

ВЫБРАЛИ?

Руководители успешных российских и международных компаний рассказали о своих открытиях, печалях и радостях уходящего года

ГЛАВНАЯ ТЕМА

РАНО ИЛИ ПОЗДНО ВСЕ СТАНЕТ ПОНЯТНО, ВСЕ СТАНЕТ НА СВОИ МЕСТА И ВЫСТРОИТСЯ В ЕДИНУЮ КРАСИВУЮ СХЕМУ, КАК КРУЖЕВА. СТАНЕТ ПОНЯТНО, ЗАЧЕМ ВСЕ БЫЛО НУЖНО, ПОТОМУ ЧТО ВСЕ БУДЕТ ПРАВИЛЬНО.

ЛЬЮИС КЭРРОЛЛ, «АЛИСА В СТРАНЕ ЧУДЕС»

АРМАН ВОСКЕРЧЯН,
генеральный директор Philips
в России и СНГ

РЕЙНХОЛЬД ВЮРТ,
владелец международного
концерна WÜRTH

АНДРЕА ПАЙЮСКО,
генеральный директор Whirlpool
в России и странах Азии

РАЙТ РЕММЕЛЬ,
генеральный директор ЗАО «Евролайнс» –
российское представительство
международного автобусного
перевозчика Lux Express Group

ВЛАДИМИР МОСНИ,
генеральный директор Hilti Россия

ХЕЙКО Х. КООП,
главный исполнительный директор
Linxdatacenter и Linxtelecom

СЕРГЕЙ БОРОДИН,
генеральный директор программы
«МАЛИНА»

БОРИС КАПТЕЛОВ,
генеральный директор
Delivery Club в России

ДМИТРИЙ АЗАРОВ,
генеральный директор и совладелец
компании «Лаш Раша» (Lush)

РОВЕНА БЕРД,
соосновательница Lush

РАИЛЬ ХИСМАТУЛЛИН,
президент группы предприятий
«Тенториум»

ЛЕВ МАТВЕЕВ,
председатель совета директоров
группы компаний SearchInform

СЕРГЕЙ МАКАРИН,
генеральный директор компании
Nespresso в России

ЕВГЕНИЙ СПИРИЦА,
директор Международного центра
детекции лжи и профайлинга ICDS,
основатель «Международной
Академии исследования лжи»

ИРИНА ВАСЕНИНА,
председатель Совета директоров
Progression Group

ВЛАДИСЛАВ КОПИЦА,
основатель и генеральный
директор Open Village

Уроки года

ROYAL PHILIPS (NYSE: RPHG, AEX: PHIA) – технологическая компания с глубокой экспертизой в сфере потребительских товаров и здравоохранения. Компания занимает лидирующие позиции в области медицинской визуализации, мониторинга пациентов и IT-систем, а также решений для персонального ухода и техники для дома. Штаб-квартира Philips находится в Нидерландах, в 2015 году объем продаж решений Philips для здоровья и здравоохранения составил 16,8 млрд евро. В компании работают 69 000 сотрудников более чем в 100 странах.

ГЛАВНАЯ ТЕМА

ОСНОВНОЙ БАРЬЕР В НАС САМИХ

АРМАН ВОСКЕРЧЯН,
генеральный директор Philips в России и СНГ

2016 ГОД ПОДТВЕРДИЛ, что экономическая ситуация в России – это не кризис, а новая действительность, в которой нам предстоит жить и работать в ближайшие несколько лет. Это отчетливый сигнал, что старые подходы к ведению бизнеса изживают себя. Новая реальность требует нетривиальных и смелых решений, быстроты реакции и четкой стратегии. Сокращение покупательской способности населения говорит о необходимости ориентироваться на разработку комплексных решений в сфере здоровья и здравоохранения. И здесь необходимо сосредоточиться на инновациях, которые поддерживают человека на всех этапах континуума здоровья, – от ведения здорового образа жизни и профилактики заболеваний до лечения и ухода в домашних условиях. Создание эффективной системы здравоохранения, внедрение последних технологий в российскую клиническую практику, а самое главное – повышение доступности и качества медицинской помощи – все это возможно только путем объединения усилий государства и частных игроков. И здесь мы видим большой потенциал для раз-

В ЛЮБЫХ
ПЕРЕМЕНАХ
КРОЕТСЯ
МОЩНЫЙ
СТИМУЛ
К РАЗВИТИЮ.
МЫ ДОЛЖНЫ
ПОСТОЯННО
УЧИТЬСЯ ИХ
ВИДЕТЬ И
ПРЕДВОСХИЩАТЬ

вития. Предстоит серьезная работа, тем не менее, многое в этом направлении уже сделано.

В 2016 году мы научились более четко оценивать действительность и влияние тех вызовов, с которыми сталкиваемся, смогли взять на вооружение новые навыки и воспользоваться возможностями, которые всегда открываются в условиях неопределенности. Самый главный урок, который я вынес, – в любых переменных кроется мощный стимул к развитию. Нам часто приходится принимать трудные решения, погружаясь в волны рыночных изменений, и мы встаем перед необходимостью меняться самим. Мы должны постоянно учиться и смотреть новые направления, угадывать и предвосхищать перемены.

Я с удивлением обнаружил, что несмотря на плотный график, для регулярной заботы о себе есть все возможности. И основной барьер в нас самих, в нашем умении и, самое главное, готовности выйти за рамки привычного образа жизни, выйти из зоны комфорта. Мой совет: ставьте перед собой амбициозные цели, не бойтесь экспериментировать и обзаводитесь здоровыми привычками. ♦

Уроки года

РЕЙНХОЛЬД ВЮРТ,
владелец торгового пред-
приятия WÜRTH-Gruppe.
Состоит в сотне самых
богатых людей мира
по версии Forbes, его со-
стояние оценивается в \$9
млрд. Возглавил семейный
бизнес в 1954 году. Се-
годня WÜRTH – мировой
лидер в поставках ком-
плектующих, расходных
материалов и инстру-
ментов профессиональ-
ного уровня для монтажа,
технического обслужива-
ния и ремонта. Компанию
представляют свыше 400
независимых предпри-
ятий в более чем 80 стра-
нах мира. Годовой оборот
превышает 11,5 млрд.
евро. В России WÜRTH
работает с 1993 года.

ГЛАВНАЯ ТЕМА



ВЕРНОСТЬ СВОИМ ПРИНЦИПАМ — ГАРАНТ УСПЕХА

РЕЙНХОЛЬД ВЮРТ,

владелец международного
концерна WÜRTH

УХОДЯЩИЙ ГОД получился не самым простым как в экономическом, так и в политическом аспекте. Впрочем, так можно охарактеризовать многие периоды в мировой истории. Однако трудности — не всегда плохо. Помимо всего прочего, это отличная возможность проверить себя и мобилизовать силы.

Я убежден, что учиться, совершенствоваться и развиваться мы можем и, в некоторой степени, должны каждый день. Без развития нет прогресса, без прогресса — будущего. Так сложилось, что у руля компании, в штате которой было всего два человека, я оказался в 19 лет. Сегодня наше торговое предприятие насчитывает более 70 тысяч сотрудников в 80 странах по всему миру. Несмотря на значительные изменения, произошедшие за последние полвека во всех областях человеческой жизнедеятельности, я остаюсь верен все тем же принципам, с которыми начинал строительство теперь уже империи.

