

МОЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ –  
ЭТО ГРУППА BEATLES. ЧЕТЫРЕ ПАРНЯ  
КОНТРОЛИРОВАЛИ НЕГАТИВНЫЕ  
ПРОЯВЛЕНИЯ В КАЖДОМ ИЗ НИХ,  
ОНИ УРАВНОВЕШИВАЛИ  
ДРУГ ДРУГА. И ОБЩИЙ ИТОГ  
ОКАЗАЛСЯ БОЛЬШЕ СУММЫ  
ОТДЕЛЬНЫХ ЧАСТЕЙ

—  
СТИВ ДЖОБС

**M — DIGEST**  
3 номер, октябрь 2013

директор М М М Ц  
Василий Овчинников

главный редактор  
Татьяна Пшеничная



ответственный редактор  
Татьяна Пшеничная

руководитель отдела PR и маркетинга  
Ирина Злоказова

макет и дизайн  
Творческое объединение #4

над номером работали:  
Евгения Дудерина  
Алиса Машкова  
Анастасия Полянская  
Мария Саямова  
Анастасия Чумакова

в дизайне обложки использованы  
графические объекты  
творческой группы «Ясная поляна»

Московский Многофункциональный  
Молодёжный Центр  
Москва, Ярославское ш., 124  
телефон: + 7 (495) 308-94-04  
факс: + 7 (499) 181 83 64

Мы в социальных сетях:

- 📧 — [mymfc](#)
- 📧 — [mymfcru](#)
- 📧 — [mymfcru](#)
- 📧 — [mymfcru](#)

Регистрация на события:  
<http://mymfc.timepad.ru>

Все вопросы и предложения  
присылайте на почту: [info@mymfc.ru](mailto:info@mymfc.ru)

## содержание

команда 4

гаджет \ книга \ сервис 6

10 советов 8

форум 10

инновации 12

история успеха 14

франшиза 18

актуально 20

цифры 24

мнения 26

## — КОЛОНКА РЕДАКТОРА —

Лет пять назад многие мои знакомые ходили с опущенной головой, мечтали уехать за моря и ругали на чем свет стоит инновации. Мол, только деньги государство тратит, да никто не знает, что это такое, да вообще из этого ничего не выйдет. Те, кто так рассуждал, добились своего. Кто-то действительно уехал за границу учиться, но потом вернулся, кто-то так и не узнал, что такое инновации, из кого-то ничего не вышло.

# ИННОВАЦИИ ПО-НОВОМУ

Те, кто изменил модель мышления, вдохновился примером Джобса и пошел в бизнес, не разочаровались. Сегодня инновации уже значительно реже связывают с государством. А если и связывают, то как-то исподволь. Вроде бы мы все сами, нам только чуть-чуть помогли. Точно так рассуждают участники форума «Города для молодежи» (читай о форуме на стр. ). Вот уж кто не будет ждать манны небесной, а сам обустроит свой двор, а затем район, и даже замахнется на страну. На самом деле, не так важно, получится ли все задуманное у этих ребят или нет. Важнее их мышление. Можно бесконечно твердить с экранов об инновациях, нано-молекулах, но все по старинке будут бросать мусор мимо урны. А можно один раз подумать, как этого избежать: раскрасить урну, сделать ее удобнее (для людей, не для мусора), и проблема будет решена.

Это, конечно, довольно грубый пример. «Где «Инновации», а где мусор!». Но этот пример объясняет мышление. Инновации в голове человека. Они не стоят огромных денег, они предполагают только умственные затраты. Анна Подолина, выпускница Школы инноваций Московского молодежного многофункционального центра – ярчайший тому пример (читай об Анне на стр.). Андрей Романенко – тоже представитель людей с инновационным типом мышления. Он одним из первых в России показал, как просто и легко можно оплачивать телефон, ЖКХ и покупать билета на самолет, не выходя из метро. Платежные терминалы QIWI сейчас практически у всех на слуху, но начинались они, как и все инновационное, с малого. Но не только люди, но и целые города могут мыслиться по-новому. В рубрике «Актуально» мы постарались рассказать, как изменилась Москва за последние годы, почему теперь ее с гордостью можно называть годом инноваций. А в «Цифрах» посчитали парки, велопарковки.

Сегодня меня окружают уже совсем другие люди. Не все из них бизнесмены, даже не все оптимисты. Но практически все верят в возможность лучшей жизни. С чистыми улицами, не загазованным воздухом, уютными двориками и здоровой едой.

Команда — это, в первую очередь, единомышленники.



Ксения Елецкая  
координатор проекта  
«Школа молодого москвича»

В рамках проекта ШММ на экскурсиях мы отчетливо видим, как менялась наша столица на протяжении нескольких столетий. Экскурсоводы показывают нам иллюстрации с Москвой прошлой, совершенно изумительной. Мы ходили на экскурсии с мая и заметили приятную тенденцию: рекламные щиты убираются, важные архитектурные объекты реставрируются. Ну а самое главное, к нам на экскурсию приходят просто потрясающие люди, у них всегда горят глаза. Вот такие амбициозные москвичи и будут менять наш любимый город!



Диана Джалалова  
менеджер отдела  
международных  
проектов

Москва - интернациональный город. С каждым годом растет поток иностранцев, желающих посетить нашу столицу. И неудивительно, ведь Москва еще один «центр мира». У нас все больше проводится крупных международных форумов, выставок, обменов. За последние пять лет многие институты и университеты образовали новые направления, одним из которых стал факультет международных отношений, который готовит специалистов дипломатического дела и не только. Так же происходит постоянный обмен студентами, из разных стран к нам едут учиться, изучать историю нашей страны, нашего города. Интеграция поглощает молодые умы, поэтому система изучения иностранных языков настолько разрослась, что их можно учить и практиковать бесплатно. Многие языковые центры предоставляют возможность каждому желающему пообщаться с иностранцами, показать им город и интересные места в нем. Учитывая тенденции развития Московской молодежи в расширении контакта с другими странами, становится все более актуальным проводить крупные мероприятия с обсуждением повсеместно существующих проблем. Цель форума «Город для молодежи» — обменяться опытом с молодежью со всех точек мира, прийти к общему решению важных задач.»

Мы любим Москву такой, какая она есть, но всегда приятно видеть и ощущать какие-то изменения. Особенно, если это изменения со знаком «плюс». Город живёт и развивается вместе с его жителями. Каждый, кто связан с мегаполисом (работает/учится и многое другое), должен быть в курсе, что у него есть возможность и абсолютное право вносить инфраструктурные, культурные и другие инновационные изменения в городскую среду! Как это сделать и не облажаться, можно узнать, посетив события наших проектов: школы молодого москвича, школы международных проектов, например, «Инновации для города» или «Города для молодежи».



Ирина Злоказова  
руководитель отдела  
PR и маркетинга

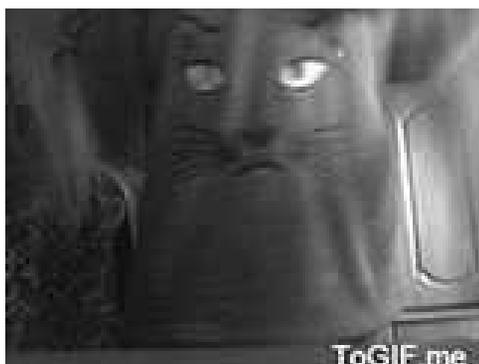
Москва - не просто город, а по-настоящему инновационный мегаполис. В нем каждый может реализовать свои идеи, даже самые неосуществимые. В Москве живет много талантливых молодых людей, у которых горят глаза, они полны энтузиазма. Эти люди хотят изменить мир к лучшему, изменить Москву, сделать ее более удобной для нас и будущих поколений.



Дарья Комарова  
менеджер отдела  
инновационных  
проектов

Одна из таких возможностей что-то поменять - подать проект на конкурс «Инновации для города». Лучший проект получит грант на реализацию. С каждым днем появляется все больше идей, которые предлагают внести инновационные изменения в сфере транспорта, it-технологий, здравоохранения, экологии. Очень важно, чтобы каждый проект нашей Московской молодежи был рассмотрен, каждая стоящая идея была реализована. Предложи проект - измени город!

## ВАМ ГИФКА



**ДЛЯ ТЕХ, КТО МЕЧТАЕТ  
СТАТЬ ЗВЕЗДОЙ ИНТЕР-  
НЕТА ПОЯВИЛСЯ НОВЫЙ  
СЕРВИС – TOGIF.ME  
ПОМОГАЕТ СОЗДАВАТЬ  
ГИФКИ С СОБСТВЕННЫМ  
ЛИЦОМ.**

Togif.me – новый сервис, который позволяет создавать собственные гифки с использованием веб-камеры вашего компьютера. Все очень просто: заходите на сайт, активируете веб-камеру и нажимаете кнопку «Создать gif». Вы снимаете серию фотографий (чуть больше 30), которые затем преобразуются в gif-изображение.

