



СОДЕРЖАНИЕ

ВМЕСТЕ СИЛЬНЕЕ!	9
<i>Михаил Воронин, основатель и старший партнер бизнес-клуба «Атланты»</i>	

ЧАСТЬ 1. TRENDWATCHING: СИГНАЛЫ БУДУЩЕГО

Партнерство институтов и сообществ как ответ на вызовы новой реальности	15
<i>Рубен Варданян — старший партнер бизнес-клуба «Атланты», сооснователь сообщества Noobote, партнер-учредитель бизнес-школы СКОЛЖОВО</i>	
Как смыслы оседают в EBITDA	22
<i>Роман Авдеев — председатель совета директоров Концерна «РОССИУМ»</i>	
Disrupt бизнес-модели настоящего, или как эффективно трендовчить ..	25
<i>Оскар Хартманн — предприниматель и инвестор, основатель HARTMAN HOLDINGS, KUPIVIP, CARPRICE, CARFIX, AKTIVO, ZAODNO</i>	
Интернет 3.0. Как блокчейн изменит мир?	31
<i>Александр Филатов — сооснователь TON Labs</i>	
Технологии, создающие новые бизнес-модели	41
<i>Алиса Чумаченко — основатель и CEO GOSU Data Lab, основатель глобальной игровой компании GAME INSIGHT</i>	
Тренд на персонализацию: как на этом заработать и внедрить в своем бизнесе	48
<i>Владимир Волобуев — технологический предприниматель, сооснователь компании MyGenetics</i>	

СОДЕРЖАНИЕ

Как работает омниканальный ретейл	55
<i>Михаил Кучмент — сооснователь компании Hoff, председатель наблюдательного совета ПАО «Совкомбанк», член наблюдательного совета группы X5</i>	
Эпоха фрилансеров: алгоритм работы со специалистами будущего	62
<i>Артем Кумпель — генеральный директор TalentTech, создатель рекрутингового проекта ITmozg.ru</i>	
Трансформация через кризис	69
<i>Петр Авен — председатель совета директоров банковской группы «Альфа-Банк»</i>	
Инновации пожирают своих детей	75
<i>Никита Андросов — создатель компании Ingate</i>	
ЧАСТЬ 2. ИССЛЕДОВАНИЕ ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ: АНАЛИЗ СИЛЬНЫХ И СЛАБЫХ СТОРОН	
ДНК Лидерства с национальным характером	83
<i>Валерий Ермаков — вице-президент по работе с государственными и корпоративными сегментами ПАО «Ростелеком»</i>	
Портрет руководителя. Какие качества присущи выдающимся лидерам	98
<i>Георгий Абдушеливили — старший партнер, председатель Совета директоров Ward Howell в России.</i>	
23 принципа создания команды мечты от предпринимателя, управляющего бизнесом, где занято 40 000 человек	106
<i>Виктор Найшуллер — учредитель и президент компании «ОМС»</i>	
People management при выходе на международные рынки	117
<i>Евгений Демин — генеральный директор компании Splat</i>	
Hard и soft-skills. Формирование модели компетенций	128
<i>Виктор Найшуллер — учредитель и президент компании «ОМС»</i>	
Умный нетворкинг	134
<i>Андрей Шаронов — президент Московской школы управления «СКОЛКОВО»</i>	

СОДЕРЖАНИЕ

ЧАСТЬ 3. ПОСТАНОВКА СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ: СЦЕНАРИИ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