Во-первых, в бизнесе не должно существовать государственных границ и национальностей. Этот вопрос особенно актуален сейчас, ввиду последних событий на мировой политической арене. Мне часто задают вопрос: «Почему вы, профессор Вюрт, не перестаете инвестировать в Россию?» Ответ очевиден — это выгодно. Какая бы экономическая

НЕОБХОДИМО
УЧИТЬСЯ
ПРОГНОЗИРОВАТЬ
БУДУЩЕЕ. ЭТО
НЕ ПРОСТО,
НО НЕОБХОДИМО.
Я ПЛАНИРУЮ
НА 10 ЛЕТ ВПЕРЕД.
КАК ПОКАЗЫВАЕТ
ПРАКТИКА,
НЕ ЗРЯ

ситуация не складывалась в стране, российские подразделения прибыльны. Меня впечатляет умение местных предпринимателей очень своевременно адаптировать модель ведения бизнеса под окружающую среду. Оставаться стабильно успешными на рынке в нестабильное время.

Во-вторых, необходимо учиться прогнозировать будущее. Это не просто. Весьма затруднительно предположить, чем будет обусловлен спрос потребителей, и каким предложением представится возможным его удовлетворить. Однако это делать необходимо, по крайней мере при создании перспективного «долгоиграющего» предприятия. Я планирую на 10 лет вперед. Как показывает практика, не зря.

В-третьих, культура и политика компании не должны подвергаться влиянию внешних факторов. Главная ценность успешного предприятия — специалисты. Безусловно, сейчас многие вынуждены перейти в режим экономии, сокращать издержки и искать альтернативные варианты увеличения прибыли или сохранения ее на прежнем уровне. На мой взгляд, делать это путем лишения предприятия профессионалов как минимум не рационально.

2016 год доказал, что нужно учиться приспосабливаться к работе в самых нетривиальных условиях, когда правила игры меняются непредсказуемо и быстро. Но все же самый главный урок, который мы должны вынести из уходящего года, — это понимание хрупкости мира. Не просто сохранять мир, однако гораздо сложнее восстанавливать его после разрушения. Об этом нельзя забывать никому из нас. ♦

Уроки года

WHIRLPOOL CORPORATION (NYSE: WHR) –

крупнейший в мире производитель и поставщик основных видов бытовой техники с годовым оборотом в объеме около 21 млрд долларов, 97 000 сотрудников и наличием 70 производственных и технических центров по всему миру в 2015 году. Компания представляет Indesit, Hotpoint, Whirlpool, KitchenAid, Bauknecht, Maytag, Jenn-Air, Amana, Brastemp, Consul и многие другие бренды практически во всех странах мира. С более 24 000 сотрудников, которые трудятся в более чем 30 странах Европы, Ближнего Востока и Африки и производственными площадками в 8 странах Whirlpool EMEA является дочерней компанией Whirlpool Corporation. Европейский операционный центр расположен в Комерио, Италия.

БРЕНДЫ ПЕРЕСМОТРЕЛИ СВОЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ

АНДРЕА ПАЙЮСКО,

генеральный директор Whirlpool в России и странах Азии

СЛОЖНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ситуация 2015 года получила продолжение в нынешнем 2016 году. В связи с этим нам было необходимо научиться адаптироваться к новым правилам игры, чтобы сохранить финансовые показатели.

Показатели покупательской способности населения и объемов продаж, несмотря на недавнюю относительную стабилизацию по сравнению с предыдущими годами, остаются на весьма невысоком уровне. В нынешних непростых экономических условиях важно объективно оценивать реалии рынка, изменения потребностей покупателей, сильные и слабые стороны как своей компании, так и конкурентов, научиться быть гибкими для того, чтобы успешно вести бизнес в довольно нестабильной обстановке.

Что касается потребительских предпочтений, в эпоху стремительного развития интернета и различных «умных» технологий люди обладают гораздо большим количеством информации, становятся более требовательными. Они хотят пользоваться не просто доступной и качественной техникой – новые продукты также должны быть современными, соответствовать трендам и делать жизнь проще. Это уже установившаяся реальность, на которую сложность нынешнего экономического цикла влияет лишь в незначительной степени.

ОБЩЕСТВО
ПОТРЕБЛЕНИЯ
БОДРИЙЯРА –
СЛОЖИВШАЯСЯ
СЕГОДНЯ
РЕАЛЬНОСТЬ,
И В РОССИИ УЖЕ
СФОРМИРОВАЛАСЬ
ОПРЕДЕЛЕННАЯ
КУЛЬТУРА
ПОТРЕБЛЕНИЯ

Кратко я бы сформулировал главный урок 2016 года следующим образом: сейчас нам необходимо одновременно быстро адаптироваться и продолжать внедрять инновационные продукты, созданные в соответствии с желаниями потребителей.

Мы считаем, что 2016 год станет переходным этапом между кризисом и важным новым периодом экономического роста. Многие бренды уже пересмотрели свое позиционирование для того, чтобы лучше адаптироваться к меняющимся условиям. Главным уроком стало приобретенное умение здраво анализировать обстановку и не создавать лишних иллюзий. По результатам очень сложного 2015 года на рынке изменилось все: пути продвижения, стратегии выхода на рынок некоторых ритейлеров, ключевые характеристики новых самых популярных продуктов. Подводя итог, урок года можно выразить так: способность рынка нашей страны быстро меняться – это его ключевой двигатель. Эта способность станет невероятно важным преимуществом, когда начнется новая волна роста экономики.

2016 год стал временем больших и неожиданных перемен. Потребитель очень активно взаимодействует с цифровыми технологиями, в связи с чем традиционные каналы коммуникации с ним становятся все менее актуальными и эффективными. Возможности и риски становятся больше и возникают чаще. Компаниям необходимо развивать умение эффективно действовать в непредвиденных ситуациях и замечать новые тренды, становиться все более быстрыми и гибкими. ♦



СКОРОСТЬ ИЗМЕНЕНИЙ ДОЛЖНА БЫТЬ МГНОВЕННОЙ

РАЙТ РЕММЕЛЬ,
генеральный директор «Евролайнс»

ГЛАВНЫЙ УРОК ГОДА для себя формулирую так: никогда не расслабляться, максимально оперативно реагировать на внештатные ситуации. Мы в этом году справлялись именно с такими случаями, потому что работать пришлось в условиях ослабления рынка. Несмотря на негативные прогнозы и непростую экономическую ситуацию, при быстрой реакции на изменения можно добиться успеха. Важно предугадывать тренды или создавать их. Да, для этого приходится брать риски на себя, но при правильных решениях они обязательно окупятся. Даже в сложных экономических условиях любая компания должна прежде всего заботиться о клиенте. Сегодня в России нельзя работать по технологиям, которые приносили успех два или три года назад. Международные операторы пассажирских перевозок (не важно каких – автобусных, железнодорожных, морских или авиа) это особенно чувствуют на себе. Некоторые отрицательные примеры нынешнего года доказывают, что скорость изменений должна быть мгновенной, иначе ты просто уйдешь с рынка. ♦

ВАЖНО
ПРЕДУГАДЫВАТЬ
ТРЕНДЫ
ИЛИ СОЗДАВАТЬ
ИХ. ДА, ДЛЯ ЭТОГО
ПРИХОДИТСЯ
БРАТЬ РИСКИ
НА СЕБЯ, НО
ПРИ ПРАВИЛЬНЫХ
РЕШЕНИЯХ ОНИ
ОБЯЗАТЕЛЬНО
ОКУПАТСЯ

ЗАО «ЕВРОЛАЙНС» – российское представительство Lux Express Group. Lux Express Group – оператор международных автобусных экспресс-линий, предлагающий свои услуги в 12 странах Европы. Lux Express Group была создана эстонским предпринимателем Хуго Осула (Hugo Osula). Российская компания ЗАО «Евролайнс» основана в 1997 году. На сегодняшний день автобусный парк группы насчитывает около 80 автобусов. По итогам девяти месяцев 2016 года, пассажиропоток в автобусах компании на петербургском направлении вырос на 12% и составил 326 тыс. человек.

