

Ежемесячный журнал для активных людей

УСПЕХ

№7 июнь-июль 2011

**“Моя профессия - логист,
или я работаю волшебником”**
с Виктором Мачульским

“Регулярный бизнес”
с Михаилом Гольдбергом

**“Сократим затраты
на обучение”**
с Сергеем Власовым

**Новости
Центра “Сфера”**

**Летние предложения
и новости от наших
партнёров**

**Смотрите на сайте
www.cdosfera.ru**

От редактора:

Добрый день, дорогие читатели!

В новом номере журнала «Успех» Вы найдете много интересных статей. Сегодня перед Вами летний выпуск нашего электронного журнала о работе, карьере, обучении, бизнесе и просто о жизни.

От всего коллектива Центра «Сфера» хотим пожелать вам хорошо провести лето 2011 года и узнать много нового, интересного и полезного для личного и профессионального развития!

В новом номере вы сможете узнать о главном правиле предпринимательского долголетия! Об этом вам расскажет Михаил Гольдберг.

В летний период каждая организация старается сократить затраты по различным причинам. Но как сделать это правильно и при этом провести обучение сотрудников, поведаёт вам Сергей Власов.

Как всегда мы рады представить вам новости Центра «Сфера» и наших партнёров.

Приятного вам прочтения!

Свои предложения вы можете отправлять на e-mail: reklama@cdosfera.ru и я Вам обязательно отвечу!

С уважением, редактор журнала «Успех» Барабанова Алёна.



Содержание:

1. Управление бизнесом

Регулярный бизнес - одно из важнейших условий предпринимательского долголетия!

с. 3-5

2. Успешный специалист

Как сократить затраты на обучение и выбрать лучшего провайдера бизнес-технологий для своей Компании?

с. 7-8

3. Прикладная логистика

Моя профессия - логист, или я работаю волшебником.

с. 9-11

4. Наши Новости

с. 12

5. Новости наших партнеров

с. 13-23

Управление бизнесом

Регулярный бизнес - одно из важнейших условий предпринимательского долголетия!

Эта статья и последующие несколько статей в первую очередь обращены к предпринимателям, которые уже не менее 5-7 лет управляют собственным, созданным с нуля, бизнесом. Такие бизнесы составляют, по мнению автора статьи, около одной трети из всех действующих бизнесов, ещё процентов 15 - это

коммерческие организации и ИП, которые «живут» более 10-летнего срока, а остальные - новички или подбираются к пятилетнему возрасту.

Статистика - увы, неумолима, и она упрямо говорит о том, что в стадию долголетия (срок работы более 10 лет) входят очень немногие! Сам автор - предприниматель с 1992 года, и неоднократно открывал новые фирмы и некоторые закрывал, не доведя по ряду причин их до «предпринимательского долголетия». Но автор ещё и бизнес-тренер и бизнес-консультант, и сумел пронаблюдать жизнь многих сотен компаний и предпринимателей в разных уголках страны. Многим десяткам компаний за более чем 15-летнюю «лечебную практику» оказывалась консультационная помощь, причём некоторым - в экстренном порядке! Поэтому показанные в этой и следующей за ней статьях закономерности вполне можно считать объективными, а рекомендации и теоретические послылы - вполне эффективными и проверенными практикой, как зарубежной, так и российской.

Итак, почему возраст 5-7 лет считается критическим для всякого нового бизнеса, даже созданного на «интересной теме», как говорят предприниматели? Даже для тех бизнесов, которым откровенно покровительствует не сам Господь Бог, а вполне конкретные родственные, дружеские или чиновничьи связи? Причин всегда несколько, но рано или поздно начинает действовать почти каждая из них.

Некоторые, самые распространенные **объективные** причины ухудшения положения бизнеса, мы просто перечислим: родственники, друзья или нужные чиновники рано или поздно покидают важные для чьего-либо бизнеса места или «их уходят»; со временем ужесточаются государственные требования и контроль за проведением закупок товаров и услуг для государственных и муниципальных



нужд; закрываются «законодательные лазейки», усиливается влияние антимонопольных органов; появляется всё больше конкурентов, в том числе и из «столиц» или Китая, с которыми конкурировать очень трудно; появляются хорошие новые продукты - субституты (заменители действующих); у покупателей и потребителей меняются вкусы и привычки, меняется мода; планету и страну, наконец, потрясают экономические кризисы. В этой статье хотим обратить внимание «на почти всегда встречающуюся субъективную причину» наступления экономического кризиса многих малых и средних предприятий - отсутствие у них т.н. «эффективного регулярного бизнеса».

Под «регулярным бизнесом» теория и практика менеджмента понимает выстраивание такого бизнеса, в котором присутствуют и хорошо отлажены все составляющие современного менеджмента: присутствует постоянный SWOT-анализ и на его базе стратегическое, тактическое и операционное планирование; разработаны оптимальные бизнес-процессы и созданы эффективные организационно-штатные структуры; налажены эффективные системы работы с персоналом, управления маркетингом, коммерческой работой, управления финансами и логистикой. И всё это делается на основании современных теоретических знаний (ох уж эта теория!). Как это всё выстраивать, налаживать и постоянно корректировать - тема следующих статей.

