

БИЗНЕС
ИДЕИ

БИЗНЕС
РЕШЕНИЯ

БИЗНЕС
ТЕХНОЛОГИИ

БИЗНЕС
ПРОЦЕССЫ

www.TOP-PERSONAL.ru

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

Ведущий эксперт в области "Персонал" – 71052, 70555, 72035

№ 24
(748)

2024

Главная тема: **ВАЙЛДБЕРРИЗ**



WILDBERRIES



Russ Outdoor

Партнёры УП

Ашан
ОВИ

АльфаМет

OZON

Ростелеком

РОСАТОМ

норпер
ПЛАТФОРМА
ДЛЯ БИЗНЕСА

ГАЗПРОМ
ПЕТРОБРО

Конфали

МЕИТАН

ИННОТЕХ

Пятёрочка

АСТ

РОЛЬФ

СИБУР

РИД

ВКУСВИЛЛ

skyeng

МЕРИДИАН
СЕРВИС

АВТОДОМ

Урал Пресс

СБЕР СЕРВИС

РЕСУРС
ГРУППА АГРОКООПЕРАТИВОВ

ИНФОВАТЧ

INFOWATCH

uenco

ТЕХНОНИКОЛЬ

STICKPREEK
CREATIVE YOU

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

«Большие компании тонут долго», — так считают гуру бизнеса.

И Wildberries, став новостью лета, еще долго не раскроет нам свои тайны.

Я подозреваю, что бурный рост компании не мог не создать «головокружение от успехов», например, избыточное число пунктов выдачи.

Время покажет...

Читайте в номере мнения экспертов .

Александр Гончаров

Номер готовили:



Алена
Верещагина



Александр
Гончаров



Надежда
Гончарова



Оксана
Дегнер



Александр
Жильцов



Дмитрий
Жирнов



Игорь
Жуковский



Павел
Кочетков



Владимир
Красновский



Елена
Лигостаева



Анастасия
Насонова



Наталья
Миронова



Сергей
Пронин



Екатерина
Брынская



Наталья
Риль



Ольга
Сагун



Ольга
Филиппова



Анна
Чернова



Андрей
Чепайкин



Елена
Чечикова



Александр
Чечиков

Суд в США признал Google монополистом среди поисковиков



Компания заключала контракты, чтобы быть поисковой системой по умолчанию на смартфонах, постановил судья, заявив, что Google действовал так, «чтобы сохранить свою монополию». Alphabet обжалует решение.

Федеральный суд округа Колумбия постановил, что Google злоупотребляла своим положением на рынке, чтобы «подавить» конкуренцию среди поисковых систем, пишут The Washington Post и The Wall Street Journal.

«Google — монополист, и он действует соответствующим образом, чтобы сохранить свою монополию», — приводят издания выдержку из 276-страничного решения судьи Амита Мехта.

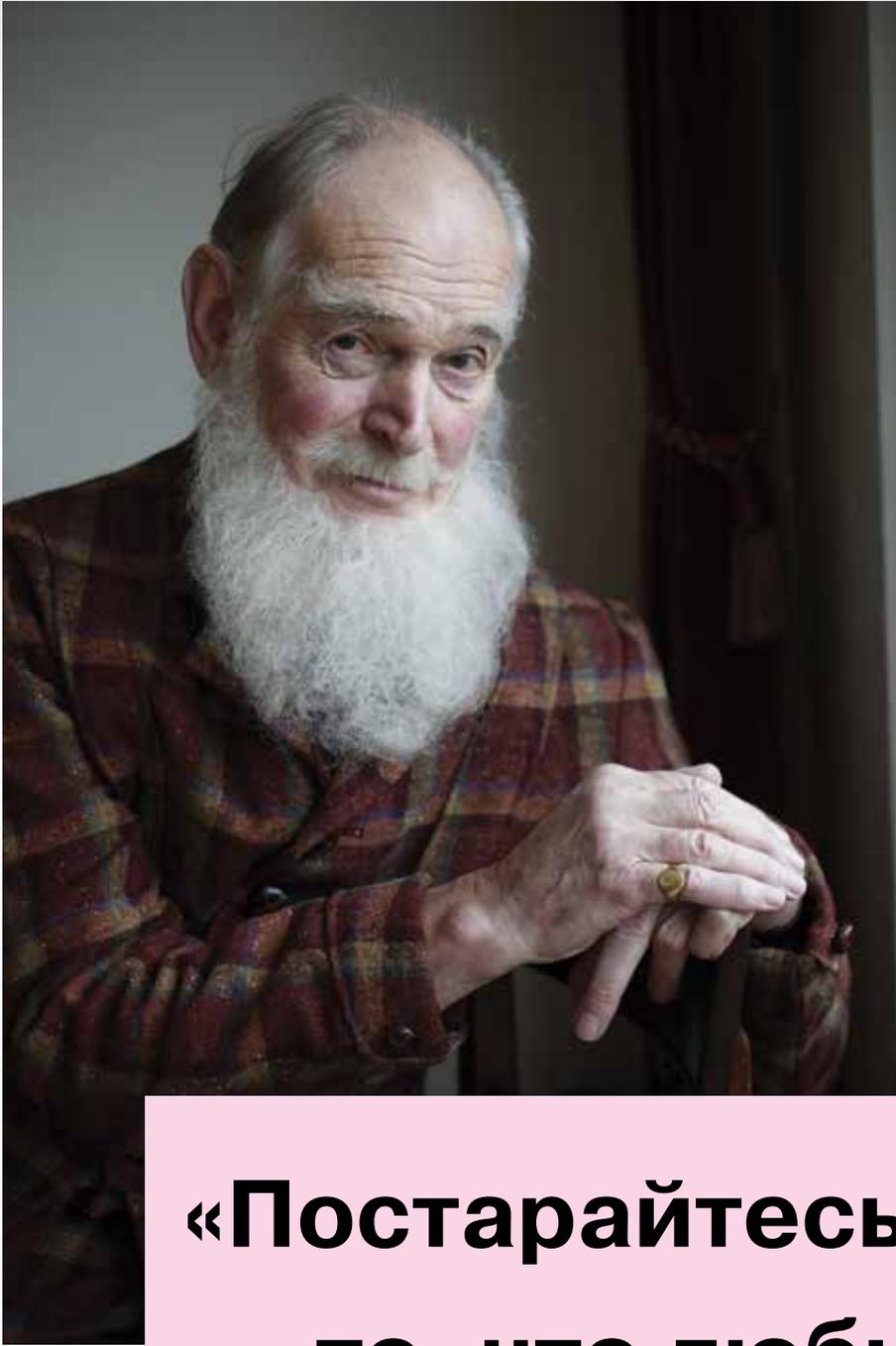
Суд согласился с выводами Минюста США о том, что компания нарушила анти-монопольное законодательство, заключив контракты с Apple и другими производителями смартфонов, обязывающие устанавливать Google в качестве поисковой системы по умолчанию. Также судья постановил, что компания поставила своих конкурентов в невыгодное положение на рынке рекламы.