Уроки года

HILTI – мировой поставщик инновационных решений, систем и услуг для профессионального строительства. Штаб-квартира Hilti Group находится в г. Шаан в княжестве Лихтенштейн. Основанная в 1941 году как небольшая семейная компания, современная Hilti Group – это глобальная корпорация с представительствами в 120 странах мира, в которых работает более 20 тысяч сотрудников. Hilti располагает собственными заводами и научно-исследовательскими центрами в Европе, Азии и Америке. Инвестиции в исследования и разработки составляют более 5% годового оборота компании. Технологии Hilti применялись при строительстве или реконструкции множества объектов мирового значения, включая Пизанскую башню, объекты Олимпиады в Сочи, мост на острове Русский и многие другие. На российском рынке Hilti работает с 1993 года.

ГЛАВНАЯ ТЕМА



ЛУЧШЕЕ ВРЕМЯ ДЛЯ ИНИЦИАТИВНЫХ И ТАЛАНТЛИВЫХ

ВЛАДИМИР МОСНИ,
генеральный директор Hilti Россия

ЭТОТ ГОД БЫЛ ОЧЕНЬ БОГАТЫМ

на впечатления как в личной, так и в профессиональной жизни, но он еще раз убедил меня в том, что кризис – это время возможностей. В России я живу более 10 лет, и это не первый кризис, с которым сталкивается наш бизнес. Оценивая результаты в текущей ситуации, я уверенно могу сказать, что кризис – отличное время для лучших людей. Это лучшее время для инициативных сотрудников и талантливых соискателей, а также работодателей, которые в любых обстоятельствах смотрят в будущее и инвестируют в рост бизнеса.

Год показал, что всегда нужно полагаться на свои собственные силы. Иными словами, никто тебе не поможет, если ты сам себе не поможешь. Думаю, многие согласятся с тем, что в определенные моменты казалось, что хуже быть уже не может, но бизнес справлялся, адаптировался, и это хороший знак. В свете того, что внешние факторы сложно назвать благоприятными, перед Россией стоит важная задача: создавать такие условия, чтобы

ТЕНДЕНЦИЯ
ЛОКАЛИЗАЦИИ
ПРОИЗВОДСТВА
БУДЕТ
ПРОДОЛЖАТЬСЯ.
Я БЫ НАЗВАЛ
ЭТО «LOCALIZE
OR DIE»

лучшие умы не покидали страну, а хотели оставаться здесь, работать, вести бизнес и строить лучшее будущее.

Россия показывает хорошие результаты в рейтинге Ease of Doing Business, и это огромный шаг вперед. Россия становится привлекательной страной для производства. Если раньше российский продукт ассоциировался с низким качеством и высокой ценой, то сегодня ситуация изменилась, и тенденция локализации производства будет продолжаться. Я бы назвал это «Localize or die». Иными словами, все, что можно производить локально, должно производиться локально. У глобальных игроков есть процессы и инновации, которые можно внедрять на местных предприятиях, чтобы получать качественный и конкурентоспособный российский продукт. Наша компания более пяти лет локально производит ряд продуктов, что позволяет нам решать две важные задачи: обеспечивать доступность наших решений для заказчиков и сохранять конкурентоспособные цены. ♦

Уроки года

ГРУППА КОМПАНИЙ

LINX была основана в 2000 году. Изначально создавалась и работала как магистральный оператор связи и поставщик телекоммуникационных решений для бизнеса. Одной из первых группа компаний Linx обеспечила в своем целевом регионе передачу данных с малым временем задержки и предложила высоконадежные центры обработки данных, позволяя клиентам расширять свой бизнес за пределы национальных границ.

Сегодня группа компаний Linx включает 10 региональных представительств с главным офисом в Амстердаме (Нидерланды). С помощью комплекса взаимосвязанных центров обработки данных и обширной телекоммуникационной сети в Восточной и Центральной Европе группа обеспечивает связь между Западом и Востоком.



ГЛОБАЛЬНУЮ ПОЛИТИКУ НУЖНО ВЕСТИ УМНО

ХЕЙКО Х. КООП,

главный исполнительный директор Linxdatacenter и Linxtelecom

УМЕНИЕ ПРЕОДОЛЕВАТЬ КРИЗИСЫ и работать в ситуации нестабильности – одна из самых сильных сторон российских предпринимателей. Представители абсолютно всех сфер бизнеса ожидали передышки после валютного кризиса 2015 года, но, как мы видим, кризисные тенденции оказались глубже, чем можно было предположить. Существование, более того, развитие в жестких условиях – это вызов, который нужно уметь превращать в возможность. Пожалуй, это основной урок, который могли извлечь российские предприниматели, а вместе с ними и мы, представители международного бизнеса, работающие здесь. Уверен, что в 2017 году Россия умно и дипломатично поведет свою глобальную политику в новых реалиях, – то же избрание Трампа президентом Америки может существенно повлиять на ведение бизнеса во многих странах, – и мы сможем увидеть новых иностранных игроков на ее рынках.

Для меня основным уроком сразу нескольких последних лет стало ясное понимание приоритета в бизнесе такого понятия, как команда. Исключительно важно правильно выбирать людей, с которыми ты ведешь бизнес. 2016 год показал мне, что только с профессионалами, с теми, кто разделяет твои собственные цели и устремления, можно выстраивать стратегические и тактические проекты, досконально прорабатывать процедуры

ЕЖЕГОДНО
ОБЪЕМ ДАННЫХ
В МИРЕ
УДВАИВАЕТСЯ,
НАСТУПАЕТ
ЭРА ВСЕОБЩЕЙ
ДИГИТАЛИЗАЦИИ
БИЗНЕСА.
А ТАКЖЕ
ДИГИТАЛИЗАЦИИ
ПРЕСТУПНОСТИ И
КОНКУРЕНТНЫХ
ВОЙН

и внутреннюю политику компании, чтобы и эти инициативы были успешно реализованы. Самостоятельно контролировать сотни событий, ежедневно происходящих в компании и на рынке, физически невозможно. Но если задан правильный вектор, а в команде топ-менеджеров есть единство по ключевым вопросам, можно быть уверенным, что клиенты компании будут довольны, а намеченные цели – достигнуты.