Но хочется показать, увы, очень часто встречающую внутреннюю картину «прединфарктной компании», в которой регулярный менеджмент отсутствует: изнывающий от усталости руководитель - собственник, «проклинаящий тот день, когда он сел за баранку этого пылесоса»; постоянная текучка персонала, в том числе и ключевого; нарастающие финансовые проблемы («КЭШа» не хватает даже для текущей жизни, новые кредиты берутся для обслуживания старых), которые при внешних неблагоприятных обстоятельствах способны очень быстро «опрокинуть лодку»... и торможение и даже открытое отторжение коллективом и самим собственником всех тех необходимых новаций, которые пытаются привнести в фирму грамотные и думающие ещё оставшиеся преданные сотрудники, или приглашенные (иногда как «крик души» ключевых сотрудников - соратников) опытные бизнес-консультанты (считай - врачи бизнеса). В чем главная причина очень часто возникающей ситуации «нерегулярности бизнеса», можно спросить? Ответ будет нелицеприятным, как и любая правда, главная причина - личность самого предпринимателя!

Чаще всего - трудяги и...самоучки; когда-то сурово наученного жизнью и...недоверчивого ко всему, не соответствующему наработанному опыту; предприимчивому и жизненно сметливому...и далёкому от настоящей

креативности; желающему развивать фирму и не обученному «наукам развивать», смертельно уставшему...и не умеющему переложить обязанности на других и опираться на эффективный персонал, слабо ориентирующегося в закоулках хозяйственного права и финансового менеджмента, уверенного, что всё можно поправить собственными силами... Список этих «прегрешений «по отношению к собственному бизнесу и себе лично можно продолжать и дальше. Но многих такими сделала сама история молодого российского бизнеса!

В следующих своих статьях автор будет, отталкиваясь от современной теории и практики личностного развития успешного предпринимателя, раскрывать все важнейшие составляющие построения регулярного бизнеса. Ключевым моментом построения «регулярного бизнеса», конечно, должно являться понимание самого предпринимателя того, «что дальше жить по-прежнему нельзя!»

А сейчас хочется пожелать нашим дорогим читателям хорошего продолжения лета, крепкого здоровья, хорошего настроения, счастья, успехов в бизнесе вместе с нашим журналом «Успех».

Задавать вопросы автору статьи можно по адресу: goldberg@cdosfera.ru

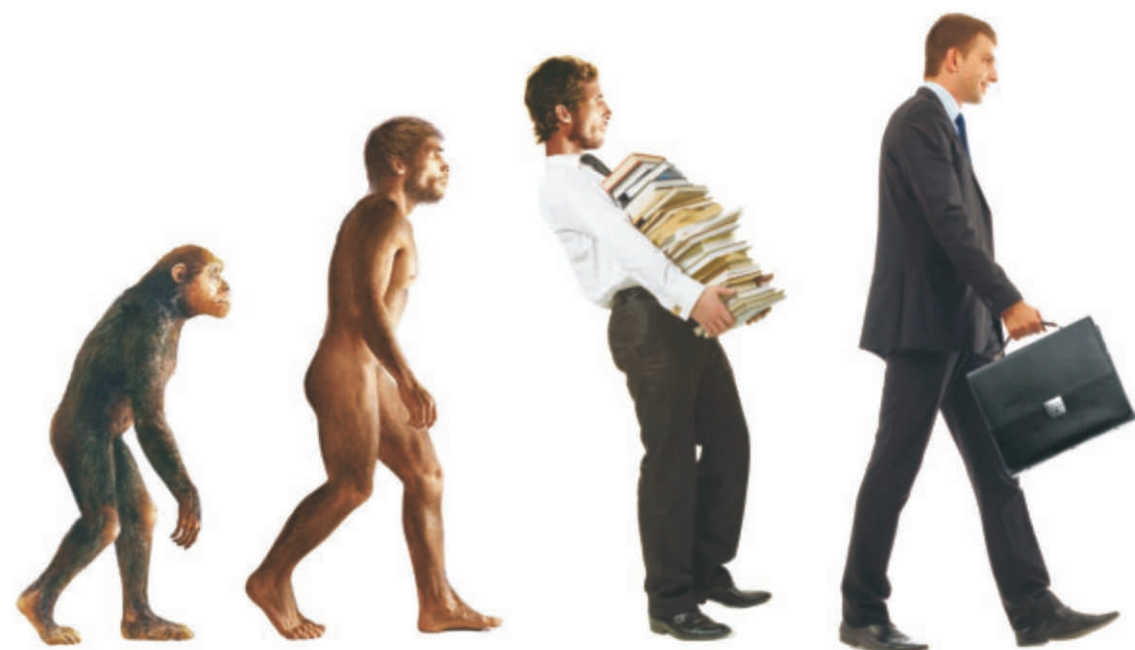
Михаил Гольдберг, предприниматель, бизнес-консультант и бизнес-тренер, генеральный директор Центра делового обучения «Сфера»





БАНК ЛЕВОБЕРЕЖНЫЙ

20 ЛЕТ ПАРТНЕРСТВА И ДОВЕРИЯ



Выходите в люди!

ЦЕЛЕВОЙ КРЕДИТ «НА ОБРАЗОВАНИЕ»

для безналичной оплаты обучения в учебных заведениях

15% годовых без дополнительных комиссий

www.nskbl.ru

3-600-900

Кредит предоставляется учащимся (студентам) с постоянным местом работы, родственникам / опекунам учащегося (студента) в виде кредитной линии с лимитом задолженности. Сумма кредита от 5 000 до 100 000 руб. Срок кредитования до 12 месяцев.

Реклама Банка "Левобережный" (ОАО); Лицензия Банка России №1343

Успешный специалист

Как сократить затраты на обучение и выбрать лучшего провайдера бизнес-технологий для своей Компании?

Экономический кризис, прокатившийся по миру, и гулко аукнувшийся по России многое расставил на свои места. И в первую очередь основные коррективы пришлось на оценку эффективности бизнеса. Рентабельности и функциональности основных бизнес-процессов компании. Кто-то разорился, кто-то выжил на пределе возможного, а кто-то получил значительный рост и обогащение. Рынок стал еще более высококонкурентным, а ключевое ожидание от персонала - высокая продуктивность и эффективность.