- Алгоритм успеха: как создать компанию в 100 млн долларов к 27 годам в России** 143
Георгий Соловьев — сооснователь онлайн-школы английского языка Skyeng
- От идеи до империи: фазовые переходы бизнеса: как предпринимателю вывести компанию на новый уровень** 155
Оскар Хартманн — предприниматель и инвестор, основатель HARTMAN HOLDINGS, KUPIVIP, CARPRICE, CARFIX, AKTIVO, ZAODNO
- Рост 80% финансовой эффективности. Примеры успешной цифровизации в России** 166
Вероника Гименез — исполнительный директор Ассоциации практиков цифровизации, заместитель генерального директора, директор по стратегическим проектам КРОК
- Как создать ценность для миллиона людей на новых территориях** 183
Татьяна Филева — первый заместитель генерального директора S7 Group по производству
- Экспансия на международные рынки: три совета от генерального директора издательства Clever** 189
Александр Альперович — основатель и генеральный директор российского издательства Clever
- Сделано в России: как успешно выйти на мировой рынок** 194
Евгений Демин — генеральный директор компании Splat
- Экспорт как gamechanger: продажи в 140 стран мира как игра** 200
Илья Кретов — генеральный директор eBay на глобальных развивающихся рынках

ЧАСТЬ 4.

СОХРАНЕНИЕ МАНЕВРЕННОСТИ В ТАКТИКЕ

- Стратегия перехода из топ-менеджеров в предприниматели. Секреты успеха** 211
Алла Цытович — основатель сети коливингов Log INN, экс-председатель правления «Юниаструм Банка»

СОДЕРЖАНИЕ

Привлечение внешних инвестиций: инструмент трансформации и роста	219
<i>Алексей Соловьев — венчурный инвестор, основатель инвестиционной компании A.Partners</i>	
Создание стратегической команды.....	226
<i>Алексей Комиссаров — проректор Президентской академии РАНХиГС и директор Высшей школы государственного управления (ВШГУ) при РАНХиГС, генеральный директор АНО «Россия — страна возможностей»</i>	
Активы. Ответственность по рискам. Структура 2020	233
<i>Андрей Крупский — управляющий партнер юридической компании «Лемчик, Крупский и Партнеры. Структурный и налоговый консалтинг»</i>	
+40% к эффективности: как найти идеального бизнес-ассистента.....	248
<i>Георгий Соловьев — сооснователь онлайн-школы английского языка Skyeng</i>	
<i>Валерия Ткачук — бизнес-ассистент CEO</i>	
Почему важно экспериментировать и как правильно это делать	260
<i>Дмитрий Кибкало — основатель сети магазинов настольных игр «Мосигра»</i>	
Как, чему и зачем учатся успешные бизнес-лидеры.....	270
<i>Алексей Долинский — основатель Coursalytics Inc, член Экспертного совета при Правительстве РФ, эксперт Российского совета по международным делам.</i>	

ВМЕСТЕ СИЛЬНЕЕ!

Создавать новое, рисковать, идти против течения, верить в свою мечту и гореть идеей изменить не только себя или отдельную отрасль, но и весь мир — такими мы видим настоящих бизнес-лидеров. По этим признакам мы узнаем друг друга и притягиваемся. Потому что точно знаем: вместе сильнее.

Ежедневно предприниматели сталкиваются с множеством вызовов, зачастую оставаясь с ними наедине. Вырвавшись вперед, многие с удивлением обнаруживают, что рядом нет тех, с кем можно было бы разделить успех. Желание найти единомышленников — самый частый запрос, с которым приходят в бизнес-сообщества. Именно там среди равных по статусу можно найти наставников, друзей, потенциальных партнеров.

Поддержка, возможность говорить на одном языке, получать объективную оценку достижений — бонусы, которые получают предприниматели, вступая в бизнес-клубы.

В последние несколько лет сообщества получили активное развитие как инструмент личного роста, масштабирования бизнеса, появления новых смыслов и целей.

Бизнес-клуб «Атланты» вырос из одноименного бизнес-форума. В 2017 году все началось с идеи, с желания создать что-то значимое для предпринимателей. Сегодня бизнес-клуб

«Атланты» — это порядка 400 резидентов, опытных и осознанных бизнес-лидеров со средним годовым оборотом бизнеса 1 млрд рублей. В клубе существует система верификации, включающая несколько этапов, где важны не только фактические параметры и данные (размер бизнеса, оборот и т.д.), но и общие ценности.