«Эта победа над Google — историческая победа для американского народа. Ни одна компания, независимо от того, насколько она крупная или влиятельная, не стоит выше закона», — говорится в заявлении генерального прокурора США Меррика Гарланда. Пресс-секретарь Белого дома Карин Жан-Пьер также приветствовала решение суда.

Президент Alphabet (владеет Google) по глобальным вопросам Кент Уокер сообщил, что компания планирует обжаловать это решение. Компания неоднократно заявляла, что пользователи сами выбирают, каким поисковиком пользоваться на своих смартфонах.

В сентябре суд начнет рассматривать еще одно дело против Google из-за ее лидирующего положения на рынке рекламы. Аналогичные иски были поданы против Apple, Amazon и Meta (признана в России экстремистской организацией и запрещена).

Источник https://www.rbc.ru/technology_and_media/06/08/2024/66b18b4d9a79475e06428bc5



**«Постарайтесь получить
то, что любите, иначе
придется полюбить то,
что получили»**

Бернард Шоу

Содержание

5

БИЗНЕС-НОВОСТИ
«Мы строим новую компанию – мирового лидера»

Павел Кочетков, эксперт УП

9

БИЗНЕС-НОВОСТИ
Я вижу большое будущее за Wildberries и превращение ее в Экосистему

Габдулла Хамитов
ВАИЛДБЕРРИЗ

11

Давайте по Билл Гейтсу, ориентироваться на изменения следующих десяти лет, а не переоценивать трансформации ближайших двух лет

Дмитрий Исаков, Lender Invest
ВАИЛДБЕРРИЗ

13

Когда компании соединяются, то самым правильным становится все-таки выстраивание единой политики, в которой из каждой компании берутся лучшие практики

Екатерина Авдеева, «Деловая Россия»
БИЗНЕС-ВСТРЕЧА

17

Как удвоить B2B продажи?

Дмитрий Сёмин_Оскар Хартманн
РЕКРУТМЕНТ

27

Если мы постоянно работаем с людьми, которые нам поднимают нервы, мы не будем получать удовольствие от бизнеса

Константин Воронцов
БИЗНЕС-ЛИТЕРАТУРА

37

Как устроен ChatGPT? Полное погружение в принципы работы и спектр возможностей самой известной нейросети в мире

Стивен Вольфрам
ГУРУ БИЗНЕСА

45

Дуров – особый стиль жизни и бизнеса

Александр Вайс
БИЗНЕС В КИТАЕ

49

Китайский бизнес сегодня: секреты успеха, корпоративная культура, переговоры, партнерство, перспективы

Севиля Казёнова, «Интерiuм»
БИЗНЕС В КИТАЕ

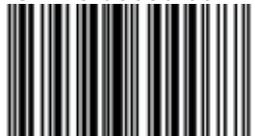
54

Едем в Китай
Юлия Малецкая, IBC Corporate Travel

Материалы, опубликованные на данном цвете, печатаются на правах рекламы.

www.top-personal.ru

ISBN 5-95630-007-7



9 785956 300077 >

Подписано в печать 13.08.2024 г.
Формат 60x90 1/8. Печать офсетная.
Тираж 10 000 экз. Печ. л. 8.
Заказ №

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленного электронного оригинал-макета в ООО «Белый ветер» г. Москва, ул. Щипок, 28

Приглашаем директоров компаний поделиться опытом управления: 7447273@bk.ru

Издательство не несет ответственности за содержание рекламных объявлений. Издательство не всегда разделяет мнения и взгляды авторов. Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Цена свободная

© ООО «Журнал «Управление персоналом», 1996
© ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2006

№24
(748)

Издаётся с 1996 г. 2024 г.

Объединенная редакция

ИД ПЕРСОНАЛОМ

Издание зарегистрировано Комитетом Российской Федерации по печати Свидетельство о регистрации выдано Министерством РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций ПИ № 77-15375 от 12 мая 2003 г.

Официальный адрес
ТР@TOP-PERSONAL.RU



Подписные индексы
ГК «Урал-Пресс»: 29431, 29622

«Мы строим новую компанию – мирового лидера»

Wildberries стала сверхновой звездой на ночном небе бизнеса

(по материалам СМИ и интервью Т. Бакальчук)



WILDBERRIES

Новость об объединении ООО «Вайлдберриз»

с ООО Russ Outdoor  Russ Outdoor интересна  прежде всего с точки зрения бизнес-эффективности и менеджмента.

240 тысяч продавцов и 58 миллионов покупателей (по сведениям на начало текущего года) беспокоятся, какие же изменения ждут крупнейшую в стране торговую интернет-площадку. Не является ли принятое основательницей и хозяйкой Wildberries решение следствием обострившейся конкуренции с компанией OZON, которая в ущерб собственной прибыли (13 млрд убытка по итогам 1-го квартала 2024 года) чуть ли не вдвое увеличила оборот, почти на треть число активных клиентов и на 79% количество заказов? И не произойдёт ли радикальной смены курса у новоиспечённой компании?



