



ЧЕК-ЛИСТ «ЛИЧНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ БИЗНЕСМЕНА» ПО МЕТОДУ ГЛЕБА АРХАНГЕЛЬСКОГО

Продав свой первый бизнес стратегическому инвестору, Глеб Архангельский сделал международные инвестиции в пяти европейских и двух азиатских странах, практически во всех классах активов – жилая и коммерческая недвижимость, инструменты фондового рынка, сельхозземли, физическое золото, доли в бизнесах и др. Создатель инвестиционного клуба "Эффективный бизнесмен", объединяющего около 150 предпринимателей с годовой выручкой от 1 до 10 млрд. руб.

Глеб Архангельский прошел программу TRIUM Global Executive MBA, номер 1 в мировом рейтинге Financial Times, обучаясь корпоративным финансам и инвестированию у лучших в мире экспертов. Получил звание "Предприниматель года" всемирного предпринимательского конкурса Ernst and Young в номинации "Образование и развитие бизнеса" (2009 г.)

Возглавлял рабочую группу Национальной предпринимательской инициативы, награжден благодарностью Правительства России (2012 г.) и благодарностью Президента России (2019 г.) за вклад в работу над улучшением инвестиционного климата страны. Член правления общероссийской предпринимательской организации ОПОРА России.

Получите бизнес- и инвестиционный опыт Глеба Архангельского из первых рук на авторском семинаре ЭФФЕКТИВНЫЙБИЗНЕСМЕН.РФ

ПЕРВЫЙ ЭТАП - АВАРИЙНАЯ ПОДУШКА БЕЗОПАСНОСТИ ВНЕ БИЗНЕСА

1. У вас есть «подушка безопасности» - высоколиквидные средства на 12 и более месяцев вашего расходного бюджета?	Если нет, вы и ваша семья в большой финансовой опасности, любые проблемы с бизнесом и его доходностью - и у вас нет времени на смену стратегии, поиск новых способов зарабатывать.
2. Часть вашей подушки безопасности – наличная валюта? Не депозиты, не деньги на банковских счетах.	Если нет, выведите часть подушки безопасности в наличную валюту. Это снимет риски российской банковской системы и непредсказуемостей российского госрегулирования.
3. Часть вашей подушки безопасности – физическое золото? (не обезличенные металлические счета, не акции золотодобывающих компаний)	Если нет, переведите часть подушки безопасности в физическое золото. Это снижает риски гиперинфляции доллара и крахов финансовых систем и институций. Нюансы инвестирования в физическое золото обсуждаем на авторском семинаре <u>ЭФФЕКТИВНЫЙБИЗНЕСМЕН.РФ</u>
4. У вашей семьи есть телефоны доверенных лиц (адвокат, представители силовых структур), которые придут на помощь в случае проблем с вами?	Заключение под стражу, в том числе по надуманным обвинениям - неприятный сценарий, который при выручке от "ярда" нужно обязательно иметь в виду.
5. У вас есть банковская ячейка с доверенностью на близкого человека, содержащая часть вашей подушки безопасности?	Если нет, заведите такую ячейку. Это ваше спасение в аварийных ситуациях – серьезная травма, авария, арест и т.п.