Уроки этого года, которые могут иметь значение для мирового предпринимательства, непосредственно связаны с бизнесом по поставке решений в сфере безопасного хранения, обработки и передачи данных. Ежегодно объем данных в мире удваивается, наступает эра всеобщей дигитализации бизнеса. А также дигитализации преступности и конкурентных войн. С учетом этих трендов вопрос защиты информации и данных клиентов становится приоритетом №1 для предпринимателей. Как показывают события последних лет, современные преступники больше не врываюся в банки – они взламывают их базы данных. Компании-лидеры и государственные организации, имеющие дело с критически важной информацией, отдают себе в этом отчет и учатся на ошибках других. А мировой бизнес предпринимает дополнительные меры по повышению надежности своих баз данных. ♦

Уроки года

«МАЛИНА» начала свою работу в Москве в 2006 году как классическая модель коалиционной программы лояльности. В 2011 году программа была успешно запущена в Санкт-Петербурге. Держатели карт «МАЛИНА» получают баллы, которые начисляются за покупки у партнеров программы. В дальнейшем накопленные баллы можно обменивать на ряд товаров и услуг партнеров или на вознаграждения из специального каталога. За 10 лет работы в программу вступили более 6 млн участников, а пул партнеров на сегодняшний день состоит из 30 крупных сетей и более 250 онлайн-магазинов. Среди ключевых партнеров – сеть автозаправочных станций «ВР», ОАО «РосинтерРесторанс Холдинг» (рестораны «IL Патио», «Планета Суши», TGI Friday`s, Costa Coffee, «Американский бар»), A.V.E. Group (Аптечные сети «З6.6», «Горздрав» и «AVE»), а также «Три Кита», OZON.ru, AliExpress, booking.com, aviasales.ru и др.

ОБОЗНАЧЬТЕ КОМФОРТНЫЙ УРОВЕНЬ ЛИЧНОГО И РАБОЧЕГО В ЖИЗНИ

СЕРГЕЙ БОРОДИН,
генеральный директор программы «МАЛИНА»

ПРОШЕДШИЙ ГОД ПОКАЗАЛ, что необходимо стремиться к балансу во всех сферах жизни, в первую очередь это должен быть «work & life balance». Не стоит фокусироваться на чем-то одном до полного завершения задачи. Такой подход вызывает зависимость от конкретной ситуации. Не совсем правильно стараться завершить глобально какую-то рабочую задачу, а задачи из других сфер жизни откладывать совсем на потом, либо не думать об остальных вопросах, решая что-то одно. Если возник вопрос, стоит решать его «здесь и сейчас», иначе он рискует еще долго быть незакрытым, так как обязательно появится еще больше задач. То есть главное – не ограничивать себя чем-то одним. Задачи всегда есть, и всегда их будет много. Чем больше времени мы потратим на углубление во что-то одно, тем меньше времени у нас останется на решение следующих вопросов. Не стоит думать, что сейчас все рабочие вопросы решатся, а вот через недельку-две можно будет приступить к решению личных задач. Нет, вы не станете свободнее. Поэтому важно обозначить наиболее комфортный для себя уровень присутствия личного и рабочего в жизни и затем поддерживать этот баланс.

Для России важным уроком года считаю следующий: сотрудничество с другими народами в первую очередь должно быть взаимовыгодным. Правильное и стратегически верное сотрудничество должно базироваться не на симпатии к руко-

АКЦЕНТ ТЕПЕРЬ
СДЕЛАН НЕ НА
ПОСТРОЕНИЕ
ДОЛГОСРОЧНЫХ
КРЕПКИХ
АЛЬЯНСОВ,
А НА ТОМ, ЧТО
ПРИНЕСЕТ ПОЛЬЗУ
ИМЕННО СЕЙЧАС

водству страны, или, наоборот, действия не должны быть обоснованы ненавистью к государству. На мой взгляд, глобально пришло понимание, что любое сотрудничество между странами должно быть выгодно, причем обеим сторонам. Где нет выгоды, нет сотрудничества. Все просто. Не менее важно умение перестраиваться в режиме реального времени. То есть акцент теперь не на построение долгосрочных крепких альянсов, а на том, что принесет пользу

именно сейчас. Мир нестабилен, и необходимо быть гибкими.

Несмотря на всеобщее мнение об эволюции отношений бизнеса и государства, рассчитывать на поддержку все еще рано. Не стоит ожидать, что в ближайшее время что-то изменится в отношении государства к бизнесу в целом. Государству не до этого. Я бы посоветовал не связываться с государственными компаниями, если нет такой острой необходимости. Что касается общества, то, на мой взгляд, вменяемое предпринимательское сообщество в России только формируется. В этом году россияне научились не ходить на выборы, не голосовать и показывать свою «сильную» гражданскую позицию. Это плохой показатель. Но это факт.

Больше всего в этом году меня удивило, что Дональд Трамп остался лидером. Это очень влияет на ситуацию в США в целом, и когда его поддерживает не маленькая часть, а полстраны, это наводит на размышления о будущих глобальных изменениях.

Больше всего меня радует, что дети подросли, и наше общение с ними перешло на новый уровень. В 2016 году я научился, наверное, терпению. То есть я, правда, стал более терпеливым во многих вопросах.

Неожиданным открытием года я бы назвал разработку и последующую установку российской секьюрити-системы в Лондоне. Это потрясающе, что российские специалисты в очередной раз доказали свое превосходство. ♦

Уроки года

DELIVERY CLUB был основан в 2009 году Левон Оганесяном и Анной Шкирцной. Официально компания была зарегистрирована в июле 2009 года. Первые инвестиции в размере 500 тыс. долларов компания Delivery Club получила от фондеров проекта. С 2011 года Adventure выступали в качестве акционеров компании, инвестировав за весь период сотрудничества 1,5 млн долларов. В марте 2012 года компания начала получать прибыль. В октябре 2014 года компания заключила партнерские отношения с «Альфа-банком», разработав проект оплаты заказов с помощью банковских карт. В ноябре 2016 года Mail.ru Group приобрела Delivery Club за 100 млн долларов.



НЕЛЬЗЯ НЕДООЦЕНИВАТЬ АБСУРДНОСТЬ БОЛЬШИНСТВА

БОРИС КАПТЕЛОВ,
генеральный директор Delivery Club

САМЫЙ ВАЖНЫЙ для себя урок я формулирую так: гибкость важнее плана. Неопределенность макрофакторов и динамичность индустрии e-commerce часто вносят свои коррективы даже в самый лучший план. Важно понимать, когда этот план пересмотреть, а иногда и просто забить на длинно/среднесрочное планирование. Например, был месяц, когда план мог пойти в две принципиально разных стороны, и это зависело не от меня. Думаю, что тогда я принял правильное решение и просто активней занялся спортом и путешествиями на выходных. С пользой провел время вместо изнурительных и бессмысленных рывков в разные стороны.

Урок для России: санкции санкциям рознь. Россия сегодня выглядит гораздо лучше, чем ожидали многие после появления санкционного давления. В то время как, например, Турция оказалась гораздо более сговорчива после потери потока российских туристов.

БЫЛ МЕСЯЦ,
КОГДА ПЛАН МОГ
ПОЙТИ В ДВЕ
СТОРОНЫ,
И ЭТО ЗАВИСЕЛО
НЕ ОТ МЕНЯ.
ТОГДА Я ПРИНЯЛ
ПРАВИЛЬНОЕ
РЕШЕНИЕ
И ПРОСТО
АКТИВНЕЙ
ЗАНЯЛСЯ
СПОРТОМ

Урок для общества: нельзя недооценивать абсурдность большинства. Brexit – прекрасный пример «черного лебедя», произошедшего в образцово-рациональной, открытой и прозрачной Великобритании.

