

интеллектуальной собственности на основе технологии блокчейна — это является стратегической целью компании, а поиски инвестиций продолжаются. «В процессе ICO была подготовлена вся инфраструктура, в том числе и серверы. При появлении лояльного законодательства, хорошей рыночной конъюнктуры и момента, когда ICO станет нормальным рабочим инструментом, компания сможет оперативно развернуть всю инфраструктуру для поддержки собственных токенов. На это уйдет 5–10 дней», — рассказал господин Пен.

При этом он отмечает, что ICO не может заменить классические формы привлечения средств. Кроме этого, существует проблема превращения реальных денег в криптовалюту и обратно, нет регулятора, который бы гарантировал безопасность сделок. Удачные майнинговые фермы, которые накопили криптовалюту, находятся в западне, считает председатель совета директоров ЕДРИД: превратить ее в живые деньги практически нереально, поэтому инвесторы ищут способы конвертировать свои средства. Они вкладываются в ICO-проекты с надеждой на будущую прибыль, но пока выбирают их «по душе»: условно, отметив с десяток понравившихся и не рассчитывая EBITDA. «ICO можно сравнить с народным IPO и рассматривать как упрощенный способ выхода на фондовый рынок. Это окажется проще для небольших компаний, которые привлекают относительно малый объем средств. Скорее всего, быстрее произойдет слияние краудфандинга и ICO», — добавляет эксперт.

Генеральный директор инжиниринговой компании «Лиман-трейд» Олег Бирюков отмечает, что его фирма занимается созданием новых и модернизацией старых производств при помощи цифровых технологий, объединенных с технологиями блокчейн, PLM (управление жизненным циклом изделия) и IoT (интернет вещей). В практическом смысле это означает, что проекты реализуются на базе существующей системы PLM, которая функционирует на распределенном реестре, то есть посредством технологии блокчейна.

По словам господина Бирюкова, применение блокчейна позволяет децентрализовать процесс создания и реализации продукта, решает проблему единой точки отказа, исключает возможность несанкционированного вмешательства в технологические процессы и позволяет взаимодействовать с другими блокчейнами. Кроме того, применение смарт-контрактов на блокчейне позволяет спроектировать жизненный цикл продукта во взаимодействии с окружающей обстановкой.

Среди других преимуществ — то обстоятельство, что на основе блокчейна каждый продукт обладает цифровым макетом в доступном виде для контролируемых организаций. При этом криптографические приватные и публичные ключи каждого индивидуального изделия практически неисчерпаемы, что позволяет в полном объеме реализовать IoT. «Продукт гарантированно идентифицируется на стадии производства, взаимодействуя с технологическим процессом, на стадии реализации взаимодействуя с логистическими и торговыми системами, а на стадии эксплуатации взаимодействуя с окружающими идентифицируемыми объектами», — уточняет генеральный директор компании «Лиман-трейд». ■

15 → ЕЛЕНА БЕКМУРАТОВА,
руководитель практики Life Sciences
рекрутинговой компании Hays
в Санкт-Петербурге:

— Людям, которые не умеют ставить задачи, я рекомендую начинать не только на работе, но и в личной жизни. Купить новый холодильник или съездить в долгожданный отпуск — прекрасные цели, которые также требуют выполнения определенных задач, и это отличная тренировка. Системность и организованность — навыки, которые можно в себе воспитать. При желании любой навык можно прокачать, как мышцу, и это не зависит от исходных данных: просто кому-то требуется меньше времени, а кому-то — больше. Новая должность, большой дом, дорогая машина и приятные путешествия — это все реальность, но идти к ней нужно обдуманно, ставя себе цель за целью, решая задачу за задачей.

ГАЛИНА ГРИГОРЬЕВА,
руководитель отдела маркетинговых
коммуникаций LoyaltyPlant:

— В IT-компаниях, где я работаю, принята система постановки milestones — крупных задач, которые дробятся на более мелкие и планируются на каждый квартал. Мы определяем для этих «майлстоунов» дедлайны и исполнителей, прописываем необходимые для их выполнения ресурсы. Отслеживать статус решения задач очень удобно. Мы это делаем в программе YouTask, где по каждой задаче можно вести историю: назначать исполнителей, планировать спринты, отмечать задействованных сотрудников, писать отчеты. Если в рамках одного проекта несколько задач, то их можно быстро связать между собой, указав степень зависимости одной задачи от другой. Таким образом, по каждому «майлстоуну» мы получаем полную картину деятельности разных отделов. В случае проблем или, наоборот, подвижек в решении задачи участники процесса получают уведомления на электронную почту.

АНАСТАСИЯ БОРОВСКАЯ,
директор Русской школы управления:

— Очень помогает метод Шерлока Холмса — дедуктивный метод постановки задач (от общего к частному). Жизнеспособность любой идеи сначала обсуждается с советом директоров. Если идею решено реализовывать, то определяются цели, работа разбивается на этапы и подзадачи, на каждом этапе назначается ответственный за результат. Здесь важно не уходить с головой в процесс, а в рамках каждой маленькой задачи решать определенные цели. Каждый предыдущий результат станет основой для выполнения следующей задачи — и таким образом будет складываться поэтапное решение.

ДМИТРИЙ КАРЕВ,
операционный директор компании Acsour:

— Есть такое выражение: «Паруснику, который не знает, куда держит путь, ни один ветер не будет попутным». Поэтому в нашей компании к началу года разрабатывается стратегическая карта. В ней очень четко обозначаются цели, которые стоят перед компанией в целом и перед каждым из подразделений в отдельности, всесторонне оцениваются ресурсы, которыми располагает компания. Опыт показывает, что гораздо эффективнее в определенном отрезке времени сконцентрироваться на чем-то одном, но самом значимом.