ВТОРОЙ ЭТАП – ЗАЩИЩЕННОСТЬ ЛИЧНЫХ АКТИВОВ ОТ БИЗНЕС-РИСКОВ

6. У вас есть брачный контракт?	Если вы женаты / замужем – брачный контракт является важным инструментом защиты семейного имущества от внешних претензий, в частности при субсидиарной ответственности.
7. Часть ваших бизнес-активов оформлена на доверенных лиц, не являющихся вашими родственниками?	Способы контролировать доверенных лиц (корпоративный договор, договор займа с активом в залоге, договор опциона) обсуждаем на <u>семинаре</u>
8. Вы используете "трехслойную схему защиты владения" (АО - реестродержатель - доверительный управляющий) для защиты активов?	Для активов стоимостью от нескольких сотен миллионов рублей настоятельно рекомендуем использовать модели (в т.ч. "трехслойную схему").
9. Вы используете модель совета директоров с анонимным голосованием, позволяющую вывести фактического бенефициара из-под субсидиарной ответственности?	При бизнес-рисках, исчисляемых хотя бы десятками и тем более сотнями миллионов рублей, стоит использовать совет директоров, при правильной организации снижающий риски с фактического бенефициара.
10. Вы оценили свои бизнес-риски в цифрах? Посмотрели на себя "глазами налоговой", "глазами арбитражного управляющего"?	Проведите простую исследовательскую работу - взгляните на себя "глазами" налоговых и силовых структур. Сколько у вас "прошлых грехов"? Что с вас "можно взять"? Как будет проходить банкротство бизнеса, если "что-то пойдет не так", и какой ущерб это банкротство нанесет вам лично?

ТРЕТИЙ ЭТАП – АКТИВЫ И ДОХОДЫ, НЕЗАВИСИМЫЕ ОТ БИЗНЕСА

11. У вас есть консервативные российские облигации – государственные и крупнейших корпораций?	Если нет, обязательно используйте этот инструмент. Это простой и удобный способ получить фиксированную доходность на разумных рисках.
12. У вас есть еврооблигации (т.е. валютные облигации) российского государства и крупнейших корпораций?	Обязательно используйте этот инструмент получения долларовой доходности на понятных рисках.
13. У вас есть объекты коммерческой недвижимости, дающие арендный доход?	Одного фондового рынка недостаточно, нужны «стены», независимые от колебаний фондового рынка. Причем именно «коммерческие» стены, дающие нормальную доходность, а не «жилые».
14. У вас есть инвестиции в мировой фондовый рынок?	Россия – очень малая часть мировой экономики, российский рубль регулярно девальвируется. Международные инвестиции обязательны для качественного инвестпортфеля.
15. Ваши международные инвестиции сделаны через международного брокера или международную страховую схему?	Инвестируя в мировой фондовый рынок через российского брокера, вы собираете на них все риски российского госрегулирования. Открыть международный брокерский счет из России не намного сложнее, чем российский. Страховые схемы дороже брокерских, но не подпадают под субсидиарную ответственность.

Получите полный обзор инвестиционных инструментов на семинаре Глеба Архангельского **ЭФФЕКТИВНЫЙБИЗНЕСМЕН.РФ** Это не теоретический обзор "акций и пифов", а жесткий практический разговор с множеством примеров "пролитой крови, набитых шишек" и потерянных денег реальных инвесторов.

ДЛЯ КОГО ПОДХОДИТ СЕМИНАР?

- Вы владелец бизнеса с годовой выручкой от 0.5 млрд до 5-10 млрд. рублей
- Думаете о долгосрочной перспективе – продажа бизнеса «стратегу»? выход на биржу? наследование?
- Хотите повысить текущую прибыльность бизнеса, забирать из него больше денег лично для себя
- Задумались о стоимости бизнеса, его инвестиционной привлекательности, ищите новые источники капитала
- Всерьез претендуете на лидерство в отрасли, хотите быть «компанией первого выбора» в вашей теме
- Думаете о механизмах лоббирования своих интересов – предпринимательских объединениях, целевых государственных органах и т.п.
- Еще не выстроили глубоко эшелонированную оборону личной финансовой безопасности от рисков субсидиарной ответственности
- Уже инвестируете, но еще не системно, и нуждаетесь в четкой стратегии и наборе инструментов, российских и международных
- Временами чувствуете нехватку сил и энергии, «стратегическую усталость» от бизнеса

ОСНОВНЫЕ ТЕМЫ СЕМИНАРА

ПЕРВЫЙ ДЕНЬ: ПРИБЫЛЬНОСТЬ И СТОИМОСТЬ ВАШЕГО БИЗНЕСА

- Жизненные стратегии предпринимателя в отношении бизнеса. Развивать? Продавать? Передавать по наследству? Что делать «после бизнеса»?
- Сколько «должен» зарабатывать бизнесмен лично для себя? Как повысить не бухгалтерскую прибыль бизнеса, а количество денег, получаемых от него лично себе?
- Как оценить стоимость вашего бизнеса и круг потенциальных покупателей
- Семь способов повышения прибыльности и стоимости бизнеса
- Источники капитала, актуальные для частного бизнеса
- Моральное лидерство в отрасли – что это и как к нему идти