Если же поставить галочку около пункта «Опубликовать ролик в каталоге», то можно не только на других посмотреть, но и себя показать – автоматически создается страница вашей гифки с возможностью оценивания и комментирования другими пользователями. Когда захотите удалить свое изображение из публичного доступа, придется писать создателям сервиса на электронную почту.

И еще один неприятный момент: когда вы скачиваете свое творение, оно оказывается на компьютере в виде той самой серии фото, а не целиком.

## ВООБРАЗИ



**КАК ПРИЙТИ К  
УНИКАЛЬНОЙ ИДЕЕ,  
КОТОРАЯ ИЗМЕНИТ  
МИР, РАССКАЗЫВАЕТ  
КНИГА «ВООБРАЗИ.  
КАК РАБОТАЕТ  
КРЕАТИВНОСТЬ».**

В своей новой книге известный американский журналист Джона Лерер, автор бестселлера «Как мы принимаем решения», повествует о механизмах раскрытия творческого потенциала. Нет способных и неспособных к творчеству – умение креативно мыслить можно и нужно в себе развивать. Лерер приводит множество примеров успеха, например, как может хороший программист превратиться в гениального бармена и при каких обстоятельствах создавалась самая известная в мире кукла – Барби. Книга рассказывает, по какой единственной причине важно делиться идеями с коллегами, путешествовать, хотя бы иногда чувствовать себя ребенком и работать с посторонними людьми, а не с друзьями, а также, зачем в здании компании Рихар расположен огромный атриум и как придумывались рок-хиты двадцатого века, автор тоже расскажет на страницах «Вообрази». «Мы привыкаем к нашим неудачам и несовершенствам. Мы становимся невосприимчивыми к чему-то новому» – с этим и нужно бороться в первую очередь, считает Лерер.

## КНОПКА ОТ ВСЕГО

**ВАС ЗАМУЧИЛА  
БУМАЖНАЯ РУТИНА?  
ТЕПЕРЬ ЕСТЬ  
СЕРВИС, КОТОРЫЙ  
ПОМОЖЕТ  
БИЗНЕСМЕНУ  
ЕЕ ИЗБЕЖАТЬ.**



«Кнопка» – это облачный офис, где вам предоставят свои услуги банк, бухгалтер, ассистент и правовой консультант. «Почему ты так много работаешь? Почему все так? Почему это должен делать ты?» – вопрошает маленькая девочка с сайта knopka.com при посещении.

Квалифицированные бухгалтеры работают с фотографиями документов, которые вы предоставляете сами. В случае ошибки «Кнопка» берет на себя все расходы.

Ассистенту можно давать любые поручения: от просьбы обзвонить клиентов до проверки договора на юридическую грамотность. Правовой консультант ответит на все вопросы по части закона. Платежи проводятся с 00:30 до 20:50 без выходных, у консультантов же 8-часовой рабочий день с понедельника по пятницу. Чтобы подключить сервис, достаточно зайти на сайт и оставить в специальном поле свой номер телефона.

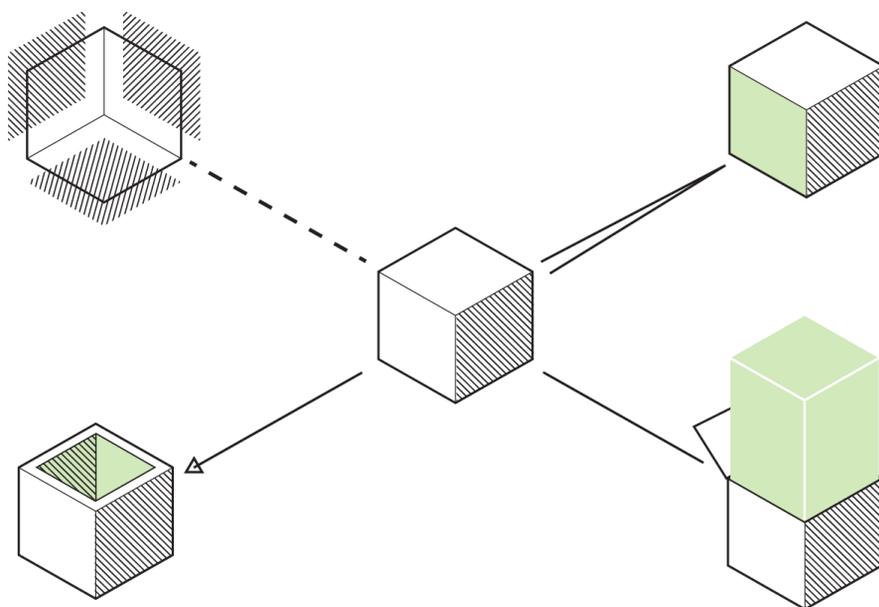
Сервис «Кнопка» рассчитан не на старт-аперов, а на уже состоявшихся предпринимателей. Сами создатели указывают на то, что у начинающих бизнесменов обычно бывает гораздо меньше рутины с бумагами и счетами, чем у тех, чей бизнес достаточно развит.

Стоимость пользования «Кнопкой» зависит от степени развитости бизнеса и от объемов работы: для начинающих предпринимателей цена вопроса составит 1500 рублей в год, для корифеев – от 6000 рублей в месяц.

автор: Анастасия Чумакова

**10 СОВЕТОВ**

# НОВАЯ ОСЕНЬ — НОВАЯ РАБОТА



КАК ОБЛЕГЧИТЬ СЕБЕ «СТРАДАНИЯ» ПРИ ПОИСКЕ  
НОВОГО МЕСТА И ИЗБЕЖАТЬ ПРИМИТИВНЫХ  
И БАНАЛЬНЫХ ОШИБОК, КОТОРЫЕ ОТДАЛЯТ ВАС  
ОТ РАБОТЫ СВОЕЙ МЕЧТЫ? ВСЕ ПРОСТО —  
БУДЬТЕ ВНИМАТЕЛЬНЫ К СЕБЕ И К ОКРУЖАЮЩИМ.  
ИСПОЛЬЗУЙТЕ 10 ПРОСТЫХ СОВЕТОВ  
ПО КОММУНИКАЦИЯМ ОТ *НАТАЛЬИ РУШКЕВИЧ*



1 → Первым делом определите для себя, кем, за какую зарплату, в какой компании, на какой должности вы хотите работать. Не поленитесь, возьмите лист чистой бумаги, и напишите свои «хотелки» в формате: «Я, Иван Иванов, менеджер на такой-то позиции, с такой-то зарплатой, в компании такого-то уровня, с такими-то компетенциями, а главное, с такими-то возможностями профессионального роста».

2 → Далее, методично и тщательно пишите резюме. Излагайте информацию в порядке убывания, вычитывайте свое резюме на грамотность и адекватность. Не стоит в резюме писать «Войну и мир», помните, что краткость — сестра таланта. За две минуты ознакомления с вашим резюме «наискосок» специалист по подбору персонала или ваш потенциальный руководитель должен разглядеть в вас свою будущую «звезду». Не стесняйтесь открыто говорить о своих недостатках, представьте их как достоинства, и избегайте шаблонных характеристик, таких как коммуникабельный и стрессоустойчивый.

3 → Уделите большое внимание фотографии, которую вы прикладываете к резюме. Только деловой вид. Никаких фото с зеркалом и айфоном, никаких фото с пляжа в темных очках на поллица и трубочкой от коктейля во рту, и, конечно, никаких «отфотошопленных» фотографий в профиль, на которых вы задумчиво смотрите вдаль.

4 → Если вы отправляете резюме с почтового ящика lenok-blondi@supertax@ и crazygerl@, не удивляйтесь, если вас не воспримут серьезно. Самый лучший вариант — ваши полные имя и фамилия или сокращения от них, например, ivan.ivanov@gmail.com. Обратите внимание на заполнение поля «Имя отправителя» в интерфейсе почтовой системы и наличие подписи в конце послания.

5 → При отправке резюме не забывайте указать в электронном письме развернутую тему: «Резюме от Ивана Иванова на позицию менеджер по продажам». Добавьте в тело письма сопроводительный текст с обращением к работодателю, и не забудьте также назвать прилагаемый файл. Только представьте, сколько писем с темой «Резюме» и с прикрепленным файлом «Резюме» получают в день сотрудники HR-служб.

6 → Вы активный пользователь социальных сетей? Отлично, но не забывайте, что сейчас все работодатели буквально «сканируют» странички потенциальных сотрудников. Не поленитесь и «подчистите» страницу, убрав оттуда лишнюю информацию (нецензурную лексику, неприличные фото и картинки, некоторые ваши высказывания).

