

& ИННОВАЦИОННАЯ ЛИХОРАДКА

& ЕСТЬ ИДЕЯ

С ЧЕМ МЫ ВСТРЕТИМ ЗАВТРАШНИЙ ДЕНЬ?



Инновационная революция, сила «разрушения», возрождение — эти слова как будто символизируют настрой нашего времени и амбиции современного общества. Мы уже писали в предыдущих номерах о новых технологиях, рынках, товарах и способах управления, о которых говорил американский экономист Й. Шумпетер. Завершая рубрику, посвященную инновациям, мы попросили экспертов рассказать о том, какие новые ресурсы мы можем использовать для развития инноваций в Казахстане.

Жаннур Ашигали,
старший аналитик
Агентства по исследованию
рентабельности инвестиций
(АИРИ)



Понимание того, что есть новый вид ресурса и тем более его эффективное использование, имеет место лишь при высоком уровне технологического развития общества. То есть ключевой вопрос — не сами ресурсы как таковые, а уровень технологического развития экономики.

У Казахстана интересное сочетание обилия природных ресурсов и недостатка людских, что обуславливает стратегический выбор в пользу использования природных ископаемых в целях резкого технологического развития. И, казалось бы, дойти до этой истины несложно, но вот уже нашей независимости 22 года, а воз и ныне там. Причиной тому — крайняя

Понимание того, что есть новый вид ресурса и тем более его эффективное использование, имеет место лишь при высоком уровне технологического развития общества.

периферийность Казахстана относительно мировых экономических и технологических центров Восточной Азии и Запада. Это самообман и миф, что передовые технологии могут приходить на любые рынки мира напрямую. Передовые и тем более революционные технологии (в том числе и управленческие) распро-

страняются волнами, при этом волны наступают не кругами (как волны воды), как это происходит с технологиями, морально устаревшими в центрах и плавное перетекающими на периферию, а каналами бизнес-связей крупнейших ТНК. В Казахстане ТНК, кроме нефтегазового сектора, вообще не присутствуют. А для того

чтобы сильнее «мозгоцентры» и «кошельки» для дальнейшего развития этих центров присутствовали в регионе, требуется, чтобы экономика была открытой, транспарентной, уровень коррупции ничтожно низок, а само общество было динамичным, правовым и свободным, плюс введение слаженной макрополитики. Именно такое сочетание наблюдалось у всех экономик мира в тех периодах, когда они испытывали существенный технологический подъем и бурное развитие на его основе, — Европа середины XX века, США с конца XIX века и вплоть до биржевого бума производных продуктов, Юго-Восточная Азия и многие другие.

Даулет Куатбеков,
партнер по аудиту,
«Делойт»



Прежде всего, за инновациями стоят научные изыскания. Наше государство предоставляет очень много возможностей для создания инновационных идей, они связаны главным образом с IT-технологиями.

Чтобы ситуация с инновациями стала лучше, важно проанализировать, с чем связано больше всего расходов. Часть из них можно сократить, а определенные расходы целесообразно понести с учетом долгосрочного эффекта. По сравнению с многонаселенными развитыми странами в Казахстане человеческие ресурсы очень ограничены, нас всего 17 млн человек. Я думаю, в вопросе инноваций не стоит заново изобретать велосипед. Надо выбрать несколько приоритетных направлений развития и идти только

по ним. Только тогда будет результат. Если же постоянно отвлекаться от заданного направления, провал неизбежен.

Такими приоритетами могут стать, к примеру, медицина или образование. А если отталкиваться от тех природных ресурсов, которые нам посчастливилось иметь, то можно продолжать инновационное развитие в нефтегазовой отрасли, отрасли нефтехимии, горнорудной промышленности. Я бы также уделил внимание инфраструктуре, так как от уровня ее развития может зависеть очень многое.

Если мы будем внедрять инновации в этих сферах, возврат инвестиций будет происходить гораздо быстрее. Говоря об инновационном опы-

Чтобы ситуация с инновациями стала лучше, важно проанализировать, с чем связано больше всего расходов.

те других стран, хочу упомянуть Израиль. Там благодаря государственным реформам и определенным инструментам удалось развить инновационную составляющую экономики. У израильтян очень хорошая государственная поддержка, которая способствовала быстрому появлению и выходу на международные рынки собственных инновационных компаний. Еще один хороший пример — Сингапур. В Сингапуре университеты

приглашают самых лучших профессоров со всего мира, создавая для них великолепные условия. Они не боятся вкладывать в свое будущее и добиваются взрывного результата.