ВТОРОЙ ДЕНЬ: ВАША ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ

- Три базовых показателя личной финансовой безопасности, которые необходимо отслеживать постоянно
- Глубоко эшелонированная оборона от субсидиарной ответственности и других внешних претензий – ячейки с доверенностью, брачные контракты, международные страховые схемы и т.д.
- Обзор основных инвестиционных инструментов для выстраивания подушки безопасности и пассивной доходности

- Инструменты международного инвестирования без сложных трастов и офшоров
- Травматический опыт реальных российских инвесторов с различными инструментами – о чем не расскажут продавцы инвестиций и не напишут в красивых буклетах
- Стратегическая усталость бизнесмена: как бороться с пожирателями энергии и получать больше удовольствия от жизни и работы

Семинар насыщен прикладными управленческими техниками, практическими решениями, примерами из опыта реальных российских компаний, которые никогда не будут доступны в открытых источниках.

ПОСМОТРИТЕ РОЛИК «ЧТО ТАКОЕ ГОЛАЯ ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ?»

<https://www.youtube.com/watch?v=wal04gXtgIw&t=16s>

АВТОР И ВЕДУЩИЙ СЕМИНАРА — ГЛЕБ АРХАНГЕЛЬСКИЙ

- ✓ **Глеб Архангельский** известен как основоположник российской школы тайм-менеджмента. Среди его клиентов Администрация Президента и силовые структуры, Газпром и Сбербанк, PricewaterhouseCoopers и Microsoft.
- ✓ **Глеб Архангельский – один из немногих российских предпринимателей, прошедших полный цикл от бизнес-идеи до продажи бизнеса стратегическому инвестору.** Свой первый бизнес он технично готовил к продаже и правильно «упаковывал» шесть лет. Удачно выбрал тайминг, успешно провел сделку, заработал больше денег, чем за всю предыдущую бизнес-жизнь.
- ✓ Продав бизнес, Глеб стал частным инвестором с проектами в пяти европейских и двух азиатских странах. В его инвестпортфеле жилая и коммерческая недвижимость, инструменты мирового фондового рынка, физическое золото, сельхозземли и др.
- ✓ Обладатель звания «Предприниматель года» Ernst and Young в номинации «Образование и развитие бизнеса», самой известной мировой премии в области предпринимательства
- ✓ Прошел обучение в программе Global Executive MBA - No 1 рейтинга Financial Times.
- ✓ Награжден благодарностями Правительства России и Президента России за вклад в улучшение инвестиционного климата и позиции России в мировом рейтинге Doing Business.



ЧТО ВЫ ПОЛУЧИТЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ СЕМИНАРА:

- Больше полутора сотен техник, приемов, примеров из практики реальных российских бизнесменов и инвесторов
- Полсотни рекомендаций действительно ценных, без «воды», управленческих книг и фильмов
- Заряд энергии от одного из самых известных и высокооплачиваемых российских бизнес-спикеров
- Новые деловые контакты с бизнесменами вашего калибра. «Нетворкинг» в кофе-паузах и обедах организован так, чтобы упростить вам заведение новых полезных знакомств.

Посмотрите ролик о семинаре, в котором участники объясняют, почему этот жесткий практический контент для "бизнесмена-миллиардника" уникален на фоне инфобизнесовой пены, заполонившей нашу бизнес-среду https://www.youtube.com/watch?v=ub_Ajp4kFKk

С КЕМ И ГДЕ ВЫ БУДЕТЕ УЧИТЬСЯ:

Обычный состав участников – 25-30 человек, владельцы бизнеса, годовая выручка от 0.5 до 5-10 млрд. руб. Вы будете учиться и общаться с предпринимателями такого же калибра, как вы сами. Никаких менеджеров среднего звена и фрилансеров. Автор курса даст несколько полезных методических вводных о том, как эффективнее развивать ваш «нетворкинг».