В этих обстоятельствах, когда требования к персоналу только возрастают, а принцип рентабельности требует сокращения затрат (и в первую очередь затрат на персонал) закономерно возникает вопрос: как сократить затраты на персонал, при этом повысив эффективность его работы. Среди прочих ответов, таких как внедрение более четких опережающих KPI показателей, смещение акцента в зарплате с оклада на проценты, самым нетривиальным будет аутсорсинг обучения персонала.

Что такое аутсорсинг?

Говоря предельно просто это вынос за пределы компании всех не профильных функций. Действительно зачем платить налоги, раздувать фонд оплаты труда иметь множество издержек на организацию бизнес-процесса, когда можно спокойно передать задачу обучения персонала внешним учебным центрам, сократив в значительной степени затраты на бизнес-процесс, при этом получив возможность выбирать узкопрофильных специалистов, привлекая передовые технологии с рынка.

Плюсы очевидны: сильные специалисты, взгляд которых «не замылен» сложившимися в компании стереотипами; независимость в суждениях и оценках, свежая кровь, новые технологии, новый опыт.

Однако почему же при всех этих прелестях аутсорсинга, пока еще так мало компаний, которые на него отважились?

Ответ банален: основная причина - страх. Страх, что вновь привнесенные технологии вступят в противоречие со сложившимися бизнес-процессами. Вместо роста спровоцируют падение результативности.



Страх, что затраты не окупят себя, а привнесенные идеи так и не будут внедрены. Страх что внешний провайдер может заявлять одно а на деле транслировать далеко не передовой опыт а идеи конца прошлого века взятие из популярных источников. Страх не выполнения устных неформализованных обязательств учебным центром. И так далее список можно продолжать еще достаточно долго.

Может быть, выход состоит в том, чтобы посещать различные открытые мероприятия в разных учебных центрах постепенно найдя того уникального провайдера, который обеспечит высокий результат обучения?

Возникает закономерный скепсис. Причины в неэффективности и затянутости по времени такого варианта. Также возникает вопрос: почему часто среди тех, кто посещал открытые «сборные мероприятия», так мало тех, кто стал основательно применять освоенные технологии в своей непосредственной рабочей практике?

Ответ прост - нет преемственности. Отработка навыка это значительная эмоциональная и интеллектуальная работа и без постоянной поддержки и контроля правильности выполнения приема, часто обреченная на неудачу. Именно поэтому тренер не только должен проинформировать о методе работы, но и закрепить это умение в практической деятельности.

Что же делать?

Искать золотую середину ориентируясь на четкие конкретные критерии, обеспечивающие высокий результат. Именно с этой целью мы и предлагаем специально подготовленную методику, которая поможет Вам сделать правильный выбор.

Зайдите на сайт учебного центра, посмотрите отзывы в интернете, свяжитесь с менеджером учебного центра и наконец, поговорите с тем, с кем подобное сотрудничество уже состоялось. Определите наиболее значимые критерии для себя и проанализируйте данный УЦ по приведенной ниже схеме. Результат станет понятным и очевидным для вас.

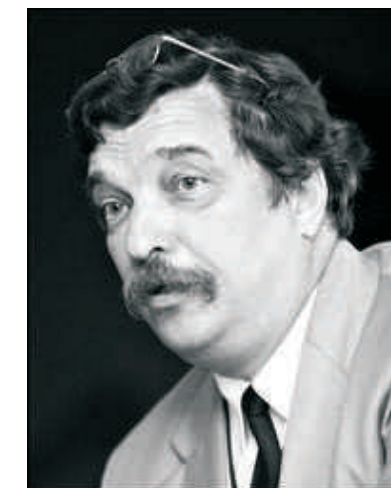
С пожеланием Удачи и процветания, Сергей В.Власов

Сергей Власов, бизнес-тренер и бизнес-консультант, победитель регионального конкурса бизнес-тренеров, автор учебника и статей по технологиям продаж и управлением персоналом.

Прикладная логистика

Моя профессия – логист, или я работаю волшебником.

*Почему, дружок? Да потому,
Что я жизнь учу не по учебникам,
Просто я работаю, просто я работаю
Волшебником....
Л. Ошанин «Я работаю волшебником».*



Моя профессия – логист, поэтому я выхожу из дома на работу в семь часов утра, а возвращаюсь в десять часов вечера. В те редкие выходные дни, когда я бываю дома, мои дети, увидев меня, спрашивают у жены: «Мама, а кто этот дядя, и что он тут делает?».

Моя профессия – логист. Случается, что я вообще не ночую дома, принимая грузы, которые железная дорога или другие транспортные подрядчики доставили в нашу фирму после десяти часов вечера. Я знаю, что хороший логист никогда не платит штрафы за простой транспорта, поэтому я всегда лично руковожу выгрузкой в любое время суток. Я понимаю, что, кроме меня, шофёров и железнодорожников, ночью работают ещё полицейские, воры и проститутки, но ведь моя профессия – логист, и я горжусь этим.

Моя профессия – логист. Поэтому я никогда не пользуюсь отгулами, положенными мне за ночную сверхурочную работу, а также за труд в выходные и праздничные дни: во-первых, я патриот своей фирмы, а, во-вторых, мне их всё равно никто не предоставляет.