Мои личные уроки года. В 2016 году я научился мотивировать команды, находящиеся под стрессом. Самым большим своим достижением года считаю финиш «железной» дистанции в триатлоне. Из самого удивительного: больше всего я (как бизнес-лидер) боялся массовой эмиграции лучших людей на рынке IT. Больше всего меня удивило поведение Бориса Джонсона после победы Brexit. Ожидал особенной ответственности за свои слова от лидера такого масштаба. Больше всего меня порадовало появление первых примеров внедрения блокчейн в банкинге. ♦

Уроки года

КОМПАНИЯ LUSH была основана в 1995 году в Великобритании и специализируется на производстве свежей косметики ручной работы.

На данный момент более 900 магазинов компании работают в 49 странах по всему миру. В России открыты 53 магазина Lush в 21 городе. В 2014 году в Подмоскowie начал свою работу завод по производству свежих масок Lush.

ГЛАВНАЯ ТЕМА



ИСПОЛЬЗУЙТЕ СВОЕ ПРАВО ВЫБОРА

РОВЕНА БЕРД,

соучредитель и сооснователь компании Lush,

ДМИТРИЙ АЗАРОВ,

генеральный директор и совладелец компании «Лаш Раша»

РОВЕНА БЕРД: «Главный урок года для меня – рассчитывай на худшее, но готовься к лучшему. В 2016-й наша компания входила с одним уровнем ожиданий, а уже сейчас ясно, насколько действительность их превзошла. В положительном смысле. Мы оказались не готовы к масштабам такого масштаба, и команда, и процессы были отлажены под другие объемы. Приходится перенастраиваться в процессе работы: расширять управленческую команду, изменять схемы товародвижения, учета денежных средств. А это непросто, особенно для персонала».

ДМИТРИЙ АЗАРОВ: «Я научился немного иначе смотреть на происходящее – более спокойно и отстраненно. Не реагировать остро на перемены. Это связано с тем, что изменилась сама обстановка. До этого времени мы бурно росли, думали только о развитии, стратегия была понятна. Что оказалось немного неправильным. Нужно иметь дополнительную стратегию на случай, если все пойдет не так, как ожидаешь. Когда начались первые кризисные события, мы стали немного суетиться. Но в прошедшем году научились новому поведению, вспомнили, что такое рост и развитие в трудное время. И на сегодняшний день мы очень довольны результатом работы».

РОВЕНА БЕРД: «Для себя лично я поняла, что не всегда можно делать какие-то уверенные предположения. Например, я была уверена, что Brexit не случится. И когда он произошел, я была крайне удивлена. Тогда же мне стало ясно, насколько

НЕСМОТЯ
НА ПАСМУРНЫЕ
ОЖИДАНИЯ
ОТ РАЗВИТИЯ
ОТНОШЕНИЙ
НА МИРОВОЙ
АРЕНЕ, ВСЕ
ОКАЗАЛОСЬ
ДОВОЛЬНО
НЕПЛОХО.
МЕДЛЕННО, НО
ВСЕ ДВИЖЕТСЯ
К ПОЗИТИВНОЙ
РАЗВЯЗКЕ

важен голос каждого, насколько важно использовать свое право выбора».

ДМИТРИЙ АЗАРОВ: «Тогда продолжу этот ряд событий – избрание на пост Президента США Дональда Трампа тоже удивительно! При этом есть и радость года: несмотря на пасмурные ожидания

от развития отношений на мировой арене, все оказалось довольно неплохо. Мы тоже поняли, что не можем жить в отдельно взятой, обособленной концепции. Медленно, но все движется к позитивной развязке. А мой личный урок состоит в том, что я обнаружил: можно работать и без выходных».

РОВЕНА БЕРД: «2016 год не прошел без испытаний. Например, мы запустили завод в Германии, но он не включился в работу так быстро, как мы рассчитывали. И вообще проект оказался сложнее, чем предполагалось. Потом мы разработали линейку лаков для ногтей, но выяснилось, что они оставляют пятна, и нам пришлось отложить старт продаж, чтобы улучшить формулу продукта. Из личных испытаний вспоминается встреча с привидением в отеле в Ванкувере».

ДМИТРИЙ АЗАРОВ: «А нас в России трудно чем-либо напугать. Зато мы в очередной раз многому научились. Но чтобы снизить пафос нашей антикризисной риторики, расскажу историю, ставшую сейчас особенно актуальной. Как-то я увидел, что мой приятель читает книжку Дональда Трампа. Это было лет десять назад. И надо сказать, что приятель не отличался любовью к саморазвитию. Поэтому я удивился и спросил, что он нашел полезного в данной книге. На что он ответил: «Знаешь, книга совершенно нереальная! Я столько узнал. Главный урок – когда заселяешься в гостиницу, давай большие чаевые сразу, а не после выселения. Тогда тебе там организуют лучший отдых». Вот такую «важнейшую» вещь он вынес из книги Трампа». ♦

Уроки года

«ТЕНТОРИУМ» – крупнейший холдинг по переработке продукции пчеловодства и производству на ее основе продуктов для поддержания здоровья. В него входят компании «Тенториум», «Торговый дом "Тенториум"», «Сервис Тенториум», курорт «Тенториум SPA», племенной репродуктор «Парасоль», агрокомплекс, заводы Tentorium-Ruland и «Тенториум Аква», а также сервисные центры в крупнейших городах России и мира. Член российской Ассоциации прямых продаж.



ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ИНТУИЦИИ НУЖНО ДОВЕРЯТЬ

РАИЛЬ ХИСМАТУЛЛИН,
президент группы предприятий «Тенториум»

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ – такие же талантливые люди, как артисты или художники. Быть предпринимателем – это либо дано, либо отсутствует. И никакое образование здесь не заменит «чуйку» – интуицию. В 2016 году я нашел для себя неопровержимое доказательство того, что собственной предпринимательской интуиции нужно доверять, даже если в этом чувстве нет ничего рационального, даже если это чувство идет вразрез с прогнозами аналитиков, маркетологов, экономистов. Я пытался держать совет с коллегами или партнерами, и это привело к серьезным потерям. В итоге все равно пришлось реализовывать идеи, которые изначально подсказывало шестое чувство. Нужно доверять своей интуиции – вот что стало для меня главным уроком года.

Мне кажется, похожая ситуация сложилась и для России в целом. 2016 год преподнес стране урок стойкости и самоуважения во внешней политике. А во внутренней увеличилась дистанция между декларируемым сверху и реальным в регионах. Возможно, каждому бизнесмену сейчас стоит довериться своему внутреннему голосу, ведь любая ситуация может очень быстро измениться до неузнаваемости. В этом году российская экономика смогла преодолеть главное – отрицательный вектор EBITDA. Оптимизация наконец-то начала давать какой-то эффект. А россияне научились более осторожно обращаться с кредитами. Кстати, это касается и высокопоставленных лиц, с которыми мне доводится встречаться. Так что считайте это моим личным наблюдением.