7 → При поиске работы пользуйтесь возможностями крупных рекрутинговых порталов [www.hh.ru](http://www.hh.ru), [superjob.ru](http://superjob.ru) и т.д. Откликайтесь на вакансии через эти сайты, но параллельно с этим отправляйте резюме самостоятельно в понравившиеся вам компании.

8 → Если работодателя заинтересовало ваше резюме, то перед окончательным

решением о приглашении на очное собеседование с вами могут провести интервью по телефону. В период поиска работы будьте всегда на связи. Если вам неудобно говорить в конкретный момент, например, вы в дороге — не старайтесь угодить звонящему. Лучше извинитесь, скажите, что удобнее будет поговорить позже.

9 → Многие компании предлагают выполнить тестовое задание. Не бойтесь выполнять его, если понимаете, что компания не сможет использовать ваш материал в своей коммерческой деятельности. Если задание достаточно абстрактно, нацелено на то, чтобы выявить ваши навыки, — делайте.

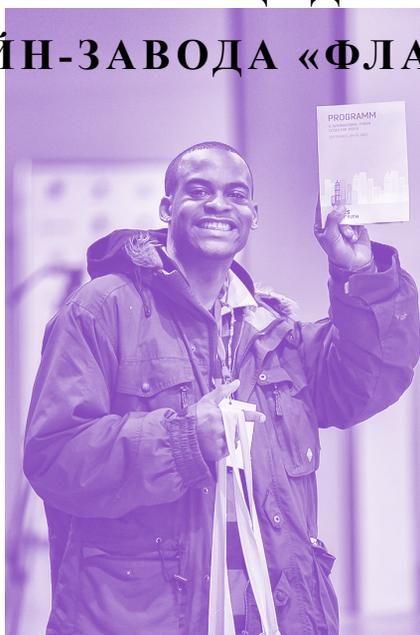
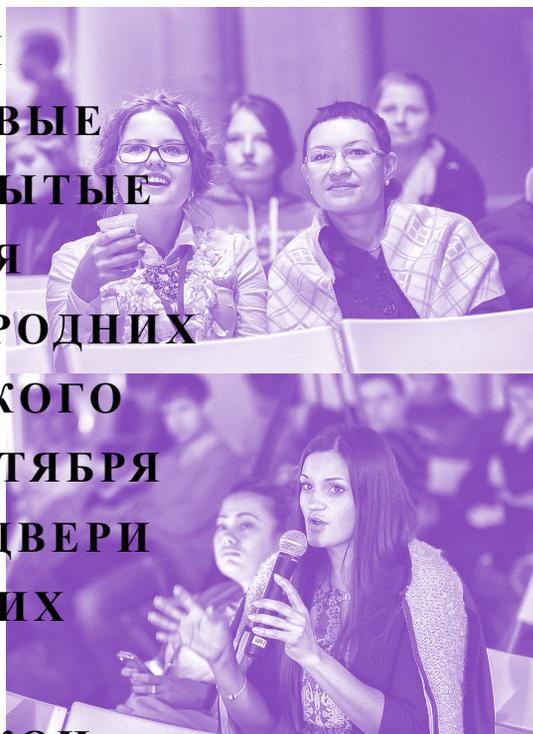
10 → Если все-таки «свершилось», и вас пригласили на собеседование, также тщательно подготовьтесь к нему. Вдоль и поперек изучите сайт компании, прочитайте 10 последних новостей из её жизни. Полюбопытствуйте в интернете и в социальных сетях, что пишут о компании другие люди, как компания «общается» с внешним миром. Приходя на собеседование, не опаздывайте, но и не приходите на полчаса раньше. Стиль одежды — деловой, с собой возьмите паспорт и распечатанное резюме. При наличии портфолио также рекомендуется взять его с собой. ●

**САМОЕ ГЛАВНОЕ — НИЧЕГО  
НЕ БОЯТЬСЯ. ПОИСК РАБОТЫ  
ЭТО ВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ. ДАЖЕ  
ЕСЛИ ВАМ НЕ ПРЕДЛОЖИЛИ РАБОТУ  
В ОДНОЙ КОМПАНИИ, НАЙДЕТЕ  
В ДРУГОЙ. ЗНАЧИТ ЭТО ПРОСТО  
НЕ ВАШЕ МЕСТО**



**С 26 ПО 29 СЕНТЯБРЯ  
В МОСКВЕ ПРОШЕЛ ЕЖЕГОДНЫЙ  
ТЕМАТИЧЕСКИЙ ФОРУМ  
«ГОРОДА ДЛЯ МОЛОДЕЖИ».**

**ОН БЫЛ РАЗДЕЛЕН  
НА ДВЕ ЧАСТИ: В ПЕРВЫЕ  
ДВА ДНЯ ПРОШЛИ ЗАКРЫТЫЕ  
МЕРОПРИЯТИЯ ДЛЯ  
ИНОСТРАННЫХ И ИНОГОРОДНИХ  
АКТИВИСТОВ ГОРОДСКОГО  
ДВИЖЕНИЯ, А 28–29 СЕНТЯБРЯ  
ФОРУМ ОТКРЫЛ СВОИ ДВЕРИ  
ДЛЯ ВСЕХ ЖЕЛАЮЩИХ  
НА ПЛОЩАДКЕ  
ДИЗАЙН-ЗАВОДА «ФЛАКОН».**



автор: Мария Саямова  
фото: из архива пресс-службы

Форум «Города для молодежи» организован Московским молодежным многофункциональным центром и посвящен развитию городского пространства и роли молодежи в его преобразовании. Впервые он проходил в прошлом году, но, несмотря на это, форум стал уже профессиональным и ожидаемым событием.

Темой этого года стало улучшение городской среды. Представители 8 стран и 20 регионов России делились своим опытом с гостями, и особый упор делался на участие молодежи в социальной и культурной жизни города. Брэд Дауни – известный «арт-хулиган», художник-урбанист из Берлина – рассказал о том, как уличное искусство меняет обыденное городское пространство. Марион Шуманн – директор лондонского Волонтерского центра Хаммерсмит и Фулхэм – рассказала об участии молодежи в жизни города. На ту же тему высказался харизматичный вице-консул посольства США в России Томас Бенц. Выступали и общественные деятели нашей страны – художник Антон Лебедев, руководитель компании Citybranding Василий Дубейковский, руфер Кирилл Вселенский, шеф-редактор The Village Кристина Фарберова и другие представители самых разных профессий.

Темы лекций и мастер-классов были полезными как в личном, так и в профессиональном плане. Одни только заголовки привлекают внимание: «Как локальные медиа меняют городскую среду», «Бренд. Эмоциональная сторона города», «Slow-food и развитие фермерского движения в Москве», «Руфинг – экстрим на грани красоты», «Как совместить самостоятельное путешествие с заработком» и многое другое.

Помимо образовательной программы, форум включил в себя и исследовательскую часть. На Elevator Pitch прошли презентации проектов по улучшению города, которые оценивали эксперты. Также пять самых активных участников форума в ноябре поедут на недельную стажировку в Стокгольм.

Но несмотря на все это разнообразие, форуму удалось сохранить тематическое единство: все события были посвящены одному – как можно менять окружающую нас среду собственными силами, как это могут делать молодые поколения. ○



**ВАСИЛИЙ ОВЧИННИКОВ,**  
**ДИРЕКТОР МММЦ, ЧЛЕН**  
**ОБЩЕСТВЕННОЙ ПАЛАТЫ**  
**ГОРОДА МОСКВЫ**

«У нас в этом году несколько поменялась концепция. Наш форум стал несколько шире, чем форум в привычном понятии. Это комплекс мероприятий: сам форум, то есть площадка для лекций и презентаций, плюс международные обмены, которые проходят в течение всего года на конкурсной основе, плюс международные проекты, а также встречи с известными людьми. Приятно, что люди после мероприятий подходили, благодарили за нашу деятельность.

В прошлом году в форуме участвовали только Прибалтика, Китай и Латвия, а в этом – восемь стран, в том числе США и Великобритания, что очень неплохо для профессионального мероприятия. Мы приглашаем представителей из столиц и мегаполисов, так как эти города гораздо ближе друг другу, чем периферии. То есть Москве Лондон или Нью-Йорк ближе, чем, например, Иваново или Тверь. Наш форум нужен для создания налаженного международного сотрудничества столиц других государств – сотрудничества молодежного, профессионального, творческого.»



**ИРИНА СМИРЕНКО,**  
**РУКОВОДИТЕЛЬ ОРГКОМИТЕТА**  
**ФОРУМА «ГОРОДА ДЛЯ МОЛОДЕЖИ»,**  
**ГЛАВА ОТДЕЛА МЕЖДУНАРОДНЫХ**  
**ПРОЕКТОВ МММЦ**

«Когда живешь постоянно в одной среде, очень сложно сделать что-то оригинальное и новое. Поэтому в этом году мы пригласили больше иностранных гостей. Ведь город – это очень мобильная субстанция, способная воспринимать новый опыт. От этого форума я ожидаю, что участники найдут для себя какие-то новые контакты, новые идеи. Хочется верить, что те, кто пришел, заинтересуются нашей тематикой и не ограничатся нашим форумом, а станут непосредственно активными участниками жизни города.

