

«БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА — ЭТО КЛЮЧЕВАЯ ТОЧКА ВЗАИМНОГО ОБОГАЩЕНИЯ»

В ПЕТЕРБУРГЕ БОЛЕЕ ПЯТИ ЛЕТ РАБОТАЕТ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВО «ЭКВИУМ», ОБЪЕДИНИВШЕЕ 900 ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ИЗ ВОСЬМИ СТРАН, ВКЛЮЧАЯ РОССИЮ (НЕПОСРЕДСТВЕННО В СТРАНЕ ПРЕДСТАВЛЕНО 30 ЧАПТЕРОВ В ГОРОДАХ-МИЛЛИОННИКАХ). МИССИЯ СООБЩЕСТВА — НЕ ТОЛЬКО УСПЕШНОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ПРЕОБРАЗОВАНИЕ БИЗНЕС-СРЕДЫ, НО И ГЛОБАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ ПО УЛУЧШЕНИЮ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ.

О ТОМ, КАК РАЗВИВАЮТСЯ ДЕЛОВЫЕ СООБЩЕСТВА, КОРРЕСПОНДЕНТУ **GUIDE** АЛЛЕ МИХЕЕНКО РАССКАЗАЛ ПРЕЗИДЕНТ И ОСНОВАТЕЛЬ ЗАКРЫТОГО БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ «ЭКВИУМ» **ИОСИФ МАРКОВСКИЙ**.

GUIDE: Как сегодня клубы для предпринимателей влияют на бизнес-среду? Насколько актуально объединяться, какую пользу бизнесмен может получить?

ИОСИФ МАРКОВСКИЙ: Сегодня бизнес-сообщества — это ключевая точка взаимного обогащения и развития предпринимателей, где они не только решают вопросы личного роста, но и вырабатывают дальнейшие стратегии развития своего бизнеса. Мы сформировали единое пространство, позволяющее в доверительной обстановке обмениваться опытом и экспертизой в различных отраслях. Это помогает предпринимателям находить новые нетиповые решения в наше турбулентное время. Кроме того, благодаря взаимодействию появляются возможности и вариации выхода на новые рынки. Немаловажно, что наше объединение помогает эффективно развивать также социальное партнерство и успешно реализовывать различные общественные проекты.

Сегодня в Петербурге, впрочем, как и в других городах, очень много закрытых клубов для предпринимателей с разным порогом входа. Они преследуют разные цели и дают разнообразные инструменты для развития своего дела, его масштабирования и повышения итоговой прибыли. Но миссия бизнес-сообщества «Эквиум» чуть шире. Она заключается не только в улучшении собственных бизнес-процессов, но и в качественной трансформации экономики путем развития high-impact-предпринимательства (когда влиятельный бизнесмен при создании и развитии своего бизнеса стремится изменить к лучшему жизнь сотрудников компании, ее клиентов, а также людей, проживающих в регионе). То есть мы говорим в целом об улучшении качества жизни общества и окружающей среды. Кроме того, наши резиденты сообщества порой играют важную роль коммуникатора между бизнесом и властью, продвигая определенные инициативы или донося мысли по улучшению взаимодействия.

Г: Сколько резидентов в бизнес-сообществе «Эквиум» в Санкт-Петербурге?

И. М.: Бизнес-сообщество «Эквиум» присутствует в 30 городах-миллионниках России и еще в семи странах: ОАЭ, Молдавия, Казахстан, Узбекистан, Германия, Индонезия, Белоруссия, в его состав входят уже более 900 собственников бизнеса. Наше сообщество по количеству резидентов — второе после Москвы, но разница небольшая. В столице около 140 человек, а у нас 115 на сегодняшний день. Может показаться, что это небольшое число участников и за пять лет существования петербургского сообщества могло бы быть больше. Дело в том, что мы проводим очень тщательный отбор, который включает в себя не только денежный порог входа. У нас лежит 1000 заявок, количество желающих огромное. А стать резидентом и соответствовать принципам сообщества может не каждый: всего 3% проходят отбор.

Г: Был ли отток резидентов за последний год из-за релокации бизнеса или в результате санкционного давления?

И. М.: Да, события прошлого года подтолкнули бизнесменов к выезду за границу. Почти половина наших



резидентов уехала после февраля, чтобы попробовать открыть представительство в других странах или перестроить бизнес и партнерства. При этом лишь 10 вышло из сообщества или поменяли чаптер в другой стране. Однако позже 90% вернулось с новыми идеями и скиллами. Например, кто-то изменил фокус внимания на другие рынки, часть диверсифицировала бизнес, кто-то открыл представительства и партнерства. В целом миссия предпринимателей — двигать экономику нашей страны и находить новые решения, укреплять свой бизнес и партнерские связи.

Г: Кто может стать членом клуба?