За прошедший год бизнес-сообщество, наконец, осознало, что в стране – не кризис, а новая реальность. Этот урок дал нам мощный толчок к развитию, хотя для кого-то это стало последним звон-

СЕГОДНЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ
НАКОНЕЦ КАЖЕТСЯ
ТЕМ, КТО ОН ЕСТЬ
НА САМОМ ДЕЛЕ, –
ЧЕЛОВЕКОМ,
КОТОРЫЙ
УМЕЕТ ЧЕСТНО
ЗАРАБАТЫВАТЬ
ДЕНЬГИ ВОПРЕКИ
СЛОЖИВШИМСЯ
ОБСТОЯТЕЛЬСТВАМ

ком. В средствах массовой информации стали появляться положительные отзывы об успешных бизнесменах из разных отраслей, и все чаще такие материалы появляются по инициативе редакций. Раньше предприниматель казался бандитом, жуликом. Сегодня, в условиях новых реалий, предприниматель наконец кажется тем, кто он есть на самом деле, – человеком, который умеет честно зарабатывать деньги вопреки сложившимся обстоятельствам.

В 2016 году я научился многому. В первую очередь отмечу интернет-технологии. Долгое время я не признавал самостоятельную работу во всемирной паутине,

надеясь на секретарей или близких. Наверное, лет пять назад понял, что нужно продолжать развиваться, нужно осваивать новое – даже то, что немного пугает. Сейчас вспоминаю о временах «вне интернета» с улыбкой. Надо было начинать раньше!

Больше всего как бизнес-лидер я боялся нашей банковской системы. Коммерческих банков – самостоятельных и зарабатывающих на клиентах, иногда даже с риском, – как не было, так и нет. Современный банк чаще всего – или кошелек олигарха, или касса крупнейших госпредприятий. В инновационной деятельности это приводит к большим сложностям. Те же длинные кредиты – мечта для тех, кто готов вкладываться в модернизацию.

Самым большим своим достижением этого года считаю участие в конференции Международной комиссии по прополису, которая проходила в Глазго. Путь абсолютно городского парня в отрасль пчеловодства был сложным. И сегодня мне приятно признание ученых и коллег из стран дальнего зарубежья.

В этом году меня поразил бизнес-опыт заготовительного пункта «Тенториум» в Казанке Пермского края. Изначально мы хотели увеличить сырьевую базу для своего агрокомплекса. Предложили местному населению приносить на заготовочный пункт некоторые травы, грибы, растения. Думали, что пара человек за сезон принесут пару мешков сырья. Но дело происходило в отдаленном районе региона. Люди здесь очень нуждаются в работе. Когда они стали получать на руки живые деньги, на производство поступили десятки тонн высококачественного сырья. Проект, который мы задумывали как временный, получил перерождение, был высоко оценен региональным правительством, и в дальнейшем станет транслироваться в другие регионы страны. ♦

Уроки года

ООО «СЁРЧИНФОРМ»

работает с 1995 года, входит в группу компаний SearchInfort, которая является ведущим разработчиком DLP-решений на рынке России и стран СНГ. В прошлом году компания выпустила новый продукт – систему учета рабочего времени WorkTime Monitor, в планах на этот год – собственная SIEM. В 2015 году ООО «СёрчИнформ» стала лауреатом Национальной премии в области импортозамещения «Приоритет-2015» и резидентом Инновационного центра «Сколково». SearchInfort – это более 1500 клиентов в восьми странах мира. Офисы компании находятся во всех федеральных округах России, в Польше, а также в странах СНГ: Казахстане, Украине, Белоруссии



ШАНС ПОДКАЧАТЬ «ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ МЫШЦЫ»

ЛЕВ МАТВЕЕВ,

председатель совета директоров Группы компаний SearchInform

2016 ГОД ПРОШЕЛ ДЛЯ РОССИИ под знаком санкций, импортозамещения, последовавшего за ними, политического пинг-понга с ЕС и США и кризиса. Главный урок для страны я бы определил так: «Мы учимся негатив переводить если не сразу в пользу, то в фундамент к чему-то полезному». Отношение к санкциям у меня, мягко говоря, неоднозначное. Несмотря на все проблемы, они во многом хороши.

Если говорить просто: когда у тебя дома отключают лифт и тебе нужно пешочком бегать на девятый этаж пять раз в день, – это вроде бы плохо. Ты теряешь время: вместо того, чтобы подняться за две минуты, поднимаешься за десять. Но при этом ты качаешь мышцы и укрепляешь здоровье. Становишься выносливее, сильнее. Параллель, мне кажется, очевидная. Мы сегодня отстаем во многих вещах, в том числе в тех областях, в которых раньше преуспевали. И если уж нам сами западные партнеры подкинули возможность догнать их, «подкачать отечественные мышцы», почему бы не воспользоваться этой возможностью по полной?

Раньше не было конкурентоспособной говядины, сейчас вижу, что появляется. Собственные сыроварни появились, сельское хозяйство развивается. Понятно, что за год наше производство не достигнет того же уровня, что в Италии или Германии, но если ничего не делать, результат будет определенно еще хуже. Потому по санкциям мнение у меня такое: в короткой перспективе мы многое теряем, но в долгосрочной – приобретаем.

Следующий урок – импортозамещение ПО. Этот урок жизнь и законы экономики преподают нам далеко не в первый раз, но мы все никак его не выучим. «Шоковая

РУССКИЕ
МУЖИКИ, ХОТЬ
ОНИ НЕ ТАКИЕ
КРАСИВЫЕ
И НЕ ПАХНУТ
ФРАНЦУЗСКИМИ
ОДЕКОЛОНОМ,
НИКОГДА БЫ
НЕ ПОЗВОЛИЛИ
СДЕЛАТЬ МНОГОЕ
ИЗ ТОГО, ЧТО
ПРОИСХОДИТ
В ЕВРОПЕ

терапия» не работает. Нельзя импортозамещать все подряд, совершенно не подготовив почву. Тут проведу аналогию с компанией. Страна – это большая компания, менеджмент лишь незначительно отличается. Получается, что Россия все это время пользовалась аутсорсингом, но работал он «не очень», решили сделать что-то свое. Однако ни одна компания не пытается сразу делать все собственными силами. Привлекают консультантов,

пять-десять лет растят свои кадры под их руководством и лишь потом переключаются все на собственных людей.

Это, конечно, всколыхнуло волну интереса, но некоторые товарищи, вместо того, чтобы заниматься бизнесом, ударились в политиканство. Чтобы не допустить в список отечественных продуктов конкурентов, что только не делается! Мы это «на своей шкуре» прочувствовали. Хорошо, что это вредит в короткой перспективе, а в длительной – все становится на свои места. Однако я опасюсь, что найдется немало людей, которые постараются качество подменить «отечественностью». Все же главный двигатель прогресса – это здоровая конкуренция, а мы о ней почему-то недостаточно хорошо позаботились.

Что касается общества, то я вижу некий перелом в сознании людей. В Россию из-за рубежа возвращаются топ-менеджеры. Да, специалисты уезжают, это было и будет всегда. Есть конкуренция между компаниями, профессионалов переманивают, предлагают лучшие условия. С другой стороны, в России растет число экспатов, причем высокого уровня – это менеджеры, руководители среднего и высшего звена. Я общаюсь со множеством клиентов, производственными предприятиями, у них достаточно много сотрудников-экспатов. Говоря про уезжающие кадры, обратную ситуацию мы почему-то в расчет не берем.