Павел Кочетков

ФАС оценивает рыночную долю Wildberries в 47%. Помимо привычного ритейла, как подчёркивает сама Татьяна Бакальчук в интервью

WILDBERRIES

/АВГУСТ **УТ** 24/2024

ПОЛНАЯ ВЕРСИЯ* НОМЕРА ДОСТУПНА ТОЛЬКО ПОДПИСЧИКАМ И ЧЛЕНАМ ДЕЛОВОГО КЛУБА  ИЛИ КУПИТЕ НОМЕР ЗА 600 Р. 89263501881 ВАЦАП



НОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ

ОТ ВОЗДЕЙСТВИЯ СТРАХОМ
К ВЗАИМОДЕЙСТВИЮ ЧЕРЕЗ ДОВЕРИЕ

8-800-707-90-56
info@perspektiva-centr.ru
newmanagement.store

Горячая пора для заказа корпоративных подарков к Новому Году!
Бизнес-игра – это не только весёлое развлечение, но и возможность для развития навыков командной работы, креативного мышления и коммуникации.



Не упустите возможность сделать оригинальный и запоминающийся подарок!
Закажите мини-бизнес игру прямо сейчас! Заказ от 100 шт.

- ▶ "МЕТАЛОГОСЫ" Метафорическая игра
- ▶ "МАТАЛОГОСЫ Business" Метафорическая игра
- ▶ "МАСТЕР ПРЕЗЕНТАЦИЙ мини" Игра-конструктор

Подписывайтесь на нас! С нами интересно и полезно!



novoeupravlenie



novoeupravlenie



newmanagement_store



@newupravlenie



Все еще сомневаетесь, что
бизнес-игры отличный
инструмент
для обучения?

Я вижу большое будущее за Wildberries и превращение её в Экосистему

Татьяна Бакальчук направлена на собственное развитие, развитие тех, кто рядом с ней.



Судя по тому, что я посмотрел в интернете о бизнесе Тани (Вы знакомы?) она инноватор!

Первая, кто придумал возможность примерки в пунктах выдачи, она расширила ассортимент, ввела бесплатную доставку и громко заявила о своей команде с девизом:

«У нас работает лучшие из лучших, и многих из них вырастили, обучили мы сами!»

Татьяна Бакальчук направлена на собственное развитие, развитие тех, кто рядом с ней, **развитие компании, а главное — на развитие своих потребителей**, чтобы они шевелили мозгами и были в тренде современных течений, моды. тенденций и т.д.

Считаю, что у неё стратегическое мышление, и в идеале она стремится соз-



Габдулла Хамитов
Бизнес-тренер, Лауреат премии
КАПИТАНЫ РОССИЙСКОГО
БИЗНЕСА 2024

Давайте по Билл Гейтсу, ориентироваться на изменения следующих десяти лет, а не переоценивать трансформации ближайших двух лет



Влияние ведущего российского маркетплейса Wildberries с годовым оборотом более 5% всей розничной торговли страны с малоизвестной компанией Russ – это перераспределение активов. Доподлинно бенефициары пока не известны, но, если сделка получила визу главы государства и имеет кремлевского куратора Максима Орешкина, то, скорее всего, трансформированный гигант-ритейлер интегрирует в свою инфраструктуру драйверы роста, медиа, технологии и т.д. для выхода на новый уровень и более широкую аудиторию.

Что касается возможных изменений условий для селлеров, то Вайлдберриз на протяжении всей своей истории была динамичной компанией с меняющимися правилами, инструментами и методами продвижения, но это не помешало ей привлечь полмиллиона предпри-



Дмитрий Исаков
Lender Invest

**ПОЛНАЯ ВЕРСИЯ* НОМЕРА ДОСТУПНА ТОЛЬКО
ПОДПИСЧИКАМ И ЧЛЕНАМ ДЕЛОВОГО КЛУБА 
ИЛИ КУПИТЕ НОМЕР ЗА 600 Р. 89263501881 ВАЦАП**

* Полная версия выйдет на сайте через год

Когда компании соединяются, то самым правильным становится все-таки выстраивание единой политики, в которой из каждой компании берутся лучшие практики

Комментарий Екатерины Авдеевой, первого вице-президента Союза Интернет-Торговли, члена Генсовета, руководителя экспертного центра по уголовно-правовой политике и исполнению судебных актов «Деловой России».



БИЗНЕС ИДЕИ БИЗНЕС РЕШЕНИЯ БИЗНЕС ТЕХНОЛОГИИ БИЗНЕС ПРОЦЕССЫ



**Как надо изменить
управление новой компании?**

**Ведь новая компания — это столь
разные бизнесы (онлайн-торговля
и наружная реклама) — куда
двигаться?**

Сегодня время больших изменений, а значит нетривиальные решения тоже имеют право на существование. Были и более удивительные приобретения у ВБ, которые успешно вошли в экосистему. Понять и знать истинные мотивы могут только собственники. Это явно не случайная сделка. Мы видим последовательную работу по созданию экосистемы. Если бы мы разрабатывали для них стратегию, то как управленцы рассказали бы, как совместить несколько компаний и добиться синергетического эффекта. Но го-



Екатерина Авдеева
«Деловая Россия»

ворить наверняка о том, что задумали основатели, не погружаясь глубоко в их бизнес, невозможно, здесь можно только предполагать. Вряд ли на этом этапе собственникам и бенефициарам нужна какая-то стратегия, скорее всего у них уже есть план действий и даже дорожная карта. Наверняка у собственников есть задумка, как из этого слияния увидеть эффект синергии.

Нужна ли УК (управляющая компания как в Росатом) или из топов создать новый совет директор, уволив ненужных?

— Это внутреннее управленческое решение. И совет директоров, и управляющая компания в принципе возможны с точки зрения управления. Самое важное, чтобы структура управления была выстроена с учётом договорённостей лиц, которые войдут в управляющие структуры. При строительстве управляющей компании подключается де факто ещё третье лицо, а, как известно, триединство более устойчиво по своей сути. Другими словами, если внутри компании возникают внутренние противоречия и некий перевес, то третья сущность может обеспечивать достижение более сбалансированного вектора и достичь баланса. Для этого в управляющие структуры стороны должны войти в необходимых, комфортных долях.

