиционного интереса к бриллиантам фантазийных окрасок, корундам, к которым относятся рубины и сапфиры, шпинели и жадеиту.



РОМАН АНТОНОВ

ГЛАВНЫЙ АНАЛИТИК
ПРОМСВЯЗЬБАНКА

— Инвестирование в драгоценные камни, по-прежнему остается привлекательным. Рост стоимости камней связан с увеличением мирового спроса на ювелирные украшения, а также с истощением месторождений по их добыче (по разным оценкам при текущем темпе освоения они будут выработаны в течение 15–20 лет). Подстегивает цены увеличение количества подделок и производство синтетических камней. В силу уникальности каждого камня основную сложность представляет оценка их стоимости, поэтому большое внимание стоит уделять экспертизе. Основными критериями качества выступает: каратность, огранка, чистота и цвет.

Для увеличения стоимости инвестору следует приобретать редкие крупные камни, например, цветные бриллианты, сапфиры, изумруды и рубины (за год их средняя стоимость может вырасти на более чем 10%). В то же время низкая ликвидность не позволяет легко реализовать драгоценные камни, но цена на них не волатильна и вряд ли будет снижаться. Также стоит учитывать, что покупка драгоценных камней — это долгосрочная инвестиция, горизонт инвестирования может составить 20–30 лет. Порог же для входа варьируется от 100 000 \$ до 1 млн \$, в зависимости от качества и истории камня. Приобретать драгоценные камни можно в России и за рубежом (Антверпен, Мумбаи), но в России они будут стоить гораздо дороже, так как обработанные камни мы импортируем (конечная цена может превышать себестоимость более чем в два раза), а крупнейший производитель «Алроса» экспортирует и поставляет на внутренний рынок необработанные алмазы. При покупке драгоценных камней можно воспользоваться услугами ювелирных компаний, производителей камней, приобрести их на аукционах, а также у инвестиционных компаний и брокеров, которые стали предлагать помимо ценных бумаг для включения в портфель и драгоценные камни.

Мнения экспертов, представленные в этой рубрике, могут не совпадать с мнением редакции и не являются офертой или рекомендацией к покупке или продаже каких-либо активов.

БИЗНЕС журнал

БИЗНЕС-ЖУРНАЛ —
ТЕПЕРЬ ПО НОВОМУ АДРЕСУ:

BUSINESS-MAGAZINE.ONLINE



› [НОВОСТИ](#)

› [КОММЕНТАРИИ](#)

› [ЦИФРОВЫЕ
ВЕРСИИ ЖУРНАЛА](#)

16+

СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ ПИ № ФС77-48343 ОТ 26.01.2012
РЕКЛАМА

ГЛАЗ — АЛМАЗ!

АННА
РУЗАНОВА

Максим Арцинович — человек многогранный. Ювелир, бизнесмен, меценат, генератор идей успешных стартапов. Он верит в способность разума, анализируя прошлое и настоящее, дать точный прогноз на будущее, найти удачное решение здесь и сейчас.

Наш разговор начинается примерно в полдень. В московском представительстве ювелирного дома Maximilian необычайно тихо. Лишь часы с циферблатом из флагов разных стран ритмично тикают на стене под потолком. За окном на солнце сияет храм Христа Спасителя. Золотые лучи света попадают и в помещение. На застывшие фигуры из камня — предмет особой гордости владельца. На портрет афганской девочки — подарок от друга-фотографа Стива Маккари — самую знаменитую фотографию за всю историю существования журнала National Geographic, слава которой не утихает до сих пор. Ее пронзительные зеленые глаза перекликаются с россыпью лежащих на столе изумрудов и ярким светом так, что сияние только усиливается. Чуть позже, когда мы будем разговаривать с Максимом почти что обо всем на свете, мне станет ясно одно: когда он говорит о камнях, в его взгляде тоже появляется особый, ни на что похожий блеск.

— Как родилась идея заниматься ювелирным бизнесом?

— Когда бизнесмены дают интервью, они часто говорят: «Я взял яблоко, помыл его, красиво упаковал в блестящую бумагу, продал и купил два яблока. И так вырос до международной корпорации». У нас такого не было, — говорит Максим Арцинович и разводит руками. — Я потомственный военный, вырос в маленьких военных городках на Дальнем Востоке. В 1992 году окончил Ленинградское Высшее военно-морское училище имени Дзержинского. Там я получил специальность инженера-кораблестроителя и военного переводчика и уехал служить за границу. Для меня очень важны такие понятия, как долг перед отечеством, честь и слово офицера. Целого интервью не хватит, чтобы рассказать, чем я только не занимался: возил из Европы разные товары, продавал в Латвии медь и бронзу как лом цветных металлов, занимался в Петербурге недвижимостью и другими видами бизнеса и сумел выжить в бандитские 90-е. В

1997 году я начал заниматься дистрибуцией часов и ювелирных изделий известных швейцарских брендов. И это было первой предпосылкой к тому, что моя жизнь будет развиваться в этом направлении. А в 1998 году на Мальдивах произошла судьбоносная встреча с человеком, чьи слова стали для меня своеобразным вектором, указывающим дальнейший путь.

— Он подсказал вам бизнес-идею?

— Скорее, он дал мне направление. Это был Майкл Шулкоф — человек, который стоял у истоков компании Sony, американский миллиардер. Меня поразил тот факт, что он прилетел на своем частном самолете как пилот. А в качестве экскурсовода пригласил редактора National Geographic. Просто для того, чтобы тот рассказывал ему истории о путешествиях. Я не знаю, почему из всех постояльцев отеля Four Seasons он заговорил именно со мной. Чуть позже мы вместе ужинали, и уже Микки (так Майкл Шулкоф просил, чтобы я его называл) сам рассказывал мне истории из своей жизни. Физик по образованию, он занимался изобретательством, жил в Азии. Однажды он прочитал в газете объявление о найме на работу в только что открывшуюся компанию Sony, пришел и лично встретился с ее основателем Акио Моритой. Они очень друг другу понравились, потому что оба были изобретателями и говорили на одном языке. Он пришел в компанию менеджером и быстро сделал там карьеру. Именно он придумал, что Sony должна иметь собственную компанию по бизнес-авиации за десятилетия до создания компаний NetJets, JetSmarter. А сама компания Sony существовала задолго до появления Apple и Microsoft, и Майкл Шулкоф владел десятой ее долей, которую после смерти Акио Мориты основные японские акционеры вынудили его продать. Им была невыносима идея, что американцу принадлежит значимая доля компании, которую они считают национальным достоянием.

— Эта история имела отношение к вашему бизнесу?

— Совершенно верно. Я рассказал Микки, что моя компания Lux Art занимается в России продвижением швейцарских часовых брендов и нескольких ювелирных компаний. Послушав мой рассказ, он сказал: «Нужно понимать, что когда ты занимаешься продвижением чужих брендов, то рано или поздно они от тебя избавятся. Ты тратишь свою энергию, деньги и время, создавая для них рынок, на который они приходят полными хозяевами, и ты больше не нужен им». Такие люди как Майкл — провидцы, и скоро я убедился в том, насколько он был прав. Я действительно тратил огромные деньги и силы на продвижение этих брендов: покупал обложки журналов, открывал магазины. Сейчас, когда прошло уже 20 лет с того момента, и я могу сказать, что абсолютно все компании из люксового сегмента выкинули из бизнеса своих представителей в России и открыли здесь свои собственные офисы. Кто-то поступил более порядочно, выкупив у них бизнес и заплатив за все годы стараний. Тогда Микки сказал мне: «Ничто не даст тебе такого уровня свободы и самоуважения, как собственный бренд».

— Конец 90-х — годы кризиса. Вы не думали о том, чтобы немного повременить с созданием собственной компании, пока ситуация в стране не стабилизируется?

— Я трезво оценил обстановку в России. Это был переходный период, тяжелый, как в 1917 году, когда царь оказался слаб для того, чтобы удерживать власть, и просто легко ее отдал. По сути, в стране царила «семибанкирщина», страной руководили олигархи. Я всегда старался мыслить глобально, никогда не мыслил масштабами микроэкономики, старался быть визионером. Настроения людей тоже были пронизаны хаосом. Кто-то говорил о Миллениуме — проблеме Y2K, когда внезапно перестанут работать все компьютеры. Кто-то ждал прихода нового Мессии. Я решил, что, пока все чего-то ждут, я буду действовать, и зарегистрировал свой собственный ювелирный бренд MaximiliaN London.

— Почему вы создали английский бренд, а не российский?

— Ситуация с российскими ювелирными брендами того времени была весьма печальной. Это были всего лишь игрушки для жен олигархов, и эти бренды лопались, как мыльные пузыри, как только прекращалось финансирование. Поэтому я и создавал MaximiliaN как английский ювелирный дом. Сегодня в космополитичном мире не имеет значения, где ты родился. Ты можешь иметь



русские корни и быть английским ювелиром. В России рождается много людей, которые создают успешные международные ювелирные бренды. И я не исключение. Богатые люди знают, что, если ты купил яхту, у тебя должен быть порт приписки. Я выбрал Лондон как то самое место приписки для MaximiliaN. Это международный финансовый центр, город искусства и место концентрации в Европе самых богатых и знаменитых людей.

— *Мало создать ювелирный бренд. Нужно, чтобы его покупали. Как конкурировать с великими ювелирными брендами?*

— Я всегда понимал, что люди покупают не столько сами украшения, сколько бренд. Конечно, мне было понятно, что будет очень тяжело конкурировать с компаниями-легендами, такими как Tiffany, Harry Winston, Boucheron, Bulgari. Однако здесь нужно отметить, что сегодня ни у одной ювелирной компании нет собственных производств. Только лишь дизайнерские подразделения, где художники придумывают новые формы и задают новые тренды. Сами украшения производятся в специальных частных ателье, расположенных по всему миру. Что касается качества, то лучшие ювелиры мира, которые работают на аутсорсинге для ведущих ювелирных брендов, работают и на MaximiliaN тоже. Однако мало быть на уровне, нужно быть лучшими. Что я могу ответить, когда меня спросят: «Чем вы лучше Van Cleef или Cartier?» А я отвечу: «Ценой! Я просто не такой жадный, как они! У меня нет наценки в сто, пятьсот и тысячу процентов». Всех своих клиентов я «убиваю» ценой. Сегодня я маркетмейкер и создаю ценовой тренд в ювелирном бизнесе.

— *Судя по каталогам, вы производите эксклюзивные изделия с большими камнями. В мире экономический кризис. Есть ли сегодня спрос на такую высокую ювелирную моду?*

— MaximiliaN London — это ювелирный «мишленовский ресторан». Все очень изысканно, индивидуально, дорого. Но если мне и оставаться в этом бизнесе дальше, то я хочу сеть «ювелирного фастфуда», где я не знаю всех своих клиентов в лицо, а годовой объем продаж составляет несколько миллиардов долларов. Tiffany — компания, которая позиционирует себя как ювелирный дом с богатой историей, 90% прибыли делает на серебре. Они продают его по цене золота: 45 долларов за грамм вместо 60 центов. Люди платят за то, чтобы просто прикоснуться к этой легенде. Кризис очень сильно отразился на покупательской способности россиян. Если в 2008 году средний чек на украшения класса люкс был 80–100 тыс. долларов, то сегодня он упал до 10–15 тысяч. Сильнее всего кризис ударил по ювелирному бизнесу в 2014 году после падения нефти и введения санкций против РФ. Люди перестали тратить на люкс вообще. Казалось бы, внешне у людей все хорошо: они продолжают ездить на «Роллс-Ройсах», живут на Рублевке, но ходят закладывать свои часы и драгоценности в ломбард, чтобы продолжать оплачивать дорогостоящий отпуск на островах и платить за обучение детей за границей. Ломбарды растут, как грибы, в самых элитных районах столицы и дают не более 10% от первоначальной стоимости изделия. К примеру, часы стоимостью 200 тысяч долларов скупаются по 20 тысяч и сразу же уходят в Китай и США на рынок ювелирного секонд-хенда. В этом смысле ювелир — как доктор: всегда знает причину и следствие.

— *Как выжить в этом бизнесе, если у людей больше нет денег на люксовые украшения?*

— В 2013 году мы заказали большое исследование в Англии на тему «Динамика изменения цены на цветные драгоценные камни за период последних 100 лет». Это исследование показало нам, что во время кризисов, войн и конфликтов падает цена на ювелирные

украшения и растет спрос на драгоценные камни. Обеспеченные люди бегут подальше от катаклизмов и предпочитают иметь с собой «кубышку» на черный день. Когда деньги лежат на счету в банке или находятся в облигациях и акциях, их видят все спецслужбы мира. Стоит перевести их в драгоценные камни — и они мигом исчезают с радаров. Поэтому в 2014 году, когда вторично рухнула цена на нефть, и стало тяжело зарабатывать деньги на ювелирном рынке, мы быстро переквалифицировались и стали инвестиционным бутиком. Здесь работает простая арифметика. В 1913 году на земле жило 2.5 миллиарда человек, сегодня нас уже 7.2 миллиарда. Уже в 21 веке нас будет больше 10 млрд. Драгоценные камни — это исчерпаемый продукт. Население земли становится все больше, а редких коллекционных драгоценных камней, пригодных для инвестиций, все меньше.

— *Вы упомянули санкции. Российские инвесторы на Западе — это, скорее, история успеха или злключения?*

— Это страшные злключения. Это грабеж, возведенный сейчас в госпрограммы, как в Европе, так и в США. Я не знаю ни одного успешного проекта россиян за рубежом, кроме инвестиций Юрия Мильнера и Алишера Усманова в Силиконовой долине. Из того, что на слуху сейчас: Виктор Вексельберг потерял на инвестициях в швейцарскую Sulzer, Роману Абрамовичу не дают визу в Великобританию, чтобы он мог управлять своими активами и руководить футбольным клубом «Челси». Однако политика грабежа всех выходцев из СССР началась уже 15 лет назад. Всех, кто приехал инвестировать в «честную» европейскую экономику. Одно из глубочайших разочарований всей моей жизни — инвестиция в швейцарскую часовую компанию Franc Vila. Она стоила мне 5.5 млн франков и 10 лет судебных разбирательств в Женеве и Лозанне. Там правят бал банкиры и адвокаты, и сторонним инвесторам, таким как я, там делать нечего. А схемами с офшорами они пользуются куда ловчее наших самых, как нам кажется, ловких дельцов. Со стороны Швейцарии нет никакой правовой защиты для иностранцев. Огромное количество инвесторов потеряли свои деньги на мошенничестве, которое процветает среди маленьких частных компаний по производству часов. Так что бренд «швейцарские часы» сильно переоценен — это скорее проблема. Поэтому разбирательство «Максим Арцинович против Franc Vila» переросло в более глобальное «Максим Арцинович против Швейцарии».

— *Вы добываете камни сами или покупаете на вторичном рынке?*

— Группа MaximiliaN добывает камни по всему миру с 2010 года. Это девственно чистые камни из природы. Мы сами их грами и отсылаем на сертификацию в ведущие геммологические лаборатории Швейцарии и США. Мы не покупаем камни из антикварных украшений на вторичном рынке, так как они несут энергетику своих предыдущих владельцев. Наша рекомендация держать 2–3% от своего капитала в драгоценных камнях, купленных по инвестиционной цене. Это самый компактный в мире финансовый инструмент, который защищает своего владельца от финансовых и политических потрясений. Ты легко можешь переместить их между границами, надев на себя или положив в карман джинсов. Таким образом, ты перемещаешь огромный капитал между странами и континентами. И в любой стране мира камни имеют эквивалент в местной валюте.

— *Инвесторов всегда волнует вопрос ликвидности. Как быстро можно продать драгоценные камни?*

— Когда я стал трейдером по драгоценным камням в начале 2000-х, я покупал рубины из Бирмы цвета голубиная кровь по

5 тысяч долларов за карат. Сегодня на международных аукционах цена одного карата бирманского рубина доходит до миллиона долларов. Какие акции и вложения могут обеспечить такой доход? Аукционные дома Christie's, Sotheby's и Phillips четыре раза в год проводят торги, на которых редкие и ценные камни можно выгодно продать. Ликвидность камня состоит в том, что когда человек делает закладку в сейф, то может быть уверен, что, если ему понадобятся средства, они у него будут. Мы живем в непростое время, и сейчас актуальнее деньги просто сохранить, нежели приумножить. Сегодня проценты по депозитам во многих европейских банках являются нулевыми или отрицательными. Камни — это личный пенсионный фонд. На языке экономистов это квазиденьги. Они всегда могут быть использованы как средство оплаты. На земле нет аналогичного инструмента, который при такой малой форме может стоить таких денег. К тому же ни в одном государстве мира ювелиры не обременены законом проверять, уплатил ли клиент налоги с денег, на которые он покупает драгоценные камни, или нет. Нет регуляций, которые заставляют нас это делать. Это сделка каждого с собственной совестью.

— *Сегодня мы не понимаем, что будет с мировой банковской системой. Как думаете, в каком виде будут существовать деньги?*

— Мы постоянно размышляем над этой проблематикой. За последние 40 лет в мире ушло из обихода более 50% валют. Сейчас многие бизнесы уходят на блокчейн. Я сам участвую в международном проекте DIAMCO по созданию обеспеченной криптовалюты STABLE COIN, которая будет привязана к бриллиантам и золоту, физически заложенным в банковский депозитарий. Получить их можно будет через голдомат или даймондмат в свободной от налогов зоне аэропорта, и лететь в любом направлении. Вся система будет управляться независимыми аудиторами из Европы и США. Весь мир стремительно несется в направлении новых технологий, и все банкиры считают, что криптовалюты имеют свое право на существование. А государства и их руководители понимают, что с пришествием криптовалют они теряют тотальный контроль над своими гражданами. Криптовалюта — это то, что стоит над государствами, это наше будущее.

— *Во все времена камни наделялись особой, духовной силой. Вас они делают лучше?*

— Не могу судить об этом сам, но я стал чувствительнее к искусству. Культурные ценности имеют особую важность — это останется после нас. Меня никогда не интересовала слава, но мне всегда хотелось быть крутым экспертом в сфере камнерезного искусства. Я создал этот рынок и управляю им: создаю тренды, продвигаю их через выставки в музеях, издание каталогов, написал на эту тему две книги, — в голосе Максима Арциновича звучат нотки гордости. — Большую часть своей коллекции подарил разным музеям. Это Эрмитаж, Московский музей современного искусства, Минералогический музей им. Ферсмана, Мультимедиа Арт Музей, LVNH Foundation (Фонд Бернара Арно в Париже), музей Гохрана, Музей Московского Кремля. Люди не всегда понимают, зачем я это делаю. В 2010 году я расстался с девушкой: ее разозлило, что я подарил Эрмитажу свою коллекцию камнерезного искусства. Ей хотелось, чтобы я продал эти уникальные экспонаты разным коллекционерам и купил дом на Рублевке. Нам явно было не по пути.