А еще в 2016-м я окончательно понял, насколько важно уметь делегировать задачи и доверять своей команде. Несколько лет подряд не мог поехать в языковую школу, не мог оставить компанию на месяц без руководителя. В этом году почувствовал, что пора, и не прогадал. Команда справилась на отлично! ♦

Уроки года

NESTLÉ NESPRESSO S.A. –

*первооткрыватель
рынка порционного кофе.
Главный офис компании
находится в Лозанне,
Швейцария. Компания
представлена в 64 стра-
нах мира. Штат компа-
нии Nespresso насчиты-
вает 12 000 сотрудников.
В 2015 году в крупнейших
городах мира работает
свыше 450 эксклюзивных
бутиков Nespresso.*

ГЛАВНАЯ ТЕМА



ГЛОБАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ЕЩЕ ПРЕДСТОЯТ

СЕРГЕЙ МАКАРИН,
генеральный директор компании Nespresso в России

2016 ГОД ДЛЯ НАШЕГО БИЗНЕСА стал очень успешным вопреки прогнозам! Поэтому основной урок я бы охарактеризовал так – чтобы добиться лучшего, нужно готовиться к худшему. А если серьезно, то для достижения столь высоких результатов в этом году нам потребовались более тщательный анализ ситуации, высокая точность прогнозирования, постоянный поиск внутренней эффективности и большая гибкость в принятии решений и скорости их исполнения. Достаточно сказать, что в начале года мы очень консервативно подходили к развитию розничной сети своих бутиков в России, а в итоге увеличили ее на 20%.

Наша страна переживает кризис не в первый раз, и каждый из них преподносит урок и возможности, которые привносят что-то новое в российскую экономику и общество. Нынешний не является исключением. Мы учимся развиваться и строить взаимоотношения

ТРЕБУЕТСЯ
ПОСТОЯННЫЙ
ПОИСК
ВНУТРЕННЕЙ
ЭФФЕКТИВНОСТИ
И БОЛЬШАЯ
 ГИБКОСТЬ
 В ПРИНЯТИИ
 РЕШЕНИЙ
 И СКОРОСТИ
 ИХ ИСПОЛНЕНИЯ

с мировым сообществом в новой реальности, адаптируемся к новым условиям. На мой взгляд, еще очень рано говорить об уроках, которые Россия вынесет из текущего кризиса, поскольку он все еще продолжается. Изменения, которые заставят экономику расти, еще предстоит осуществить, однако уже очевидно, что самые негативные прогнозы в этом году не сбылись и удалось сохранить определенную стабильность в экономике и в обществе в целом, а это уже очень хорошо.

На фоне общего снижения потребительского спроса и доходов населения бизнес старается найти новые формы и способы продвижения товаров, при этом чутко относясь к потребностям и предпочтениям потребителей. По-прежнему успешно развивается онлайн-торговля. А в Москве и Санкт-Петербурге и вовсе наблюдается какой-то ресторанный бум, ну и, конечно, растет сегмент истинных ценителей кофе. ♦

МЕЖДУНАРОДНАЯ АКАДЕМИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ЛЖИ основана в 2008 году Евгением Спирицей. Это единственная в РФ школа, которая проводит обучение по программам Пола Экмана «METT-2» и «FACS» (распознавание мимики и эмоций). На счету Евгения и его учеников – тысячи раскрытых преступлений, в том числе коммерческих и связанных с персоналом, собрана огромная база исследований в области человековедения на основе сотрудничества с крупными российскими и зарубежными партнерами.

УЧИМСЯ МЫСЛИТЬ ПРАВИЛЬНЫМИ МОДЕЛЯМИ

ЕВГЕНИЙ СПИРИЦА,

*директор Международного центра детекции лжи и профайлинга ICDS,
основатель «Международной Академии исследования лжи»*

НАВЕРНОЕ, САМЫЙ ГЛАВНЫЙ

УРОК 2016 года – это новый взгляд на то, что многие модели из прошлого опыта, если на них посмотреть по-другому, можно использовать для современного мира. Все мы родом из прошлого, если правильно посмотрим на наше прошлое, то найдем в нем много идей для развития бизнеса и новых форматов. Поэтому самый главный урок 2016-го – извлечь из прошлого самое лучшее.

Однажды я задумался о франшизе, о ее глобальном масштабировании. Начал копать, и оказалось, что корни франшизы, корни упорядоченности, кроются в историческом феномене... построения армии. Ведь почему армия является максимально успешной структурой, которая захватывает другие рубежи? Потому что там выстроены четкие процессы. С их помощью можно построить достаточно интересную экологичную бизнес-модель, которая именно в России будет функционировать стремительно и продуктивно.

Самый важный урок для страны заключается в том, что Россия показала, что она способна выживать в этом мире, что для нее нет такого понятия, как «кризис». Кризис испытали те люди, которые не хотят работать. У тех, кто хочет работать, – все хорошо. Если мы станем что-то создавать, кризиса не будет. Не важно, что делают для России другие лидеры, если ты лично по полной вкладываешься в свое дело, все будет хорошо:

ПОЧЕМУ
АРМИЯ ЯВЛЯЕТСЯ
МАКСИМАЛЬНО
УСПЕШНОЙ
СТРУКТУРОЙ?
ПОТОМУ ЧТО
ТАМ ВЫСТРОЕНЫ
ЧЕТКИЕ
ПРОЦЕССЫ

и у тебя, и у твоей страны. Это главный урок не только для России, но и для всего мирового сообщества.

Для бизнес-сообщества и общества в целом урок простой. Если бизнес-сообщество системно походит к управлению, занимается тем, чем оно должно заниматься: поддерживает на плаву и методично развивает свой проект, платит налоги в казну, то выигрывает каждый. Как я уже говорил, люди, которые не умеют управлять, все больше и больше сходят на нет. В этом году я увидел, как большое число

организаций и предприятий перестали существовать. С чем это было связано? Люди привыкли, что можно жить с оборота, быть закредитованными. Когда стали закрываться банки, когда прекратился этот поток государственной оборотки, исчезла возможность использовать чужие деньги, люди стали задумываться о менеджменте, об управлении временем и ресурсами. Эта базовая тенденция будет продолжаться и в следующем, 2017 году. Меня радует, что именно такой подход для нашего бизнес-сообщества становится максимально значимым. Жизнь к этому и ведет.

В этом году российская экономика смогла доказать главное: что можно жить в условиях кризиса совершенно спокойно. Смогла преодолеть бессистемное мышление и стремление жить за счет государства. Появилось импортозамещение. Но самое главное, люди стали мыслить по-иному, а не только рассчитывать на госдотации! Российское предпринимательство продолжает учиться мыслить правильными моделями. Теми, которые позволяют получать прибыль.

Мне нравится работать с успешными, сильными и творческими людьми. А что касается остальных, которые пытаются жаловаться на государство, судьбу или окружение, то мне с ними общаться неинтересно, поэтому на данный вопрос я отвечаю жестко! Очень надеюсь, что в 2017 году небольшая группа успешных россиян приведет страну к тому, что Россия будет процветающей державой. ♦

НЕЗАВИСИМАЯ КОММУНИКАЦИОННАЯ ГРУППА КОМПАНИЙ PROGRESSION GROUP

уже 21 год работает на рынке маркетинговых услуг в России и СНГ. Агентства специализируются на любых немедийных формах продвижения, занимая ведущие позиции в индустрии. В состав группы входят четыре агентства: Progression, Brandnew, Seven, UNITE. Группа имеет представительства в 22 регионах РФ и странах СНГ. Агентства группы входят в Top-10 рейтинга креативности АКАР (2011), Top-10 лидеров рынка маркетинговых услуг (исследование GFK «Русь», 2010), а также в Top-3 сводного рейтинга VTL-агентств России по финансовым оборотам. Клиентский лист группы включает крупнейших рекламодателей: Nestle, Pepsi, «Мегафон», «Сбербанк», «Агуша» и других.