Главное, чтобы в управляющей компании были профессионалы, которые обеспечат независимость и достижение интересов сторон. То есть в качестве представителей третьей стороны должны быть люди профессиональные и при этом нейтральные, которые действительно будут думать об управлении, а не вовлекаться во внутренние конфликты. Известны случаи, когда два учредителя специально вводили на небольшую долю третьего, чтобы сохранить отношения и компанию. Совет директоров — это больше про внутренний конфликт. Если в результате объединения останутся старые кадры и не будет новых независимых профессионалов, есть риск вовлечения их во внутренние конфликты и дразги, когда каждый тянет одеяло на себя и говорит, что «мы главные, а вы здесь никто». Для нивелирования этого риска Совет директоров обновляют новыми и независимыми профессионалами.

**ПОЛНАЯ ВЕРСИЯ* НОМЕРА ДОСТУПНА ТОЛЬКО
ПОДПИСЧИКАМ И ЧЛЕНАМ ДЕЛОВОГО КЛУБА
ИЛИ КУПИТЕ НОМЕР ЗА 600 Р. 89263501881 ВАЦАП**

* Полная версия выйдет на сайте через год

Как удвоить B2B продажи?



БЕСЕДОВАЛИ:



Дмитрий Семин



Оскар Хартманн

Дмитрий:



оскар, вы международный инвестор, серийный предприниматель, ТОП-18 бизнес-ангелов мира. Я прошу вас прокомментировать кейс, которым я занимаюсь.

Как бизнес-консультант и предприниматель, руководитель тренинговой компании «Semin Group» я уже 2 года я вхожу в наблюдательный совет директоров компании «Ультралайф».

Эта компания импортирует в РФ кокосовое молоко, сливки, сгущенку и масло авокадо.

Продажа идет оптом через дистрибьюторов, федеральные и локальные сети, хореку, маркетплейсы. Есть один крупный конкурент, держит 80% рынка, он 16 лет на рынке.

За 2,5 года существования компания «Ультралайф» стала на ноги, выстроила систему продаж и бизнес-процессы, объем продаж 200 миллионов рублей.

Сейчас моей задачей вместе с управляющей командой компании является развивать компанию, увеличивать объемы продаж.

Мой главный вопрос к вам:

Как молодой компании за год удвоить продажи на рынке здорового питания, где 80% занимает один крупный игрок?

Оскар:

В современном мире здоровое питание становится не просто трендом, а необходимостью для многих людей. Это создает благоприятные условия для развития компаний, специализирующихся на продуктах для здорового образа жизни. Однако даже на растущем рынке молодым компаниям бывает непросто конкурировать с крупными игроками. Как в такой ситуации не только выжить, но и значительно увеличить объемы продаж? Давайте разберем по шагам.

Дмитрий:

— Да, с чего начать анализ текущего положения дел с продажами в этой компании?

Оскар:

— Прежде чем приступать к разработке стратегии по увеличению продаж, действительно необходимо тщательно проанализировать текущее положение дел в компании. Рекомендуется начать со следующих шагов:

1. Анализ финансовых показателей. Необходимо изучить динамику продаж за последние 3 года, выявить сезонные колебания, определить наиболее прибыльные и убыточные направления.

2. Аудит клиентской базы. Важно сегментировать клиентов по различным параметрам: объему закупок, географии, типу бизнеса. Это поможет выявить наиболее перспективные сегменты для развития.

3. Анализ продуктового портфеля. Следует оценить, какие продукты пользуются наибольшим спросом, а какие, возможно, стоит вывести из ассортимента.

4. Исследование конкурентов. Необходимо детально изучить стратегию основного конкурента, занимающего 80% рынка, а также других игроков. Важно понять их сильные и слабые стороны, ценовую политику, маркетинговые активности.

5. Оценка эффективности каналов продаж. Нужно проанализировать, какие каналы (дистрибьюторы, сети, хорека, маркетплейсы) приносят наибольший доход и имеют потенциал для роста.

6. Анализ внутренних бизнес-процессов. Важно оценить эффективность работы отдела продаж, логистики, маркетинга. Выявить узкие места, которые могут тормозить рост продаж.

7. Исследование рынка и потребительских трендов. Необходимо понять, как меняются предпочтения потребителей, какие новые продукты могут быть востребованы в ближайшем будущем.

Только после проведения комплексного анализа можно приступить к разработке стратегии по увеличению продаж. Важно понимать, что в каждом конкретном случае могут быть свои особенности, поэтому универсальных решений не существует. Однако есть ряд направлений, которые стоит рассмотреть в первую очередь.

Дмитрий:

— Очень системный ответ! Спасибо!

А какие есть пути увеличения объем продаж для такой компании в настоящее время?

Оскар:

— Пути увеличения объема продаж могут быть такими.

1. **Расширение ассортимента.** Учитывая растущий интерес к здоровому питанию, компания может рассмотреть возможность импорта новых продуктов. Например, альтернативные виды молока (миндальное, овсяное), экзотические суперфуды, органические снеки.

2. **Развитие собственной торговой марки (СТМ).** Создание линейки продуктов под собственным брендом может помочь укрепить позиции компании на рынке и повысить маржинальность.

3. **Усиление присутствия в онлайн-каналах.** Несмотря на то, что основной фокус компании на B2B продажах, развитие продаж через маркетплейсы и собственный интернет-магазин может стать дополнительным источником роста.

4. **Географическая экспансия.** Если компания пока не представлена во всех регионах России, стоит рассмотреть возможность выхода на новые географические рынки.

5. **Оптимизация работы с существующими клиентами.** Внедрение программ лояльности, персонализированных предложений, улучшение сервиса может помочь увеличить средний чек и частоту заказов.

6. **Поиск новых каналов сбыта.** Например, выход в сегмент фитнес-центров, спортивных магазинов, веганских кафе.

7. **Развитие экспортного направления.** Учитывая растущий спрос на продукты здорового питания в мире, компания может рассмотреть возможность выхода на рынки стран СНГ или дальнего зарубежья.

8. **Внедрение инноваций.** Разработка уникальных продуктов или форматов упаковки может стать конкурентным преимуществом компании.