Место проведения – исторический центр Москвы, Президент-отель. Знаковое учреждение эпохи поздней Империи, дивные панорамные виды на Москву, возвышенная обстановка, способствующая стратегическим решениям. Открывайте новую страницу в вашей бизнес-жизни в правильном месте, в правильной компании, с правильным экспертом!

Посмотрите авторское видеоприглашение «Что является самой уязвимой точкой вашего бизнеса?» В нем же видео-отзывы нескольких участников:

<https://www.youtube.com/watch?v=sLr3SLitsis&t=8s>



ЧЕМ ЭТОТ СЕМИНАР ПРИНЦИПИАЛЬНО ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ ДРУГИХ СЕМИНАРОВ «О БИЗНЕСЕ»?

Говорит автор: «Уже 20 лет я консультирую предпринимателей, топ-менеджеров, политических деятелей.

Начиналось все с тайм-менеджмента. Но операционную личную эффективность невозможно выстроить без анализа долгосрочных жизненных целей, без формирования жизненной стратегии.

С другой стороны, эффективность бизнесмена неразрывно связана с эффективностью его бизнеса. Оптимизация бизнес-процессов, поиск резервов эффективности в структуре управления – все это вещи, которыми было необходимо заниматься.



Обнаружилось, что самые сложные вопросы лежат на пересечении личности и бизнеса. И ответы на них не могут быть найдены ни у экспертов по тайм-менеджменту, ни у экспертов по бизнесу. Например:

- Стоит ли вам в какой-то момент заняться подготовкой бизнеса к продаже и организовать для себя «точку выхода из бизнеса»?
- А чем после этого заниматься, ведь не жить же пенсионером на пассивный доход? Какой новый бизнес создать? Каким общественным, политическим, личным занятиям уделить время, которого сейчас не хватает?
- Рисковать ли собственной финансовой безопасностью, добывая капитал на развитие бизнеса (напр. дать личное поручительство банку), или наоборот, больше забирать из бизнеса денег «на карман» и вкладывать в не связанные с собственным бизнесом активы?
- Как бороться со «стратегической усталостью», что делать с собой и с бизнесом, чтобы бизнес давал не только деньги, но и максимум позитивных эмоций?



Это лишь немногие вопросы, ответ на которые требует от вас хорошенько «покопаться» в себе, своих жизненных целях и устремлениях – но и всерьез проанализировать текущее состояние вашего бизнеса. Займемся этим вместе, в хорошей компании, на вебинаре. Только не думайте, что это какая-то отвлеченная философия. Будем поднимать очень прагматичные и очень неприятные вопросы. **Например – почему вы забираете из вашего бизнеса меньше денег лично для себя, чем могли бы? Посмотрите видео об этом**

<https://www.youtube.com/watch?v=a8pTcqcSKuU>

ПРОГРАММА СЕМИНАРА. ПЕРВЫЙ ДЕНЬ

Время	Блоки	Вопросы
09.30	Регистрация участников	
10.00	Жизненные стратегии бизнесмена	• Три ключевые жизненные стратегии предпринимателя: выбираем, анализируем, готовимся заблаговременно • Главная плохая новость: наши отношения с нашим бизнесом конечны, «точка выхода из бизнеса» неизбежна • Позитивные точки выхода предпринимателя из бизнеса: продажа, наследование • Неприятные, но иногда необходимые точки выхода: банкротство, сворачивание бизнеса • Место нетворкинга в жизненной стратегии бизнесмена • Настоящий нетворкинг – это не обмениваться визитками с кем попало. Тогда что это?
12.00	Перерыв	
12.30	Стоимость и прибыльность бизнеса	• Сколько стоит ваш бизнес, и как это посчитать без долгих и дорогих оценочных процедур? • Почему именно стоимость – главный показатель компетентности бизнесмена • Почему стоимость большинства российских предпринимательских бизнесов – отрицательная величина • Три вопроса, драматично снижающих стоимость вашего бизнеса • Семь действенных технологий повышения стоимости бизнеса • Тайное правило управления прибыльностью бизнеса
14.00	Перерыв	
15.00	Привлечение капитала в бизнес	• Мифы о нехватке в России капитала для развития бизнеса • Крайне недоиспользуемый бизнесменами источник капитала – частные деньги • Какие бизнес-проекты и какие доходности интересуют частных инвесторов • Что такое «Инвестиционный тизер» и почему его так трудно сделать • Как выглядит инвестиционный тизер, если вы не просто привлекаете деньги в бизнес, но продаете бизнес целиком? • Какие могут быть типы покупателей вашего бизнеса и как правильно их искать
16.30	Перерыв	
17.00	Отраслевое лидерство	• Компания – лидер отрасли. В чем отличия от просто успешной компании? От просто компании, занимающей существенную долю рынка? • Несколько исторических и современных примеров лидерства в отрасли • Технологии достижения отраслевого лидерства • Самодиагностика по профилю ключевых личных навыков предпринимателя • Международные и российские программы бизнесобразования: как устроены, в каких ситуациях могут быть полезны предпринимателю • Личная программа развития ключевых навыков
18.00	Свободное общение	