Моя профессия – логист, и я осознаю, что одна из моих главнейших задач – это минимизация логистических расходов. Поэтому я не удивляюсь, когда для оплаты счетов на 5 миллионов мне выделяют только двести тысяч, говоря при этом о необходимости более глубокого совершенствования логистических технологий и обязательности строжайшей экономии. Я понимаю, что с деньгами любой дурак может работать логистом, поэтому давно научился обходиться без них, только не говорю об этом шефу. Я могу так распределить эти двести тысяч между всеми поставщиками, что они не только продолжат кредитные отгрузки в мой адрес, но ещё и будут благодарить меня за то, что им дали хотя бы эти деньги. Я знаю, что, при необходимости, легко смогу накормить толпу голодных людей десятью хлебами и двумя рыбинами, поэтому надеюсь, что после смерти моё имя будет причислено к сонму святых.

Моя профессия – логист. Мне известны все современные логистические концепции – от «Make or buy» до «Lean production», а также базирующиеся на них

прикладные технологии логистики. Правда, в работе это мне помогает очень мало, поскольку ни менеджеры нашей фирмы, ни сотрудники контрагентов почему-то об этих технологиях ничего не знают. Это тем более странно, что в нашей конторе менеджеров других отделов постоянно направляют на обучение для повышения квалификации, и только логисты никогда не отсылаются на учёбу. Наверное, это потому, что они всё знают и так.

Моя профессия – логист. **Я чётко знаю, что спрос определяет предложение, и поэтому неуклонно требую от менеджеров коммерческой службы предоставления плана будущих продаж.** При этом я понимаю, что маркетологи всё равно никогда не смогут составить достоверный прогноз спроса, ведь за всю историю существования капитализма никто до сих пор так и не научился точно предсказывать размер сбыта! Поэтому я принимаю представленный мне план прихода денежных средств в рублях, который у нас почему-то упорно называют планом продаж, а для вывода достоверных данных о предстоящем товарном обороте фирмы, я его перерабатываю и получаю реальные объёмы будущих отгрузок.

Наверное, мне это удаётся потому, что я никогда не изучал маркетинг, да и вообще я толком не знаю, что это такое. Когда же меня спрашивают, как я получил достоверный прогноз спроса, я делаю загадочное лицо и объявляю о высоком собственном профессионализме. Для особо настойчивых и продвинутых, я ссылаюсь на применение эвристического метода экспертных оценок, и этот ответ устраивает всех, несмотря на то, что никаких экспертов у нас в конторе нет, и со стороны их также никогда не привлекали.

Моя профессия – логист. **Я знаю, что планирование – это фундамент логистики, но, судя по всему, другие сотрудники нашей конторы этого не знают.** Поэтому, когда мне объясняют, что в наш Сибирский регион во второй половине ноября внезапно пришла зима, в связи с чем уголь для котельной нужен вчера, а деньги на него, причём в размере половины, дадут только через неделю, я не удивляюсь и обеспечиваю нашу кочегарку углём. Я понимаю, что если у привезённого в кредит топлива оказались пониженная теплота сгорания, повышенная зольность и включения бурого угля, то это – исключительно моя вина и недоработка. Поэтому стоимость прогоревших колосников я безропотно оплачиваю из своей зарплаты, осознавая, что надо продолжать работать над собой, ибо нет предела логистическому совершенству.

Моя профессия – логист. Поэтому **я не боюсь принимать самостоятельные решения по обстановке и нести за это ответственность.** Я знаю, что если мои действия привели к успеху, то это – исключительная заслуга моего шефа. Ведь это он один своим воспитанием, руководством и отеческой данью предопределил

победу, поэтому все награды, призы и премии, бесспорно, принадлежат только ему, а мне достаточно простого доброго слова «спасибо» – ведь логисту должно быть чуждо тщеславие и любовь к деньгам. Я также знаю, что если мои действия привели к материальным или денежным потерям, то это исключительно моя вина, ибо я, не посоветовавшись с шефом, взял ответственность на себя, а он, Опытный и Премудрый, заранее предвидел последствия и знал результат содеянного мной, поэтому, если бы я его спросил, то потерь бы не произошло.

Моя профессия – логист. **Я умею рассчитывать скорость движения и время прибытия материальных потоков с точностью до часа.** Поэтому, когда контейнер с грузом, следующий в наш адрес, две недели лежит в Бомбее из-за забастовки в тамошнем порту – это исключительно моя вина и недоработка, ведь я мог связаться с профсоюзом докеров и уточнить ситуацию, но почему-то этого не сделал. Помимо этого я несу ответственность за любые иные задержки груза в пути вследствие глобального изменения климата, проявления мусульманского экстремизма, пиратства в Сомали, дорожных пробок, изменения курса доллара, а также из-за множества других причин, которые я должен был предвидеть и просчитать, но не предвидел и не просчитал.

Моя профессия – логист. **Я понимаю, что основа любого бизнеса – это довольная клиентура, поэтому готов удовлетворять её любые пожелания.** Мне ничего не стоит, игнорируя ГИБДД, полицию, и железнодорожников, заехать на КамАЗе на главный перрон станции Новосибирск-Главный к отходу поезда Новосибирск – Алматы и за 10 минут переместить весь груз в нерабочий тамбур пассажирского вагона, ведь так хочет наш клиент! Я могу за три минуты рассчитать четыре варианта транспортной доставки груза до станции Лиски Юго-Восточной железной дороги, а затем согласиться с клиентом, что я ничего не понимаю в транспортировке и принять к исполнению пятую схему, которую желает заказчик. Я понимаю, что клиент владеет этим вопросом лучше меня – ведь избранная им транспортная компания «Пых-пых - экспресс» из города Искитима не только является бесспорным лидером на этом рынке, но и её центральный склад находится в том же подвале, что и офис заказчика, а это серьёзно упрощает сдачу груза к перевозке!