— *То есть можно перефразировать: любовь коротка, искусство вечно. Какие предметы искусства, помимо камней, коллекционируете сами?*

— Мой план в отношении искусства долгосрочный. Мне нравится, что для него не существует никаких барьеров, и санкции ему не страшны. Я коллекционер, но покупаю только тех художников, которые еще живы. Я вкладываю в это деньги, раскручиваю их. Художники становятся знаменитыми не только потому, что они талантливы, а еще и потому, что кто-то продвигает их имена. Я в этом смысле прозорливый, вижу таланты. Совсем скоро передам Эрмитажу в пользование вот этот череп, — показывает на огромный, витиевато украшенный череп, искусно вырезанный из каменной глыбы, — это сделал малоизвестный художник из Иркутской области. Теперь его работа будет жить в Эрмитаже наравне с произведениями Рембрандта и Матисса. Поэтому для меня скорее важно открыть миру новое имя, чем покупать уже разрекламированный вариант за бешеные деньги. Инвестиции в импрессионистов, например, должны быть никак не меньше 50 млн евро. Не каждому такое по карману.

— *Я знаю, что в Эрмитаж стоит огромная очередь из благотворителей, и специальная комиссия решает, чья ценность для искусства высока. Похоже, комиссия оценила ваш вкус?*

— Помимо работ малоизвестных художников, которые с нашей легкой руки получают «пропуск» в Эрмитаж, там еще находится большое собрание фоторабот моего друга Стива Маккари — автора «Афганской девочки» и многих других уникальных по своей художественной значимости снимков. Maximilian Art Foundation организовал выставку его работ, которая продлилась шесть месяцев. Слишком много желающих было ее посетить. Нужно отметить, что фотографии Стива уходят с аукционов по 200 тысяч долларов за лот. А я уговорил его подарить Эрмитажу 92 работы. Он спросил меня тогда: «Зачем мне, американскому фотографу, нужно безвозмездно отдать свои фотографии стоимостью более 15 млн. долларов российскому музею?» И я ему ответил, что если желание музея иметь что-то в своей коллекции совпадает с твоей возможностью подарить, то это нужно делать не раздумывая. Сам я поступаю именно так.

Разговор подошел к концу, и, пожимая руку Максима на прощание, я отметила, что из всех возможных ювелирных украшений на нем были лишь скромного вида часы и обручальное кольцо из белого металла. И никаких бриллиантов. И мне показалось, что я поняла, за что англичане так любят слово brilliant. Ведь это наивысшая похвала человеку, его уму и блестящим идеям.

БЖ



БЛЕСТЯЩИЕ ИНВЕСТИЦИИ

В основе сотрудничества коллекционеров и мастеров-ювелиров заложены инвестиционные драгоценные камни и особенные украшения. Если Вы еще не стали обладателем уникального камня в обрамлении драгоценных металлов, то этот факт стоит того, чтобы изучить нюансы альтернативных инвестиций.

КАМНИ ЗА РЕАЛЬНУЮ ЦЕНУ

Вы решили, что хотите стать обладателем драгоценного камня и отправились на поиски в ювелирные бутики и интернет, где нашли не совсем то, что искали. Информация разная, неполная. Как правило, консультанты не всегда обладают достаточными знаниями о происхождении камня и продают лишь готовые украшения от именитых брендов или мастеров. Цены так же разнятся. Где искать правду, как не наткнуться на подделку?

К сожалению, не всегда можно встретить подобные камни в ювелирных салонах и интернете, потому что обычно инвестиционные камни подбирают специалисты на заказ, четко опираясь на запрос клиента и его бюджет, работая на биржах, отправляя запросы во множество компаний по всему миру. Иногда поиски определенных запросов могут длиться не один и не два месяца. Есть редкие и уникальные камни, например, сапфир Падпараджа, на поиски которого могут уйти годы. Поэтому если вы точно решили стать обладателем инвестиционного камня, ищите грамотных специалистов-геммологов, любящих свое дело, которые проконсультируют Вас и найдут под запрос самый лучший вариант.



**ОЛЬГА
ПЯТШОВА**

административный
директор
POKROVSKY JEWELRY

Самостоятельный поиск инвестиционных камней на международных выставках-биржах или на местах добычи требует определенных знаний и навыков. Иногда, поверив в свои возможности и отправившись на известные биржи в Израиль, Бельгию или Гонконг, покупатель может купить тот же камень по своему запросу в два раза дороже, чем его реальная рыночная стоимость. Это рынок, и международные продавцы не всегда честно будут относиться к покупателям, особенно если поймут, что его знания достаточно поверхностны. Мы неоднократно сталкивались с тем, что покупатели приходили со своими камнями для изготовления украшений, купленными на отдыхе в Шри-Ланке, Индии, Тайланде, которые были явно завышены в стоимости и приобретены по принципу «выгодное предложение». Так же стоит отметить, что самостоятельная покупка камней должна быть экспертной и если вы нашли стоящий редкий экземпляр, о котором мечтали, не пожалейте дополнительных средств и обратитесь в независимую лабораторию по оценке.

Международные лаборатории (GIA для бриллиантов, GRS, Gubelin – для цветных камней) дадут свое независимое заключение, и вы точно будете уверены в качестве и подлинности инвестиционного камня. Продавцы с порядочной репутацией стараются сертифицировать свои камни и предлагают к продаже вариант с одним или несколькими сертификатами от мировых независимых лабораторий. Но стоит понимать, что стоимость такого камня будет выше. Лучше всего совершать покупку редких и ценных камней у профессиональных огранщиков, компаний, которые занимаются добычей или обращаются с заказом к опытному геммологу-ювелиру, который сможет дать рекомендацию к покупке.

Обязательно к вниманию оценка камня по системе 4C:

- Color (Цвет)
- Carat (Каратность/Вес)
- Clarity (Чистота)
- Cut (Огранка)

КОМУ ПОДХОДЯТ ТАКИЕ ИНВЕСТИЦИИ

Знаете, один знакомый ювелир говорил, что если ты полюбил камни, то эта любовь будет с тобой всю жизнь. Так и с людьми, которые предпочитают инвестировать в драгоценности, можно сказать, что им очень нравятся украшения и они в буквальном смысле, страстно любят драгоценные камни и, покупая один прекрасный экземпляр, не могут остановиться, пополняя свою коллекцию. Тут речь идет об эстетике, который выбирает не только инвестиции, а ценность, которую можно передавать по наследству. Здесь вы не найдете быстрой прибыли и не заработаете на скорой продаже, но подчеркнете статус и сделаете хороший вклад в будущее. Редкий природный камень будет становиться дороже с годами. Такие вложения нужно тщательно обдумывать и понимать, что инвестиционными камнями выступают не только бриллианты, сапфиры и изумруды крупных размеров. Существует множество других прекрасных и завораживающих камней, которые можно рассматривать для инвестиций. Кстати, размер стоимости некоторых из них, увеличился в 20 раз за последние 10-15 лет. Вот примеры некоторых: Александрит, турмалин Параиба, шпинель, австралийский черный опал, гранат демонтоид, Цаворит, Хризолит и другие ценные самоцветы явно осыпали коллекционеров, вложившихся в данные камни много лет назад.

Конечно, такого рода инвестиции подходят для состоятельных людей, у которых есть первоначальный капитал.

ПРАВИЛА ВЛОЖЕНИЯ

Итак, вы приняли решение о вложениях. На что обратить внимание в первую очередь?

1 Покупка драгоценных природных камней (преимущественно необработанный).

Покупая такого рода камень, вы можете хранить его в сейфе и демонстрировать свои сокровища при особых случаях, но это не всегда в полной мере показывает всю ценность и красоту покупки. Обратитесь к профессиональному ювелирному изготовителю и получите совершенно другой результат и радость обладания уникальным украшением, выполненным по вашему эскизу.

2 Покупка ювелирного украшения с драгоценными камнями.

Конечно, иногда можно влюбиться в ювелирную работу именитых мастеров и купить готовое украшение с авторским исполнением, но такие покупки будут дороже - ювелир уже закладывает в цену свою работу и металл. Подобный вариант проще и нередко встречаются выгодные предложения. Есть смысл рассматривать к покупке и посещать тематические мероприятия.

3 Покупка акций добывающих компаний.

Хороший вариант, если вы имеете возможность инвестировать по-крупному, так как в данном случае на рынке существуют серьезные игроки.

В любом из вариантов, необходимо иметь определенные ювелирные знания или получать профессиональную консультацию от специалистов.

РИСКИ

В мире драгоценностей очень много факторов, о которых вы должны знать:

1 **Мошенничество.** Сегодня технологии не стоят на месте, и прогресс породил на рынке массу подделок, которые иногда не определяют даже опытные специалисты. То есть без специализированного оборудования и знаний можно купить обманку за большие деньги. Чаще всего, это распространяется на бриллианты, где нечестные поставщики перемешивают природные камни с искусственно-выращенными.

2 **Раскол камня.** Плохая огранка камня, возможно, его специальное «лечение» могут привести к тому, что в процессе заправки или хранения камень треснет и большая его часть отколется. Придется заново гранить и терять ценность.

Самостоятельный поиск инвестиционных камней на международных выставках-биржах или на местах добычи требует определенных знаний и навыков. Иногда, поверив в свои возможности и отправившись на известные биржи в Израиль, Бельгию или Гонконг, покупатель может купить тот же камень по своему запросу в два раза дороже, чем его реальная рыночная стоимость

3 **Ограниченная аудитория.** Если вы собираетесь перепродать драгоценный камень, покупатель найдется не сразу, иногда его надо ждать годами. А ломбарды срезают рыночную стоимость в половину.

4 **Экспертиза.** Иногда недостаточно мнения одной независимой лаборатории по оценке драгоценных камней и нужно вкладываться в несколько независимых экспертных оценок. Это увеличивает стоимость и доставляет определенные хлопоты владельцу.

СКОЛЬКО МОЖНО ЗАРАБОТАТЬ

Если вы счастливый владелец коллекции редких камней и ювелирных украшений, то зарабатывать вы сможете, продав свои сокровища на аукционах, тематических выставках, в ювелирных бутиках или через интернет. Сегодня для этого созданы различные площадки и условия продажи по всему миру. Многие обладатели вечных ценностей почувствуют выгоду спустя 5-10 лет после покупки камня или украшения, так как их стоимость будет, увеличивается с каждым годом. А самые выдержанные экземпляры могут сделать определенное состояние, особенно, если камень редкий, необработанный и ценится коллекционерами.

КОНТРОЛЬНАЯ ЗАКУПКА

Вкладывать финансовые активы в алмазы и бриллианты предпочитают сторонники стабильности, так как драгоценные камни защищены от резких колебаний курсов валют или текущей внешней политики государства. Однако внебиржевой характер этого продукта является источником определенных сложностей, которые стоит учитывать владельцу капитала.

Основная проблема, с которой столкнется частный инвестор при покупке драгоценных камней — сложность в определении их стоимости. Так, при работе с алмазами используется «правило Тавернье»: чем больше вес товара, тем дороже карат. Но это не единственный критерий определения справедливой цены. Например, алмазы «чистой воды» ценятся на рынке ниже, чем натуральные цветные, так как в природе их можно встретить чаще.

Единого прайс-листа на алмазы не существует, но можно примерно определить их цену по стоимости ввоза драгоценных камней в Бельгию. Почему именно в эту страну? Дело в том, что Антверпенский всемирный алмазный центр (AWDC) является своеобразным сортировочным центром для этого продукта. Именно в Бельгии решается судьба алмазов с разных континентов, и они отправляются к огранщикам разных стран для дальнейшей обработки.

Перекупщики и огранщики приобретают необработанное сырьё на соответствующих аукционах. Обычно на этом этапе частные инвесторы редко интересуются драгоценными камнями, так как определить все технические характеристики алмаза способен лишь профессионал.

Владельцев капитала больше интересуют обработанные камни, которые получили сертификат независимой геммологической лаборатории GIA (Gemological Institute of America). Учреждение оценивает бриллианты размером от 0,3 карата. У драгоценных камней сложная система оценки, которая



**ИРИНА
ГЛАДЫШЕВА**

эксперт QBF



учитывает такие характеристики, как цвет, форму, чистоту и качество огранки. Отчёт Gemological Institute of America, пожалуй, самый надёжный ориентир при классификации бриллиантов. Приобретать с целью инвестирования стоит только драгоценные камни первых пяти групп чистоты и первых четырёх групп цвета, например, идеальное вложение — алмаз класса VVS весом в районе 3–5 карат с качеством огранки Triple Excellent.

Дешевле всего приобрести бриллиант в одном из «алмазных» центров, где он и прошёл обработку: Мумбаи, Антверпен, Гонконг, Дубай, Тель-Авив, Нью-Йорк. Бриллианты для инвестирования с нескольких фабрик владельцам капитала помогают подобрать специальные консультационные компании, в которые стоит обратиться заранее. Драгоценные камни, которые подходят для вложения с целью извлечения последующей прибыли по ценам профессионального рынка, ещё предстоит найти, потому что доля подходящих крупных камней составляет всего около 5% от всего объёма добываемого сырья.

Отправной точкой для торгов по поводу стоимости бриллианта может служить прайс-лист Rapaport Diamond Report. В документе еженедельно публикуется цена бесцветных драгоценных камней самой дорогой по форме гранки — круглой. Стоит учитывать, что в Rapaport ценники обычно бывают завышены, а за маленькие бриллианты указывается оптовая цена.

Бриллианты других форм огранки в виде маркиза, груши или, например, овала можно найти в аналогичном прайс-листе, который выходит раз в месяц. Важно учитывать, что пропорции идеальной симметрии существуют лишь для круглых камней, а для других таких стандартов не существует, поэтому качество обработки определить сложнее. Драгоценные камни с неудачной огранкой можно приобрести с большими скидками, но и их инвестиционная привлекательность будет гораздо ниже.

Цветные камни в прайс-лист Rapaport Diamond Report не попадают. Для определения их стоимости нужно либо научиться верно читать заключение GIA и делать из него выводы, либо привлечь проверенного специалиста-оценщика. Эксперт поможет определить коммерчески выгодные драгоценные камни, ведь при покупке фантазийных бриллиантов существуют свои особенности. Так, в популярные камни оттенка шампанского или чёрного цвета вкладывать финансовые активы не стоит, так как технически они считаются плохого качества. Стоит учитывать, что природные характеристики камня могут быть улучшены искусственно для того, чтобы придать ему более привлекательный внешний вид.

Сертификация Gemological Institute of America не распространена в нашей стране, вместо этого создана отечественная система классификации бриллиантов. В России ориентироваться при определении цены камней нужно на прейскурант Министерства финансов РФ для операций с драгоценными камнями Государственного фонда. Стоит учитывать, что ограночный бизнес в стране развит слабо, поэтому обрабатывают отечественные алмазы в основном в других государствах, а потом ввозят обратно. Всё это



приводит к увеличению стоимости конечного продукта — бриллианта. И это несмотря на то, что в России добывается около 30% от общемирового объёма алмазного сырья.

Несмотря на сложности в определении стоимости, алмазы и бриллианты могут по праву считаться альтернативными инвестициями для консервативных владельцев капитала. К драгоценным камням можно отнести известный совет-афоризм Марка Твена: «Покупайте землю — её больше не производят». И правда, залежи алмазов являются иссякаемым ресурсом, поэтому стоимость сырья медленно, но неуклонно растёт.

По прогнозам IDEX Corporation и Kimberley Process, переломным для алмазного рынка станет 2019 год: до этого предложение будет превосходить спрос. Со следующего года компания предполагает рост предложения на 1,5–2% в год, а спроса на 2–4% как минимум до 2024 года. Всё это повысит как инвестиционную привлекательность бриллиантов, так и подстегнёт рост их стоимости

По прогнозам IDEX Corporation и Kimberley Process, переломным для алмазного рынка станет 2019 год: до этого предложение будет превосходить спрос. Со следующего года компания предполагает рост предложения на 1,5–2% в год, а спроса на 2–4% как минимум до 2024 года. Всё это повысит как инвестиционную привлекательность бриллиантов, так и подстегнёт рост их стоимости.

БЖ

Я НАЧАЛЬНИК — ТЫ ДУРАК

С РАЗНЫХ УРОВНЕЙ ИЕРАРХИИ
ВИДНЫ РАЗНЫЕ КАРТИНЫ

Человеческая возможность обрабатывать параллельные независимые информационные потоки ограничена. Психологи давно установили: удаётся одновременно отслеживать 7±2 объекта и/или процесса. Поэтому, в частности, число подчинённых одному начальнику невелико. Причём чем разнообразнее задачи, решаемые подчинёнными в каждый данный момент, тем меньше их должно быть, чтобы обеспечить приемлемую эффективность управления.

В современных вооружённых силах в нижнее звено — отделение — входят около 10 человек, но все они, как правило, решают одну задачу и внутри неё согласуют свои действия самостоятельно, с минимальной оглядкой на командира отделения. Зато уже следующий уровень управления — взвод — состоит всего из 2–3 отделений; рота — из 2–3 взводов... Правда, следующие уровни — от батальона и выше — включа-

ют не только однородные единицы нижележащего уровня, но и отдельные элементы усиления: например, пулемётный взвод и миномётная батарея в батальоне или артиллерийский дивизион в дивизии. Но командиру сложной структуры помогают адъютанты и штабы, а общее число подконтрольных звеньев у него всё равно не превышает семи.

Раз на каждом уровне управления число подчинённых ограничено — для охвата большого коллектива приходится наращивать число уровней.

Вынесенную в заголовок фразу традиционно считают концентрированным выражением высокомерного произвола (или скорее даже — насмешкой над ним). Тем не менее в ней можно найти здоровое зерно.

Например, в Великой Отечественной войне иерархия сил Красной армии была: отделение — взвод — рота — батальон — полк — бригада (2 полка) или дивизия (3–4 полка) — корпус (3–4 бригады или 2–3 дивизии) — армия — фронт — Красная армия в целом (5–10 фронтов в разные моменты войны + тыловые гарнизоны + учебные части). Причём на каждом уровне, кроме однородных звеньев, были ещё компоненты усиления вроде пулемётчика в отделении, танкового батальона в пехотном полку или воздушной армии на фронте.

Многоуровневая система управления опирается на разделение задачи не только на параллельно исполняемые разными сотрудниками элементы, но и на слои разной сложности. В бытность мою программистом я постоянно занимался таким расслоением в рамках популярного метода «сверху вниз»: задача очевидным (при соответствующем опыте) образом разбивается на несколько звеньев, каждое из них в свою очередь — на звенья попроще, и так до тех пор, пока не спустишься до уровня доступных на данном компьютере и/или в данном языке программирования операций и/или готовых подпрограмм. Причём каждая из этих операций и подпрограмм действует самостоятельно, хотя и обменивается с другими элементами процесса результатами своей работы.