ВТОРОЙ ДЕНЬ

Время	Блоки	Вопросы
10.00	Деньги: ваша личная финансовая безопасность	• Три ключевых показателя личного благосостояния и личной финансовой безопасности • Накопление имущества как лучший способ снижения финансовой безопасности • Вера в чудо как главная проблема российского состоятельного частного инвестора • Травматический инвестопыт живых людей • Пять уровней личной финансовой безопасности
12.00	Перерыв	
12.30	Инвестиции: основные доходные активы и их подводные камни	• «Прямые» инвестиции vs «биржевые» • «Сначала инвестируй в легализацию, потом в любые другие инвестиции» • Виды на жительство и паспорта как актуальный для некоторых предпринимателей инструмент повышения личной безопасности • Значение физического золота в личном портфеле инвестиций • Коммерческая недвижимость • Заграничная жилая и коммерческая недвижимость • Еврооблигации и другие консервативные биржевые инструменты • Инвестиции в бизнес-займы
14.00	Перерыв	
15.00	Диверсификация: правильное распределение вложений	• Обзорная матрица инвестиций • Стратегия движения частного инвестора по матрице инвестиций • Личная карта «ликвидность – доходность – риск» • Личный профиль диверсификации активов
16.30	Перерыв	
17.00	Стратегическая мотивация предпринимателя	• «Стратегическая усталость»: причины, механизмы, предотвращение • «Дауншифтинг» и «поравалительство»: аргументы за, против и перпендикулярные • Технологии управления энергией • «Дерево стратегической мотивации».
17.45	Заполнение анкет обратной связи, розыгрыш призов, свободное общение	

Задайте ваши вопросы , обсудите применимые специальные ценовые условия, зарегистрируйтесь на вебинар по следующим контактам:

- info@tminvest.ru
- Моб., whatsapp: +7 916 118 1977

ОТЗЫВЫ ВЛАДЕЛЬЦЕВ БИЗНЕСА – УЧАСТНИКОВ КУРСА

Александр Шарапов, владелец одного из крупнейших игроков рынка коммерческой недвижимости, компании Besar: <https://www.youtube.com/watch?v=D0tVkPY0JkM>

Артем Барабанов, владелец ведущей сети спортивного питания 5LB
<https://www.youtube.com/watch?v=FfZHynx8n10>

Павел Гагарин, владелец компании Градиент-альфа, входящей в первую десятку российских аудиторско-консалтинговых групп
<https://www.youtube.com/watch?v=YsMjnKdGF0k>

Иван Семчук, владелец компании Бакка-Софт, лидера рынка корпоративных мобильных приложений, разработчика платформы «Сбербанк-Спасибо»
https://www.youtube.com/watch?v=MWp_ujAf4D4

Правильное начало для больших, стратегических решений.

Олег Малышев, собственник, Промышленная Группа СОДЕЙСТВИЕ.

Посетил семинар вместе с коллегами - ключевыми заместителями. Полезно, эффективно, рекомендую!

Александр Дубовенко, GoodWood, создатель

«То, что и ожидал. А ожидал я выхода на новый уровень осознанности. Шикарно!»