Дальше мы хотим сделать форум более узконаправленным, чтобы не было такого, что мы занимаемся всем и ничем: каждый год будет посвящен одной теме и все события, которые будут происходить в течение года, будут ей соответствовать. Так мы сможем охватить самые разные отрасли – это будет более эффективно.»

# КНОПКА ЖИЗНИ

## ↓ ЧУДЕСНАЯ КНОПКА

«Кнопка жизни» – сервис, который помогает пожилым людям быстро и прилагая наименьшие усилия, воспользоваться услугами скорой помощи или других служб. Это не только очень полезное и нужное изобретение, но и один из примеров удачного стартапа, историю которого мы и хотим вам поведать. Дмитрий Юрченко и Ирина Линник – выпускники программы full-time MBA «Сколково». Теперь они – генеральный директор и ди-

ректор по развитию проекта «Кнопка жизни» соответственно. На программе очень много говорилось о так называемой «мобильной медицине»: использовании мобильных технологий в здравоохранении. Именно она была выбрана в связи с отсутствием конкуренции и высоких барьеров входа. «Информационное поле вокруг меня буквально насыщалось мобильной медициной,» – говорит Дмитрий. Тема оказалась близка в первую очередь Ирине: ее бабушка в последние несколько лет жизни часто падала и не могла позвать на помощь, а дед часто терялся и забывал свой адрес. Последовали многочисленные встречи с экспертами и предпринимателями. Идей было много, но победила «Кнопка жизни», и это предприятие получило множество званий, в числе которых» Лучший инновационный проект», «Лучший социально значимый стартап» в 2011 году – эту премию называют «Оскаром» стартаперов, и вошло в список 10 полуфиналистов конкурса Forbes Russia.

## ↓ ЧТО ЭТО ТАКОЕ

«Кнопка жизни» – своеобразная медицинская «сигнализация» – существует в нескольких исполнениях: база, мобильный телефон, кулон или браслет – для домоседов и активных. Когда человек, к примеру, упал и не может самостоятельно добраться до телефона или соседей, он может просто нажать кнопку, и оператор call-центра с высшим медицинским образованием мгновенно с ним свяжется. У некоторых устройств имеется даже датчик падения, который автоматически



СИГНАЛ ТРЕВОГИ  
ПОСТУПАЕТ  
С ПЕРСОНАЛЬНОГО  
УСТРОЙСТВА



ЗВОНОК ПРИНИМАЕТ  
ДЕЖУРНЫЙ ОПЕРАТОР  
«КНОПКИ ЖИЗНИ»



ОПЕРАТОР СОВЕРШАЕТ  
ЗВОНОК РОДСТВЕННИКАМ,  
ДРУЗЬЯМ ИЛИ СОСЕДЯМ



ВЫЗЫВАЕТ  
СКОРУЮ ПОМОЩЬ  
ИЛИ ДРУГУЮ СЛУЖБУ

→ вызывает оператора. Если человек потерялся, работники call-центра без проблем установят его местонахождение. «Кнопки жизни» можно использовать и в квартирах, и на дачах, где нет стационарного телефона. К базе подключаются также датчики утечки газа, воды и др. В момент вызова оператор уже обладает всей информацией о человеке: давление, заболевания, аллергии, и, о чем не стоит забывать, контакты родственников, — и затем вызывает скорую, МЧС и т.д. и оповещает родных о случившемся.

### ↓ КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ

Сначала в работе над «Кнопкой» были задействованы четыре человека, прошедшие обучение в МВА «Сколково» в США. В своем блоге на forbes.ru Дмитрий Юрченко пишет: «Мы делились друг с другом мыслями и идеями, а потом как-то незаметно начали работать вместе» (кстати, бизнес-план проекта тоже можно посмотреть на forbes.ru). Вскоре стартаперы заполучили и первого бизнес-ангела (бизнес-ангел — частный инвестор, вкладывающий деньги в начинающее предприятие). Всего за один год проект «Кнопка жизни» прошел путь от бизнес-идеи до первых спасенных жизней. Важно сказать, что идея эта не нова, такие сервисы уже несколько лет существуют в США, Канаде и Европе (устройства компаний Philips и Wellcore). Суть была в том, чтобы адаптировать продукт к отечественному рынку и выпустить его на этот самый рынок.

### ↓ ЧТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

Но, несмотря на оптимистические прогнозы, дела идут не совсем так, как задумывалось: объемы продаж меньше заданных в десятки раз. По мнению Дмитрия Юрченко, такая ситуация — совсем не повод закрывать свое дело

## СЛОЖНО ПЕРЕДАТЬ ОЩУЩЕНИЕ, КОГДА УТРОМ ПРИХОДИШЬ НА РАБОТУ И УЗНАЕШЬ, ЧТО, ПОКА ТЫ ОТДЫХАЛ, ТВОЙ БИЗНЕС ПОМОГ СПАСТИ ЧЬЮ-ТО ЖИЗНЬ

и искать новые пути. Бизнес — это постоянная работа над ошибками, догадки, теории, которые иногда оправдываются, а иногда — нет. Здесь играет роль разница менталитетов: на западе учат принимать свои неудачи и анализировать их, учиться с их помощью, у нас же любой мало-мальски необдуманный ход считается провалом. Своей главной неточностью Юрченко считает чрезмерные ожидания и указывает на правило «2х2»: когда составляешь бизнес-план нужно объем продаж делить на два, а необходимые средства — умножать. Так есть возможность отразить более-менее реальную ситуацию на рынке. «В нашем случае сработало правило «10х10»: план продаж нужно было делить на десять. Зато и денег мы потратили в десять раз меньше плана,» — пишет Дмитрий.

В момент, когда «Кнопки жизни» появились в партнерских салонах МТС, предполагалось «осчастливить» покупателей более 100 кнопками в первый же месяц, однако удалось продать только 11 штук. А проанализировав рынок, предприниматели поняли, что для устройств такого рода, предназначенных для людей пожилого возраста, это норма. И самое главное — понимать запросы целевой аудитории.

Необходимо оценить востребованность идеи. Здесь тоже наблюдается разница мышления: в России люди не привыкли думать о завтрашнем дне, по крайней мере, таком отдаленном, как старость. Может быть, это и вечная надежда на русский «авось», чем на собственные силы.

### ↓ РЕЗУЛЬТАТЫ

Предприятие «Кнопка жизни» — первопроходец в области отечественной мобильной медицины. Несмотря на все трудности, за год оценка стоимости компании подступила к отметке \$3 млн. Объемы продаж, с одной стороны, значительно отставали от ожидаемых, с другой, — намного выросли. Компания развила свои кадры, привлекла специалистов, попросту стала больше и увереннее. Был усовершенствован сервис, исправлены его ошибки и недочеты. «Самое главное достижение — четыре спасенные жизни. Сложно передать словами ощущение, когда ты утром приходишь на работу и узнаешь, что, пока ты отдыхал, твой бизнес помог спасти жизнь,» — рассказывает Дмитрий. Сейчас к системе подключены пенсионеры Екатеринбурга, Белгорода и многих других регионов. А первой обладательницей «Кнопки жизни» стала бабушка Дмитрия Юрченко. ●

«НЕ БОЙТЕСЬ РЕАЛИЗОВЫВАТЬ  
СВОИ ИДЕИ И ДЕЛАЙТЕ ЭТО  
ОТ НАЧАЛА И ДО КОНЦА»

ИНТЕРЕСНЫЙ ФАКТ

**АНДРЕЙ РОМАНЕНКО** ЯВЛЯЕТСЯ ВЛАДЕЛЬЦЕМ СОВЕРШЕННО УНИКАЛЬНОЙ ЗАПИСНОЙ КНИЖКИ — В НЕЙ НАХОДИТСЯ 5000 КОНТАКТОВ И ЛЮБОЙ ИЗ НИХ МОЖНО НАЙТИ В ТЕЧЕНИЕ МИНУТЫ. ВСЕ ДЕЛО В ОСОБОМ МЕТОДЕ ЗАПИСИ, КОТОРЫЙ ПРИДУМАЛ АНДРЕЙ — КАЖДОМУ КОНТАКТУ ПРИСВАИВАЕТСЯ НЕ ТОЛЬКО РОД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ФАМИЛИЯ, ИМЯ, ТЕЛЕФОН, НО ДАЖЕ ХОББИ, ОСОБЫЕ ВНЕШНИЕ ЧЕРТЫ, ИНТЕРЕСНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ОТ ЧЕЛОВЕКА.