**Главная ценность «Атлантов» —
близкие по духу люди, готовые поддерживать
и заряжать энергией.**

Бизнес-клуб дает доступ к опыту предпринимателей из самых разных сфер. Основной формат мероприятий в «Атлантах» — форум-группы. Форум-группа — это личный совет директоров из десяти равных по статусу людей. Встречи проходят раз в месяц, состав группы неизменный.

Все что было на форум-группе, остается здесь, ведь это искренний разговор между людьми, объединенными схожим опытом и ценностями, основанный на полном доверии. Конфиденциальность — одно из главных условий. Общение проходит не в формате советов, а рассказа о личном опыте, чтобы каждый мог сделать вывод самостоятельно.

Суть принципа peer-2-peer («равный — равному») — в обмене практическими знаниями между людьми, которые соответствуют друг другу в социальном и профессиональном плане.

Такой способ передачи информации приносит гораздо больше пользы, чем стандартная система обучения. Особенно тем предпринимателям, которые уже имеют определенный опыт и не имеют много времени на курсы, тренинги. Ценнее бывает услышать рассказ того, кто равен тебе или круче, и он находится рядом, здесь и сейчас ведет свой бизнес.

Этот подход лежит в основе большинства мероприятий, которые проходят в «Атлантах». А их порядка 140 в год. В том числе

ВМЕСТЕ СИЛЬНЕЕ!

мастер-классы, встречи с известными предпринимателями из списка Forbes, мозговые штурмы по актуальным для бизнеса темам.

Мир постоянно меняется, бросая вызовы и проверяя на прочность. Мы уверены, что сегодня, как никогда, важно объединяться. Именно поэтому мы решили создать книгу, которую вы держите в руках.

Эта книга — концентрация опыта десятков бизнес-лидеров.

- Как быстро трансформировать себя и бизнес, чтобы выиграть в новой реальности?
- Как выйти из операционного управления, чтобы при этом ваш бизнес не перестал работать?
- Как повысить продажи и создать команду мечты?
- Как запустить проект за рубежом?

Ответы на эти и многие другие актуальные вопросы дают на страницах этой книги предприниматели, которые уже построили успешные компании. Они делятся своими стратегиями и инструментами достижения результата, которые помогли им, а значит, могут помочь и вам.

Поднимите перископ над водой, чтобы увидеть и использовать новые возможности для вашего бизнеса!

Попутного ветра и успеха в ваших начинаниях!

*Михаил Воронин,
основатель и старший партнер бизнес-клуба «Атланты»*

Часть 1

RENDWATCHING: СИГНАЛЫ БУДУЩЕГО

ПАРТНЕРСТВО ИНСТИТУТОВ И СООБЩЕСТВ КАК ОТВЕТ НА ВЫЗОВЫ НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ

Рубен Варданян — старший партнер бизнес-клуба «Атланты», сооснователь сообщества Noödome, инициатор идеи и партнер-учредитель бизнес-школы СКОЛЖОВО, эволюционный визионер и социальный предприниматель.

Мы живем в эпоху беспрецедентных изменений, которые происходят с нами каждый день, каждую секунду. Так, например, блокировка аккаунта президента США Дональда Трампа в Twitter 8 января 2021 года — это событие, навсегда изменившее нашу реальность. Никто не отдает себе отчета, что, по сути, произошла революция: частная компания «забанила» лидера могущественнейшей мировой державы.

**Мы наблюдаем перемены,
которые, по сути, являются революционными.**

Подобные события ведут к переустройству привычного нам миропорядка, сложившегося после Второй мировой войны. В начале 1990-х разрушилась биполярная мировая система, и на какое-то время мир стал однополярным, но уже сегодня трансформируется в многополярный. В устройстве общества на протяжении последних веков преобладали институты,