МЫ ОБЯЗАНЫ ЗАБОТИТЬСЯ ОБ ИМИДЖЕ

ИРИНА ВАСЕНИНА,
председатель Совета директоров Progression Group

ГЛАВНЫЙ ВЫВОД ГОДА состоит в том, что бизнес у нас очень живучий и адаптивный. Казалось бы, не самая лучшая экономическая ситуация должна неминуемо привести к падению рекламного рынка. Я ожидала хаоса, накала конкурентной борьбы в нашей индустрии, но этого не произошло. Компании очень быстро адаптировались к новым условиям: расширяется спектр финансовых инструментов, меняются маркетинговые стратегии, стиль работы. Я знаю примеры бизнесов, которые, потеряв финансирование банков, не только не рухнули, но даже выросли за прошедший год. Адаптивность российского бизнеса вызывает у меня большое уважение.

Сегодня все четко понимают, что война ведется не только в генштабах и на полях сражений, но и в информационном поле. Россия не была готова к ней, получив хороший урок. Пропаганда, умение позиционировать себя в мире массовых коммуникаций, донести свои идеи до самой широкой аудитории – это то, что заставляет обратить на себя внимание. СМИ и социальные сети выступают и как средства защиты, и как средства нападения. На сегодняшний момент Россия может более четко себя позиционировать, отстаивать свои идеи и продвигать собственные интересы. Страна обязана заботиться о своем имидже, репутации в мире и широко их демонстрировать. Необходимо про-

ГЛАВНОЕ
СРАЖЕНИЕ
В РЕКЛАМНОЙ
ИНДУСТРИИ
СЕЙЧАС ИДЕТ
СОВЕРШЕННО
В ДРУГОЙ
СФЕРЕ, ЧЕМ
НЕСКОЛЬКО
ЛЕТ НАЗАД

должать вести диалог и отстаивать свое мнение. Не будем забывать, что Facebook и Google сегодня владеют 50% населения планеты. И если вы умеете продвигать среди этой аудитории необходимые идеи, вы победитель.

Для индустрии маркетинга и рекламы ситуация стала показательной. На-

циональная валюта девальвировалась фактически в два раза, а рекламный рынок в среднем упал на 30%. Особенно драматичной ситуация оказалась для традиционных СМИ. К примеру, печатные издания потеряли 29%, наружная реклама 21%, ТВ и радио лишились 15%. Но объем рынка маркетинговых коммуникаций в интернете, наоборот, вырос на 15%. Замечу, что в основном рынок покинули средние и мелкие рекламодатели. Эти данные наглядно демонстрируют, что главное сражение в нашей индустрии сейчас идет совершенно в другой сфере, чем несколько лет назад. Происходит технологическая революция. Раньше все рекламодатели шли в основном на телевидение, сейчас же, к примеру, поколение моих детей вообще не смотрит ТВ, до их умов и сердец можно достучаться только через социальные сети. Причем стремительно растет потребление мобильного трафика. Информация и эмоции распространяются здесь и сейчас, в тот момент, когда это нам удобно, и не важно: в офисе ли ты, в школе, дома или на отдыхе с семьей. Мы наблюдаем тенденцию к упрощению форм коммуникации: сейчас международные бренды создают целые мобильные истории, интегрируя их в интерактивные ленты своих покупателей. Классические форматы стремительно трансформируются под мобильную эру. ♦

ЯРМАРКА КОМФОРТНОЙ ЖИЗНИ OREN VILLAGE – новый для России проект, который стартует летом 2017 года. Ярмарка представляет собой модель нового современного жилого поселка-микрорайона, где в едином комплексе будут продемонстрированы последние передовые технологии строительных компаний от проекта на бумаге до финального воплощения в жизнь. Oren Village является единственным в мире аналогом финской жилищной выставки-ярмарки *Asuntomessut*, которая проходит в Финляндии уже 50 лет. Oren Village – некоммерческий проект, который поддерживает Министерство строительства РФ. Выставка вносит большой вклад в такие государственные программы, как «Малая и средняя Россия» и «Деревянные дома». Oren Village будет проходить ежегодно.

БИЗНЕС МЕНЯЕТСЯ, ПРЕВРАЩАЯСЬ В РАБОТОСПОСОБНУЮ СИСТЕМУ

ВЛАДИСЛАВ КОПИЦА,
основатель и генеральный директор Open Village

В НАЧАЛЕ 2016 ГОДА я со своей командой заявил о запуске своего проекта. На руках была только идея, которую я готовил с 2010 года, и потенциальные партнеры, которые не давали гарантии в 100% поддержке. Через два месяца после объявления о проекте и презентации места начались непредвиденные ситуации. Партнер, который должен был предоставить землю с рассрочкой платежа, отказался и принял решение продать землю, как говорится, «здесь и сейчас». Одна из известных строительных компаний за день до подписания договора о партнерстве отказалась от подписания и выполнения обязательств (по внутренним причинам). Но в ответ на это жизнь дала мне человека, который предоставил кредит на покупку земли, а в проект вошли другие, но не менее интересные партнеры. Урок: боишься – не делай, делаешь – не бойся.

Важный для России урок 2016 года я бы сформулировал так: если тебе плюют в спину, значит, ты впереди. Усиление санкций – это лучший урок. Не может самая большая по площади страна всем нравиться и всеми быть любима. Если мы хотим сохранить территории, нам необходимо быть сильной державой. Для того чтобы быть сильными, необходи-

НЕ МОЖЕТ
САМАЯ БОЛЬШАЯ
ПО ПЛОЩАДИ
СТРАНА ВСЕМИ
БЫТЬ ЛЮБИМА.
ЕСЛИ МЫ ХОТИМ
СОХРАНИТЬ
ТЕРРИТОРИИ, НАМ
НЕОБХОДИМО
БЫТЬ СИЛЬНОЙ
ДЕРЖАВОЙ

мо быть независимыми в стратегических вопросах – питания, вооружения, современных технологий (науки). В последнее время этим позициям со стороны правительства уделяется много внимания. И результаты уже есть.

«Что нас не убивает, то делает сильнее» – этот урок 2016 года я считаю главным для бизнес-сообщества и для общества в целом. Не все меня поддержат, но я говорю о том, что лично переживаю и ощущаю. С моей точки зрения, те сложности, которые переживает российская экономика из-за санкций, идут на пользу в глобальном смысле всему бизнесу. Да, крупному бизнесу сложно, но малый бизнес работает, ищет новые пути, возможности. А чиновники, вынужденные отчитываться перед правительством, повернулись к бизнесу лицом или хотя бы не мешают. А если чиновники мешают, то, например, в Подмосковье существует практика встреч вице-губернатора Московской области с представителями бизнеса и обсуждения сложных вопросов. Как правило, после таких встреч ситуация меняется. Надеюсь, подобная практика есть и в других регионах. Я чувствую, как бизнес меняется, превращаясь в более работоспособную систему. ♦