автор: Евгения Дудерина

Андрей Романенко занимается бизнесом практически всю свою жизнь. Сегодня он первый в списке самых успешных бизнесменов в возрасте до 33 лет. А за последние 7 из них он создал свое самое крупное детище – Группу компаний «Qiwі», одну из самых известных платежных систем в России.

Терминалы «Qiwі» ежедневно использует каждый, владеющий мобильным телефоном. На сегодняшний день с их помощью можно осуществлять не только оплату счета мобильного, но и огромное количество других операций вплоть до заказа и покупки билетов на самолет. По данным самой компании ежеквартально терминалом пользуются около 80 млн. человек.

Романенко еще в школе решил, что никогда ни от кого не хочет зависеть, как говорится, «не будет работать на дядю». Поэтому уже в 10 классе он попробовал себя в бизнесе. Он и пара его приятелей переписывали игры на дискеты и продавали их на Митинском рынке в красивой картонной упаковке, которую склеивали дома сами. Однако, сам Романенко признается, что бизнес прогорел – турецкие лазерные диски очень быстро вытеснили своих предшественников за счет меньшей стоимости и большего объема памяти. Но Андрей не остановился на этом. В начале 2000-х мобильные телефоны перестали быть роскошью. На рынке платежных систем уже появились 2 компании – МТС и Билайн – предоставляющих не только услуги связи, но и выпускающие скретч-карты. Поэтому Романенко был отнюдь не новатором, когда открывал свою первую фирму – «Магазин пластиковых карт» по распространению и продвижению карт экспресс оплаты услуг связи. Однако это было лишь начало как для Романенко, так и для будущего всех платежных систем. Во многих интервью Андрей раз за разом повторяет: «Не бойтесь быть не первыми. Нет ничего страшного, в том что есть проекты похожие на ваш. Не стоит отбрасывать хорошую идею только потому, что вы нашли какие-то аналоги».

Вскоре стало очевидно, что необходимо развиваться, необходимо усовершенствовать процесс оплаты, чтобы сделать его более востребованным за счет простоты. И вот именно в этот момент Андрей вышел на первые позиции. Он предложил и реализовал вместе со своей командой идею оплаты счета мобильного телефона через кассы супермаркетов, организовав компанию ОСМП (Объединенная система моментальных платежей). Вариант использования более дешевых системных ресурсов, а не траты бюджета на сырье (картон, краска, процесс создания каждой карты) до этого не рассматривался. Установка системы на кассу супермаркета значительно упростила клиенту процесс оплаты. А с учетом того, что не требовала постоянных вложений, стала еще и практически золотой жилой. Андрей и сегодня отмечает, что необходимо идти в ногу со временем, понимать тенденции развития мира вокруг. Иначе бизнес съест сам себя.

Андрей неоднократно говорит в своих интервью – никогда ничего бы не вышло, не будь у него такой хорошей команды. Например, в 2004 году французская компания Ingenico предложила сотрудничество. На тот момент их терминалы меняли деньги на чек с кодом для оплаты. Но Романенко предложил им доработать систему, чтобы вносимые деньги сразу попадали на счет. Выставленные французами сроки и прайс не удовлетворили молодого бизнесмена. И именно здесь Романенко помогла его команда. Он и Дмитрий Ухов (в настоящее время вице-президент «Qiwі» по IT) начали подыскивать единомышленников. Дмитрий искал программистов, Андрей – партнеров. Они всего →

# НЕТ НИЧЕГО СТРАШНОГО, В ТОМ ЧТО ЕСТЬ ПРОЕКТЫ ПОХОЖИЕ НА ВАШ. НЕ БОЙТЕСЬ БЫТЬ НЕ ПЕРВЫМИ

за полгода реализовали идею и уже в июне 2005 года хорошо знакомые нам синие терминалы появились на улицах столицы. Тогда они еще назывались «Точка оплаты», лишь через некоторое время приобретя хорошо известное нам всем название «QIWI». Однако он и сам признается, не только команда и точные расчеты – главные «тягачи» бизнеса. По словам самого Андрея, он «интуитивный стратег» и неоднократно ему помогли его внутренние ощущения, а также вера в то, что «все получится!». Ведь тогда, реализуя проект, на который Ingenico попросили миллиард и несколько лет, никто не знал, во что это выльется. Но Андрей верил и команда полностью положила на него.

В одном из интервью Романенко отметил, что в бизнесе нельзя хвататься за несколько идей разом. Необходимо вычленив главное и большую часть времени уделять именно этому. Именно поэтому он серьезно взялся за идею терминалов. Сегодня «QIWI» самая популярная система оплаты в России. Но Романенко заметил, что пока это всего лишь одна страна. С 2006 года терминалы начали выходить на рынок ближнего зарубежья. А на данный момент терминалы представлены уже в 22 странах мира на территории Европы, Азии, Африки и Америки. Началось постепенное проникновение в Индонезию и Бразилию, однако сам Андрей говорит, что об успехе говорить еще рано.

«QIWI» в целом – это совершенно инновационный бизнес на стыке IT и финансов. Пожалуй, именно в этом состоит уникальность компании. В 2008 году произошло полноценное рождение первого в истории потребительского бренда на рынке моментальных платежей – QIWI и появление QIWI Кошелька, предлагающего пользователям QIWI целый ряд новых возможностей: доступ к онлайн-платежам не только через web-интерфейс, но и с помощью приложений для смартфонов и планшетных компьютеров; пополнение QIWI Кошелька с помощью банковских карт, лицевых счетов мобильных операторов, наличными через платежные терминалы. Романенко вовремя сделал ставку на IT-технологии. На данный момент в компании работают более 300 IT-специалистов, и, как шутит Андрей, он нанял бы еще 300, если бы они были такими же толковыми.

«QIWI» постоянно развивается. Особенностью востребованного бизнес продукта сегодня становится интеграция различных областей. Кстати, компания была первой на рынке, установившей для своих терминалов touch screen. Ведь главными критериями для публичных сервисов являются простота, скорость работы и, несомненно, количество возможностей, реализуемых им. И если первые два пункта получились у Романенко с наскока, то над последним пришлось подумать. В 2008 из одной компании «QIWI» превратилась в Группу компаний, включив в себя «QIWI Кошелек», а также несколько

дополнительных интерфейсов оплаты и перевода. На сегодняшний день Группа QIWI – это один из крупнейших игроков рынков моментальных и электронных платежей. В состав Группы входят платежный сервис QIWI (QIWI Терминалы), QIWI Кошелек, КИВИ Банк (ЗАО), коммуникационная система QIWI Реклама, а также огромное количество небольших сервисов.

Большой компанией управлять трудно, поэтому приоритеты – это, по мнению Романенко, едва ли не самое важное в работе начинающего бизнесмена. Необходимо здраво оценивать выбранные тобой задачи и понимать, что от этого зависит не только будущее твоего бизнеса, но и людей, работающих с тобой.

Каждый начинающий бизнесмен понимает, что также важным критерием работы твоего сервиса становится популярность. На начальном этапе работы своей компании Андрей понимал это также ясно. Однако у него есть свое мнение на этот счет: «Реклама-это не бесконечное топливо, постоянно заливая его далеко не уедешь, кончится. Поэтому основным пунктом для успешности проекта должна стать виральность– потенциал популярности, набираемый за счет сарафанного радио, рекомендаций, перепостов.» Деньги, потраченные на рекламу, редко возвращаются сразу в том же объеме. Пожалуй, именно это определяет одно из правил компании – никогда не инвестировать стартап, если больше 30% его бюджета запланировано на продвижение.

По состоянию на сегодня Романенко один из самых преуспевающих мужчин в нашей стране. Во время того, как он строил свой бизнес, он успел жениться и стать отцом двух дочерей. 16 часов в сутки Андрей тратит на работу, но при этом находит время и для своей семьи. В 2010 году он занял первое место в рейтинге «Самых успешных мужчин России моложе 33 лет» по версии журнала «Финанс». А сама компания стала обладателем более чем 50-ти престижных наград и премий в области бизнеса и IT.

НЕОБХОДИМО ВЫЧЛЕНИТЬ  
ГЛАВНОЕ И БОЛЬШУЮ ЧАСТЬ ВРЕМЕНИ  
УДЕЛЯТЬ ИМЕННО ЭТОМУ

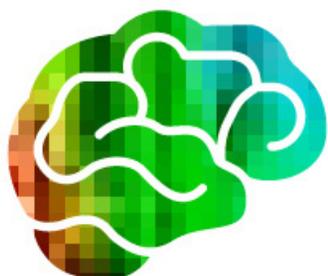
ПОКУПАТЬ

ИЛИ

НЕ ПОКУПАТЬ?