Важно помнить, что увеличение продаж — это не просто механическое наращивание объемов. Необходимо фокусироваться на прибыльном росте, учитывая маржинальность каждого направления.

Дмитрий:

— Да, идей много, благодарю!

Я фокусировался до сих пор в трех направлениях: запуск новых продуктов и товарных линеек, поиск новых каналов продаж, запуск франшизы. До последнего пока дело не дошло, но это стандартный путь масштабирования.

Пока рассматриваем и уже успешно опробовали в Санкт-Петербурге запуск филиала со своим представителем.

На самом деле, до продаж надо проработать вопрос с маркетингом.

Для каких целей стоит привлекать маркетологов и каких (например, трейд-маркетинг сработает, а диджитал — нет в данном виде B2B продаж)?

Оскар:

— В контексте B2B продаж роль маркетинга несколько отличается от классического потребительского маркетинга. Однако грамотное использование маркетинговых инструментов может значительно способствовать росту продаж.

1. Трейд-маркетинг. Этот инструмент особенно эффективен в работе с розничными сетями и дистрибьюторами. Проведение промо-акций, предоставление торгового оборудования, обучение персонала партнеров может помочь увеличить представленность продукции на полках и стимулировать продажи.

2. Контент-маркетинг. Создание экспертного контента о пользе продуктов здорового питания, рецептов, советов по правильному питанию может помочь укрепить имидж компании как эксперта в своей области. Это особенно важно в работе с профессиональными клиентами (например, шеф-поварами ресторанов).

3. Event-маркетинг. Участие в профильных выставках, проведение мастер-классов...

**ПОЛНАЯ ВЕРСИЯ* НОМЕРА ДОСТУПНА ТОЛЬКО
ПОДПИСЧИКАМ И ЧЛЕНАМ ДЕЛОВОГО КЛУБА 
ИЛИ КУПИТЕ НОМЕР ЗА 600 Р. 89263501881 ВАЦАП**

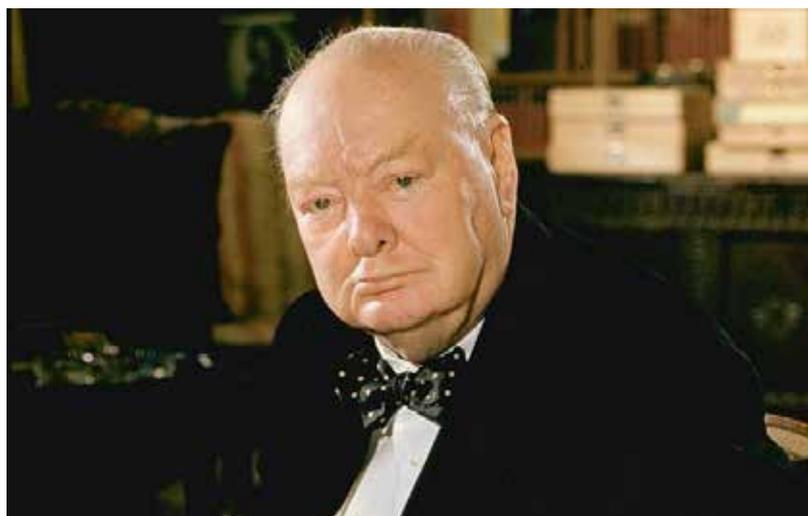
* Полная версия выйдет на сайте через год

Черчилль в болоте



Совпадение, которое перевернуло всю мировую историю с ног на голову

Как-то раз один шотландский фермер возвращался домой по болотистой местности и услышал крики о помощи. Из болота он спас тонущего мальчика, и тот сразу убежал домой.



На следующий день ко двору фермера подъехала богатая карета, из нее вышел джентльмен и предложил фермеру денег. Тот отказался. Но джентльмен увидел маленького мальчика, играющего в навозе. Он предложил забрать его в Лондон и дать ему лучшее образование.

Шли годы, мальчишка отучился в школе, потом в медицинском институте, еще через пару лет он стал известен на весь мир как Александр Флеминг — создатель пенициллина.

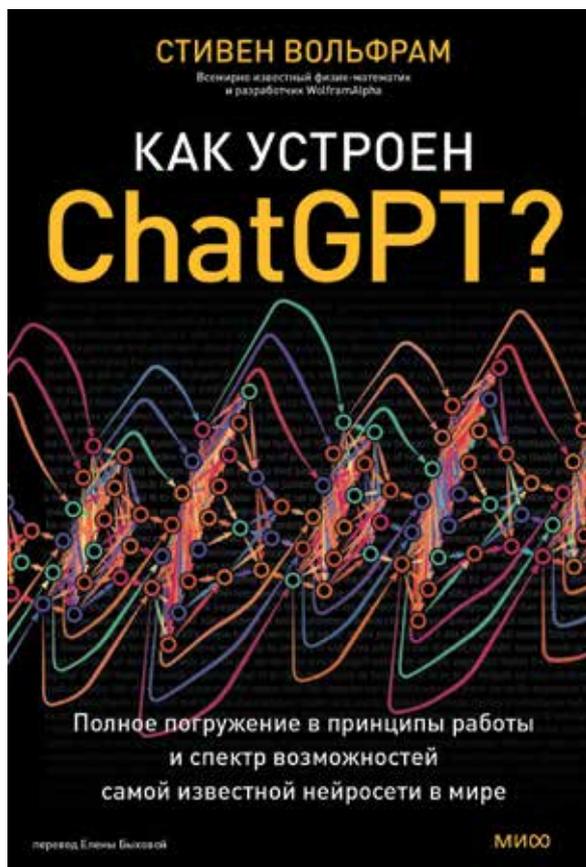
Так бы и закончилась эта история, если бы в 1945 году в больницу не попал сын того самого джентльмена, которого спасли из болота. Как вы думаете, чем же спасли его на этот раз? Конечно же, пенициллином Флеминга.

Но это не самое странное, ведь того мальчишку зовут Уинстон Черчилль.