**АНАТОЛИЙ
ВАССЕРМАН**

писатель, политический консультант, журналист и многократный победитель интеллектуальных игр

В правильно организованной системе каждый работник нагружен до предела своих возможностей. В частности, ориентируется на информационный поток, в полной мере использующий его способность понимания и достаточный для его деятельности. Как правило, у него просто не остаётся ресурсов для обработки сведений, нужных другим сотрудникам — в том числе и его руководителю.

Более того, некоторые сведения, используемые руководителем, вовсе нельзя сообщать подчинённым — чтобы их не деморализовать. Если банкротство можно предотвратить дружным усилием сотрудников — надо ли объяснять им причину этого усилия и тем самым вынуждать их выбирать между продолжением работы и заблаговременным бегством?

Елена Анатольевна Прудникова, изучив состояние и развитие вооружённых сил и экономики в несколько лет перед Великой Отечественной войной, вычислила: высшее политическое и хозяйственное руководство Германии (во главе с Адольфом Алоизовичем Хитлером), понимая, что ресурсы объединённой им континентальной Европы ощутимо меньше ресурсов СССР и потенциально доступных ему ресурсов англосаксонского мира (всей тогдашней Британской империи, да ещё и Соединённых Государств Америки), решило разбить в приграничном сражении кадровые войска СССР, чтобы затруднить расширение действующих сил (без кадрового костяка свежемобилизованные граждане — лёгкая добыча), а затем уничтожить нашу промышленность, исторически сосредоточенную в западной части страны, чтобы предотвратить создание новых сил на собственной хозяйственной основе (и тем самым снизить вероятность поддержки нашей страны англосаксами); в то же время высшее политическое и хозяйственное руководство СССР (во главе с Иосифом Виссарионовичем Джугашвили) признало невозможность победы над Германией в неизбежно предстоящем приграничном сражении, а потому сделало ставку на заблаговременное формирование запасных промышленных площадок и эвакуацию туда (уже в ходе войны, чтобы немцы не подготовились заранее) существующих производственных мощностей, тем самым гарантируя возможность снабжения войск в сколь угодно затяжных боях. Понятно, сообщать военным мотивы таких решений недопустимо: немцы, опасаясь голодания, сопоставимого с Первой Мировой войной, могли пойти на государственный переворот (в вооружённых силах Германии к нацизму относились без восторга); наши, осознав предстоящее приграничное поражение, воевали бы без энтузиазма. Генералы по обе стороны линии фронта в мемуарах называли своих начальников дураками прежде всего потому, что не знали (и не должны были знать) их планы в целом.

Увы, незнание плана зачастую мешает его исполнению. Олег Юрьевич Козинкин показал: народный комиссар обороны (1940.05.07–1941.07.19) Семён Константинович Тимошенко и начальник Генерального штаба (1941.01.15–1941.07.30) Георгий Константинович Жуков сочли предписанную свыше концентрацию наших войск на юге СССР не средством выигрыша времени для эвакуации одного из крупнейших ещё с имперских времён — Днепро-Донецкого — промышленного района (о ней они просто не думали: военные тогда вообще мало задумывались об экономике боевых действий), а негласным указанием на подготовку контрудара с юга во фланг прорывающимся в центре немцам: он был тактически выгоден, но при тогдашнем состоянии наших войск техни-

чески невозможен, а потому силы оказались растрчены неудачно и времени на эвакуацию осталось куда меньше, чем можно было надеяться до войны. В свою очередь командующий (1940.06.01–1941.12.25) Второй танковой группой Хайнц Вильгельм Фридрихович Гудериан повернул к югу, а командующий (1940.11.16–1941.10.05) Третьей Херман Хот к северу лишь после нескольких дней обсуждения соответствующих приказов Хитлера, что позволило нам перегруппироваться: дало изрядный выигрыш времени эвакуации на Донбассе, лишило немцев возможности захватить центр Северного промышленного района — Ленинград, где даже во время бло-

В правильно организованной системе каждый работник нагружен до предела своих возможностей. В частности, ориентируется на информационный поток, в полной мере использующий его способность понимания и достаточный для его деятельности. Как правило, у него просто не остаётся ресурсов для обработки сведений, нужных другим сотрудникам — в том числе и его руководителю

кады выпускалось немало новейшей боевой техники, оружия и боеприпасов. Вынужденное сокрытие планов начальников обернулось дурацким поведением высокопрофессиональных — но не понимающих причин приказов — подчинённых.

Опыт непонимания распоряжений свыше накапливается с детства, когда мы заведомо не успели накопить сведения, используемые для принятия взрослых решений. Отсюда и несколько периодов детского бунта, когда мы пытаемся противостоять всему, чего не в состоянии понять. Педагоги рекомендуют почаще объяснять ребёнку причины наших указаний или хотя бы напоминать, что вскоре он сам узнает то, что пока не успел. Но во взаимоотношениях взрослых не принято говорить ни «не надо тебе знать, почему я так решил», ни «не узнаю причины — не сделаю». Предполагается, что по опыту тех самых детских бунтов мы сами понимаем неизбежность взаимонепонимания и необходимость действовать вопреки нему. Увы, практически каждый из нас может припомнить печальные эпизоды собственного опыта, когда он сам или его партнёры вели себя как бунтующие дети. А те немногие, кому чудом удалось пока избежать таких неудач, знают о сходных сбоях у своих родных и близких.

Начальнику следует повнимательнее расспрашивать (по возможности даже в письменной форме), как подчинённые поняли его распоряжение. И хотя бы вкратце обсуждать расхождения между ожидаемым и действительным пониманием. Объяснять непонятое. И честно указывать, что он может сообщить не всё. Чтобы подчинённый не оказался в положении дурака.

БЖ

«УМНЫЕ» КОЛОНКИ



В 2018 году в России начался бурный рост рынка чат-ботов, поддерживающих технологию NLU (natural language understanding, понимание естественного языка). Согласно оценкам Just AI, к концу 2018 года рынок по сравнению с 2017 годом увеличится более чем в 2,2 раза, до 524 млн рублей. По итогам 2023 года его объем достигнет 33 млрд рублей.

Высокие темпы роста рынка чат-ботов с технологией NLU обусловлены ранней стадией его формирования. Первыми на новые технологические веяния откликнулись ИТ- и телеком-компании: доля проектов в денежном выражении в 2017 году составляла 44%. С 2017-го интерес к чат-ботам с NLU начали проявлять банки, финансовые и страховые компании. В этом году многие из них для общения с клиентами внедрили речевые технологии. В результате по итогам года их доля может вырасти с 25% до 28%. Присматривается к голосовым чат-ботам и ритейл, количество проектов в этой сфере в 2018 году увеличится в несколько раз.

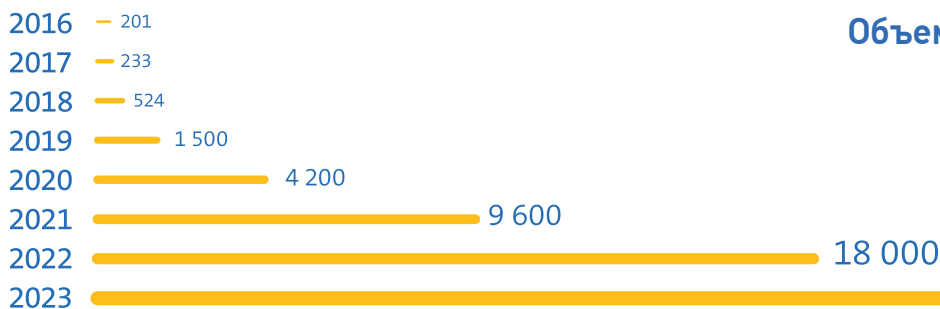
В 2019–2020 годах динамика роста рынка станет еще более взрывной, способствовать этому будет публикация итогов первых успешных проектов, а также массовое появление потребительской техники, поддерживающей NLU, например, умных колонок, голосовых интерфейсов для управления мобильными приложениями. Вместе с тем с 2019 года на системы, созданные на базе NLU, заметно вырастет спрос в госсекторе и ряде других отраслей. К 2021 году наличие «разговаривающего» чат-бота де факто станет нормой для большинства интернет-сервисов. В результате отечественный рынок разговорного AI, чат-ботов и интеллектуальных ассистентов от года к году будет увеличиваться почти в три раза. После 2020 года рост несколько замедлится, однако останется достаточно высоким вплоть до 2023 года.

Особенность российского рынка чат-ботов с поддержкой NLU — низкая активность мировых игроков. Как видно на карте рынка разговорного AI, далеко не у всех продуктов мировых лидеров есть российская локализация. Так, ни Alexa от Amazon, ни Cortana от Microsoft, ни даже Google Assistant не работают с русским языком. «При этом в России существует много высокопрофессиональных команд с опытом в области речевых технологий. Это открывает новые возможности перед отечественными разработчиками, которые активно развиваются не только на внутреннем рынке, но и выходят за пределы страны», — отмечает управляющий директор Just AI Кирилл Петров.

Росту интереса к созданию чат-ботов с NLU способствует политика отечественного ИТ-гиганта «Яндекса», который вкладывает значительные средства в развитие речевых технологий, создавая как инструментарий для разработчиков, так и каналы продаж речевых систем. В октябре 2017 года был запущен российский голосовой помощник «Алиса», который сторонние компании могут использовать для общения с клиентами, также он может быть интегрирован в любые пользовательские устройства: смартфоны, умные колонки, детские игрушки. В марте этого года ИТ-гигант запустил платформу «Яндекс.Диалоги», позволяющую регистрировать и разрабатывать собственные чат-боты или сервисы для «Алисы».

БЖ

Российский рынок разговорного AI, чат-ботов и интеллектуальных ассистентов



Объем ранка и прогноз до 2023
(млн руб.)

Карта рынка разговорного AI

Разработчики ПО для NLU

Базовые библиотеки для NLU	Комплексные платформы NLU
<ul style="list-style-type: none"> DeepPavlov MITIE (MIT Information Extraction) NLTK (Natural Language Toolkit) Stanford CoreNLP (natural language software) Weka Data Mining 	<ul style="list-style-type: none"> Dialog ow by Google IBM Watson Just AI Conversational Platform Kore.ai Lex by Amazon LUIS by Microsoft Microsoft Bot Framework
Визуальные конструкторы с NLU	Платформы NLU для устройств
<ul style="list-style-type: none"> Aimylogic by Just AI ChaterOn Chatfuel Converse.ai Gupshup Kore.ai Pandorabots Storyline Wit.ai 	<ul style="list-style-type: none"> Aimybox by Just AI Houndify Snips.ai

Рынок чат-ботов:

направления и доли

	2017	2018	2019	2020
Банки, финансы, страхование	25%	28%	21%	17%
Внутрикорпоративные HR-боты			5%	5%
Госсектор	5%	5%	10%	14%
Доставка еды, общепит			10%	10%
Ритейл	6%	15%	20%	22%
Телекоммуникации и ИТ			15%	12%
Транспорт	3%	5%	5%	5%
Туризм и гостиничный бизнес			4%	5%
Другое	10%	10%	10%	10%

Компании, специализирующиеся на внедрении NLU-технологий

Компании, внедряющие NLU в enterprise	Компании и стартапы, внедряющие NLU в SMB
<ul style="list-style-type: none"> Digital Genius Digital Intelligence Eora Just AI Kore.ai Наносемантика ЦРТ 	<ul style="list-style-type: none"> Bizbots Endurance robots IQBot Singularika

Компании и сервисы для маркетинговых коммуникаций

Оmnikanальные интерактивные коммуникации	Визуальные конструкторы без NLU (кнопочные боты, простые команды)
<ul style="list-style-type: none"> Aimychat by Just AI Infobip OMNI TextBack 	<ul style="list-style-type: none"> Botmother Flow XO ManyChat Surveybot

Разработчики вспомогательных технологий, необходимых в NLU

ASR/TTS/Биометрия
<ul style="list-style-type: none"> Google Nuance Phonexia Voisi Yandex ЦРТ
Платформы интеграции с телефонией
<ul style="list-style-type: none"> Just AI Conversational Platfor Voximplant

Ключевые каналы и устройства, использующие NLU

Интеллектуальные виртуальные ассистенты
<ul style="list-style-type: none"> Alexa by Amazon Cortana by Microsoft Google Assistant Siri by Apple Алиса by Yandex
Умные устройства
<ul style="list-style-type: none"> Amazon Echo Google Home Mi AI Speaker by Xiaomi Tingting by Tencent Tmall Genie by Alibaba Емеля by Roobo and Just AI

Исследование составлено компанией Just AI, входящей в группу компаний i-Free и специализирующейся на технологиях искусственного интеллекта, машинного обучения и понимания естественного языка, представляет исследование российского рынка разговорного AI (искусственного интеллекта), чат-ботов и интеллектуальных ассистентов.

Поддержка русского языка/ работает на рынке РФ
Разработка Just AI

СЕКТОР K2B

ЗНАНИЯ В БИЗНЕСЕ

Мир постоянно меняется на наших глазах. Если еще около двадцати лет назад сама идея «новой экономики» была новой, то сегодня уже никто не спорит о существовании новой эры, основанной на знаниях и интеллектуальном капитале. Стремительно развиваются высокотехнологичные отрасли, ценность товаров и услуг переходит из физической сферы в интеллектуальную.

Те компании, которые хотят идти в ногу со временем, как Нео из «Матрицы», должны выбрать между красной и синей таблетками. Эта дорога означает дальнейшее движение по привычному традиционному пути. Красная таблетка — внедрение новых систем и инструментов управления бизнес-процессами, разработка новых стратегий, новые требования к персоналу. Переход на качественно новый уровень устойчивого развития бизнеса, как правило, требует сервисного сопровождения и обслуживания. И такой сервис для бизнеса оказывают компании, предоставляющие финансовые и юридические, Web- и digital-услуги, сервис в сфере бизнес-образования, управленческого консалтинга, аудита, инжиниринга и информационных технологий, маркетинга, рекламы и PR.

В развитых странах темпы роста сектора услуг опережают темпы роста ВВП в целом, а доля интеллектуальных услуг составляет до трети совокупной добавленной стоимости. В России отсутствует отрасль, объединяющая все виды услуг в рамках сектора K2B (knowledge to business). Нет единых стандартов качества интеллектуальных услуг, системы подготовки руководителей, обладающих специальными профессиональными компетенциями в области управления интеллектуальным производством.

В условиях стремительного роста и разнообразия интеллектуальных услуг в экономике формируется новый сектор k2b — Knowledge to Business — обслуживание бизнеса знанием. При этом деление услуг на «традиционные» и «интеллектуальные» до сих пор остается достаточно условным.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПУТЬ

Мы определяем интеллектуальное производство исключительно как продукт человеческого интеллекта, деятельность по созданию «новых» благ. Именно этот капитал выступает как основной воспроизводимый фактор производства.

Этот термин не стоит путать с понятием «умное производство», которое характеризует промышленное предприятие, создающее материальные продукты с использованием новых технологий и достижений научного прогресса, или «brainfacturing», которое просто подразумевает использование более высокой доли интеллектуального труда по сравнению с физическим.

Таким образом, интеллектуальное производство — это сервис, интегрирующий коллективные профессиональные знания и опыт компании-производителя услуг.

Предметом труда (сырье) в интеллектуальном сервисе являются информация и знания, а люди выполняют одновременно функцию производительных сил и средств производства. При таком подходе клиент становится не просто потребителем, а участником процесса производства услуги. Ведь потребители уже устали от односторонней коммуникации и тоже хотят принимать непосредственное участие в решении конкретных практических задач.

В компаниях, оказывающих интеллектуальные услуги, индивидуальное профессиональное знание специалиста переходит в корпоративное экспертное, а затем трансформируется в частное готовое решение для клиента, которым он может воспользоваться самостоятельно.

При организации интеллектуального производства большое значение имеет высокотехнологичное коммуникационное оборудование, информационные технологии и социальные



рабочие сети (Enterprise Social Software). Важно, чтобы такая сеть содержала необходимую информацию для продуктивной коллективной работы: инновационные идеи, способ решения задач, оценку идей на основе рейтингов участников социальной рабочей сети, фиксацию результатов в виде нового знания.

Руководителям при построении работы необходимо вводить определенные регламенты и стандарты в зависимости от выбранной стратегии компании на основе традиционного «технологизированного» труда и творческого интеллектуального труда, при этом дополнять коллективное организованное творчество индивидуальным «неорганизованным».

ПРОВАЙДЕРЫ ЗНАНИЙ

В экономике знаний самый дефицитный ресурс в мире — это человеческий капитал. Россия в современных условиях обладает этим ресурсом. В нашей стране есть кадровый потенциал, способный делать уникальные продукты. Проблема заключается в организации успешного управления бизнес-процессами. Вопрос с перспективами развития бизнеса упирается в эффективность использования своих достоинств и недостатков.

Ресурсный подход в управлении интеллектуальным производством основан на стратегическом анализе деятельности организации, пристальном внимании к специфичным для организации ресурсам и компетенциям. Он позволяет выявить уникальные, не поддающиеся копированию способности компании. Интеллектуальный капитал, компетенции и лояльность сотрудников, организационные отношения — основа конкурентного преимущества производства в секторе К2В.

Среди необходимых профессиональных и личностных компетенций сотрудников в этом секторе стоит отметить:

- информационную грамотность и «интеллектуальное бесстрашие», способность порождать новое знание в сочетании с высокой мотивацией достижения в процессе решения новых задач;
- высокий уровень коммуникативных навыков и умений;
- высокий уровень социального интеллекта, способность к солидарному взаимодействию, эмоциональная чувствительность и рефлексия;
- способность конструктивно преодолевать противоречия в процессе совместной интеллектуальной деятельности, толерантность к информационной избыточности и способность работать в ситуации высокой неопределенности.

Высокие профессиональные требования к специалистам интеллектуального производства в секторе К2В, конечно, диктуют необходимость внедрения новых подходов к подготовке кадров. Образовательным системам жизненно необходимо

скорейшим образом трансформироваться, адаптируясь к новым реалиям в рамках специальных программ университетов и научных центров, инкубаторов, технополисов, специализированных образовательных площадок. Современные программы должны включать такие дисциплины, как «Менеджмент и проектирование интеллектуального производства К2В», «Научная организация интеллектуального труда», практико-ориентированные модули освоения навыков совместной интеллектуальной деятельности.