автор:  
Александр  
Капустин



## **И СТУДЕНТ СМОЖЕТ?**

Мы рассмотрим возможность покупки франшизы для студентов. Обычно у них нет собственных средств для открытия бизнеса, и им приходится пользоваться услугами банков для привлечения заёмного капитала. Мы рассмотрим этот вопрос на примере Сбербанка, так как у него есть специально разработанная программа, направленная на получение кредита на франшизу для начинающих предпринимателей. В программе доступен список из 65-и аккредитованных франшиз. С точки зрения франчайзера (того, кто продает франшизу) бывают два типа предложений:

↓

первое направлено на разовую прибыль от паушального взноса (взноса за использование фирменного стиля, наработок компании) либо продажи фирменного оборудования;

↓

второе направлено на долгосрочную прибыль, складывающуюся из роялти (ежемесячной установленной платы) или продаже франчайзи (покупателю франшизы) товаров собственного производства.

## **ПЛАТИМ ОДИН РАЗ**

Первый вариант, как правило говорит о том, что бизнес франчайзера основан на прибыли от продажи франшиз. Таких предложений большинство. Они как правило, имеют низкую стоимость, и в них отсутствует «портрет франчайзи» – это описание человека с которым компания будет готова заключить договор коммерческой концессии, что свидетельствует о том что компания важна не репутация их бренда, а получение прибыли от продажи франшизы. Также такие компании после получения денег не оказывают никакого содействия своему партнёру. Студенты в этом случае не имея опыта банкротятся и влезают в непосильные долги. Это как, например, за штурвал летящего самолёта посадить человека, не имеющего никакого представления о том, как им управлять, а самому выпрыгнуть. Результат, скорее всего, будет плачевным.

## **И СЕБЕ, И ЛЮДЯМ**

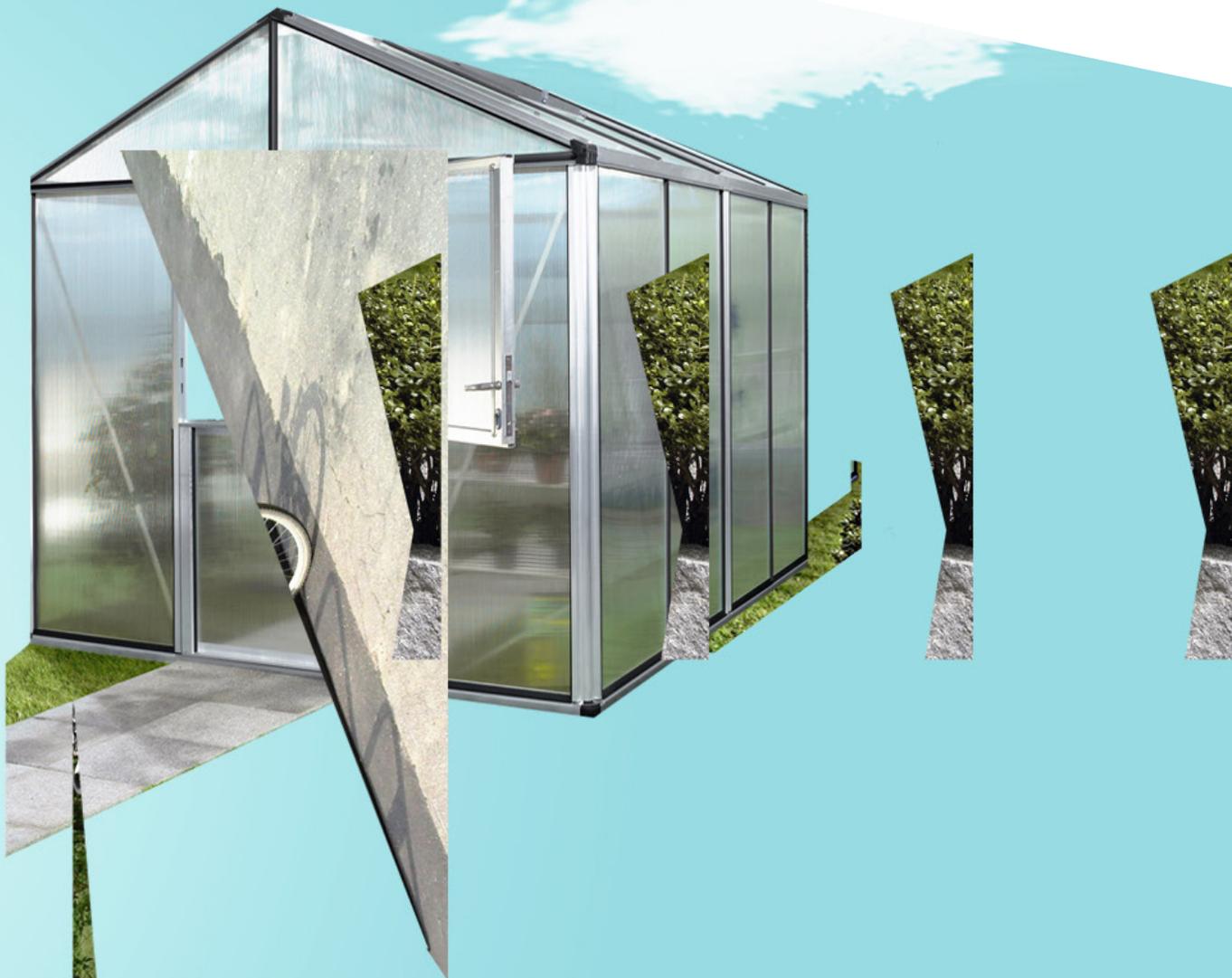
Предложение второго типа имеет кардинально другой характер. Тут франчайзеру выгодно, чтобы ваш бизнес имел успех. Ведь от этого зависит его ежемесячное материальное благополучие. Он всячески вам содействует. Для получения франшизы от серьёзной компании требуется наличие опыта ведения бизнеса. Франчайзерам важна репутация бренда, они не подписывают договора со всеми подряд. Также в такие предложения необходимо вложить большие деньги сверх тех, что готов предоставить тот же «Сбербанк».

## **ПРИЦЕНЯЕМСЯ**

Для покупки франшизы необходимо не менее 1 миллион рублей, из которых «Сбербанк» выдаст не более 80 %. Бизнес начнёт приносить прибыль не сразу, и потребуются ещё не менее 300 тысяч рублей. на текущие расходы. В итоге, при хорошем стечении обстоятельств потребуются не менее 500 тысяч рублей собственных средств. Кроме того, практически все проекты – стационарные, то есть они предполагают наличие торговой площади с большим потоком людей, где, при отсутствии личных контактов с владельцами помещений, аренда стоит больших денег. У среднестатистических студентов нет таких сумм, что делает невозможным их участие в этом виде бизнеса.

## **ЭФФЕКТИВНЕЕ И ЭФФЕКТИВНЕЕ**

Если говорить об эффективности готовой бизнес-модели, то каждый франчайзер разрабатывает ее основываясь на средних показателях, что делает его бизнес-модель нежизнеспособной. Любой предприниматель знает, что в каждом отдельно взятом случае все индивидуально. Все предложения франчайзера расписаны так, что изучая финансовую модель, невозможно найти связь между показателями начальных вложений прибыли и окупаемости проекта. Связано это с тем, что все показатели взяты не из средних величин похожих по параметрам проектов. Берутся лучшие показатели. Например, показатель начальных вложений берётся из самого маленького магазина сети, а прибыль – из среднего, окупаемость могут взять из самого успешного за всю историю сети. В описании не везде, но, как правило, используются частицы «от» и «до» в самых выгодных интерпретациях. Например, для реализации проекта требуется от 100 тысяч рублей, окупаемость проекта – от 6 месяцев, а среднемесячная прибыль – до 150 тысяч рублей. Такие описания делаются для того, чтобы человек, ни в чем не разобравшись самостоятельно, обратился к грамотному специалисту (продавцу этой услуги) для разъяснения описания проекта, а тот грамотно продал свой товар. Если вы считаете, что у вас получится управлять собственным бизнесом, то нет смысла тратить лишние деньги на чей-то логотип и связывать себя рамками договора коммерческой концессии. А если без дополнительной помощи вы не уверены в своих силах, то и франшиза тут не поможет. ●



**Москва инновационная**  
**Москва меняется**  
**и преобразуется с каждым**  
**днем. Влияют на это**  
**как правительственные**  
**проекты, так и инициативы**  
**неравнодушных граждан и**  
**коммерческих организаций.**  
**M-digest расскажет, в чем**  
**Москва приблизилась**  
**к европейским стандартам**  
**и как повлиять**  
**на принимаемые властью**  
**решения →**

↓ ДРОГИ ПЕРЕМЕН

Сходить в мавзолей, Третьяковскую галерею и постоять в московской пробке — таким туристическим must do гостей столицы уже мало кого удивит. Заторы на дорогах стали такой же достопримечательностью города, как Красная площадь и Москва-река. Неудивительно, что решение дорожной ситуации стало одной из ключевых задач местных властей. Сделать общественный транспорт максимально удобным и комфортным для населения — такая установка легла в основу плана первоочередных мер по борьбе с пробками в Москве «Город, удобный для жизни», разработанного по инициативе мэра столицы Сергея Собянина в конце 2010 года. Введение выделенных полос, появление новых маршрутов, сокращение интервалов хождения транспортных средств и изменение тарифов оплаты