Редактор Л. Веселова · Корректор О. Сагун · Дизайн Н. Риль

Эксклюзивно для





Издательство
«МИФ»
8 (800) 775-67-41
www.mann-ivanov-ferber.ru

издательство
МИФ

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие
ЧТО ДЕЛАЕТ CHATGPT И ПОЧЕМУ ЭТО РАБОТАЕТ?
Он просто добавляет по одному слову за раз
Откуда берутся эти вероятности?
Что такое модель?
Модели для человеческих задач
Нейронные сети
Машинное обучение нейронных сетей
Обучение нейронных сетей: практика и знания
Достаточно большая сеть может сделать все что угодно — так
ведь?
Концепция эмбедингов
Внутри ChatGPT
Обучение ChatGPT



Что позволяет ChatGPT работать?

Смысловое пространство и семантические законы движения

Семантика и сила вычислительного языка

Так что же делает ChatGPT и почему это работает?

Благодарности

WOLFRAM | ALPHA КАК СПОСОБ ДОБАВИТЬ В CHATGPT СВЕРХВОЗМОЖНОСТИ ВЫЧИСЛЯЕМЫХ ЗНАНИЙ

ChatGPT и Wolfram | Alpha

Базовый пример

И еще несколько примеров

Перспективы

Дополнительные ресурсы

ПРЕДИСЛОВИЕ

Эта небольшая книга представляет собой попытку объяснить, как работает ChatGPT. В некотором смысле это история о технологиях. Но еще и разговор о науке и философии. И для того, чтобы рассказать эту историю, нам придется собрать воедино огромный спектр идей и открытий, сделанных на протяжении многих столетий.

Я сам с большим интересом и волнением наблюдаю, как вещи, которые так долго меня интересовали, объединяются в результате такого прогресса. Сложное поведение простых программ, погружение в суть языка и смыслообразование, а также практические возможности больших компьютерных систем — все это является частью истории ChatGPT.

ChatGPT основан на концепции нейронных сетей, составленной в 1940-х годах в качестве модели работы головного мозга. Я сам впервые спроектировал нейронную сеть в 1983 году, но тогда ничего интересного из нее не вышло. Однако 40 лет спустя, когда у нас есть компьютеры, считающие в миллион раз быстрее, миллиарды страниц текста в интернете и целый ряд инженерных инноваций, ситуация совершенно иная. И, ко всеобщему удивлению, современная нейронная сеть, которая в миллиард раз больше созданной мной в 1983 году,

**ПОЛНАЯ ВЕРСИЯ* НОМЕРА ДОСТУПНА ТОЛЬКО
ПОДПИСЧИКАМ И ЧЛЕНАМ ДЕЛОВОГО КЛУБА 
ИЛИ КУПИТЕ НОМЕР ЗА 600 Р. 89263501881 ВАЦАП**

* Полная версия выйдет на сайте через год

Дуров – особый стиль жизни и бизнеса



Сложно сказать, насколько масштабна фигура Павла Валерьевича Дурова. Прежде всего это связано с его затворническим образом жизни, который позволяет бизнесмену сконцентрироваться на своей основной деятельности и не тратить время на ничего не стоящую желтизну вокруг его персоны.

На мой взгляд, стратегия по продвижению бренда Дурова выбрана им максимально правильно. Павел работает по принципу «чем реже появляться, тем больше о тебе будут говорить». Что ж, у него действительно это получается, ведь все его нечастые заявления тут же разносятся по сети и обсуждаются огромным количеством людей.

Из биографии Павла мы знаем, что за ним с самого детства закрепилась репутация эрудита. В подростковые годы, по его собственному признанию, он увлекся программированием. Мне кажется, что такие детали биографии могут отражать его характер и психотип. К тому же из его правил жизни мы получили ряд советов, которые отражают его внутренний мир — меньше общайтесь с теми, кто глупее вас, фокусируйтесь на саморазвитии и так далее.

Очевидно, что Дуров в какой-то степени является отшельником, который помешан на совершенствовании себя и своих бизнес-проектов. Мы, например, ничего



Александр Вайс

ПОЛНАЯ ВЕРСИЯ* НОМЕРА ДОСТУПНА ТОЛЬКО ПОДПИСЧИКАМ И ЧЛЕНАМ ДЕЛОВОГО КЛУБА  ИЛИ КУПИТЕ НОМЕР ЗА 600 Р. 89263501881 ВАЦАП

* Полная версия выйдет на сайте через год

Комментарий к цитате Б. Шоу: «Постарайтесь получить то, что любите, иначе придется полюбить то, что получили.»



Э то, наверное, тенденция последних 20–30 лет, когда люди стали задаваться реальным вопросом, по крайней мере, в нашей стране: «А что же я хочу? А что же я люблю?» Как-то так исторически сложилось, по крайней мере, из того, что мы можем свидетельствовать из новейшей истории, из того, что наше поколение уже видело своими глазами – это привычка не задаваться таким вопросом.

Более того, не то чтобы привычка не задаваться, а, скажем, парадигма отсутствия этого вопроса вообще. А если он где-то и зарождался, то с самого детства вот эти ростки, которые еще даже не успели проклюнуться, просто мочат и гасят: «пока не доешь, не выйдешь из-за стола», «хочешь, не хочешь – делай», «ты должен», «ты обязан» и так далее.



Лилия Камалова
AzarenokPRO

И вот сейчас поколение взрослых людей, которым 40 +/- 10 лет, как раз-таки выкристаллизовывает заново свои «я хочу» и свои «я люблю». Но начинается это не с ответа на этот вопрос! Потому что невозможно дать ответ на этот вопрос, когда у тебя нет навыка искать свои хотелки, когда ты привык отсекай свои желания и совершенно нет у тебя чувствительности к своему телу.

**ПОЛНАЯ ВЕРСИЯ* НОМЕРА ДОСТУПНА ТОЛЬКО
ПОДПИСЧИКАМ И ЧЛЕНАМ ДЕЛОВОГО КЛУБА**

7447273@VK.RU

* Полная версия выйдет на сайте через год

Китайский бизнес сегодня: секреты успеха, корпоративная культура, переговоры, партнерство, перспективы



Специфика корпоративной культуры в Китае.

Для начала расскажу в общем, откуда берёт свои корни корпоративная культура Китая и какие у неё главные ценности.