И. М.: Порог входа в наше бизнес-сообщество — от 50 млн рублей по обороту. И при этом большая часть сообщества состоит из предпринимателей с оборотом бизнеса от 500 млн рублей. Для вступления необходимо пройти несколько этапов отбора. Сначала анкетирование, заполнение заявки, уточняющий звонок с координатором сообщества. Затем мы лично интервьюируем кандидата, чтобы понять, насколько человек компетентен в своей отрасли и какой путь преодолел при открытии собственного бизнеса. Мы опираемся на описание high-impact-предпринимателя, изучаем ролевую модель, этические принципы, ментальные установки, ценностный код. Смотрим отзывы и рейтинги, обращаем внимание на то, какую социальную функцию выполняет бизнес, какие рабочие места создаются. Эта методика — своего рода «черный ящик», потому что она понятна

только нам, и мы ее не раскрываем. В чаптере проходит мероприятие, пробный совет директоров, на который человек приходит с запросом, и это позволяет резидентам понять, усилит ли этот человек сообщество и будет ли это сообщество полезно ему. При этом мы не берем ни коучей, ни тренеров, ни наемных сотрудников, а ориентируемся на другое мышление — мышление предпринимателя. Стоит отметить, что наше сообщество — это здоровый организм, который отторгает токсичных людей и тех, кто не разделяет наших ценностей. Одно из самых важных качеств резидентов — умение взаимодействовать с людьми и искреннее желание улучшить качество жизни общества в целом.

Г: Как осуществляется взаимодействие между региональными клубами? Возможен ли переход резидентов?

И. М.: Если предприниматель решил масштабировать свой бизнес и вывести в новый регион и при этом присутствует в нашем сообществе, то можно обратиться в другое территориальное представительство. Резиденты всегда готовы помочь советом, поделиться контактами. Такие переходы для нашего сообщества не редкость.

Г: Как резиденты бизнес-сообщества «Эквиум» влияют на общество? Какие социальные проекты или иные инициативы направлены на развитие качества жизни?

И. М.: Наши резиденты активно занимаются социальными проектами и благотворительностью, что оказывает весомое влияние на жизнь в целом. Причем такая позиция характерна для всех регионов присутствия

бизнес-сообщества «Эквиум». Например, для продвижения и популяризации предпринимательства проводим открытые встречи или публикуем интервью, где действующие резиденты клуба делятся опытом успешной деятельности. Есть проект «Благодарные ученики», где резиденты рассказывают в школах о своем опыте. Часть проектов направлена на финансовую поддержку для нуждающихся.

Г: Какую конкретную пользу дает взаимодействие между резидентами и как определить, бизнес стал успешно развиваться от собственных усилий или от инсайтов, полученных в клубе?

И. М.: Люди приходят «на людей», то есть для того, чтобы познакомиться с интересным человеком, но остаются, потому что каждый для себя находит в сообществе какую-то ценность. Наличие бизнес-сообществ существенно повышает привлекательность условий для развития предпринимательства. Именно здесь происходит обмен опытом управления, нетворкинг, который порождает новые идеи для бизнеса.

Бизнесмен может идти по пути саморазвития и совершать порой стандартные ошибки. В результате процесс становления предпринимателя будет долгим и болезненным. Гораздо проще, когда есть опытный ментор, а лучше несколько, которые помогут своей экспертизой. Часто предпринимателям необходим просто взгляд со стороны. Мы используем формат работы в малых группах: совет директоров и форум-группа. Данным форматам более 65 лет, и они используются во всех топ-сообществах мира. Важное условие членства в сообществе: человек должен обязательно принимать участие в работе его форум-группы. Форум-группа — ежемесячные «круглые столы» под руководством модератора, в рамках которых предприниматели обсуждают не только деловые вопросы, но вопросы отношений с детьми, семьей и личным развитием. Когда человек включен в работу группы, он осознает ценность сообщества. Ценность малой группы в соблюдении правил коммуникации: делиться релевантным опытом, не критиковать, не обесценивать запрос другого участника и прочее. У нас много примеров, когда человек преобразался и получил уверенность для новых шагов по развитию бизнеса.

Г: Какие у бизнес-сообщества планы дальнейшего развития?

И. М.: Сегодня задача — расширить площадку взаимодействия и открыть представительства в разных странах. Бизнес-сообщество «Эквиум» и позиционировалось как международный закрытый клуб для предпринимателей с потенциалом к масштабированию бизнеса на различных рынках, не только на российском. Мы идем на расширение в дружественных странах, в приоритете Восток, а также оказываем поддержку в европейских странах. Ведь, условно говоря, «караван торговли» идет, несмотря на внешнеполитические условия, и его не остановить. И тут важно сохранять здоровые отношения между предпринимателями и придерживаться единой фундаментальной миссии — сделать жизнь людей качественнее. ■