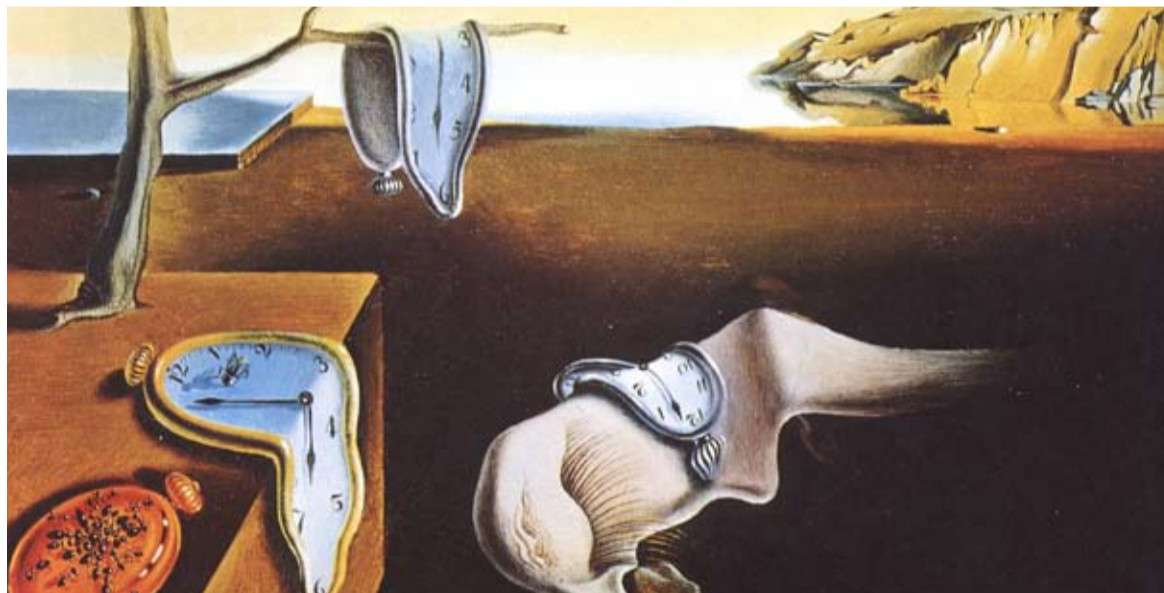
Хочу добавить, что инновация — это всегда актуальная тема для «Делойт». В услугах, которые мы предоставляем, мы всегда стараемся найти инновацию, ведь конкуренция усиливается, и без инновационных идей и изменений мы не сможем выжить.

Рабига Абдикеримова

& BUSINESS EVENTS



ЧТО? Семинар Академии бизнеса ЕУ «Управление проектами»
ГДЕ? В Алматы
КОГДА? 2-4 сентября
СКОЛЬКО СТОИТ? 169 900 тенге
СПРАВКА: одна из целей семинара — дать менеджерам представление об эффективных инструментах инициирования, планирования, исполнения, контроля.



ЧТО? Тренинг Дмитрия Архилова «Управление временем для руководителя»
ГДЕ? В Алматы
КОГДА? 29 августа
СКОЛЬКО СТОИТ? 12 000 тенге
СПРАВКА: мероприятие проводится при поддержке Алматинской бизнес-ассоциации.



ЧТО? ZhasCamp — конференция для молодых активистов и членов молодежных организаций
ГДЕ? В Алматы
КОГДА? 18-20 октября
СПРАВКА: в 2013 году, как и обычно, крупнейшее ежегодное молодежное мероприятие, посвященное проектам и инициативам молодежи в области социальных изменений, соберет самых активных и неравнодушных. Здесь обсудят лидерство, бизнес, новые технологии, коммуникации, Интернет, искусство и многое другое.



ЧТО? Конференция и выставка Abacus «Корпоративные путешествия»
ГДЕ? Rixos Almaty
КОГДА? 23-24 октября
СПРАВКА: конференция посвящена теме корпоративных путешествий в Казахстане и странах Центральной Азии.



ЧТО? Четырехмодульная сертификационная программа Академии коучинга Step&Grow и Международного Эриксоновского университета «Наука и искусство трансформационного коучинга»
ГДЕ? В Алматы
КОГДА? 19-22 сентября
СПРАВКА: курс включает межмодульное сопровождение, тестирование и сертификацию коучей.