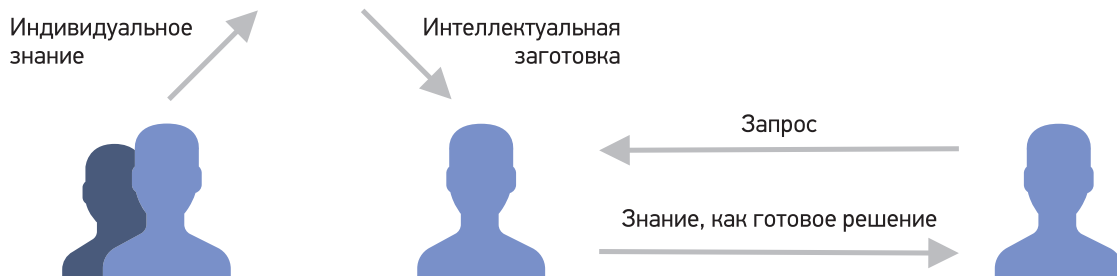
ПЕРЕЗАГРУЗКА

Перед менеджерами интеллектуального производства К2В стоят сегодня непростые задачи по созданию мотивирующей среды в условиях совместного интеллектуаль-



Валерий Платонов и Павел Савченко, бизнес-объединение «Кубит», идеологи проекта «Интеллектуальный поток»

Коллективное знание = интеллектуальный капитал организации



ного труда, поддержанию высокого интереса к работе и необходимого уровня профессиональной конкуренции.

Участники интеллектуального производства формируют совершенно особую культуру. Происходит полная перезагрузка привычных моделей традиционных отношений, мобилизуются усилия команды, создается режим наибольшего благоприятствования, формируется площадка для генерации прорывных решений.

Важный момент — гибкость системы. Компании в секторе К2В должны сочетать Hard и Soft интеллектуальной деятельности. «Hard» — стабилизаторы, это чистые профессиональные знания и практики, в том числе относящиеся к обеспечивающим функциям бизнеса: финансы, логистика, бизнес-процессы и их функциональные инструменты.

«Soft» — адаптеры и ускорители: знания, умения и практики, которые позволяют максимально адаптироваться, менять пространство вокруг себя и ускоряться. В большинстве своем это относится к полю человеческой психики и связано с личностными качествами и методами работы с ними: лидерство, социальная компетентность, коммуникация и взаимодействие, работа с информационными и смысловыми полями.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВО В ДЕЙСТВИИ

Несмотря на многие проблемы развития сектора К2В в России, сегодня есть возможности и инструменты изменить ситуацию на рынке.

Например, «Бюро техники» — инженерная компания, предлагающая комплексный подход к проектированию и строительству внутренних инженерных систем зданий.

В компании живет интеллектуальный дух и тяга к созданию новых, а главное — полезных для общества разработок, что приводит к непрерывному продуцированию интеллектуальных идей у сотрудников компании.

Если говорить об организации интеллектуального конвейера, то выглядит она следующим образом: 1) возникает идея; 2) презентуется команде; 3) собирается критика и формируется план развития; 4) создается рабочая группа; 4) стартует разработка; 5) осуществляется проверка рабочей

идеи на практике в несколько этапов; 6) оформление идеи в проект и получение патента (если требуется).

Так была выстроена работа над созданием технологии CLIMAT LIFE, представляющей альтернативное решение системам отопления и кондиционирования.

Компания основана изобретателем и профессором Сергеем Бурцевым. Большинство проектов связаны с разработкой идей для совершенствования и оптимизации микроклимата в помещениях зданий. Помимо этого, «Бюро техники» стала одной из основоположниц создания российской системы повышения энергоэффективности, водозффективности и экологичности объектов недвижимости GREEN ZOOM.

Компания использует информационные технологии для осуществления проверки параметров микроклимата на соответствие оптимальным значениям. Математическое моделирование (или сокращенно CFD) позволяет определять количество потребляемых объектами ресурсов (тепло, свет, вода) и предлагать комплекс инженерных энергоэффективных решений, способных дать совокупную экономию вышеперечисленных ресурсов и финансов, которые мы платим за них — это определяется в рамках энергомоделирования, или описывается аббревиатурой ВЕМ. Компания занимается интеллектуальным проектированием в 5D, 6D и 7D, одновременно сочетая работу нескольких информационных технологий для получения достойного результата нашей работы.

В каждой профессии должна быть мечта. Важно ловить волну и использовать новые драйверы роста. Сектор К2В — та область, которая требует скорейшего познания и содержит невероятный потенциал для роста и структурной перестройки всей экономики России. Тот, кто входит в интеллектуальный поток и осваивает новые открытые форматы работы, выстраивает по-настоящему эффективную площадку для партнерства, снимает барьеры, оказывается на гребне современной экономики.

Пора осознать, что интеллект нации — ценнейший капитал страны. Перед нами стоят вызовы, не преодолев которые, мы проиграем борьбу за новые рынки и человеческие ресурсы. Либо мы совершим этот рывок все вместе, либо всем придется глотать синюю таблетку и отступить.

ПРИМЕНЕНИЕ AGILE:

ОШИБКИ И РЕШЕНИЯ

Чтобы поддерживать уровень разработки на должном технологическом уровне, программисту требуется постоянное развитие. Пользователям нужен функционал здесь и сейчас, они не готовы ждать. Соответственно, и методики разработки должны учитывать эту вариативность и бешеный темп изменений. Если использовать классические подходы, то к тому моменту, как мы все распланируем и подойдем к стадии реализации, продукт уже успеет устареть, а к моменту выхода продукта на рынок конкуренты, использующие Agile, успеют наработать клиентскую базу и будут лучше осведомлены о потребностях клиента. Сегодня в ИТ-мире ходит поговорка: «Если ты вывел продукт на рынок и тебе за него не стыдно, то ты уже опоздал». Пользователи готовы мириться с тем, что изначально им будет доступен не весь функционал, а какая-то минимальная часть, но каждый месяц они будут получать обновления и видеть, как развивается продукт, особенно если в этих обновлениях будут учитываться их пожелания.

Agile возник в ИТ-сфере, и мы как ИТ-компания используем эту методику при разработке новых программных продуктов. Потому что Agile опирается на условия, которые меняются в результате окружающей среды. Это помогает разработчикам экспериментировать, получать обратную связь и тем самым создавать уникальные продукты.

В нашем случае, работая над повышением стабильности ИТ-серверов, мы использовали стандартное планирование и практики классического проектного управления с фазами: инициация, планирование, реализация, подведение итогов. При планировании выяснилось, что детальная проработка невозможна, так как требуется провести большой объем исследований в условиях постоянно изменяющихся требований. Необходимо применение методики Agile. Благодаря ему можно приспособиться к постоянно меняющимся условиям, держать плотный контакт с заказчиком и гибко управлять проектным треугольником «содержание — ресурсы — сроки». И теперь эта методология является основной в ИТ-компаниях.



**АЛЕКСЕЙ
КАМЕНЕВ**

руководитель продукта
«Сервис-монитор»
компания «Роспартнер»

В КАКИХ КОМПАНИЯХ НЕ НУЖЕН AGILE?

Agile неприемлем, если вы компания, которая ориентирована на циклические процессы. Например, хостер,

Мы живем в быстро изменяющемся мире. Нигде это так не чувствуется, как в ИТ-сфере. Регулярно меняются технологии разработки, выходят новые фреймворки, библиотеки, средства разработки.

интернет-провайдер или call-центр. Здесь не может быть Agile, за исключением случаев внутренних проектов. Также это методология неприемлема, если ваша архитектура, технологии не предусматривают гибких изменений. Это касается производственных и строительных компаний. При начале строительства дома у вас, во-первых, должен быть проект, учитывающий все аспекты: геологические данные, материалы, вес конструкций. А, во-вторых, у вас есть четкая последовательность и зависимость работ друг от друга: вначале готовим площадку и только затем занимаемся фундаментом и так далее. В таких случаях не может меняться последовательность работ, и Agile ничем не может помочь.

КОМУ ПОМОГАЕТ AGILE?

Agile помогает там, у кого есть высокая степень неопределенности и возможность гибко изменять последовательность задач. Это область разработки новых программных продуктов. Благодаря этой методике вы держите фокусировку всей команды на самой важной задаче — цели спринта, что позволяет поддерживать нужный темп разработки и избегать долгих задач, которые грозят превратиться в болото, поглощающее время и силы команды. Ничто так не демотивирует, как задача, по которой не видно продвижения, осязаемых результатов, несмотря на потраченные усилия. Также Agile позволяет держать постоянную связь с пользователем, понимать, что ему именно нужно. Это очень важно в ИТ-сфере. Мало того, если правильно выстроить работу с клиентом, то у него возникнет ощущение сопричастности к созданию и развитию продукта, а постоянные обновления, которые достигаются за счет Agile, помогут укрепить это чувство и не дать ему остыть.

ОШИБКИ В ПРИМЕНЕНИИ AGILE

Agile и Scrum требуют ритмичной работы — необходимо выдавать результат по окончании каждого спринта, который длится в среднем от двух недель до месяца. Это требует определенной специфики организации команды. Прежде всего, это стопроцентная вовлеченность человека в проект на время спринта. Многие компании пытаются оптимизировать использование дефицитных и дорогостоящих ИТ-специалистов, распараллеливая их работу на несколько проектов. И это самая главная ошибка при использовании Agile, так как у такого «распараллеленного» сотрудника теряется самое важное — фокусировка на цели спринта. Здесь компромиссом может быть ситуация, когда вы отдаете специалиста на другой проект на целое время спринта, то есть две недели он работает над одним проектом, а потом две следующие недели над другим, но ни в коем случае не одновременно. Но не забывайте, что переключение контекста и адаптация требуют определенного времени и сил специалиста.

БЖ

СЕКРЕТНОЕ ДОСЬЕ

Неумение продавать — одна из основных проблем всех начинающих предпринимателей, в том числе и франчайзи. По статистике, франшизы покупают новичками, взрослыми специалистами или людьми, достигшими потолка в своей сфере и не желающими больше работать «на дядю». Первая категория — «голодные студенты» от 19 до 25 лет, чаще всего без постоянных доходов. Шансы на успех у таких франчайзи 50% на 50%. Два оставшихся типажа покупателей — люди от 30 до 45 лет с доходом в 70 000–100 000 рублей в месяц. Такой тип франчайзи добивается успеха восьми случаях из десяти.

Но кем бы ни был франчайзи, студентом или топ-менеджером небольшой компании, очень редко это успешный специалист по продажам или маркетолог. Скорее всего, это человек, отвечавший раньше за центр затрат и не привыкший считать прибыль.

Люди не умеют продавать по двум причинам: психологический барьер и нехватка компетенций. Чтобы выжить в нынешних экономических условиях, предприниматель должен преодолеть свои страхи и начать общаться с клиентами. Франчайзер способен помочь новичку, как правило, через передачу собственного опыта (в нашем случае это методическое пособие «153 способа продавать») или через специальную образовательную программу.

В компании «Персональное решение» подобная программа появилась два года назад, после очередной волны недовольства со стороны партнеров. Заимствовав опыт успешных акселераторов — российского ФРИИ и международного 500Startups — мы запустили программу «Шатл», где франчайзи объединяются в группы по 6–8 человек, еженедельно отчитываются за свои успехи, обсуждают проблемы и обмениваются опытом.

На этой основе мы подготовили восемь способов гарантированно получить заказ в новую бизнес-эпоху.

Весомый вклад в проблемы начинающих предпринимателей вносят технологические изменения: традиционные рекламные каналы теряют эффективность, а новые доступны только узкопрофильным специалистам. Как в таком случае гарантированно получить заказ в новую бизнес-эпоху?

ГОВОРИТЕ ПО ДУШАМ

Многие менеджеры звонят клиентам только для того, что продать. Естественная реакция человека в такой ситуации — негатив и прекращение коммуникации. Попробуйте просто вступить в беседу с вашим типовым заказчиком: с директором по логистике, администратором крупного супермаркета, вице-президентом по HR. Пообщайтесь с ними 30–60 минут и спросите о пробелах в их текущей деятельности. После 20–30 таких интервью вы заметите, что проблемы у компаний примерно одинаковые, и следующая тысяча человек, которым вы позвоните, расскажет вам то же самое. Знание реальной проблемы клиента поможет вам изначально построить конструктивный диалог и составить для каждого клиента кастомизированное предложение.

ВСТРЕЧАЙТЕСЬ ЧАЩЕ

В современном мире очень важно построить с клиентом долгосрочные отношения. Продажа — уже не просто телефонный звонок, это комплексная работа над изменением сознания клиента. Сегодня он о вас даже не слышал, а завтра сам «гуглит» вашу фамилию. Как этого добиться? Старайтесь встречаться с клиентом максимально часто: в СМИ, в интернете, на билбордах в вашем городе, в рекомендациях его знакомых. Комплексный маркетинг — это трудоемкое и дорогое занятие, однако это единственно действенный инструмент в XXI веке. «Продавцы-налетчики» уже не в моде.

НАЙДИТЕ СВОЮ «ФИШКУ»

Современным предпринимателям доступны сотни различных инструментов: от раздачи флаеров до таргетиро-



**ДЕНИС
РЕШАНОВ**

основатель компании
«Персональное
решение»



ДЕЛИТЕСЬ ПОЛЕЗНОЙ ИНФОРМАЦИЕЙ

Не все заказчики, особенно в регионах, хорошо знакомы с передовыми технологиями. Если вы технологическая компания или продаете еще не широко известную на рынке услугу — помогите вашим клиентам узнать о ней больше. Пишите статьи в местные СМИ, выступайте на образовательных мастер-классах, круглых столах в Торгово-промышленной палате, делитесь с людьми своей экспертизой и инсайтами. Это повысит уровень доверия к вам и даст дорогу к новым заказчикам, за которых не придется бороться с многочисленными конкурентами.

Продажа — это выход из зоны комфорта. Любому человеку сложно начать продавать, есть в этом определенная доля смущения и страха отказа. Я бы сравнил продажи с искусством знакомства с девушками. Чтобы стать отличным «пикапером», надо сначала получить сто отказов и перестать бояться этого. Так и в продажах: надо начинать действовать, и со временем страх уйдет.

ванной рекламы в социальных сетях. Выберите себе что-то по душе, и будьте в этом сильны. В нашей сети есть разные партнеры: короли холодных звонков, мастера сарафанного радио, эксперты интернет-продаж, есть даже те, кто продает аутсорсинг линейного персонала (а это суровый B2B-бизнес) через Инстаграмм. Франчайзи из Старого Оскола вычислил аккаунты своих потенциальных клиентов и точно показывает им свою рекламу. В итоге они сами выходят на него и заказывают.

ЗАПУСТИТЕ САРАФАННОЕ РАДИО

Все предприниматели знают: рекомендации — самый надежный, а заодно еще и бесплатный канал продаж. Но как запустить этот пресловутый «сарафан»? Открываем телефонную книгу и начинаем с буквы А. «Привет, меня зовут Денис, мы с тобой как-то играли в футбол. Знаешь, я теперь занимаюсь аутсорсингом персонала, то есть у меня можно заказать людей на простые работы. Если у тебя появится потребность в дополнительных работающих руках, я к твоим услугам». Как ни странно, но люди очень хорошо запоминают подобные странные звонки и вспоминают о них при случае.

ИСПОЛЬЗУЙТЕ УЖЕ НЕМОДНЫЕ КАНАЛЫ

Иногда эффективный канал продвижения можно найти не в обзоре технологичных новинок, а в хорошо забытом и не популярном ворохе интернет-ресурсов. Например, платные размещения на профильных порталах и досках объявлений.

В последнее время такие ресурсы хорошо индексируются в поисковиках и часто выпадают в органической выдаче. Проще говоря, это как SEO-продвижение, только быстрее и почти бесплатно.

ДЕЛАЙТЕ ДОМАШНЮЮ РАБОТУ

Лучший инструмент поиска заказов в b2b — это директ-маркетинг. Задача предпринимателя составить список из 100–200 лучших клиентов и нарисовать их максимально подробный портрет: сколько у них сотрудников, кто принимает решение, пользуются ли уже услугами или продуктами, аналогичными вашим, довольны ли своими подрядчиками, сколько конкурирующих компаний уже с ними работает? Очень хороший источник информации — уволенные сотрудники. Они с удовольствием расскажут, как обстоят дела внутри вашего потенциального клиента. Пока вас не знают, заказчики будут осторожничать, но со временем, с 5–10 захода, вас пустят. Не все двести компаний, но 20% точно.

БУДЬТЕ В «ТУСОВКЕ»

Россия — большая страна, и продают тут не только в столице, но и в регионах. В отличие от Москвы, где давно царят жесткие рыночные отношения, в регионах до сих пор сильна «кумовщина», а потому знакомства и полезные связи там работают лучше. Поэтому предпринимателю жизненно важно общаться с правильными людьми, состоять в бизнес-клубах, наработать полезные связи.

БЖ

WOMAN WHO MATTERS

В 2018 году в России приняли стратегию, ориентированную на поддержку женщин. Готова ли наша страна к созданию благоприятных условий для профессионального и карьерного роста прекрасной половины человечества, и какие успешные практики мы можем заимствовать?

НЕСЛАБЫЙ ПОЛ

Современные технологии, высокий уровень образования и информационной открытости меняет роль женщины во всем мире. Представительницам прекрасной половины человечества больше не нужно с флагами и транспарантами отстаивать свои права, доказывать окружающим собственный профессионализм и разрываться между карьерой и семьей. За последнее десятилетие женщины укрепили собственные позиции в мировой политике, бизнес-экосистеме, социальной и общественной жизни. Согласно исследованию Credit Suisse Research Institute, с 2009 по 2018 год число женщин-парламентариев выросло по всему миру на 26%, женщин-министров — на 50%. Вслед за политикой, тенденция гендерного равенства распространяется и в бизнесе.

В Европе, Африке и на Ближнем Востоке около 20% мест в советах директоров разных компаний занято женщинами. Credit Suisse подтверждает: присутствие женщин в совете директоров не только дань моде на diversity (в переводе с английского — разнообразие), но и прагматичное экономически обоснованное решение. Даже одна женщина в топ-менеджменте компании приносит положительную динамику: при стабильном состоянии рынка стоимость акций в «женских» компаниях увеличивается на 5%. Добиваться высоких результатов удается за счет личных качеств, присущих современной женщине: ответственности, уверенности в себе, стрессоустойчивости, стратегическому мышлению. Кроме того, женщины-предприниматели чаще принимают осторожные решения, не берут на себя повышенные риски, стараются принимать консервативные решения. Все это делает женщин особенно эффективными руководителями в кризис.

Однако пока далеко не все традиционно патриархальные общества готовы к грядущему гендерному перевороту. Только 4% компаний по всему миру возглавляют женщины. В компаниях с прибылью более \$100 млн. женщины занимают в

основном коммуникациями: 44% женщин — это вице-президенты по коммуникациям, 35% — по связям с инвесторами, а 33% — HR-директора.