проезда — вот только часть мер, активно принимаемых в последние годы. В рамках программы модернизации московского транспортного узла активно развивается Метрополитен и железнодорожная инфраструктура региона. Альтернативой автомобилю и общественному транспорту для кратковременных поездок по Москве должен стать велосипед. Создание городской службы проката позволит москвичам и гостям столицы брать велосипед на автоматизированной станции и возвращать его на любой другой автоматизированной станции. Чтобы воспользоваться услугой необходимо зарегистрироваться на сайте [www.velobike.ru](http://www.velobike.ru) и внести авансовый платеж. Помочь в решении дорожной ситуации должно появление новых развязок, увеличение штрафов и появление платных парковок. «По мере выхода того или иного города

на высокий уровень автомобилизации (порядка 300-400 автомобилей на 1000 жителей) он вынужден отказываться от режима «free parking», то есть от бесплатного использования общественного пространства для парковки личных авто. В американских городах это случилось еще в 1930-х годах, в Западной Европе — в 1960-х. Это эффективный и общепонятный инструмент управления спросом на дефицитный ресурс пропускной способности городских улиц», — сообщается на сайте проекта «Московский паркинг». По утверждению его авторов, Москва идет не по самому радикальному пути. В некоторых странах проблема решается закрытием въезда в центр города для личного транспорта, введением платы за въезд или огромных налогов, сертификатов на владение автомобилем и так далее.

**ФАКТ**

**ПЛАТА ЗА ПОЛЬЗОВАНИЕ ПАРКОВКАМИ ВВОДИТСЯ В ПРЕДЕЛАХ БУЛЬВАРНОГО КОЛЬЦА, ВСЕГО ОБОРУДОВАНО ОКОЛО 4000 ПАРКОВОЧНЫХ МЕСТ. СТОИМОСТЬ ПАРКОВКИ – 50 РУБ./ ЧАС. ЗА СТОЯНКУ В НЕПОЛОЖЕННОМ МЕСТЕ ПРЕДУСМОТРЕН ШТРАФ В РАЗМЕРЕ ОТ 2,5 ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ. В БЛИЖАЙШИЕ 8 ЛЕТ СТОЛИЦА ПОЛУЧИТ 700 КМ НОВЫХ И РЕКОНСТРУИРОВАННЫХ ДОРОГ.**

**ФАКТ**

**В 2012 ГОДУ БЫЛИ ПОСТРОЕНЫ СТАНЦИИ «НОВОКОСИНО», «АЛМА-АТИНСКАЯ» И «ПЯТНИЦКОЕ ШОССЕ», А ДО 2020 ГОДА ПЛАНИРУЕТСЯ ОТКРЫТЬ ЕЩЕ ОКОЛО 75 НОВЫХ СТАНЦИЙ. В ТЕЧЕНИЕ 2013 ГОДА ПЛАНИРУЕТСЯ ЗАПУСК 118 НОВЫХ МАРШРУТОВ ОБЩЕСТВЕННОГО ТРАНСПОРТА.**

**ФАКТ**

**НА НАЧАЛЬНОМ ЭТАПЕ ПРОЕКТ ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ УСТАНОВКУ 104 СТАНЦИЙ НА 1000 ВЕЛОСИПЕДОВ В ЦАО И ЮЗАО, А В ДАЛЬНЕЙШЕМ ПЛАНИРУЕТСЯ ОХВАТ ВСЕХ АДМИНИСТРАТИВНЫХ ОКРУГОВ МОСКВЫ.**

Сергей Брюзгин,  
Федерация  
автомобилистов России:

«К появлению платных парковок отношусь положительно. Тем не менее хотелось бы, чтобы правительство более тщательно обдумывало подобные проекты и обсуждало их с общественностью и автовладельцами, чтобы те чувствовали свою сопричастность. Важно и то, на что будут идти штрафы и деньги за оплату

парковки. На сайте проекта «Московский паркинг» указано, что средства перечисляются на благоустройство района, а это плохо контролируется и создает возможность для коррупции. Также непонятно, зачем автовладельцам участвовать в обустройстве тех районов, жителями которых они зачастую не являются. Если бы деньги шли в на увеличение пенсий ветеранам или на операции детям, то думаю, что люди бы это восприняли более лояльно. Правда Я парковался только один раз

и считаю, что неудобство состоит в том, что, во-первых, у человека нет возможности оплатить парковку наличными, и, во-вторых, возможна только предоплата. Ситуации бывают разные, многие торопятся, поэтому важно, чтобы человек мог оплатить и постфактум. Водители, которые закрывают номера и не хотят платить за парковку, по моему мнению, выражают социальный протест. Если бы вводимые меры обсудили с общественностью, то такого было бы меньше».

## ↓ ЛИЦО ГОРОДА

Москва семимильными шагами близится к европейскому уровню комфорта городской среды: благоустраиваются территории, строятся новые детские площадки, ликвидируются свалки, появляются велодорожки и тропы здоровья, заметно преобразуются городские парки. Наиболее запоминающимся проектом правительства Москвы за последние несколько лет стала ликвидация ларьков и рынков, в результате чего торговля в города приобрела более цивилизованные формы. Тем не менее, для поддержания чистоты на улицах города правительственных мер недостаточно. Так считает организатор и вдохновитель акции «Блогер против мусора», известный путешественник и популярный блогер Сергей Доля. 14-ого сентября прошла третья Всероссийская экологическая акция «Блогер против мусора». По словам организатора, проект аполитичен и был организован «с единственной целью объединить

людей с обостренным чувством эстетики и любви к нашим просторам в добром и полезном деле». В субботнике приняли участие блогеры, волонтеры, представители компаний-партнеров, общественных организаций и все желающие.

**ФАКТ**  
**ТОЛЬКО ЗА 2012 ГОД НА**  
**УЛИЦАХ МОСКВЫ ВЫСАЖЕНО**  
**БОЛЕЕ 130000 ДЕРЕВЬЕВ И**  
**КУСТАРНИКОВ, ОТКРЫТО 123**  
**КАТКА И ПОЧТИ 50 ПЛОЩАДОК**  
**WORKOUT.**

**ФАКТ**  
**В 2012 ГОДУ В АКЦИИ ПРИНЯЛИ**  
**УЧАСТИЕ БОЛЕЕ 3000 ЧЕЛОВЕК**  
**ИЗ 130 ГОРОДОВ РОССИИ И**  
**ПОМОГЛИ СОБРАТЬ 350 ТОНН**  
**МУСОРА В ЛЕСАХ, ПАРКАХ**  
**И ДРУГИХ ОБЩЕСТВЕННЫХ**  
**ЗОНАХ.**

## ↓ ИНФОРМАТИЗАЦИЯ

Артем Герасименко,  
 редактор портала  
 Йополис:

«Уникальность Йополиса заключается в возможности охватить весь спектр проблем, предоставив максимальный на данный момент на рынке подобных систем набор инструментов. От существующих социальных сетей Йополис отличают две ключевые особенности. Первое – в своей «ленте новостей» вы читаете не новости от друзей, а новости «ваших мест» – района, улицы, города где человек живет или часто бывает. У каждого в жизни есть набор «главных мест»: дом, офис, школа ребенка, дом родителей – и мы, скорее всего, небезразличны к происходящему в них. Второе отличие – Йополис рассчитан на действия и перемены. Жителям предлагается не просто пожаловаться на проблему, а начать ее решать.