Продолжение статьи в следующем номере журнала “Успех”

Виктор Феликсович Мачульский бизнес-консультант и бизнес-тренер по логистике, заместитель генерального директора по логистике.

НАШИ НОВОСТИ

Несмотря на жаркую летнюю погоду, в Центре делового обучения «Сфера» количество граждан желающих пройти обучение по новым для себя профессиям только увеличивается.

Отрадно, что на рынке образовательных услуг, несмотря на период отпусков и летнюю жару, царит подъём. Это явление можно назвать «ростом профессиональной мобильности граждан». Оно связано с тем, что многие, наконец, осознали, что кратчайший путь в новую профессию или к «запасной профессии» лежит через интенсивные курсы профессиональной переподготовки.

Так, только на территории города Новосибирска в Центре «Сфера» в настоящее время обучается 22 учебные группы по 9 востребованным на рынке труда профессиям, готовятся к запуску ещё 4 групп. Обучение так же проводится в таких городах и посёлках области, как Черепаново, Довольное и ещё в некоторых других районных Центрах. Информацию о ближайших курсах можно всегда получить на сайте Центра «Сфера» www.cdosfera.ru.

В Центре делового обучения «Сфера» отмечают, что неуклонно повышается активность собственников, руководителей и специалистов предприятий и организаций в вопросах повышения квалификации.

В настоящее время, как отмечают в Центре делового обучения «Сфера», продолжает расти интерес собственников, руководителей и специалистов предприятий и организаций к повышению квалификации. Особой популярностью пользуются дистанционные курсы повышения квалификации по индивидуальным учебным планам, а также краткосрочное обучение на тренингах и семинарах (открытых и корпоративных). Информацию о повышении квалификации всегда получить на сайте «Сферы» www.cdosfera.ru.

В центре делового обучения «Сфера» продолжает эффективно работать механизм оказания предпринимателям, организациям и предприятиям консультационной поддержки по важнейшим аспектам их деятельности.

В консалтинговом подразделении «Сферы» уже более 10 лет разработаны и эффективно применяются технологии оказания высоко эффективной и результативной консультационной помощи предприятиям и организациям по вопросам вывода их из кризиса, оптимизации бизнес-процессов, реорганизации, организации эффективного маркетинга, налаживания современного управления персоналом, создания программ развития и ряда других. При этом, в комплексе используя механизмы консалтинга, обучения и рекрутинга, «Сфера» решает все важнейшие задачи компаний что называется «под ключ».



НОВОСИБИРСКАЯ
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ
ПАЛАТА

С 14 по 15 июля 2011 года состоится визит в Новосибирск бизнес-делегации из Италии. Цель визита иностранных гостей – установление партнерских отношений с предприятиями Сибири. **В состав делегации войдут представители следующих фирм:**

Mariani Affreschi (изготовление фресок, дополнительная информация на сайте www.frescos.biz)

G.M Kosmetik (профессиональная линия продуктов для парикмахерских, информация на сайте www.compagniadelcolore.com)

Enolgas Bonomi (латунные и стальные запорные клапаны для воды и газа, информация на сайте www.enolgas.it)

Omp (металлические сифоны и стоки раковин, информация на сайте www.omptea.com)

Seidimilano (футболки, поло, толстовки для детей и подростков, информация на сайте <http://seidimilano.webnode.com>)

Представители итальянской делегации намерены встретиться с заинтересованными в сотрудничестве компаниями, для презентации своей продукции и проведения переговоров с посещением предприятий города Новосибирска.

Если Вы готовы принять итальянских коллег в офисе Вашей компании для проведения переговоров, необходимо отправить заявку до 11.07.2011г.

Задать возникшие вопросы и согласовать график посещения представителей заинтересовавших Вас итальянских компаний на Ваше предприятие можно с Горьковой Екатериной, тел. 346-54-01, E-mail: dved@ntpp.ru.



10-летний юбилей...

Время подводить итоги и строить новые планы

1 июня 2011 г. в Новосибирске состоялось **общее отчетно-выборное собрание** Новосибирской городской торгово-промышленной палаты, приуроченное 10-летию организации.

На собрании были подведены **итоги деятельности** Палаты за 2009-2010 годы и намечены **направления развития** на предстоящий период.

Более 200 руководителей предприятий, предпринимателей, партнеры, коллеги и представители органов власти собрались в конгресс-центре отеля «Новосибирск», в т.ч.: губернатор Новосибирской области **Василий Юрченко**, мэр г. Новосибирска **Владимир Городецкий**, председатель Совета депутатов г. Новосибирска **Надежда Болтенко**, первые лица 8 торгово-промышленных палат Сибирского федерального округа, руководители дипломатических и культурно-информационных представительств иностранных государств в г. Новосибирске, представители 17 отраслевых и региональных деловых объединений Сибири.



Гости собрания и предприниматели дали положительную оценку работе Палаты по созданию благоприятного предпринимательского климата в регионе и поздравили НГ ТПП с юбилейной датой.

В ходе собрания председатель правления НГ ТПП **Владимир Женов** выступил с отчетным докладом о деятельности Палаты за 2009-2010 гг.

Как и в предыдущие годы, наши совместные усилия были направлены на достижение главных целей НГ ТПП – содействие развитию экономики г. Новосибирска и Сибирского региона, формированию современной промышленной, финансовой и торговой инфраструктуры, созданию благоприятных условий для предпринимательской деятельности. Большое внимание уделялось разработке и реализации мер поддержки предприятий в период экономического кризиса.