Национальная культура Китая является основой корпоративной культуры. Её отличительная черта — верность постулатам конфуцианства, которая отражается в предрасположенности к коллективизму и постоянству. Да, корпорации растут, приходят новые веяния, технологии уже повсюду и везде используются, но приверженность к постулатам конфуцианства в китайской культуре остаётся, несмотря ни на что.

Исходя из собственного опыта ра-



Севиля Казёнова
«Интерiuм»

**ПОЛНАЯ ВЕРСИЯ* НОМЕРА ДОСТУПНА ТОЛЬКО
ПОДПИСЧИКАМ И ЧЛЕНАМ ДЕЛОВОГО КЛУБА 
ИЛИ КУПИТЕ НОМЕР ЗА 600 Р. 89263501881 ВАЦАП**

* Полная версия выйдет на сайте через год

Едем в Китай



Китай сегодня привлекает и отдыхающих туристов, и бизнес-путешественников. Наши страны плотно сотрудничают и развивают деловые отношения. Например, в июне 2024 года Шанхай собрал представителей фармацевтической и химико-биологической отрасли на Всемирной выставке CPHI China. От России мероприятие посетило множество участников. Также у российских компаний – и клиенты IBC Corporate Travel не исключение – появились в большом количестве партнеры на территории Китая, в связи с этим они отправляют в командировки сотрудников на заводы и другие промышленные предприятия в Китай и его провинции, проводят встречи дивизионов и прочие MICE-мероприятия.



Юлия Малецкая
IBC Corporate Travel

Главный совет как для командировки, так и для отпуска – планировать поездку заранее, чтобы была возможность выбрать оптимальный вариант проживания по располо-

ПОЛНАЯ ВЕРСИЯ* НОМЕРА ДОСТУПНА ТОЛЬКО ПОДПИСЧИКАМ И ЧЛЕНАМ ДЕЛОВОГО КЛУБА  ИЛИ КУПИТЕ НОМЕР ЗА 600 Р. 89263501881 ВАЦАП

* Полная версия выйдет на сайте через год

Аутсорсинг персонала: за что карает ФНС и как суды смотрят на аутстаффинг в упаковке аутсорсинга?



Заёмный труд, аутстаффинг и аутсорсинг – что это и в чём отличия?

Заёмный труд — это работа в интересах, под управлением и контролем лица или организации, не являющихся работодателем. Он запрещен и влечёт административную ответственность. Однако некоторым лицам разрешено направлять персонал для работы у другого лица на основании договора о предоставлении труда работников (персонала) по ст. 18.1 Закона о занятости и гл. 53.1 ТК РФ, что не считается заёмным трудом.



Томас Нейман

Аутстаффинг — привлечение заказчиком работников, оформленных у исполнителя. Работники трудятся под управлением заказчика без заключения с ним договора. Зарплату и выплаты осуществляет исполнитель. Заказчик и исполнитель заключают договор о предоставлении персонала, определяя условия и срок работы. Предмет договора — услуги по предоставлению персонала.

ПОЛНАЯ ВЕРСИЯ* НОМЕРА ДОСТУПНА ТОЛЬКО ПОДПИСЧИКАМ И ЧЛЕНАМ ДЕЛОВОГО КЛУБА ИЛИ КУПИТЕ НОМЕР ЗА 600 Р. 89263501881 ВАЦАП

* Полная версия выйдет на сайте через год

Каковы перспективы первого иска к оператору связи в пользу жертвы телефонных мошенников?

Прокуратура Ленинградской области предъявила иск к оператору сотовой связи о взыскании с него денежных средств в пользу пожилого человека 1940 года рождения, ставшего жертвой телефонных мошенников. Утверждается, что это первый иск в РФ. Надзорный орган основывался на обязанности оператора связи прекратить звонок из-за рубежа, если он оказывается с использованием подменного российского номера (ст. 13.2.1 КоАП РФ).



В июне этого года прокуратурой Ломоносовского района и прокуратурой Гатчинского района Ленинградской области было подано два иска о взыскании с оператора связи в пользу потерпевших по уголовному делу похищенных мошенниками денежных средств и компенсации морального вреда.

84-летнему мужчине поступил звонок от мошенников с подменного российского номера из-за границы, в результате которого он потерял крупную сумму денег.

Операторы связи в своей деятельности руководствуются федеральным законом № 126 «О связи», который определяет



**Руслан
Артамонов**

**ПОЛНАЯ ВЕРСИЯ* НОМЕРА ДОСТУПНА ТОЛЬКО
ПОДПИСЧИКАМ И ЧЛЕНАМ ДЕЛОВОГО КЛУБА 
ИЛИ КУПИТЕ НОМЕР ЗА 600 Р. 89263501881 ВАЦАП**

* Полная версия выйдет на сайте через год

**НОВАЯ КНИГА ПСИХОЛОГА,
КОУЧА И БИЗНЕС-ТРЕНЕРА СЕРГЕЯ БЕЛОВА**
Не парься! Все иллюзия.
**Практическое руководство по развитию
осознанности и квантового сознания**



то уникальное руководство, которое поможет вам освободиться от иллюзий и управлять своей судьбой. Автор этой книги, благодаря глубокому пониманию человеческой психики и квантового сознания, раскрывает секреты истинного знания и личностного роста.