ТОЧКИ РОСТА

В числе самых продвинутых стран в части женской повестки — Норвегия. Там в почти 40% компаний присутствуют женщины в советах директоров. В России эта цифра составляет всего 8,1%. Европейские страны стараются продвигать женщин на законодательном уровне: во Франции, например, в январе 2011 года был принят закон, согласно которому компании с более 500 сотрудниками должно иметь в совете директоров не менее 40% женщин, а в Великобритании изменения в кодексе корпоративного управления 2012 года обязывают компании ежегодно отчитываться по своей гендерной политике.

России до подобных инициатив пока далеко: в нашей стране сегодня огромное количество женщин с амбициями, с хорошим образованием, буквально выброшенных из отрасли декретным отпуском. Для многих из них принципиально важно вернуться в профессию, но по тем или иным причинам они не могут это сделать: у кого-то отрасль шагнула далеко вперед, кто-то потерял компетенции, а кому-то просто нужна интеллектуальная встряска. Поддержкой таких женщин до последнего времени не занимались ни государственные органы, ни крупный бизнес, ни само сообщество.

Согласно исследованию Global gender diversity report 2017, ведущего международного агентства Nays, отмеченному авторитетной премией Woman who matters, в России по-прежнему, существуют барьеры, которые препятствуют развитию карьеры женщин наравне с карьерой мужчин.

Наиболее распространенными из них эксперты называют неформальные договоренности и стереотипы (например, пред-



Анна Рудакова — основатель и генеральный директор Форума и Премии «Woman who matters», партнер компании «Социальные проекты и программы». Культурный предприниматель и профессиональный фандрайзер в сфере социальных проектов, основатель и консультант нескольких благотворительных фондов. Участник программы «Открытый мир» 2018, выпускница Высшей Школы Управления НИУ ВШЭ, Института Бизнеса и Делового Администрирования РАНХиГС, Дижонской школы экономики. Генеральный директор компании Get Better Audioguide и совладелец бренда женских рубашек LaNeige collection.

ставления о типично «мужских» позициях — 27%). Второе место среди сложностей поделили семья и декрет. Из-за вынужденных перерывов в карьере (декретные отпуска, отпуска по уходу за ребенком) руководство компаний менее охотно продвигает женщин на управленческие позиции: с этим согласны 23% респондентов. Столько же опрошенных отметили сложности с совмещением успешной карьеры и семейной жизни. Среди остальных барьеров: отношение к женщинам-руководителям (10%), отсутствие поддержки со стороны семьи и окружающих (4%) и личные качества (3%).

Примерно 15 лет назад на Западе началась волна интереса к женской повестке: крупные международные компании осознали важность поддержки женщин. Кто-то запустил образовательные компании, кто-то информационные, где-то начали функционировать закрытые бизнес-клубы, заработали менторские сети. В некоторых отраслях, например, фармацевтической, поддержка женщин — обязательное требование конкурентоспособности компании, ведь примерно три четверти работников в этой индустрии женского пола.

Несколько лет назад этот тренд начал проникать в Россию: сначала женский вопрос поднимался в локальных офисах глобальных компаний, а позже и крупный российский бизнес начал активно смотреть в эту сторону. Однако 63% российских компаний по-прежнему ничего не делают для улучшения положения женщин-сотрудников. Оставшиеся 37% чаще всего внедряют гибкие условия труда или занимаются продвижением образа профессионально успешной женщины.

Эту статистику подтверждает и рейтинг наиболее комфортной среды для развития женщин от компании Grant Thornton. В отличие от лидера, США, где работает целая инфраструктура поддержки прекрасной половины человечества: институты,

Даже одна женщина в топ-менеджменте компании приносит положительную динамику: при стабильном состоянии рынка стоимость акций в «женских» компаниях увеличивается на 5%. Добиваться высоких результатов удается за счет личных качеств, присущих современной женщине: ответственности, уверенности в себе, стрессоустойчивости, стратегическому мышлению

образовательные центры, консалтинговые организации — Россия занимает в этом рейтинге только 78 строчку. На мой взгляд, причина такой колоссальной разницы в самой сути демократии. Поскольку в Штатах этому политическому строю уже несколько веков, люди там в целом охотнее занимаются защитой собственных прав, а также поддержкой меньшинств. Женщины в этой среде чувствуют себя более полноценными и

защищенными. Международные компании активно внедряют женскую повестку, и этот тренд постепенно приходит к нам.

В ближайшие годы в России женская тема будет все активнее проникать в крупные и средние компании. Во-первых, потому что компании обязаны будут следовать мировым трендам. Во-вторых, благодаря принятию в 2018 году национальной стратегии в интересах женщин.

ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ

Кейсы по поддержке женщин-профессионалов появляются сегодня по всему миру. Например, одни из лидеров в вопросе женского развития, британцы, придумали термин *mumpreneur* — «женщина, которая совмещает ведение бизнеса и заботу о своих детях». В Британии работает также программа *Camrpus for Mums*, где каждый год поддерживают 35 стартапов, созданных мамами. Кроме того, активисты движения *Mumpreneurs UK* и их спонсоры ежегодно выбирают 12 лучших бизнесов от мам-предпринимательниц. Конкурс уже стал международным: в 2018 лучших бизнес-мам выбирали и в Сингапуре. Наиболее успешные ниши реализации предпринимательских амбиций для мам остаются традиционными: детские услуги, товары ручной работы, детские товары по подписке и бьюти-товары.

Спортивные бренды, например, Nike, стараются привлечь внимание женщин через рекламные кампании. Международные консалтинговые и аудиторские фирмы также активно внедряют программы поддержки женщин. Такие организации представлены во всем мире и работают с разными клиентами и тем самым пытаются понимать тренды в различных секторах. В России постепенно также появляются женские инициативы: закрытые клубы работают в МТС и «Билайне», образовательная программа функционирует в MasterCard. В 2017 году самые активные компании в области женской повестки наградили премией *Woman who matters*.

Чем больше в отрасли женщин, тем больше компании в ней обязаны что-то делать. Пионерами программ женского развития считаются фармацевтические компании: им необходимо уметь управлять женской силой. Им важно найти некий баланс: ведь женщины рожают детей, уходят в декрет, и в этих условиях бизнесу нужно как-то оставаться на плаву. Многие западные компании сегодня готовы платить по 7–15 тыс. евро за получение сертификата *women-friendly company*. Специальные организации изучают программы поддержки и развития женщин по множественным показателям и вручают соответствующие документы. В этом году подобная практика стартует и в России.

Если мы хотим спланировать, как будет развиваться женский тренд в ближайшем будущем, можно посмотреть на отрасль КСО. Около полувека назад началась «мода» на социальные проекты, и многие стали заниматься благотворительностью и социальной деятельностью. Если раньше еще можно было встретить компании, которые вообще ничего не делали в этой сфере, сегодня такие организации настоящая редкость. Мир пережил некий корпоративный благотворительный бум. Я надеюсь, что скоро все будут делать что-то для женщин. Компании уже понимают, что важно иметь политику, направленную на женщин, потому что это отдельная категория сотрудников, с которыми важно уметь работать. На женщине вообще лежит гораздо больше обязанностей, чем на мужчине: и мужа поддержать, и семью накормить, и детей воспитать, и за собой ухаживать, и работать, поэтому компаниям нужно создавать для женщин специальные условия.

Российская неделя цветочного бизнеса

Цветы 2018

+ Online-трансляция по всему миру

21-22 августа 2018

Москва

Крупнейший бизнес-форум
по развитию цветочных салонов
и магазинов в России



2+1

2 дня насыщенной
программы от практиков
+ 1 закрытая вечеринка для
гостей форума

17+50

17 актуальных тем и
50 готовых инструментов по
развитию и продвижению
цветочного бизнеса

400

Гостей и партнеров,
которые будут
обмениваться своим
опытом на мероприятии



Персонал
Скрипты
Тренды
Продвижение
Анализ рынка
Продажи

До встречи на Форуме!

Билеты на сайте www.flowerweek.ru
или по телефону +7 (495) 055-1354

18+

Реклама

СДЕЛАНО В МОСКВЕ

После утомительных рассуждений о судьбах бизнеса, мировой экономики и не спадающего ажиотажа вокруг санкций, Москва решила, что пора бы извлекать из этого пользу. И открыла летний сезон настоящим деловым марафоном. Он затронул и fashion-индустрию. Забег получился внушительный: от тусовки к производству. Вот так на фоне «разрушенной экономики» в России обнаружился даже дизайн, который раньше прятался за три-четыре известные фамилии. Теперь слова «Москва — столица моды» вызывают не снисходительную улыбку, а деловой интерес. Выясним вместе: fashion-производство в России — это очередной миф или серьезные бизнес-перспективы?

31 мая в рамках Московской недели предпринимательства при поддержке Правительства Москвы состоялся Московский форум индустрии моды. Тот самый случай, когда первый блин удался вопреки ожиданиям. Заданная сегодня тональность проведения fashion мероприятий для делового сегмента отличается от традиционной на целую жизнь. Как по формату, так и по содержанию.

Удачно выбранная площадка LOFT HALL на ранних подступах задает нужный настрой. Вчерашние ларьки на пространстве спортивного комплекса уступили место современным и стильным интерьерам.

И никаких «Нет, ну что вы хотите? Легкую-то промышленность развалили, шьем из того, что есть». Только деловые тренды, задачи и пути их решения. Трудно поверить, но не стонал и не хвастался никто. Говорили о fashion как о бизнесе, то есть говорили так, как не говорили никогда. Вспомнили, что модная индустрия не про искусство. Она про бизнес функциональной эстетики.

ЭФФЕКТНЫЙ ВЫХОД

Залогом успеха форума стали топовые спикеры индустрии. Собрались только те, кому есть что сказать и сделать в модной сфере. Удивил комплексный подход в выборе выступающих.

Говорили обо всем, что есть в fashion-индустрии. Причем полное погружение осуществляли за один день лучшие в своей профессии.

Секретами успеха поделились актуальные дизайнеры. Среди них Игорь Гуляев, молодой французский модельер Christophe Guillarmé и даже ливанский кутюрье Tony Ward.

Состоявшиеся профессионалы крупных брендов обозначили стратегические аспекты управления модным бизнесом. Такие как Fashion-директор компании «Фаберлик» Андрей Бурматиков, директор по развитию модного бренда Bosco di Ciliegi Bosco Константин Андрикопулос, заместитель генерального директора Black Star Wear Ян Мурзич.

Образовательные fashion-тренды и перспективы озвучили лучшие учебные заведения Москвы: НИУ «Высшая Школа Экономики», Британская высшая школа дизайна, Fashion Factory.

Отдельное внимание уделили продвижению и созданию информационного поля для начинающих дизайнеров в секции СМИ и PR. Главный редактор Numero Russia Игорь Андреев, Екатерина Дарма («Вуго 24/7»), Диана Пернет (основательница ASVOFF, известный на весь мир fashion-блогер и критик) и Natalie Cantell (фэшн-директор Who What Wear, глобального медиабренда).



Порадовала и практическая часть форума. Знаменитый, богатый, успешный фотограф Антонио Федерико порядка тридцати минут рассказывал, что деньги и слава не имеют никакого значения. Важны только моменты настоящего человеческого счастья. Правда, после лекции по философии современный бог fashion-фотографии охотно продемонстрировал, как на практике он продолжает зарабатывать нешуточные капиталы.

Специальными гостями форума стали Сергей Собянин, Ксения Собчак, Яна Расковалова, Айсел Трудель, Артем Кривда, Галина Юдашкина, Дарья Веледеева, Наталья Сергунина, Алексей Фурсин.

МОДА С ПРЕПЯТСТВИЯМИ

Было бы странно, если бы форум прошел совсем на ура. А если и не странно, то подозрительно. Не рекламная ли статейка? Нет, не рекламная. Ибо на хорошую организацию не всегда актуальный спрос. Расскажу подробнее.

Модератором форума выступил уже ставший легендой Влад Лисовец. Опытный спикер и обаятельный ведущий прекрасно справился со своей задачей, но просчитался только в одном. Да и не мудрено было обмануться в таком случае. Кто же мог предположить, что из двухтысячной аудитории на его вопрос: «Кто здесь дизайнеры? Поднимите руку», — в зале откликнется человек семь. То ли у дизайнеров времени нет, то ли мало кто поверил в форум. Может, просто народ застенчивый попался и пожелал

остаться неузнанным. Однако вышла неловкость. Форум-то для бизнеса. И московское правительство логично ориентировалось прежде всего на молодой производственный бизнес. А кто пришел? Влад не растерялся и пошутил про стилистов и блогеров. Забыл еще фотографов и журналистов.

Выходит, в fashion-индустрии процент дизайнеров-предпринимателей исчезающе мал. Вместо производства нишу занимают люди слова и продажи модных советов. Действительно, дизайнер без производства — наемный сотрудник. А начать производственный бизнес молодому творческому человеку значительно сложнее, чем выступать медийным лицом или консультантом. Да и рисков меньше. Может быть, поэтому самый легкий путь оказывается самым популярным? Только перспективен ли он? Если в постперестроечный период мы сильно нуждались в качественных услугах, то сегодня есть острая потребность во внутреннем производстве.

Или дизайнеры-производители попросту не в курсе, что нужны городу. И он, город, в свою очередь создает условия для продуктивного сотрудничества состоявшихся игроков fashion-рынка, молодых предпринимателей и тех, кто стремится связать с модой свою профессиональную деятельность.

БУДУЩЕЕ FASHION-ПРОИЗВОДСТВА

«Будущее — это экономика впечатлений», — отметил Михаил Куснирович, председатель совета директоров модного бренда Bosco di Ciliegi





Фото: Moscow Fashion Forum

Как ни парадоксально это звучит, но на фоне ажиотажа с демонизацией России, в мире нарастает интерес к «made in Russia». Об этом открыто говорят представители крупнейших fashion-компаний внутри страны.

У потребителей созрел заказ на русский культурный код. Об этом прямо заявил fashion-директор компании «Фаберлик» Андрей Бурматиков. В то же время поступил запрос от директора по развитию Bosco di Ciliegi Константина Андрикопулос: не надо удивлять, дайте смысл вашего продукта.

Главный редактор Numero Russia Игорь Андреев кинул клич для молодых дизайнеров: готов посетить показ, где дизайнер выдает что-то свое, а не реплику известного бренда. А Влад Лисовец пошел дальше всех и поделился важным лайфхаком: хотите создать что-то уникальное, а не а la кто-то там? Месяца на два оставьте инстаграм.

«Московский форум индустрии моды — совершенно новое для нас мероприятие. Москва успешно конкурирует по различным направлениям с мировыми столицами. Мы хотим еще в одной сфере чувствовать себя достаточно уверенно, понимая высокий потенциал сферы fashion-индустрии. Данный форум призван положить начало развития постоянной дискуссии для представителей этой отрасли», — отметил глава столичного департамента науки, промышленной политики и предпринимательства Алексей Фурсин. Он также подчеркнул: «В Сколково будет организован отдельно павильон «Москва», где мы ждем столичных стартаперов. Наш венчурный фонд готов оказывать поддержку московским стартап-проектам».

Незаметно для себя мы оказались перед фактом: в молодых производителях заинтересованы, им готовы помогать больше, чем мешать. Создаются условия для формирования полноценной fashion-индустрии со всей необходимой агрибутикой.

КАК РУССКОМУ ДИЗАЙНУ ПОМОЖЕТ МОСКВА

Основным итогом Московского форума модной индустрии стал проект создания общегородского fashion-хаба, на основе которого смогут взаимодействовать все представители модного сообщества. Предполагается, что он будет включать в себя центр прототипирования для создания новых коллекций и работы с новыми материалами; центральный шоу-рум для проведения

показов; центр консультационного сопровождения компаний; акселератор для стартапов в сфере моды и креативных индустрий.

Мэр Москвы Сергей Собянин совместно с участниками обсудил конкретные пути развития и поддержки индустрии.

«Москва — признанный российский центр современной модной жизни. Развитию полноценной экосистемы в сфере дизайна и моды поможет создание единой инфраструктуры — общегородского fashion-хаба, на основе которого смогут взаимодействовать все представители отрасли. Мы договорились совместно работать над созданием такой инфраструктуры и реализацией других инициатив в сфере развития столичной моды», — заявил Сергей Собянин.

Для убедительности весь арсенал инновационных технологий в fashion-индустрии выгнали на тематических стендах с экспертами. Каждый заинтересовавшийся мог получить развернутый комментарий по каждому из направлений. Полный список инновационных предложений можно посмотреть на сайте форума.

Итоги форума в инстаграме подвела и Ксения Собчак, отметив: «...Прошла большая встреча главных редакторов и экспертов моды с @mossobyuanin. Честно, была удивлена интересом к этой теме у мэра, и очень буду рада, если реально будут подвижки в части эстетики, дизайна праздников и униформы для нашего города. Надеюсь, получится реализовать проекты хабов для молодых дизайнеров, которые мы обсуждали, и возможность все-таки сделать единую Неделю Моды в Москве — это моя мечта. Не коммерческие проекты, где за деньги пускают на подиум кого попало иногда, а экспертный совет, который будет по многим конкретным показателям оценивать того или иного претендента на показ. Что за чушь, что любого молодого дизайнера надо сразу на показ тащить? Нет ни мощностей произвести что-то, ни навыков, но уже «показ». Это и есть местечковость, с которой надо бороться».

Любопытное замечание, особенно в части единой Недели Моды в Москве. Дождались! Мелкокорыстный интерес сменился масштабностью идей и сулит нешуточные выгоды всем участникам. Если удастся осуществить, конечно. Во всяком случае, у Москвы появился реальный, а не декларативный шанс стать новой модной столицей.

СЪЕДОБНАЯ ЛОЖКА

На одной из крупнейших краудфандинг-платформ предприниматель из Башкирии запустил проект по сбору денежных средств для производства съедобных ложек, сделанных из муки.

По мнению автора проекта, съедобные ложки могут заменить одноразовую пластиковую посуду и быть востребованными в заведениях общественного питания или в качестве сувенирной продукции. Судя по видео, представленному на сайте, такими ложками можно есть не только мороженое, йогурты и разнообразные десерты, но также и горячие супы.

Уже была выпущена тестовая партия в 4 тысячи экземпляров, после чего рецепт был модифицирован. Средства, собранные на краудфандинге, пойдут на запуск полноценного промышленного производства в Стерлитамаке.