**ФАКТ**  
**В МОСКВЕ ЗАРЕГИСТРИРОВАН-**  
**НАЯ АУДИТОРИЯ ЙОПОЛИСА**  
**ПРИБЛИЖАЕТСЯ К 20 000**  
**ЧЕЛОВЕК, ОБЩАЯ АУДИТОРИЯ**  
**СОСТАВЛЯЕТ БОЛЕ 112 000**  
**ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ В**  
**СИСТЕМЕ ЧЕЛОВЕК. КРОМЕ**  
**ТОГО, СЛЕДИТЬ ЗА НОВОСТЯМИ**  
**И ЧИТАТЬ ЛЕНТЫ МОЖНО И БЕЗ**  
**РЕГИСТРАЦИИ – ОНА НУЖНА**  
**ЛИШЬ ДЛЯ УЧАСТИЯ**  
**В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.**

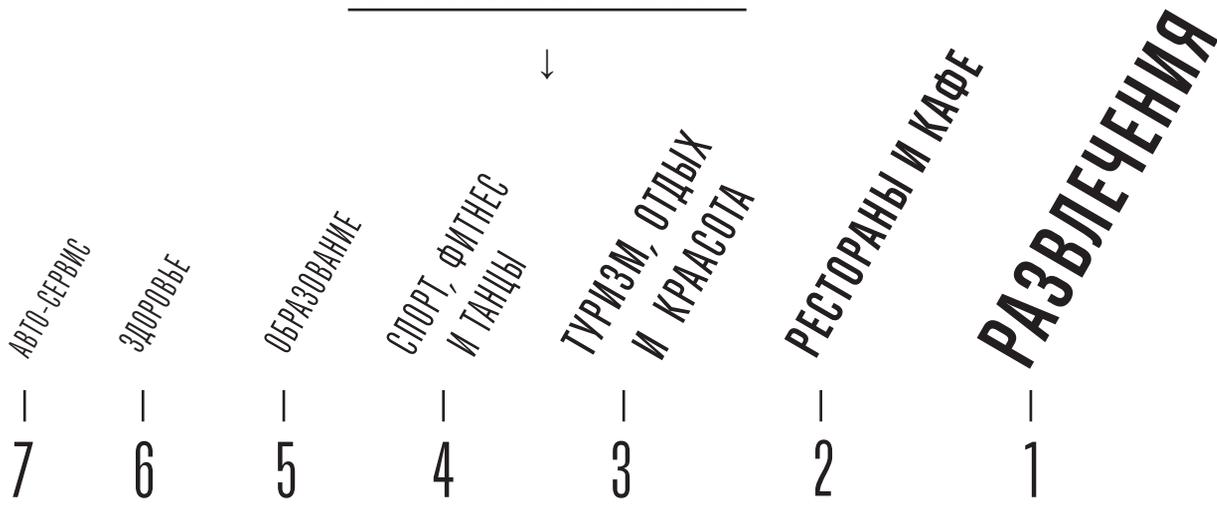
И пока это получается: власти обсуждают с жителями законодательные инициативы и распределяют бюджеты, жители самоорганизуются для субботников и фестивалей, собирают деньги на борьбу с рекламой наркотиков, на помощь детям в детских домах, спасают памятники

Сергей Доля,  
 блогер:

«Я объездил 65 стран, и только в самых бедных из них люди не заботятся о внешнем виде своих городов и поселений. Нам еще нужно много сделать и пережить, чтобы наше общество стало ставить в приоритет аккуратность, рациональное отношение к ресурсам». Интересует движение и представителей бизнеса. Ирина Цеплинская, директор по связям с общественностью компании «Эльдорадо», считает: «Появление такого движения как «Блогер против мусора» – это симптом оздоровления общества. Именно поэтому мы с оптимизмом смотрим в будущее и стараемся сделать все, что в наших силах, для продвижения зеленой идеологии. Мы не только стали генеральным спонсором проекта «Блогер против мусора», сотрудники компании принимали участие в субботниках в городах по всей России».

архитектуры и активно меняют жизнь вокруг себя, подтверждая звание настоящего гражданина. «Повлиять на принимаемые властью решения простые жители могут всегда – для этого нужно начать с того, чтобы показать «мне не все равно». Необходимо последовательно поддерживать проекты, которые хочется поддерживать. Нужно научиться выражать свое мнение и перестать прятаться за условной «предрешенностью» – теперь у жителей появляются инструменты и необходимо учиться ими пользоваться: подписывать петиции, распространять информацию, распечатывать и расклеивать в подъездах просьбы поставить где-то подпись, наконец просто распространять информацию в социальных сетях. Конечно, не всегда есть столько времени, и никто никогда не гарантирует результат. Но попытка стоит того, чтобы попробовать, а результат рано или поздно появится.» ●

ЖИТЕЛИ МОСКВЫ И МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ ОТВЕТИЛИ НА ВОПРОС  
О ТОМ, КАКИЕ УСЛУГИ ИХ БОЛЬШЕ ВСЕГО ИНТЕРЕСУЮТ  
НА «КУПОННЫХ» САЙТАХ





## ПРО СПАМ

— ×

40% АККАУНТОВ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ – СПАМ.  
 ЕЖЕГОДНЫЙ ОБЪЕМ НЕЖЕЛАТЕЛЬНОЙ ПОЧТЫ СОСТАВЛЯЕТ БОЛЕЕ  
4 МЛН ТОНН РАСХОДЫ НА ПОЧТОВУЮ РЕКЛАМУ СОСТАВЛЯЮТ  
1,8% ОТ ВСЕХ РАСХОДОВ СОЕДИНЕННЫХ ШТАТОВ.  
 ТОЛЬКО 20% КОМПАНИЙ ОТСЛЕЖИВАЮТ ПОКАЗАТЕЛИ  
 ЭФФЕКТИВНОСТИ СВОИХ E-MAIL-КАМПАНИЙ

# **«ЗЕЛЁНАЯ» ПОЛИТИКА В ГОРОДЕ М**



**ДО КОНЦА ГОДА В ВЕДЕНИЕ ДЕПАРТАМЕНТА  
КУЛЬТУРЫ ПОМИМО 14 ПОПУЛЯРНЫХ ПАРКОВ  
МОСКВЫ ПЕРЕЙДУТ ЕЩЕ 75 ПАРКОВ И СКВЕРОВ,  
124,9 КМ ВЕЛОСИПЕДНЫХ ДОРОЖЕК,  
И 1045 ВЕЛОПАРКОВОК  
НА 10450 МЕСТ**

## Какая она Москва нового поколения?



### Людмила, 21 год, студентка

«Я пять лет занималась благотворительностью в Петербурге, сейчас работаю в Москве в этом же направлении в Союзе Добровольцев России. Второй месяц мы проводим компьютерные курсы для пенсионеров, помогаем бабушкам по хозяйству, организовываем праздники и экскурсии для сирот и инвалидов. Мне кажется, современная Москва, Москва нового поколения, как раз наша Москва – молодых и амбициозных. Зря говорят, что москвичи черствые и бездушные, я убедилась в обратном».



### Виктор, 20 лет, студент

«Как студенту, мне бы хотелось, конечно, чтобы на квартиру не приходилось работать всю жизнь, чтоб жить для себя, а не для дяди, у которого жильё снимаю. Если хочешь сделать что-то хорошее – нужно взять у конкурентов самое лучшее и слепить из этого лучшего свой продукт. Предлагаю так и сделать: перенять у Европы достойные внимания технические и социальные нововведения и потихонечку внедрять их в Москве. Отличный город получится, по-моему».



### Артем, 25 лет, SMM-специалист

«Если честно, то я считаю, что Москва — уже город нового поколения! Единственной проблемой остается проблема личного транспорта и жилья. В первом случае — пробки, во втором — цены. Но, мне кажется, эти проблемы останутся в любой Москве, какой бы она ни стала».



### Татьяна, 67 лет, пенсионер

«Мне бы хотелось, чтобы в такой Москве жители были социально защищены. В Европе как происходит — выходишь на пенсию и становишься богатым человеком, который наконец-то может себе позволить пожить в свое удовольствие и посмотреть мир. В Италии, например, если один из пожилых супругов умирает, другой до конца жизни получает его пенсию. Все для людей делают. Хочется, чтобы в родной стране, а особенно в родном городе, заботились о тех, кто тут прожил всю жизнь и долгие годы работал на благо государства».



### Валерий, 47 лет, инженер

«Недавно в газете прочитал, что буквально через 100 лет москвичи будут использовать магнитопланы и летающие автомобили, чтобы передвигаться по городу. Последние, кстати, уже продаются в Америке. Скорость у таких машинок через сто лет будет около 500 км/час, двигатель реактивный. Помимо этого в столице будут строить здания-трансформеры, которые по необходимости будут автоматическим образом поворачивать этажи и раздвигать стены. Подождем 2113 года, посмотрим!»



### Юлия, 27 лет, журналист

«Москва будет сверх меры автоматизирована: гаджеты, новые технологии, троллейбусы с пандусами — все «как у людей». Сейчас разве что не хватает более высокоскоростной связи — ритм жизни увеличивается. А если учитывать, что добрая половина москвичей живут во всемирной паутине — скорость этой паутины должна быть «на уровне».

# ПАРТНЕРЫ

---



ПРАВИТЕЛЬСТВО  
ГОРОДА  
МОСКВЫ



ЦЕНТР  
ИННОВАЦИОННОГО  
РАЗВИТИЯ  
**МОСКВЫ**



**ОТКРЫТЫЕ  
ИННОВАЦИИ**  
Форум и Выставка



**мегаплан**

**smallbusiness.ru**   
Портал предпринимателей



ФЕДЕРАЦИЯ  
КОМПЬЮТЕРНОГО СПОРТА  
**РОССИИ**



**FLACON**  
ДИЗАЙН-ЗАВОД

**W-O-S.RU**

The  
**Village**



**В БАБОЧКАХ**



СЛЕДИТЕ  
ЗА СОБЫТИЯМИ  
[MUMFC.RU](http://MUMFC.RU)