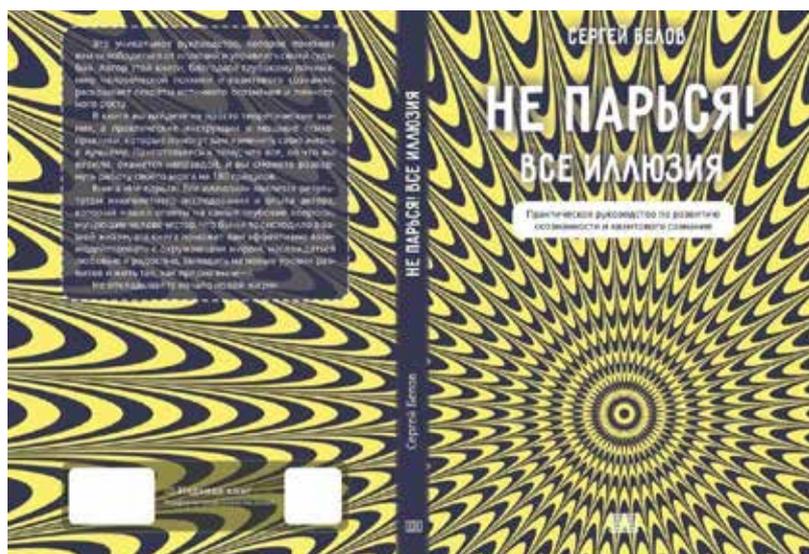
В книге вы найдете не просто теоретические знания, но и практические инструкции и мощные психопрактики, которые помогут вам изменить свою жизнь к лучшему. Приготовьтесь к тому, что все, во что вы верили, окажется неправдой, и вы сможете развернуть работу своего мозга на 180 градусов.

Книга «Не парься! Все иллюзия» является результатом многолетнего исследования и опыта автора, который нашел ответы на самые глубокие вопросы, мучающие человечество. Что бы ни происходило в вашей жизни, эта книга поможет вам эффективно взаимодействовать с окружающим миром, наслаждаться любовью и радостью, выходить на новые уровни развития и жить так, как предназначено.

Не откладывайте начало новой жизни.

Редактор Л. Веселова · Корректор О. Сагун · Дизайн Н. Риль

Эксклюзивно для





ТРУДОВОЕ ПРАВО

№ 8 (289)

АВГУСТ 2024

Подписные индексы: «Почта России» – 99724 Урал-Пресс: 47489

Элина Макирова

Инвалиды — анализ ситуации по работе с ними

Чина Аржанникова

Переработка по инициативе работника в отсутствие приказов о привлечении к работе за пределами рабочего времени. Обязан ли работодатель доплачивать?

Виктория Алфёрова

Увольнение беременных — анализ новых споров

Татьяна Човикова

Дробление бизнеса. Трудовые ресурсы

Александра Мишкина

Защита деловой репутации юридического лица. Анализ споров

Татьяна Кочанова

Изменения в трудовом законодательстве за июль 2024 года

Чина Аржанникова

Взыскание убытков с работника за разглашение коммерческой тайны. Что принимают суды в качестве юридически значимых обстоятельств?

Ульяна Зеленая

Самозанятые — анализ проблем при работе с ними

Александра Мишкина

Трудовые споры в мире

НАЦИОНАЛЬНАЯ ДЕЛОВАЯ ПРЕМИЯ “КАПИТАНЫ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА” 2024

ОРГАНИЗАТОР 

ПРИГЛАШАЕМ ПОДАТЬ ЗАЯВКУ НА НЕКОММЕРЧЕСКОЕ УЧАСТИЕ
В ДЕЛОВОЙ ПРЕМИИ КАПИТАНЫ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА 2024 (С 2001 Г)

КАТЕГОРИИ

А

1. ИННОВАЦИОННЫЕ КОМПАНИИ
2. БЫСТРОРАСТУЩИЕ КОМПАНИИ
3. БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ & БИЗНЕС
4. ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ РАБОТОДАТЕЛИ
5. ЛУЧШИЕ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКИ

Б

- 1 ЛУЧШИЕ АЙ ТИ КОМПАНИИ
2. ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ БАНКА
3. ДОВЕРИЕ К БРЕНДУ РИТЕЙЛА
4. ОН ЛАЙН РИТЕЙЛ
5. МЕДКЛИНИКИ &
КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ
6. СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ

7. ЛОГИСТИКА

8. КОСМЕТИКА

9. ОБУВЬ & ОДЕЖДА

10. ЕДА & НАПИТКИ & АГРО

11. НЕДВИЖИМОСТЬ & СТРОИТЕЛЬСТВО

12. ВУЗЫ & БИЗНЕС ШКОЛЫ

В

1. ЛУЧШИЕ HR ДИРЕКТОРА

2. ЛУЧШИЕ SEO

3. БИЗНЕС ТРЕНЕРЫ И КОНСУЛЬТАНТЫ

4. КАДРОВЫЕ АГЕНСТВА

5. БИЗНЕС КНИГИ

6. САЙТЫ

ЦЕРЕМОНИЯ В ДЕКАБРЕ 2024

**ЖДЕМ ЗАЯВКИ НА УЧАСТИЕ И ПРИГЛАШАЕМ ПАРТНЁРОВ В ПРОСТОЙ
ФОРМЕ С ОПИСАНИЕМ УСПЕХОВ КОМПАНИИ**

НА ПОЧТУ 7447273@VK.RU

NVGONCHAROVA0802@YANDEX.RU

РУКОВОДИТЕЛЬ ОРГКОМИТЕТА

НАДЕЖДА ГОНЧАРОВА

ВАЦАП 89263501881



ОРГАНИЗАТОР



ПАРТНЕРЫ



генеральный инфопартнер



12-15 сентября

ПиР-2024. Практики Развития Тема 13-го фестиваля: ЧИИ человек?

Место проведения – Оздоровительный комплекс «Клязьма», Московская область

♦ Билеты и цены ♦

Новости и обсуждения:

☞ Канал ПиРа

Возникли вопросы, напишите нам:

☞ Мы онлайн

ПиР. Практики Развития — Объединяем людей, которые хотят сделать следующий шаг в своем развитии и развитии компаний



Более 400 событий

Формируем многослойную глубокую программу — одну из масштабнейших в России

Стараемся соблюдать баланс между теорией и практикой, без перекося. Так участники могут выбрать те темы, которые им близки, и найти ответы на свои вопросы.



Непрерывное развитие

Фестиваль ПиР, Практики Развития направлен на целостное развитие человека

Интересуемся людьми, а не профессиональными статусами. На мероприятии, помимо обсуждения рабочих тем, учимся взаимодействовать с собой, телом, эмоциями.



Твой путь развития

Даем возможность участникам выстроить индивидуальный образовательный маршрут

Участник может кастомизировать программу под себя. На ПиРе каждый подбирает те темы и форматы, которые отвечают его запросу.