На собрании был отмечен ряд других ярких достижений Палаты. Особое внимание в работе Палаты уделялось формированию благоприятного инвестиционного климата, защите интеллектуальной собственности

предприятий, взаимодействию с органами власти, содействию экономическому росту отдельных отраслей и поддержке товаропроизводителей. Кроме того, продолжает успешно развиваться внешнеэкономическая деятельность НГ ТПП, информационное обеспечение предприятий, продвижение товаров и услуг членов НГ ТПП, общественная приемная для предпринимателей, экспертные и оценочные услуги.

За отчетный период в мероприятиях, организованных НГ ТПП, приняли участие более 4,5 тыс. предприятий, организаций и предпринимателей из Новосибирской области, 18 зарубежных стран, 22 регионов РФ, 27 отраслевых союзов и бизнес-объединений, 12 территориальных ТПП России и 8 зарубежных, представители законодательных и исполнительных органов власти, главы регионов. Налажено сотрудничество с 18 российскими и зарубежными ТПП.



За 10 лет НГ ТПП выросла в достаточно крупную общественную организацию, объединяющую порядка 400 предприятий и 20 бизнес-объединений.

Перспективные направления деятельности НГ ТПП на 2011-2015 годы представил президент **Юрий Бернадский**.

В качестве наиболее приоритетных направлений были названы:

- масштабная модернизация и ускоренное развитие конкурентных высокотехнологичных производственных комплексов, создание новых отраслей-локомотивов,
- развитие инновационной экономики и инвестиционного потенциала области,
- совершенствование местной и региональной налоговой политики,
- создание режима наибольшего благоприятствования для отечественного производства и предпринимательства,
- энергоэффективность и ресурсосбережение,



- целевая подготовка специалистов для реального сектора экономики и инновационных предприятий,
- размещение государственного и муниципального заказа,
- эффективная правовая защита предпринимательства.



Также был заслушан доклад ревизионной комиссии, состоялись выборы Правления и ревизионной комиссии Палаты, внесены изменения в устав организации, соответствующие измененной нормативно-правовой базе. Президентом Палаты вновь избран *Юрий Бернадский*.

В ходе собрания были вручены награды членам НГ ТПП за большой вклад в развитие экономики, работу по созданию благоприятных условий для предпринимательской деятельности, активное участие в деятельности НГ ТПП и высокие профессиональные достижения.

Награждение лауреатов регионального этапа «Золотого Меркурия»



9 июня 2011 г. в большом зале Правительства Новосибирской области состоялось торжественное награждение лауреатов **регионального этапа национальной премии в области предпринимательской деятельности «Золотой Меркурий»**.

Национальная премия «Золотой Меркурий» - это запатентованный и официально зарегистрированный конкурс предприятий российского бизнеса.

Он является важной составляющей Федеральной программы государственной поддержки малого предпринимательства и проводится ТПП РФ, территориальными ТПП при поддержке Совета Федерации РФ, Министерства экономического развития и торговли РФ, Министерства регионального развития РФ и Фонда содействия развитию регионов.

Конкурсный отбор на региональном этапе в Новосибирской области проводится Новосибирской городской и Новосибирской торгово-промышленными палатами.

В этом году лауреатами «Золотого Меркурия» на региональном уровне было признано 24 новосибирских предприятия.

В ходе торжественного мероприятия их поздравили: министр промышленности, торговли и развития предпринимательства Новосибирской области *Сергей Семка*, заместитель начальника департамента промышленности мэрии Новосибирска *Петр Прокудин*, президент Новосибирской городской торгово-промышленной палаты *Юрий Бернадский*, президент Новосибирской торгово-промышленной палаты *Вячеслав Маркелов*.

В приветственной речи *Сергей Семка* отметил, что «подведение итогов конкурса и выбор лауреатов – непростая задача, потому что наш регион развивается, растет его инвестиционная привлекательность. Мы занимаем передовые места в десятке лучших регионов. Это во многом благодаря вам, вашей активной жизненной позиции по участию в таких конкурсах, в продвижении ваших товаров и услуг на рынки России и зарубежья и в создании положительного имиджа нашей области». От души поздравив победителей, *Юрий Бернадский* подчеркнул, что для экономики Новосибирской области наступил этап поступательного развития практически во всех отраслях.



В этих условиях «меняется лицо конкурса», к участникам предъявляются новые, более высокие требования. «И сегодня исполнительная дирекция конкурса сделала замечательный подарок всем лауреатам – новые медали, которые украсят офисы ваших компаний», - сказал президент Новосибирской городской ТПП.

В этот же день в Москве, в Центре международной торговли, состоялось чествование лауреатов федерального этапа конкурса «Золотой Меркурий», в числе которых два новосибирских предприятия: ЗАО «Медико-Биологический Союз» и ООО «СтройБердск».

Лауреаты регионального этапа конкурса «Золотой Меркурий»:

«Лучшее малое предприятие в сфере промышленного производства»

Лауреат 1-ой премии ООО «ПЭП «СИБЭКОПРИБОР»

Лауреат 2-ой премии ООО «ГринСПак А»

«Лучшее малое предприятие в сфере строительства»

Лауреат 1-ой премии ООО «СтройБердск»

Лауреат 2-ой премии ГК «Отелит»
Лауреат 3-ой премии ООО «Сибстройпроект»

«Лучшее малое предприятие в сфере производства потребительской продукции»

Лауреат 1-ой премии ООО «Новосибирский Пчелоцентр»
Лауреат 2-ой премии ООО «НПП-ЛОГОС»
Лауреат 3-ой премии ООО «ПневмоСибирь»

«Лучшее малое предприятие в сфере услуг»