«Средства на запуск тестовой партии также собирались с помощью краудфандинга. Проект тогда собрал необходимые 136 тыс рублей, но финансовые показатели здесь играют второстепенную роль. Фактически мы вышли «в ноль», однако появились потенциальные дистрибьюторы, которые хотят распространять продукцию у себя в регионах, а также несколько оптовых заказов. Теперь, когда понятен спрос, отработаны все процедуры и рецепты, можно запускать полномасштабное производство», - рассказывает Вадим Фаттахов, руководитель проекта.

Помимо средств, которые планируется привлечь с помощью краудфандинга, в стартап Фаттахова уже инвестировали 2 миллиона рублей. В его планах - заниматься не только оптовыми продажами ложек, но еще и развивать производство по франшизе.

Также продукт может быть востребован в Европе, где традиционно большое значение придается экологичности продукции — в отличие от одноразовой пластиковой посуды, съедобные ложки полностью разлагаются в течение 1-2 месяцев.

Напомним, что на днях Еврокомиссия вынесла на обсуждение проект запрета ряда пластиковых изделий в странах-членах ЕС, а также предложила установить повышенные пошлины на их утилизацию. В случае принятия данного проекта, запрет коснется продукции, которая может быть заменена аналогами из более экологических видов материалов. В предварительном списке для запрета фигурирует и одноразовая пластиковая посуда. Ранее в некоторых странах уже установили план постепенного перехода на биоразлагаемую продукцию. Например, во Франции к 2020 году каждый второй одноразовый стаканчик или столовый прибор должен быть сделан из разлагаемых материалов.

БЖ



СТАВКА НА РОССИЮ

В 2017 году зарубежные инвесторы вложили средства в рекордные 238 проектов на территории Российской Федерации. Это на 33 проекта больше, чем годом ранее, таким образом темпы роста составили 16%, что значительно опережает результат 2016 года (2%).

В 2017 году зарубежные инвесторы вложили средства в 238 проектов — это рекордный показатель для России за все время проведения исследования с 2010 года

Регионы все больше привлекают инвесторов: положительную динамику показали республики Татарстан и Башкортостан, Приморский край, Липецкая и Белгородская области

Такие выводы содержатся в новом «Исследовании инвестиционной привлекательности стран Европы — Россия», проведенном компанией EY. Как и в 2016 году, в прошлом году зарубежные инвесторы вкладывали средства преимущественно в развитие новых производственных мощностей (202 проекта) в России, а не в расширение уже существующего бизнеса (36 проектов).

ПРОИЗВОДСТВО — ЛИДИРУЮЩАЯ ОТРАСЛЬ

Александр Ивлев, управляющий партнер EY по России:

— В очередной раз производство стало главной отраслью российской экономики с наибольшим числом проектов с участием ПИИ, их количество за год увеличилось на 18 проектов и составило 127. За прошедший год более чем в полтора раза выросло число проектов в отрасли энергетики — с 15 в 2016 году до 26 в 2017 году. Количество проектов в сфере финансовых услуг и услуг для бизнеса увеличилось более чем в два раза — с четырех до 10 в 2017 году. В отрасли транспорта и коммуникаций ситуация практически не изменилась: в 2017 году на нее приходился 31 проект. В сельском хозяйстве наблюдается небольшое снижение до 38 проектов в 2017 году по сравнению с 41 проектом в 2016 году.

Среди секторов в отрасли производства абсолютным лидером является фармацевтическая промышленность, на которую приходится 35 проектов. Второе место занимает производство машин и оборудования (21 проект). Кроме того, зарубежные инвесторы активно вкладывали средства в производство химической продукции и пластика (19 проектов). Положительная динамика была отмечена в секторах сырьевых ресурсов и металлов: в 2017 году количество проектов выросло на четыре и три соответственно. Значительный рост показал сектор цифровых технологий, на долю которого пришлось семь проектов (в 2016 году только один). Снижение наблюдается в секторе электрооборудования: на него пришлось семь проектов с привлечением ПИИ, что в два раза меньше, чем в 2016 году.

СТРАНЫ-ИНВЕТОРЫ

Александр Ивлев, управляющий партнер ЕУ по России:

— В 2017 году мы наблюдаем интересную тенденцию: страны Азии проявили большой интерес к российской экономике, их присутствие увеличилось более чем в 2,5 раза. Если в прошлом году в целом на страны азиатского региона приходилось только 30 проектов, то в 2017 году их количество достигло 76. Лидером по числу проектов с привлечением ПИИ впервые стал Китай: число китайских проектов выросло более чем в 3,5 раза — с девяти в 2016 году до 32 в 2017 году. Это самый высокий показатель для инвесторов из Китая за все время проведения исследования.

В десятку крупнейших инвесторов впервые за время проведения исследования попала Южная Корея — в 2017 году количество южнокорейских проектов составило 12. Для сравнения: в 2016 году инвесторы вложили средства только в два проекта. Положительный тренд наблюдается и у японских инвесторов: число проектов японских компаний увеличилось с 12 до 17.

Что касается Западной Европы, по итогам 2017 года страны этого региона продемонстрировали разнонаправленную динамику. В 2015 и 2016 годах первое место по количеству новых проектов занимала Германия, однако в 2017 году количество немецких проектов в России уменьшилось до 28 (по сравнению с 43 в 2016 году). Снижение числа новых проектов показала и Франция — с 20 до 11 за год.

В то же время положительную динамику продемонстрировали итальянские инвесторы, которые вложили средства в 17 проектов на территории страны и вышли на один уровень с Японией. Швейцария также увеличила свое присутствие в России: в 2016 году было реализовано семь проектов, а в 2017 году их число составило уже 11. В десятку крупнейших инвесторов вошла и Великобритания, которая в 2017 году вложила средства в восемь проектов против двух в 2016 году.

Финляндия замыкает десятку крупнейших инвесторов, число проектов ее компаний в России оказалось стабильным: по семь в 2016 и 2017 году.

Показав в 2016 году рекордный рост, в 2017 году США снизили инвестиционную активность: количество реализованных проектов уменьшилось в половину — с 38 до 19. Тем не менее и с таким результатом США заняли третью позицию в списке из десяти основных стран, инвестирующих в Россию.

РЕГИОНЫ ВСЕ БОЛЬШЕ ПРИВЛЕКАЮТ ИНВЕТОРОВ

По итогам 2017 года наиболее привлекательными для инвесторов остаются Москва и Московская область — здесь сосредоточены 54 проекта (в 2016 году аналогичный показатель был равен 49). В 2017 году значительная часть проектов в указанном регионе (10) пришлась на фармацевтическую промышленность. Лидером по инвестициям в столичном регионе стала Германия (10 проектов), за ней следует Китай (шесть). По четыре проекта финансируют компании из США и Швейцарии.

Санкт-Петербург и Ленинградская область удерживают второе место: здесь ведутся 17 проектов с привлечением ПИИ, что на два больше, чем в 2016 году. Из указанного количества три проекта финансируются инвесторами из Финляндии, а компании из Германии, Израиля и США поддерживают по два проекта.

Производство стало главной отраслью российской экономики с наибольшим числом проектов с участием ПИИ

Страны Азии проявили большой интерес к российской экономике: впервые лидером по числу проектов с привлечением ПИИ стал Китай, в десятку крупнейших инвесторов также вошли Япония и Южная Корея

Александр Ивлев, управляющий партнер ЕУ по России:

— По итогам 2017 года положительная динамика наблюдается во многих регионах России. Например, в Республике Татарстан, где количество проектов с участием ПИИ выросло в два раза — с семи до четырнадцати. Три проекта в регионе приходятся на инвесторов из США, по два — на Китай и Турцию.

Значительный рост показал Приморский край: там число новых проектов за год увеличилось с семи до двенадцати. Этот регион оказался интересным преимущественно для азиатских инвесторов — в три проекта направили средства компании из Китая, по два пришлось на компании из Японии, Южной Кореи и Гонконга, по одному проекту поддерживают предприниматели из Индии и Камбоджи.

В десятку регионов-лидеров по количеству проектов ПИИ в 2017 году вошла и Липецкая область: в 2016 году на ее долю приходилось только два проекта, а в 2017 уже девять. Из них два проекта получили инвестиции из США, остальные — из Европы.

По пять проектов привлекли ПИИ сразу в нескольких регионах России: в Республике Башкортостан, Белгородской, Владимирской, Новосибирской, Ульяновской областях, а также в Ставропольском крае. Башкортостан оказался единственным регионом России, интерес к которому проявили инвесторы из Вьетнама — два проекта вьетнамских компаний пришлись именно на него, причем оба относятся к пищевой промышленности. Три проекта из пяти в Белгороде запустили немецкие инвесторы. Для сравнения: в 2016 году в Белгороде проводилось только два проекта, а в Башкортостане не было ни одного.

Обратная ситуация наблюдается в Калужской области, которая в 2016 году занимала второе место по количеству проектов с участием ПИИ. В 2017 году их количество снизилось с пятнадцати до семи, а в состав инвесторов вошли только европейские компании.

БЖ

Оценка подлинности прямых иностранных инвестиций (ПИИ) основана на базе данных Global Location Trends и является результатом совместной работы ЕУ и IBM-Plant Location International.

ИНФЛЯЦИЯ VS ВКЛАДЫ

Инфляция — это устойчивый рост цен на товары и услуги. Деньги обесцениваются, и сегодня на ту же сумму можно купить меньше тех же товаров, чем вчера. Но больше, чем можно будет купить завтра, потому что при инфляции цены продолжают расти. Хлеб не становится вкуснее, одежда качественнее, а инструменты прочнее, а вот цены на них растут.

С первого взгляда причины очевидны: либо денег становится слишком много, что их допечатывает государство или граждане массово тратят сбережения, либо ускоряется оборот средств, когда кредиты становятся доступными.

Единственное, что волнует при этом население – как защитить свои накопления от обесценивания? Людям непонятно, что происходит: официальный уровень инфляции низкий, при этом цены на продукты и товары растут. Какой на самом деле уровень инфляции? Достаточно ли ставок по банковским вкладам, чтобы покрывать эту инфляцию?

Наверняка вы слышали о таких исследованиях продуктовых корзин, как «индекс биг-мака» или «индекс салата оливье», но для тех, кто не ест бигмаки и оливье, а любит совсем другие продукты, уровень инфляции может оказаться отличным от высчитанных журналистами и аналитиками индексов. Кроме того, в них не учитываются сезонные колебания цен: например, овощи, которые дешевеют летом и дорожают зимой.

Поэтому нужен универсальный метод, который позволил бы высчитывать инфляцию для всей страны в целом, учитывая тот факт, что у разных людей могут быть разные расходы. Для этой цели у нас в стране создан так называемый индекс-дефлятор, который учитывает в себе широкий спектр товаров и услуг массового потребления.

Для расчета этого индекса берется весь объем продукции, который был произведен в этом году (ВВП) в текущих ценах и делится на равный объем продукции, но уже в ценах прошлого года. Так, по итогам 2017 года уровень инфляции составил 2,52%, а за 2018 год инфляция ожидается на уровне 4%.

Для обычного потребителя инфляция помимо влияния на покупательную способность денег выражается еще и в том, что люди стараются перевести деньги в товары. Это провоцирует рост спроса, а за ним следует рост цен и еще более сильный рост инфляции.

Как влияет инфляция на банковские вклады? Стандартно доходность депозитов отстает от роста инфляции. Поэтому банковские вклады скорее годятся для сбережения и накопления

средств, нежели для инвестиционных целей. При определении процентов по вкладам банки ориентируются на инфляцию и ключевую ставку ЦБ РФ.

Бывает ситуация, когда официальная инфляция оказывается ниже, чем доходность по банковским вкладам. Это удачный момент, когда можно зафиксировать доходность, открыв вклад хотя бы на год.

Однако в погоне за высокими ставками не стоит забывать, о том, что банки опираются на ключевую ставку Центробанка при назначении процентов по вкладам. На данный момент ставка ЦБ составляет 7,25%. И это тот процент, под который банки берут деньги в долг у государства. Соответственно, задача банка – выдать кредиты населению выше ставки в 7,25%, и получить деньги от вкладчиков по ставке ниже, чем 7,25%. Разница между этим и составляет доходы банка.

Соответственно, если вы видите, что банк предлагает открывать вам вклад с доходностью более 7,25% годовых, то это повод насторожиться – вероятно, кредитной организации срочно нужны деньги и финансовое положение ее оставляет желать лучшего. А это в свою очередь может означать возможное банкротство или отзыв лицензии. В случае, если вы хранили в банке до 1,4млн рублей – это не страшно, эта сумма страхуется Агентством по страхованию вкладов, а вот если больше – то вы можете потенциально потерять часть своих накоплений в кризисной для банка ситуации.

На данный момент прогноз по инфляции на 2018 год составляет порядка 4%. Ставки же по банковским вкладам колеблются в диапазоне 4-7%, в зависимости от банка. Крупные банки позволяют себе предлагать депозиты под достаточно низкий процент, пользуясь своей репутацией. Ваша задача, как потенциального вкладчика, выбирать банки с достойным на текущий момент по рынку уровнем доходности по банковским вкладам, но при этом достаточно надежные и с хорошей репутацией. Депозит со ставкой в 5-7% вполне покроет инфляционные риски и, возможно, даже позволит заработать, если темпы инфляции не ускорятся.

22-24 сентября 2018

World Trade Center,
Краснопресненская наб., 12

RUSSIAN WOMEN FORUM 2018

Быть счастливой и успешной
женщиной в современном мире

Организатор



Prime Time Forums
International Show-Forum Company

ФОРМАТЫ RWF'18

22 сентября Суббота	Конгресс-зал до 1500 участниц	Мастер-классы до 450 участниц	Marketplace до 30 стендов	
23 сентября Воскресенье	Конгресс-зал до 350 участниц	Мастер-классы до 60 участниц	Marketplace до 30 стендов	VIP-party * до 100 участниц
24 сентября Понедельник	VIP-день * до 100 участниц	Менторские сессии ** до 20 участниц		

Реклама

Зарегистрироваться на мероприятие
www.ptf.su/rwf2018

ПСИ-ФАКТОР



В бизнесе принципиальную роль играет построение отношений между продавцом и покупателем, о чем свидетельствуют непрерывные труды специалистов по поиску оптимальных маркетинговых и сбытовых стратегий в пользу максимального удовлетворения потребительского спроса.

Несчетное количество продавцов из раза в раз стремятся завоевать доверие и лояльность клиентов, штурмуя без особой «раскачки» различные сегменты и масштабы бизнесов.

Зависимость объёма продаж компании только от количества продавцов в штате, если и не выдуманный миф, то ярко выраженное заблуждение, порой сбивающее с ног и собственников бизнеса, и руководителей.

Глобально за продажей всегда стоит работающий маркетинг, на основе которого строится всеобъемлющая стратегия развития бизнеса компании, что является классическим законом образования, стимулирования и деления спроса.

Однако, практикуя продажи на концептуальном уровне, осознаешь, что в свою очередь маркетинг строится на психологии потребителя, не добившись синхронизации с которой предложенные маркетинговые принципы не приведут бизнес к желаемому результату.

Ведь каждая маркетинговая стратегия позиционирования компании, продукта разрабатывается под конкретного потребителя, под его задачи, ценности, взгляды и принципы, что в

совокупности проецируется из его психологии поведения и отношения к происходящему.

РАЗГАДАТЬ ПОКУПАТЕЛЯ

Психология потребителя — это элемент глобальной психологии в продажах, направленной на изучение потребительского устоя, в плоскости управления двухсторонними отношениями между покупателем и продавцом с целью получения максимального рыночного эффекта.

Безусловно, у каждого бизнеса свой потребитель с собственной спецификой, требующей глубокого изучения её сути, для построения конструктивных и долгосрочных отношений.

Главным образом психология потребителя позволяет продавцу по-настоящему почувствовать своего клиента и быть более рациональным в распределении собственных усилий по достижению поставленных целей, а значит, более эффективно распоряжаться собственным временем.

На практике большинство продавцов испытывает затрудненность в представлении, каким должен быть целевой клиент компании и каким образом должна строиться вокруг него работа, считая свое предназначение только в осуществлении контакта с клиентом и выполнение его поручений.

Для прорыва в понимании сути психологии потребителя необходимо видеть в покупателе первостепенно не нечто неодушевленное, а человека со своими эмоциями, проблемами, способностями, ну и, конечно же, опытом.

Как правило, в переговорах с потенциальным покупателем достаточно коснуться темы опыта, полученного при покупке интересующего продукта или услуги у других продавцов, чтобы раскрыть все страхи и опасения клиента при выборе постав-



МИХАИЛ АФАНАСЬЕВ

эксперт-практик в сфере развития бизнеса, маркетинга и продаж

щика, тем самым определив, какой именно по содержанию продажу видит клиент.

Кроме того, среди значимых аспектов «психологии потребителя» является концентрация продавца на эмоциях покупателя.

Не каждый продавец задумывался хоть раз о том, в каком эмоциональном состоянии находится его потенциальный или действующий клиент в момент контакта с ним, не совладав с которым существенно снижается вероятность восприятия даже самого выгодного и здорового экономического решения.

Чувствовать эмоции покупателя — значит быть на мило ближе к клиенту, чем конкуренты.

Покупатели любят эмоции, привязываются к ним и к продавцам, способным найти (именно найти) к ним подход.

Очень часто продавцы оправдывают неудачу в переговорах, отсутствием заинтересованности со стороны клиента, главной причиной которой является отсутствие эмоциональной связи с ним.

ГЛАЗАМИ КЛИЕНТА

Помимо эмоционального состояния и опыта клиента, не менее важную роль в построении психологии потребителя оказывает набор потребительских ценностей, отличающий клиентов друг от друга: по размерам бизнеса, географии бизнеса, уровню цен, качества продукта, требований проекта, финансовым условиям, времени поставки, истории закупок и всего что только может напрямую или косвенно быть ценно для покупателя.

Из потребительских ценностей и опыта клиента складывается непосредственно портрет покупателя, позволяющий точно и быстро сегментировать клиентов на потенциальных покупателей и неликвидных контрагентов для принятия верных решений, просчет в которых может стоить продавцу упущенной выгоды.

В своей деятельности покупатель всегда делает для себя осознанный выбор, но не редко ему необходимо в этом помочь, путем демонстрации понимания продавцом сущности его потребностей и установления действующих бизнес-процессов и моделей принятия решений, регламентирующих закупочную деятельность клиента.

При выявлении моделей принятия решений используемых покупателем для осуществления закупочной деятельности продавцом устанавливаются: принципы принятия решений, лица, принимающие решения, и их окружение, что позволяет строить переговорный процесс исходя из функциональности исполнителей и лиц, принимающих решения.

Ведь именно модели принятия решений, и дерево потребительских ценностей определяют повседневную поведенческую логику покупателя, для выявления которых продавцы должны использовать прямые и закрытые вопросы.