Сергей Соколов, генеральный директор компании «Стройтех»

«Очень рекомендую, для наведения порядка в мозгах»

Игорь Капичников, владелец ООО «Тамбовский осетр»

«Гениально - просто, доступно»

Вадим Сверчков, генеральный директор ООО «ПК Морошка»

«Это было потрясающе. Очень интересно слушать, всё по делу, импонирует жизненная позиция»

Владислав Сверчков, генеральный директор ООО «ФРОСТПАК»

«Емко и расширяет мышление предпринимателя. Стоит сходить обязательно. Позитивный настрой!»

Манихин Алексей, собственник компании Prime Time Forums

«Самое ценное, что может быть в обучении – опыт внедрения знаний на практике. Семинар – как раз выжимка из собственного опыта. Наряду с советами, интересными выводами, работающими технологиями».

Надежда Телеш, управляющий партнер компании Dream Realty

«Содержательно, концентрированно, живо»

Юрий Мартинович, владелец ГК «Нетканый Мир»

«Не потратишь время зря»

Максим Рубан, генеральный директор ООО «С - Холдинг»

«Чётко, по делу, без пафоса»

Андрей Зыков, владелец «Active Trading GmbH»

«Без воды»

Дмитрий Недопекин, владелец «АртМедиаГрупп»

«Очень полезно. Не пожалел ни одной минуты»

Игорь Абрабен, управляющий партнёр «Мытищинский трубный завод»

«Снимает розовые очки с реалий современного мира»

Андрей Степаненко, генеральный директор ООО «РТК»

«Глеб Алексеевич чрезвычайно разносторонний человек, который открыто делится своим практическим опытом по важным аспектам жизни бизнесмена»

Ольга Ворошилова, управляющий партнёр «Корнерстоун»

«Посоветовал бы и не бизнесмену»

Армен Степанян, генеральный директор «Открытое право»

«Очень полезно и по делу»

Ярослав Павлов, генеральный директор ООО «ПЕРСПЕКТИВА»

«Есть инсайды, стоит посетить»

Павел Ширяев, учредитель ООО ПК «ГЕОПРОМ»

«Супер!!! Реальный мастер-класс для собственников»

Михаил Галейченко, генеральный директор «Install CRM»

«Очень информативно, полезно»

Александр Тимченко, генеральный директор ООО «Мистер Кейбл»

«Все нужное, посоветовал бы конечно!»

Владимир Балакирев, учредитель ГК «Современные Технологии Упаковки»

«Отличные приятные эмоции, огромное желание к продолжению общения и сотрудничества»

Алексей Федоров, учредитель ООО «Спецпром»

«Полезный семинар. Как говорится, безвыходная ситуация – это когда выход очевиден, но нам не нравится. Глеб задал сложные вопросы, но и ответы подсказал»

Татьяна Мельникова, владелец Ресторанного Товарищества «ФАБРИКА»

«Крайне структурированно и полезно»

Константин Богомолов, учредитель «Таёжный Дом»

«Точно в цель! 100% попадание в мои потребности и интересы сегодняшнего дня»

Денис Диденко, генеральный директор ООО «Атомик»

«Очень глубокие, затрагивающие предпринимательскую стратегию и бизнесэффективность темы, были отлично раскрыты»

Сергей Карпов, Аэрополиграфия, директор

«Очень полезно, многое на перспективу, жду приглашения на следующие семинары!»

Владислав Едалов, ООО «Макс», гендиректор и совладелец

«Два дня на одном дыхании!»

Владислав Лашин, VBI, совладелец

«Много нового по стратегии бизнесмена, финансовой безопасности».

Родион Павлючик, Приор Групп, владелец

«Очень полезный взгляд на современный бизнес, его владельцев, и как сделать их счастливыми».

Алексей Шульгин, Инфокрафт, владелец

Задайте ваши вопросы , обсудите применимые специальные ценовые условия, зарегистрируйтесь на мастер-класс по следующим контактам:

- info@tminvest.ru
- Моб., whatsapp: +7 916 118 1977