Павел Коктышев,
сооснователь
Клуба молодых
предпринимателей

koktyshhev@gmail.com,
@PavelKoktyshhev



Пробить стену безразличия

После прошедшего бизнес-вторника с Ельдаром Абдразаковым, владельцем финансовой группы «Сентрас», многие участники встречи подходили ко мне и задавали вопрос: «Как вы смогли вытащить такого человека?» Действительно, Ельдар Советович — крупный бизнесмен, профессионал своего дела и разносторонний человек. Поэтому после того, как подошел пятый человек и спросил то же самое, мне даже стало как-то неловко: неужели я действительно обладаю каким-то особым талантом?

Немного поразмыслив на этот счет, я понял, что данный талант вовсе не особенный. Просто я не боюсь знакомиться с новыми людьми, люблю поддерживать и укреплять контакты и делаю это вполне естественно. Нетворинг от природы — наверно, так можно объяснить мою склонность обзаводиться полезными знакомствами.

В подтверждение могу лишь сказать, что среди людей, с которыми я знаком, есть бизнесмены, сотрудники международных организаций, руководители крупных международных компаний, писатели, музыканты, университетские профессора, директора школ, депутаты, министры, студенты, программисты, инвесторы, банкиры, тренеры, спортсмены и даже один папа римский.

Поэтому, если бы меня спросили, какой самый ценный навык для делового человека, я бы ответил — нетворинг. Для владельца собственного бизнеса он просто необходим, так как контакты — это продажи, контракты, партнеры, инвесторы и клиенты.

Мы каждый день взаимодействуем с десятками людей, от многих из которых сильно зависим, например, ваш врач, адвокат, бухгалтер, чиновник. Поэтому построению долгосрочных отношений стоит уделять много внимания и постоянно этому учиться, повышать навыки.

Я подразделяю нетворинг на два типа: — профессиональный — ориентированный на достижение результата в той важной для вас отрасли знаний, который приводит вас к той или иной выгоде;

— светский — ориентированный на еще одно приятное и, возможно, в будущем полезное знакомство.

Сегодня остановлюсь подробнее на первом типе знакомств.

Профессиональный нетворинг зачастую более агрессивный, динамичный и прозаичный. У вас есть конечная цель, и, как бы ни казалось грубым, другой человек является «инструментом» для достижения вашей цели. Это в деловом мире воспринимается вполне нормально, однако та посылка, которой всех нас учили в детстве — «Поступай с людьми, как хочешь, чтобы поступали с тобой», — по-прежнему актуальна. Культура и такт в общении важны в любом случае.

В нетворинге, как и в рекламе, в борьбе за чье-то внимание нужно придумать что-нибудь неординарное, чтобы пробить «стену безразличия». Для первого контакта каналов инструментов сегодня очень много — от электронной почты, сотового телефона до фейсбука и твиттера.

Я, как и вы, получаю сотню спам-сообщений в день, однако сегодня одно сообщение привлекло мое внимание. Оно гласило: «Вам нужен кредит?» Да, я подумывал о кредите и сперва принял это за предложение одного из банков. В итоге оказалось, что это очередное «нигерийское письмо», только на этот раз они решили не вручить мне завещание и наследство от моего «умершего дяди, крупного олигарха из Намибии», а вытащить мои личные данные через предложение кредита. Умный ход, они привлекли мое внимание. Просто сделав заголовок сообщения непохожим на другие.

Поэтому, если вы хотите привлечь внимание людей, занимающих высокую позицию в обществе, то не начинайте свое сообщение или разговор с восквалений и непринятой лести в их адрес. Тан делают многие. Постарайтесь сохранить свое лицо и действительно более оригинально завязать контакт. Не ленитесь проанализировать интересы человека, с которыми вы хотите познакомиться, и сделайте ваше первое сообщение наиболее запоминающимся. Установление контакта — это уже половина успеха, дальше важно помнить одно правило: все стороны должны находиться в ситуации «выиграл — выиграл». Думайте не только о вашей выгоде, но и о выгоде второй стороны, она не всегда выражается в деньгах.

Стартап-гуру, инвестор и серийный предприниматель из Силиконовой долины Стив Бланн в своем последнем письме упомянул, что 90% стартаперов обращаются к нему с просьбой о встрече примерно так: «Стив, приглашаем вас на чашечку кофе, где мы расскажем нашу потрясающую идею». Куда более эффективным было бы приглашение на встречу, где и вторая сторона получила бы ценные знания.