Умеют ли продавцы задавать эти вопросы, позволяющие точно и кратко раскрывать суть собственного интереса? В теории — да, на практике — нет, из-за той же пресловутой боязни, спешки и (как им кажется) непредсказуемости клиента.

И одной из главных причин тому — шаблонные продажи, ведь для большинства бизнесов «продажа» — это презентация, которая возможно и запомнится клиенту, но точно не позволит установить контакт с ним и узнать специфику его интересов для построения более привлекательного для клиента предложения, тем самым ограничивая исполнительский потенциал продавца.



Разумеется, логику мышления покупателя «раскусить» довольно непросто, и большинство попыток может обернуться (и скорее обернется) для продавца дополнительными вопросами в виде возражений: «Зачем?», «Почему?», что совершенно нормально в ответ на интерес, проявленный продавцом.

Однако если клиент задает вопрос, значит, его это волнует, и игнорирование настоящего влечет за собой потерю связи с ним, реанимировать которую всегда труднее, чем начать с чистого листа.

Для того чтобы добиться максимального результата в переговорах с клиентом, от продавца потребуются корректная постановка вопроса с обязательной последующей его аргументацией во избежание двусмысленной трактовки со стороны покупателя.

Всегда важно помнить, что переговоры это не только одностороннее движение со стороны продавца, «переговоры» — это обязательно двухсторонний процесс, из которого покупатель оценивает компетенцию, возможности и сервис потенциального партнера и, что не менее важно, его честность и прозрачность намерений.

Глобально за продажей всегда стоит работающий маркетинг, на основе которого строится всеобъемлющая стратегия развития бизнеса компании, что является классическим законом образования, стимулирования и деления спроса

Нередко покупатель принимает решение в пользу «искренних» продавцов, способных продать свое «отношение» к клиенту, тем самым влияя на перестановку ценностей в сознании клиента.

На основе выявленной психологии потребителя продавец получит возможность: понимать и решать задачи покупателя, уверенно строить отношения с покупателем и управлять ими, моделировать возможные варианты развития событий, слышать тональность клиента, оценивать риски.

БЖ

ПРИНЦИП ВЗАИМНОСТИ:

ЧТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ ПЕРЕД ПОКУПКОЙ ФРАНШИЗЫ?

По данным экспертов, к 2021 году среднегодовые темпы роста мирового рынка здравоохранения составят 4,1%, а в странах с формирующимися рынками, в том числе в России, прогнозируется рост до 10%. В 2017 году объем российского рынка платных медицинских услуг достиг 622 млрд руб., в частности, рынок лабораторной диагностики превысил 71 млрд руб. Рынок лабораторной диагностики — это плодородная почва для любого франчайзи, желающего открыть свой бизнес, но при этом иметь определенные гарантии со стороны франчайзера.

Генеральный директор и основатель медицинской компании LabQuest Дарья Пикалюк поделилась советами с потенциальными инвесторами, обратив их внимание на те аспекты, которые следует учитывать при выборе франшизы:

— Основными задачами франчайзи являются: организация качественного сервиса в медицинских офисах, осуществление контроля за работой медицинского персонала, его обучением и профессиональным развитием, а также продвижение медицинского офиса на локальном уровне при поддержке франчайзера, разумеется. Инвестору следует обратить внимание на наличие преимуществ, предоставляемых франшизой, позволяющих ему начать предпринимательскую деятельность в

максимально комфортных условиях. Инвесторы выбирают удобный вариант сотрудничества, обусловленный объемом финансовых вложений. Партнеру следует знать, что в некоторых случаях он зарабатывает не только от продаж лабораторных исследований, но и имеет 100% выручки от процедур взятия биоматериала, услуг врачей и дополнительных сервисов. Более того, медицинская компания может предлагать франчайзеру свою поддержку в вопросах total marketing, включающую интернет-продвижение и рекламу на различных коммуникационных

В головах многих предпринимателей прочно засел стереотип о том, что медицинский бизнес доступен исключительно тем, кто обладает знаниями в этой области, а также людям с профильным образованием. Однако реальная ситуация обстоит совсем иначе: медицинский бизнес доступен всем, и лабораторная диагностика — идеальное тому подтверждение.

площадках, проведение мероприятий по стимулированию спроса, обеспечение POS-материалами, разработку и применение программ лояльности, работу с врачами и медицинскими сообществами с целью популяризации лабораторной диагностики и повышения узнаваемости бренда, а также комплексное PR-сопровождение.

Франчайзи следует принять во внимание следующие рекомендации при выборе медицинской франшизы.

1 Следует поближе познакомиться с франчайзером: пообщаться с первыми лицами, узнать их видение относительно развития бизнеса, а также увидеть лабораторию. Информации об инвестициях и окупаемости франшизы, как правило, недостаточно, чтобы иметь наиболее полную картину о франчайзере.

2 Необходимо обратить внимание на партнеров франчайзера, а также детально изучить маркетинг франшизы. Следует внимательно рассмотреть вопрос участия компании в поддержке и развитии своих партнеров.

3 Важно изучить, как выстроены процессы внутри лаборатории, какие технологии используются сотрудниками компании при выполнении лабораторных исследований. Ведь качество исследований — мультифакторное явление, где за цифрами на бланках результатов анализов кроется множество деталей: от организации рабочего пространства до соблюдения отраслевых стандартов.

4 До заключения договора стоит проговорить и зафиксировать с франчайзером план развития медицинского офиса. Впоследствии следует соотносить реальное развитие бизнеса с тем планом, который был утвержден изначально. Франчайзер может не гарантировать конкретный объем выручки, но он обязан гарантировать партнеру свое участие в бизнес-процессах.



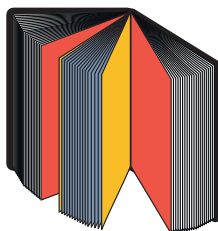
**ДАРЬЯ
ПИКАЛЮК**

Генеральный директор и основатель медицинской компании LabQuest

НАЧНИ ИЗДАВАТЬ СВОЙ «БИЗНЕС-ЖУРНАЛ»

«Бизнес-журнал» распространяется на всей территории Российской Федерации, в 20 регионах выпускаются локализованные версии издания. Локализованная версия состоит из двух блоков (объем каждого кратно 16 страницам):

- **64-112** общефедеральных полос, которые одинаковы для всех регионов и которые готовит федеральная редакция;



- **16-48** локальных полос, которые готовит региональная (реже федеральная) редакция и которые содержат статьи и обзоры о местном рынке и компаниях.

Таким образом, локализованная версия «Бизнес-журнала» — это качественный деловой журнал, в котором сбалансированно представлены как общефедеральные, так и локальные материалы и, который, как правило, не имеет аналогов на местном рынке.



ОТКРОЙ БИЗНЕС В СВОЕМ РЕГИОНЕ

«Бизнес-журнал» — всероссийское деловое издание для предпринимателей, управляющих собственниками компаний и топ-менеджеров.

Журнал выходит ежемесячно, издается с лета 2002 года.

Самый большой тираж среди деловых изданий России

Входит в состав портфельных компаний «Инфрафонда РВК»

(дочерняя компания ОАО «РВК» — государственного фонда фондов и института развития Российской Федерации).

**Мы предлагаем стать
издателем качественного
делового журнала**

**Подробности по телефону
+7 (495) 204-13-42**

**БИЗНЕС
журнал**

PARTNER@B-MAG.RU



ГАДЖЕТ, ДЕЙСТВУЙ!

Как заставить ленивый мозг решать креативные задачи в условиях хаоса и неопределенности.

Как известно, с годами люди имеют обыкновение приобретать разного рода недуги. В списке возрастных издержек не последнее место занимает нарастающая леность мозга, способная стать причиной множества проблем. В том числе — для делового человека.

Можно ли заставить мыслительные механизмы работать на полной скорости и служить надежным источником продуктивного мышления? Разумеется! В предыдущих выпусках «Бизнес-журнала» мы довольно подробно обсуждали вопросы достижения баланса между левым полушарием (рациональным) и правым (источником креативной производительности). Теперь пора двигаться дальше. В ближайших публикациях цикла мы попытаемся выяснить, как «нарастить» мускулатуру мозга. Ведь он нуждается в тренировках точно так же, как и любая другая часть тела! На нашей стороне целый ряд весьма эффективных упражнений, освоение и выполнение которых позволяет вернуть биологическому «компьютеру» (и прежде всего, конечно же, правому полушарию) утраченный тонус.

В завершение короткой преамбулы хотелось бы упомянуть, что продуктивное мышление как дисциплина имеет самое непосредственное отношение к акмеологии — науке о закономерностях и путях достижения совершенства во всех видах индивидуальной деятельности человека. При этом сразу же хочу предупредить: все обсуждаемое не имеет никакого отношения ни к мистике, ни к нейрофизиологии мозга. То, о чем мы будем говорить, — аккумулированный результат эмпирических исследований, проводившихся в течение нескольких столетий. В этом смысле продуктивное мышление — знание, извлеченное из различных духовных практик и «обработанное» известными исследователями. Так что говорить мы будем исключительно о мышлении и мыслительных механизмах, а также о катаклизмах, которым они подвержены.

Итак, приступим. И начнем с самого страшного — механизма отупения. Изначально все люди «оснащены» правым полушарием, то есть по определению талантливы и обладают продуктивным мышлением. А именно — острым умом и способностью за минимальное время выдавать нагора максимум решений, отвечающих всем поставленным условиям. Но со временем часть людей утрачивают подобную продуктивность. Причем не обязательно в зрелом или пожилом возрасте.

ДЕТСТВО

Давайте рассмотрим две схемы — идеальное развитие ребенка и условия, приводящие к отупению уже в первые годы жизни человека.

У нормального ребенка с рождения доминирует правое полушарие, а уже затем к нему постепенно добавляются левополушарные логические схемы. Это результат впитывания человеческого опыта под руководством родителей и старшего поколения в целом. Тем самым формируется совокупность «умных штампов», которыми человек будет пользоваться в стандартных ситуациях. Однако при этом он не теряет способности к творчеству.

Родители помогают малышу двумя путями. Прежде всего — разговаривают с ним «как с большим», то есть апеллируют к тому взрослому, что рождается одновременно с каждым человеком (для мозга нет понятия «младенчество»). С другой стороны, применяются не менее важные для воспитания мыслящего человека искусственные техники. Чаще всего это довольно стандартный набор, включающий в себя обучение ребенка чтению, письму и счету одновременно на всех доступных в семье языках, причем в раннем возрасте.

Эстафету подхватывают хорошие садики (мы же говорим об идеальном случае!) с сильной программой развития. Потом — школа, где к развитию человека подключаются высокие науки, которые тянут его вперед. А следом начинается обучение в вузе. Желательно — с такими специализациями, как физика, математика, химия, естественные науки в целом (так называемого негуманитарного типа).

Обучение гуманитарным наукам в России построено на «познавательной», а не на мыслительной базе: возникает определенный набор знаний, но не навыков их анализа

Почему именно — негуманитарного? К сожалению, обучение гуманитарным наукам у нас построено на «познавательной», а не на мыслительной базе. Передается скорее определенный набор знаний, а отнюдь не навыки их осмысления (что в итоге не позволяет научить человека думать).

Приведу простой пример. Между лингвистикой, филологией и семантикой обнаруживается радикальная разница, хотя все эти дисциплины, на первый взгляд, «вертятся» вокруг слов. Однако первые две занимаются языком, и лишь последняя — смыслом. Было бы замечательно, если бы у нас подрастающему поколению «давали» глубоко гуманитарные дисциплины, которые в предыдущие столетия рождали великих мыслителей. Но, к сожалению, в настоящее время такие случаи единичны. Остается уповать разве что на технические и медицинские вузы, где наука как таковая заставляет человека мыслить. Даже если он этого не хочет.

Вот так, собственно, и растет нормальный человек, у которого формируется левое полушарие при сохранении существенной мощности правого (его продуктивность соответствует норме). Остается только тренировать свою креативность и будить таланты.

Что же такое «тупой ребенок»? Это, надо сказать, несчастный человек. Его терроризирует старшее поколение, требующее тупого исполнения штампов вместо того, чтобы помочь впитывать окружающий мир во всем

его многообразии. Причем штампы эти «воспитатели» извлекают из собственной практики — не участвуя в играх или грубо обрывая их, не давая реализоваться способностям ребенка. Так старшие изо всех сил потворствуют оскудению возможностей развития.

Не в последнюю очередь этому способствуют игрушки. Если родители первого типа покупают своему чаду развивающие игры, простые кубики без надписей, а также четко идентифицируемых элементов (что дает ребенку возможность фантазировать и создавать собственные миры), то во втором случае приобретаются «формально-логические» игрушки, предполагающие как раз штампы и заранее определенные формы. Параллельно в системе требований доминируют послушание и поведение в рамках жесткого формата.

Человеку с подавленным правым полушарием все задачи кажутся стандартными. Сопутствующие качества — поверхностность, лень, прямолинейность, ограниченность в суждениях

В таких условиях дети нередко начинают бунтовать. Это «война за себя». Увы, война чаще всего проигранная: все заканчивается ужесточением системы подавления в семье и спортивными секциями, довершающими процесс угнетения креативности. Из той же серии — «модные» садика с облегченной программой развития. Преодолев эту часть жизни, ребенок уже откровенно не способен соответствовать уровню прогимназии. Ведь родители уже на раннем этапе лишили его важной вещи — тренировки ума, причем тренировки «с отягощением», которая необходима мозгу точно так же, как и всем другим группам мышц.

Итак, ребенок в течение длительного времени находился в положении «скота на откорм». В определенный момент родители прозревают и понимают: его надо «специально готовить». Но случается это довольно редко: куда чаще ребенка «упускают», то есть обрекают его на серьезные муки в будущем.

Другой распространенный «путь наименьшего сопротивления»: дитя отправляют в простую школу без дополнительных функций и опций, руководствуясь довольно нелепыми тезисами (которые лично я не могу понять ни как мать, ни как специалист). Формулировки обычно такие: «У детей должно быть детство» или «Не надо раньше времени учить ребенка всему, иначе в школе ему будет скучно».

Сингапурские дети в шесть лет уже разрабатывают для гаджетов программы, получающие мировое признание. А наши в те же годы еще не умеют ни читать, ни писать. Что считается «нормальным». При этом мы будто бы стремимся к какому-то «новому уровню развития», к «освоению» каких-то новых дисциплин. Это уже не смешно.

В «элитарных школах», являющихся обычно продолжением системы псевдоразвития, «выращивание на откорм» продолжается. Так, постепенно отказываясь от творческого начала, которому нет применения, ребенок, во-первых, превращается в абсолютного потребителя, во-вторых, отвыкает работать и творить, а в-третьих — входит во вкус. Ему это начинает нравиться! Он отказался от себя прежнего и «ведет себя хорошо», превращаясь в звукозаписывающее устройство, симпатичное взрослому окружению. Если у такого ребенка наблюдается мощное желание выжить, он становится либо хулиганом, либо отличником. Другой вариант — отличник-хулиган. Такие дети впоследствии имеют шанс развиваться нормально. Остальная масса «звукозаписывающих устройств» находится в диапазоне «троечник», «хорошист» и «пять с минусом» (нижний слой отличников, которые «берут» высиживанием, а не разумом). В дальнейшем такое «устройство» уже не может самостоятельно поступить в вуз: не выдерживает нагрузок. И, чтобы не стать лузером, опять идет по пути наименьшего сопротивления. Чаще всего — в коммерческий вуз.

ОТРОЧЕСТВО

Результатом такой программы «развития» становится некое существо с соотношением левого полушария к правому на уровне 2:1, а то и более. А ведь должно быть как минимум 1:2!

Что происходит у человека с подавленным правым полушарием? Во-первых, все задачи ему кажутся стандартными. Он просто не видит различий между задачей обычной и нестандартной, поскольку в принципе не способен улавливать в мире никаких нюансов и отличий. Сопутствующие качества такого человека — поверхностность, лень, невнимательность, прямолинейность и ограниченность в суждениях. Характерный симптом — постоянная тяга к изречению с умным видом прописных истин (тех же штампов).

Со временем, под влиянием социума, ленивый мозг начинает резко увеличивать количество штампов. Человек убеждается, что «штампованная» жизнь легче, чем креативная. И местами даже выстлана ковровой дорожкой. Таким образом, наш уже заметно подросший ребенок начинает с жадностью моделировать и впитывать стереотипы — вместо того чтобы пытаться отвечать на вопросы самому. Глотая все готовые ответы подряд, он наконец загружается ими до отказа. Левое (логическое) полушарие стремительно набирает мощность...

Дальнейшие шаги лишь фиксируют эти процессы. На третьем этапе левое полушарие начинает безжалостно отсекал всю информацию, которая не вписывается в прокрустово ложе штампов. И, что еще хуже, принимается незаметно для человека коверкать данные. Все это проявляется в софизме, демагогии, графоманстве... Все существенное — отбрасывается. Все недопонятое — забывается или пропускается.



АЛЕКСАНДРА КОЧЕТКОВА

профессор кафедры бизнеса и делового администрирования Института бизнеса и делового администрирования РАНХиГС при Президенте РФ

Четвертый этап превращения нормального человека в тупого (не глупого, а — негибкого!) приводит к неспособности решить ни одну смысловую задачу. Несмотря на коллекцию собранных штампов. Начинается присвоение задачам ярлыков «невозможно» и «не нужно». В этой реакции на происходящее постоянно сквозит нежелание напрягаться и что-то делать с помощью головы. Последняя как бы теряет свои исходные функции и воспринимается уже не в роли мыслительного аппарата, а в качестве лопатки, которой ребенок в детстве заставляли ковырять песок. Таким образом, человек, существо по определению мыслящее, отвергает свою природу!

Ярлык «невозможно» апеллирует к надежности и отсекает все задачи, сколько-нибудь отличающиеся от того, что хранится в сознании. В противном случае возникает ступор. Вплоть до истерики, озлобления и иных деструктивных реакций из разряда «Нет — и всё!», «Не трогайте меня!!!».

А вскоре ленивый мозг, уставший работать с большим диапазоном штампов, которые сам же собрал, начинает их сворачивать. Приближается кульминация процесса отупения: человек систематизирует штампы и рассортировывает их «по папкам». Причем каждая из них сжимается до одного штампа! Таким образом, даже штампы начинают заметно «оптимизироваться», и к тридцати пяти—тридцати семи годам остается в среднем пяток примитивных устоявшихся схем на уровне «Бабло побеждает зло».

На последнем этапе формирования ленивого мозга человек уже практически не способен расшатать себя сам. Начинается включение психосоматических реакций: при увеличении нагрузки болит голова, поднимается давление, иногда течет из носа кровь (чему я неоднократно была свидетелем). Человек физически не может решать сложные интеллектуальные задачи.