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

АЛЕКСЕЙ ГАЛИЦКИЙ,
основатель и владелец компании UP Business
Coaching:

— Я стараюсь делать небольшие утренние медитации на регулярной основе. Причем недолгие, 5–10 минут, но этого хватает, чтобы успокоить мысли и сосредоточиться на главном. К сожалению, эта фаза обостряется в периоды, когда есть слишком большое количество задач. Я делаю все возможное, чтобы эта привычка не зависела от моей загруженности, а просто служила хорошим началом каждого дня.

ИГОРЬ БЕСПАЛЬЧУК,
руководитель IT-проектов ГК Custis:

— При большом количестве задач полезно использовать инструменты для их отслеживания: от пробковой доски с цветными бумажками — до электронных трекеров различной сложности. Если обнаруживается, что какие-то задачи раз за разом не выполняются или сроки не соблюдаются, это может говорить о некомпетентности сотрудника, о его перегруженности или о плохо поставленных задачах.

ПАВЕЛ ТИМЕЦ,
генеральный директор ООО «Крытые парки
аттракционов», основатель развлекательного
центра Maza Park:

— С начала этого года я активно пользуюсь agile-ежедневником от Екатерины Ленгольд. Суть в том, чтобы ставить цели не на год, а на более короткие интервалы в девять недель и отмечать промежуточные этапы. Три цели на девять недель раскладываются на маленькие шаги: сначала — понедельно, а затем — на каждый день. В ежедневнике есть отдельные блоки по выработыванию полезных привычек. У меня это утренняя зарядка, поздравление знакомых и друзей с днем рождения в соцсетях и выражение благодарности другим людям. Сейчас я активно тестирую ежедневник. Пока трудно сказать, насколько он помогает достижению целей.

АЛЕКСЕЙ ГОЛУБЕВ,
руководитель клиентского офиса инвестиционно-
управляющей компании QBF в Санкт-Петербурге:

— В первую очередь в бизнесе важны стратегические задачи. Бизнес — это люди, а люди должны понимать, куда они двигаются. Без четкой постановки конечного результата и ключевых точек эффективная работа каждого отдела невозможна, начнется болото. Пока вы пишете что-то на бумаге, вы думаете, изменяете, создаете что-то новое. Важно не то, что вы напишете в итоге (это может измениться десять раз), но еще на первом этапе вы отметете все лишнее.

АЛЕКСАНДР ЧИГРОВ,
совладелец Muse Clinic:

— Необходимо построить дерево целей. Ставя глобальную цель (стать лидером рынка в этом году или увеличить прибыль на 20%), нужно ее декомпозировать, потому что пока она ясна только для собственника или гендиректора. Например, прибыль состоит из двух компонентов: выручка и расходы. Значит, цели для топ-менеджмента будут такими. Выручка состоит из количества клиентов, среднего чека и так далее. Это будут цели для подразделений продаж.

СЕРГЕЙ ДЕЖНЕВ,
управляющий партнер 3DMgroup:
— Бизнес без конкретных целей подобен команде гребцов, которые находятся по-

среди моря. Они могут грести медленно, быстро, профессионально или не очень, но если нет конкретных целей — основная часть усилий будет подобна борьбе с ветряными мельницами за деньги инвесторов. Такие команды часто говорят в конце отчетного периода о том, что они очень много и сильно работали, все устали и вообще они молодцы. Результат, правда, низкий, или его вообще нет, но работали они очень усердно. А теперь представьте, что команда гребцов под руководством капитана имеет конкретные координаты и дату, к которой необходимо туда прибыть. Эти координаты и время четко описаны и, что критично важно, понятны исполнителям. Также команде говорится, что только достижение конкретной точки в конкретное время будет расцениваться как результат. Попытка достичь результата результатом не является. Тут и начинается волшебство. Команда начинает понимать, что абсолютно не важно, с какой скоростью и усердием она будет махать веслами.

АЛЕКСЕЙ КОМОК,
директор по развитию петербургской
IT-компании «Купибилет»:

— Навык грамотной постановки задач — компетенция, значимость которой менеджеры сильно недооценивают: от того, как сформулирована задача, очень сильно зависит срок ее выполнения. Мой навык сформировался естественным путем в процессе работы и с помощью статей на эту тему.

ОЛЬГА СОКОЛОВА,
генеральный директор Linxdatacenter:

— Очень популярная у многих цель «заработать много денег» мне не подходит. Так как большие деньги требуют больших забот и есть много вещей, которые не разишь деньгами, — уважение, дружеское общение, саморазвитие. Может быть, это звучит высокопарно, но я хочу жить и развиваться каждый день, ведь меняя себя, меняешь мир. Когда я выбрала главную цель, придерживалась классической методики SMART (Specific, Measurable, Achievable, Relevant, Timebound). Из самых важных уроков, которые я вынесла, став генеральным директором: нет неважных задач, но есть задачи, которые команда выполнит лучше меня, их нужно своевременно выделять и делегировать.

ИГОРЬ БОРИСОВ,
директор филиала СДМ-банка
в Санкт-Петербурге:

— Способность быть лидером в первую очередь зависит от определенных природой качеств, и никак иначе. У таких людей есть способность видеть картину мира гораздо объемнее, целно. Поэтому им проще принимать лучшие решения, выбирать оптимальные пути, импровизировать на ходу и быстро реагировать на изменяющиеся условия. Этому не научит ни один учебник или методика.

ЕВГЕНИЯ ЖДАНОВА,
исполнительный директор
«Azimut отель Санкт-Петербург»:

— На мой взгляд, матрица управления временем по Кови работает эффективно. Поработав с этим инструментом, можно сделать вывод, что эффективным управлением времени, а значит — собой, являются важные задачи — те задачи, которые нацелены на результат. → 41