Лауреат 1-ой премии ООО «БИС-Новосибирск»
Лауреат 2-ой премии ЗАО «АКРИС»
Лауреат 3-ой премии ОАО «Гостиница Юбилейная»

«Лучшее малое предприятие в агропромышленном комплексе»

Лауреат 1-ой премии ОАО «Неудачино»
Лауреат 2-ой премии ООО «МАКОМ»

«Лучшее малое предприятие в сфере инновационной деятельности»

Лауреат 1-ой премии ООО «Инталев-Сибирь»
Лауреат 2-ой премии ЗАО НПП «ЭПОС»
Лауреат 3-ой премии ООО «Научные исследования и химические продукты»

«Лучшее предприятие-экспортер в области промышленного производства»

Лауреат 1-ой премии ЗАО «ЭНЕРГОПРОМ – Новосибирский электродный завод»
Лауреат 2-ой премии ОАО НПО «ЭЛСИБ»

«Лучшее предприятие в области международного инновационного сотрудничества»

Лауреат 1-ой премии ЗАО «Медико-Биологический Союз»
Лауреат 2-ой премии ООО «ИнтерВес»



«За вклад в формирование позитивного делового имиджа России»

Лауреат 1-ой премии ЗАО «НОТИС»

«За вклад в развитие российского предпринимательства»

Лауреат 1-ой премии ОАО «Татарский мясокомбинат»

«За вклад в сохранение и развитие народных художественных промыслов России»

Лауреат 1-ой премии ЗАО «Столица»

«Успешный старт»

Лауреат 1-ой премии ООО «Чистый город»

Пресс-служба НГ ТПП

Татьяна Звягина

10.06.2011 г.



**Государственное автономное учреждение
Новосибирской области
Центр Развития
Профессиональной Карьеры**

Какими услугами центра можно воспользоваться.

Какой из тренингов Центра лучше пройти первым?

Тренинг – это своеобразная «тренировка» полезных навыков по заявленной теме, необходимых для успешного выполнения той или иной профессиональной деятельности. И Вам решать, какая тема для Вас наиболее актуальна.

С какой проблемой можно обратиться к психологам Центра?

В Центре Вы можете пройти психологическое профориентационное тестирование для определения личностных качеств, интересов, способностей и возможностей; специалисты помогут Вам сформировать знания и практические навыки по профессиональному самоопределению, подобрать учебное заведение,

Что такое профориентационная игра?

Профориентационная игра – это моделирование реальных ситуаций, связанных с будущим выбором профессий, рассмотрение особенностей различных профессий, и вместе с этим развитие социально важных навыков, необходимых для успешной адаптации и последующего профессионального обучения. Деловая игра имитирует различные аспекты человеческой активности и социального взаимодействия в разнообразных условиях профессиональной деятельности.

Как попасть на тренинг?

На тренинг можно попасть, позвонив и предварительно записавшись по телефонам Центра развития профессиональной карьеры: 231-03-41, 206-19-61. За день до назначенной даты проведения тренинга, администратор центра обзвонит всех, кто предварительно записался, и даст более подробную информацию о времени проведения тренинга.

Работаете ли вы с людьми старше 29 лет?

Все услуги Центра люди, не достигшие 29 лет, получают бесплатно. Те же, кому уже исполнилось 29 лет, имеют возможность получить все услуги за плату, размер которой можно уточнить, позвонив по телефону Центра.

Можно ли записаться на консультацию по телефону?

Можно, телефоны Центра: 231-03-41, 206-19-61.

Что дает тестирование?

Тестирование – это своеобразная диагностика интересов, склонностей, профессиональной направленности, познавательных интересов личности, коммуникативных и организаторских качеств, мотивации, а также степени сформированности профессионального плана и мотивов выбора профессии. В результате тестирования можно вычислить степень сформированности умений и навыков профессионального самоопределения, тестирование также дает возможность прогнозирования реализации Вашего профессионального будущего.

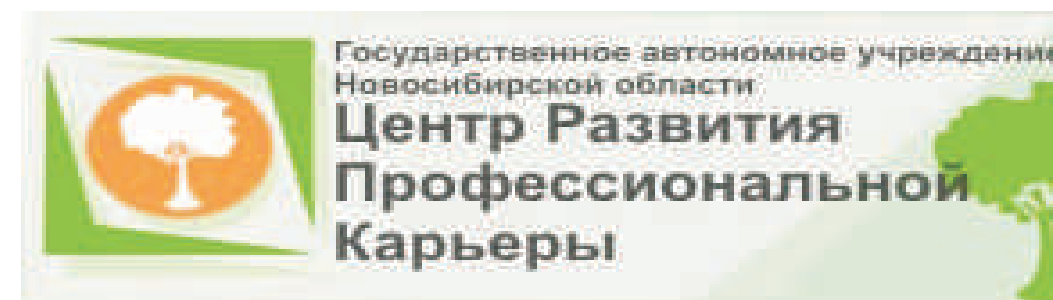
После прохождения тестирования психолог-консультант поясняет все результаты тестирования, и отвечает на Ваши вопросы. Затем осуществляется разработка личного профессионального плана и проработка его пошаговой реализации. По окончании профориентационной консультации клиенту выдаётся список рекомендуемых профессий, профессиограмм, учебных заведений (в случае переобучения).

В каком возрасте эффективнее пройти профориентацию?

В том возрасте, когда Вы начали задумываться о поиске своего призвания, своего профессионального пути. Например, при выборе учебного заведения, либо при смене карьерной траектории.

Какие услуги по трудоустройству Вы оказываете?