Со временем граница между мыслительными механизмами смещается еще больше. Пространство для креативного решения задач закрывается. На этом этапе человек уже не способен достучаться до самого себя. И в условиях хаотических изменений внешней среды становится беззащитным, совершенно неэффективным.

Огромное горе, если такой человек является руководителем компании. Шансов выжить у подобной бизнес-системы просто нет.

Теперь несколько комментариев к вышесказанному. Человека, знающего много языков, зачастую называют «умным». Хотелось бы напомнить, что это не имеет отношения к мышлению. Такая способность — из области «оперативного запоминающего устройства», краткосрочной памяти. Одно дело — способность к заучиванию, и совсем другое — когда человек может что-то создавать на другом языке.

То же самое можно сказать и о широкой эрудиции, которая вовсе не обязательно имеет отношение к мыслительным способностям. Возможно, речь идет только о масштабах накопленной коллекции штампов.

Часто бывает и так: человек способен оценивать ситуацию, но не может принять решение. То есть у него

хорошо работает анализ, а вот синтез — отключен. Как у собаки. «Все понимает, только сказать ничего не может».

При этом следует сделать две оговорки.

Прежде всего, ни в коем случае не следует заниматься излишним самокопанием и искать в себе признаки отупевшего разума! Кроме того, хочу напомнить: термин «левое полушарие» отнюдь не является ругательным. Речь идет исключительно о правильном соотношении. В известном смысле — балансе (в пользу, конечно же, правого полушария, 1:2!), которому следует уделять внимание.

МОИ УНИВЕРСИТЕТЫ

Теперь становится понятной наша задача. Нужно каким-то образом выдвинуть границу правополушарного мыслительного механизма на исконные позиции. При этом «бытовым» творчеством, «очумелыми ручками» и «кройкой и шитьем» делу не помочь. Это лишь поддерживающие механизмы. Заржавевший мозг не в силах создать что бы то ни было. Нужны специальные техники, позволяющие перемещать границы. А именно — нестандартные задачи, в которых полностью демонтирована заданная изначально логика. Задачи, помогающие человеку идти в обратном направлении, постепенно сжигая мосты доминирующего логического сознания.

С чего начать? С самых простых задач, конструктивно включающих в себя все акты творения и синтеза, а по сути своей — замаскированных под детские игры (что позволит ленивому мозгу легко «проглатывать» их).

С годами левое полушарие начинает не только безжалостно отсекал информацию, которая не вписывается в прокрустово ложе штампов, но и коверкать данные

Могу констатировать: к сожалению, ленивый мозг со временем обретает свою собственную волю. Вот, например, о полных людях часто говорят: «Жир есть просит». Проще говоря, человек, которому явно показана диета, вовсе не страдает отсутствием аппетита. Напротив, он всегда не прочь перекусить. Точно так же ленивый мозг требует лени! Бездействия и покоя! Не философского созерцания и наслаждения прекрасным, а абсолютного, тупого покоя. Атрофированная способность чем-либо восхищаться и порождать какие-либо отклики на окружающее соседствует с потребностью жадно глотать все «новенькое» и «модненькое» (уже «разжеванное», препарированное до уровня кашики, включая постоянное (и бессодержательное) общение и всякого рода зрелища. Глотать — без остановки. Останавливаться

как будто нельзя. Иначе накапывает пустота, от которой невозможно избавиться.

Что же, вот с этим и начнем работать!

Прежде всего следует «раскачать» человека путем постепенного увеличения нагрузки. В противном случае мозг будет все отвергать, и мы получим, скорее всего, лишь психосоматические результаты.

Первое упражнение — довольно простое, но очень важное. Разве что требующее в идеале командного участия. Нужно выбрать два простых предмета (желательно с минимумом составных частей), но в то же время нестандартных. К примеру, передо мной лежат фруктовые снеки, и я беру один из них: небольшой кусочек ананаса или папайи желтого цвета. Кроме того, на глаза мне попала половинка листа бумаги формата А4 «второго сорта» — желтоватого цвета, но с гладкой поверхностью. Это будет второй предмет. Задача такова: за определенные периоды времени (их продолжительность будет постоянно сокращаться) мы должны найти максимум прагматических решений в попытке ответить на вопрос о том, как с пользой применить эти предметы. При этом исходные объекты можно комбинировать с любым предметом окружающего мира, а также между собой.

Условий два. Мы берем строго по одному такому предмету. А также — не предлагаем юмористических решений. То есть предложение посадить снек в землю и вырастить из него ананас или папайю не проходит. С точки зрения конечной задачи это не более чем когни-

тивный мусор. Кроме того, нельзя предлагать решения бессмысленные либо не реализуемые технически.

Наши команды (или люди, если играем один на один) друг с другом не разговаривают и не списывают. Каждая уходит на 15 минут в кулуары, интенсивно работает и записывает свои варианты. Затем следует переключка. Первая команда читает свой список, вторая вычеркивает совпавшие варианты.

Однако похожие варианты, выполняемые по-разному (или если обнаруживаются какие-то другие нюансы), засчитываются как оригинальные решения.

Затем свой перечень приводит вторая команда — из невычеркнутого. После этого оба списка становятся вариантами запрещенных решений. Их оставляют (заглядывать в них нельзя), и обе команды уходят выполнять в течение семи минут то же самое задание. Затем следует вторая переключка. И — пятиминутный этап, завершающийся третьей переключкой. Впоследствии можно увеличивать количество этапов, но ни в коем случае не длительность (чтобы не вызвать отторжение ленивой черепной коробки). Главное — сыграть полные циклы.

Что происходит во время игры? Во-первых, длительность каждого цикла сокращается вдвое. Экзистенциальное давление растет, поскольку предыдущие списки отвергаются. Тем самым мозг все время подталкивается к новым решениям. А поскольку процесс завуалирован под детскую игру, мышление глотает наживку.



Падение количества решений бывает разным. Обычно их становится вдвое меньше по сравнению с каждым предшествующим этапом, что иллюстрирует стандартную непродуктивность взрослого человека. Однако случаются и катастрофические результаты. Недавно, работая с группой, я столкнулась с почти восьмикратным падением результативности. Что это означает? То, что мыслительная модель человека в довершение ко всему является еще и «спринтером». То есть выдыхается после первого же рывка. Это многое объясняет. В том числе позволяет ответить на вопрос о том, почему человек так тяжело переносит рабочий день, демонстрирует низкую работоспособность и не способен долго трудиться над интеллектуальными задачами.

Если на следующем этапе коэффициенты растут, значит, мы имеем дело с хорошо запускающимся механизмом. То есть наше мышление понимает задачу. А задача у нас, пожалуй, самая сложная во вселенной. Ведь нужно сгенерировать максимум решений за короткое время в условиях большого числа ограничений. Фактически мы синтезируем предметы с реальным миром, чтобы получить прагматические решения, которых до этого могло даже не существовать в природе. Это самая сложная из всех существующих задач, только замаскированная под детскую игру.

Коэффициент падения эффективности выше двух? Увы, фиксируем лень мозга. Если же на втором этапе процесс замедляется, а на третьем отмечается рост эффективности, — поздравляю: мышление работает нормально. И если немного потренироваться (примерно раз в неделю на протяжении двух-четырех месяцев) — не только вернется былая мощь, но и будет наблюдаться значительный рост креативных возможностей.

Чтобы подсчитать общую продуктивность, необходимо общее количество решений разделить на 27 (минут). Итог поначалу может оказаться некоторым потрясением для каждого взрослого человека: при первом таком опыте может выясниться, что больше одного решения в минуту породить не удастся. Часто все оказывается еще хуже. Исходя из возможностей мыслительного аппарата человека, это чудовищно низкие показатели! Впрочем, мне доводилось проводить такие эксперименты в Америке. Там результаты были намного более удручающими. Однако в целом хочу отметить: мы настолько «не напрягаемся» и такое немислимое количество времени тратим на создание решений, что продуктивность можно было бы увеличить только за счет ускорения этого процесса. К тому же здесь не требуется длительных и мучительных тренировок. Достаточно поиграть только в одну эту игру несколько суббот кряду, чтобы раскатать мышление и увеличить скорость. Как следствие, эффективность вырастет в разы!

Мои слушатели, игравшие в двухнедельном формате (непрерывно) и начинавшие с 60 решений на старте, через три дня выдавали уже 180 вариантов, а в финале доходили до трех с половиной тысяч. Как быстро раскручивается мышление! Как стремительно оно набирает скорость, причем у всех!

Нет человека, который не мог бы получить подобный результат. Есть только те, кто сошел с дистанции, не сумев подавить сопротивление мозга.

Как обычно действует ленивый мозг? Он начинает всячески отвлекать человека. Едва тот приступит к своим интеллектуальным делам — тут же какие-то визиты, звонки, «холодно», «жарко», «хочется пить». Вроде бы человек немного походил, собрался и, наконец, сел за работу. И тут — опять что-то мешает.

Для ленивого мозга все это не что иное, как соматическая реакция. Человек просто не может работать в таких условиях. Даже если искренне хочет что-то сделать, мозг зудит над ухом: «Что ты мучаешься, зачем это нужно, это не даст никакого результата!» Вот почему многое зависит от стартового этапа. Потребуется усидчивость, воля и непрерывное давление на самого себя.

Мозг следует брать не «через колено», а просто «плюхаясь на него животом». Сиди и делай! Результаты бывают только у тех, кто заставил себя. В противном случае не поможет уже ничто.

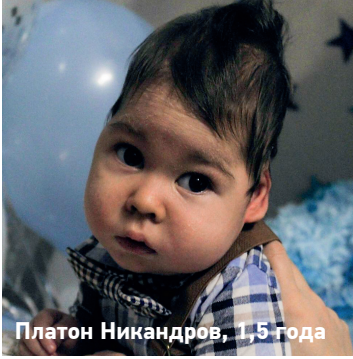
И еще один нюанс. Многие люди, оказавшись один на один со своим ленивым мозгом, но ощущающие себя не совсем «тупыми» (как правило, это узкие профессионалы, которые прекрасно справляются со своими задачами, но не способны расширить свои компетенции), требуют: «Да объясните же досконально, что вы от нас хотите!» Хотела бы сразу заметить (и так будет со всеми играми и упражнениями): если все и всегда подробно объяснять, мозг включаться не будет.

Кульминация отупения: человек систематизирует штампы и рассортировывает их «по папкам», сжимая до примитивных схем в духе «бабло побеждает зло»

Правое полушарие начинает работать только как креативная защита и функция выживания, но никак не иначе! Если «все объяснить» и разжевать, мы получим нагора лишь три-пять дурацких решений. На этом все закончится, можно будет расходиться. Так что пусть уж лучше задачи будут не слишком понятными. Пусть вы ничего не будете знать заранее. Пусть возникнет чувство растерянности. Только тогда мы сдвинем эту махину с места!

Впрочем, некоторый вектор для начала я все-таки задам. Вернемся к фруктовому снеку и придумаем, что с ним делать. Один из вариантов: залить этот снек теплой водой, размягчить его и сделать из него приманку для мух. Насекомых можно будет затем уничтожить, использовать как наживку во время рыбалки, сделать из них инсталляцию... Ну и так далее. Как еще применить эти предметы, а также все остальное, что придет в голову, — решать вам. Причем очень быстро!

БЖ



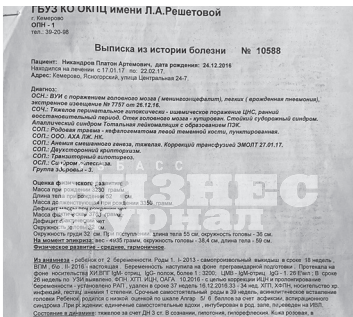
Платон Никандров, 1,5 года

БЛАГОЕ ДЕЛО. КУЗБАСС

ВОПРОКИ ДИАГНОЗУ

У маленького Платона Никандрова (24.12.2016 г.р.) в результате родовой травмы уже в первые дни жизни были диагностированы многочисленные нарушения, в том числе поражения ЦНС, отёк головного мозга, стойкий судорожный синдром, кефалогематома левой теменной кости и другие. Лечение в Кузбассе ребенок не получил, и родителями был организован сбор средств на первую трансплантацию стволовых клеток в госпитале «Бинтуань» (Китай), которая прошла успешно 17.07.2017 г. Врачи сразу зафиксировали улучшение состояния малыша. Мама Анжелика Никандрова рассказала: «Платон начал поднимать голову, смотреть по сторонам, разглядывать картинки. Прекратились тяжёлые эпилептические приступы. По заключению медиков, сохранность мозга у него составляет 60–70%. Есть шанс на выздоровление». Кузбассовцы возобновили сбор средств на повторную операцию в Китае, к которым активно присоединились и читатели «Бизнес-журнала».

Но во время подготовки ко второму этапу лечения, во время обследования Платона в Новосибирске, здоровье малыша ухудшилось. В данный момент болезнь находится в стадии ремиссии. За это время родители обращались во многие клиники, но получили приглашение только в г. Санкт-Петербург, результаты лечения детей со сходными диагнозами в которой подарили всем надежду. После получения официального разрешения от врачей, Платон и его мама выезжают на лечение. Курс дорогостоящих лекарств, реабилитационные мероприятия необходимо проводить непрерывно для предотвращения приступов и продолжения лечения для получения положительного результата. Поэтому снова обращаемся к вам за помощью, неравнодушные читатели: спешите делать добро!



РЕКВИЗИТЫ ДЛЯ ПЕРЕЧИСЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ:

ПОЛУЧАТЕЛЬ: НИКАНДРОВА АНЖЕЛИКА СЕРГЕВНА	ПОЛУЧАТЕЛЬ: ВОРОНКО АННА ЮРЬЕВНА
СЧЁТ ПОЛУЧАТЕЛЯ: 40817810626003029725	СЧЁТ ПОЛУЧАТЕЛЯ: 40817810226005683705
БАНК ПОЛУЧАТЕЛЯ: КЕМЕРОВСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ № 8615 ПАО СБЕРБАНК Г. КЕМЕРОВО	БАНК ПОЛУЧАТЕЛЯ: КЕМЕРОВСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ № 8615 ПАО СБЕРБАНК Г. КЕМЕРОВО
БИК БАНКА ПОЛУЧАТЕЛЯ: 043207612	БИК БАНКА ПОЛУЧАТЕЛЯ: 043207612
ИНН БАНКА ПОЛУЧАТЕЛЯ: 7707083893	ИНН БАНКА ПОЛУЧАТЕЛЯ: 7707083893
КОРРЕСПОНДЕНТСКИЙ СЧЁТ: 30101810200000000612	КОРРЕСПОНДЕНТСКИЙ СЧЁТ: 30101810200000000612
НОМЕР КАРТЫ: 4276260027552420	НОМЕР КАРТЫ: 639002269021223429

НАВСТРЕЧУ НОВОЙ ЖИЗНИ

Арсений Воронко (06.03.2013 г) появился на свет в Юргинском родильном доме в результате операции (кесарево сечение). Его состояние было очень тяжёлым (3–4 балла по шкале Апгар). Реанимация, специальный бокс, трубки, катетеры, капельницы, аппарат искусственной вентиляции лёгких... Тринадцать суток Арсений находился в состоянии комы. Со слов мамы Анны Воронко: «До полутора лет согласно рекомендациям врачей проходили обследование. Малыш развивался по возрастным параметрам, разговаривал с нами, знал всех животных».

В два года у Арсения наступил сильный речевой регресс: перестал разговаривать, общаться. Только через год бесконечных походов по врачам по инициативе бьющей тревогу мамы он был направлен на обследование в неврологическое отделение областной больницы. Выписан — с направлением на оформление социального статуса и диагнозом «смешанные специфические расстройства психологического развития, с задержкой психо-речевого развития, общее недоразвитие речи 1–2 уровня, аутоподобными проявлениями».

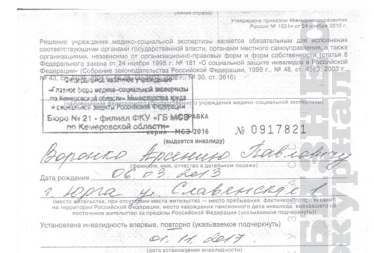
До 4-х лет Арсений проходил лечение, активно занимался с логопедом, психологом и дефектологом. Появились незначительные улучшения.

В этом году он вместе с мамой в течение месяца находился на обследовании в Институте мозга человека им. Н.П. Бехтерева (ИМЧ РАН). У ребёнка появились успехи, но это только первый этап. Сейчас Арсений находится на медикаментозном сопровождении, но в июне необходимо снова ехать в Санкт-Петербург для продолжения терапии. Вы можете принять непосредственное участие в судьбе Арсения, перечислив средства по указанным реквизитам или оказав посильную помощь в организации лечения.



ДИАГНОЗЫ:

- Атипичный аутизм с умственной отсталостью неуточненной. СНР тяжелой степени у ребенка с аутоподобным поведением.
- Резидуальная энцефалопатия, задержка психического и речевого развития по типу сенсорной афазии.
- Судорожный синдром в анамнезе.



ПО ВОПРОСАМ ОКАЗАНИЯ ПОМОЩИ ОБРАЩАТЬСЯ В РЕДАКЦИЮ ПО НОМЕРУ ТЕЛЕФОНА 8 3842 900 114 или ЭЛЕКТРОННОЙ ПОЧТЕ PRIEMNAYA@VMAG42.RU

Российская неделя салонов красоты
Крупнейший форум по развитию бизнеса в сфере красоты

Салон красоты 2018

24-25 июля 2018, Москва

+Online-трансляция по всему миру

Первый бизнес-форум в России для владельцев, управляющих и администраторов салонов красоты, барбершопов, косметических кабинетов, маникюрных студий и brow-баров

20

спикеров и экспертов
в сфере красоты

50

готовых инструментов
по созданию,
развитию и продвижению
салона красоты

500

владельцев салонов
красоты со всей России
и стран СНГ

**Не упустите шанс стать участником
главного события бьюти-индустрии в России!**

Реклама. 18+

Билеты на сайте www.salonweek.ru
или по телефону +7 (495) 201-92-47

ИСТОРИИ О ЛЮДЯХ, ЦЕЛЯХ И ЦЕННОСТЯХ

 **SYNERGY[®]**
EXECUTIVE
FORUM

20-21 ИЮНЯ

МОСКВА, VEGAS CITY HALL

01

ЗНАНИЯ И ОПЫТ
ПЕРВЫХ ЛИЦ
ВЕДУЩИХ
КОМПАНИЙ

02

НОВЫЕ СТРАТЕГИИ
ДЛЯ КРАТНОГО
РОСТА БИЗНЕСА

03

ДЕЛОВЫЕ СВЯЗИ
ДЛЯ ПЕРЕХОДА
НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ

+7 (495) 787-87-67

SYNERGYEXECUTIVE.RU