Подбор кадров осуществляется бесплатно для работодателя и соискателя. Для подбора работодателю необходимо заполнить заявку, размещенную на сайте Центра. А соискателю – принести или прислать свое резюме, для того, чтобы специалист поместил его в базу соискателей. При необходимости консультант Центра согласует требования по вакансии, корректирует резюме соискателей, дает необходимые рекомендации.



Круглый стол «Временное трудоустройство: где и как подработать студентам и выпускникам учреждений среднего профессионального образования?»

19 мая 2011 года в ГАУ НСО «Центр развития профессиональной карьеры» прошел круглый стол, направленный на содействие во временном трудоустройстве учащихся, студентов и выпускников.

Как известно, одной из основных проблем молодых специалистов является проблема трудоустройства. Временное трудоустройство является хорошей возможностью для молодых людей, как быть в дальнейшем принятыми на постоянную работу, получить профессиональный опыт, так и просто подработать.

Многие молодые специалисты на сегодняшний день стремятся устроиться на временную работу на лето, или просто на короткий срок, для получения опыта, возможности карьерного роста. Но не многие из них представляют, какой выбор временных вакансий предоставляет современный рынок труда, где и как искать временную работу, а также каковы юридические аспекты временного трудоустройства, его положительные и отрицательные стороны. На эти и другие вопросы постарались ответить участники круглого стола, направленного на вовлечение в трудовую деятельность молодежи Новосибирской области.



Круглый стол собрал как прямых работодателей, так и представителей отделов по делам молодежи, отдела анализа рынка труда Центра занятости населения г. Новосибирска, представителей новосибирского штаба студенческих отрядов и представителей образовательных учреждений города. А также были приглашены студенты и выпускники учреждений среднего профессионального образования заинтересованные во временном трудоустройстве.

Редактор информационной вкладки газеты «Хочу работать», Табатчикова Ирина Владимировна, выступила с рассказом о ситуации на рынке труда. Она посоветовала студентам быть предприимчивыми и приступать к поиску работы именно летом, так как уровень конкуренции в это время года склонен снижаться, и появляется множество сезонных вакансий.



В поиске работы стоит использовать как можно больше источников, предоставляющих информацию о вакансиях. Например, интернет-сайты, Центр занятости населения, Центр развития профессиональной карьеры, и, конечно же, газеты. Ирина Владимировна рассказала, что в газете «Хочу работать» были выделены такие рубрики как

«Работа с неполной занятостью», «Работа для молодёжи», облегчающие поиск нужной вакансии. Также, она призывает работодателей, имеющих возможность предложить студентам прохождения практик и стажировок, к сотрудничеству.

Пиканина Юлия Васильевна, ведущий специалист по работе с персоналом ОАО «Ростелеком», выделила четыре основных качества, которыми руководствуется компания при найме в коммерческий блок и не только – это Коммуникабельность, Эмпатичность, Умение располагать к себе и, самое важное, Желание работать. Для желающих были предложены имеющиеся у организации вакансии.

Прямой работодатель, **управляющий кофейни ООО «Трэвелерс кофе»**, **Коновалов Михаил Юрьевич**, выступил с рассказом об условиях найма, перспективах карьерного роста и предоставляемых льготах. Он сказал: «Человек, который имеет хотя бы среднее специальное образование и прошел школу жизни, может справляться и на управляющих должностях».

Выступление **специалиста отдела анализа рынка труда ЦЗН г. Новосибирска, Зиновьева Дмитрия Александровича**, говорившего о временной занятости подростков от 14 до 17 лет и об организации практик и стажировок для молодых специалистов, вызвало сильный резонанс. Были подняты такие проблемы, как поведение работодателей по отношению к



стажирующимся выпускникам и маловероятность дальнейшего долгосрочного трудоустройства. И хотя средне профессиональные и высшие образовательные учреждения продолжают активно готовить различных специалистов, их востребованность среди работодателей остается чрезвычайно низкой. Как одно из решений, Дмитрий Александрович предложил выпускникам обращаться напрямую к работодателям и соглашаться на прохождение стажировки даже без заработной платы, что хотя бы поможет приобрести профессиональный опыт и увеличит вероятность успешного поиска постоянной работы в дальнейшем.



Об использовании интернет – ресурсов в поиске работы и сотрудников рассказала **Яковлева Надежда Васильевна, менеджер по работе с ключевыми клиентами JOB.RU**. Она объяснила систему пользования порталом, его структуру, выполняемые функции и возможности. Портал – это удобная бесплатная система поиска как работодателя, так и подходящего соискателя.

Представители **отделов по делам молодежи**, рассказали о предоставляемых ими услугах по официальному временному трудоустройству подростков от 18 лет в различные профильные отряды и т.д. Также было сказано о существовании различных программ, подготавливающих подростков к эффективной трудовой деятельности и профориентации. Для студентов же существует возможность подработать и в многочисленных студенческих отрядах. Студентов и выпускников заинтересованных во временном трудоустройстве ждут в отделах молодежи, которые находятся в Администрации каждого района города и области. Данная работа так же предполагает карьерный и профессиональный рост.

Итогом круглого стола стало общение молодых специалистов и работодателей, а также учреждений, способствующих временному трудоустройству молодежи. Было высказано мнение, что при трудоустройстве главное – желание работать, а помочь в поиске подходящей вакансии могут и прямые работодатели, и студенческие отряды, и отделы по делам молодёжи, и центр занятости населения. И если человек, трудоустроившись, показал себя и проявил свои способности, то и дальнейшее развитие карьеры ему обеспечено. Главный вывод, который был сделан на данном круглом столе, состоял в том, что найти временную работу может любой студент и учащийся для этого нужно только желание!