

Вместе мы сильнее!

№28-30 (274-276) 27 НОЯБРЯ 2015 года

Издание Магнитогорской торгово-промышленной палаты www.mtpp74.ru

2

Драйвер экономического развития России. Малый бизнес Магнитки провёл рабочую встречу с представителями муниципальной власти

3

В ноябре 2015-го METRO Quality Award впервые покинуло пределы Магнитки

4

Фанфары, награды и звёзды. Компания «СИТНО» отметила свой день рождения и профессиональный праздник

5-8

«Закон и бизнес»: о пнях для задолжников, отдыхе для здоровых и доиндексации МРОТ

9

Не тратьте ваши денежки и помните о пяти процентах

10

Менеджеры царской России – золотые «топы», интеллектуалы и экспаты

11

Сон освежит, а бокал вина ободрит

16+

ГОД ЛИТЕРАТУРЫ В РОССИИ



Максимилиан ВОЛОШИН

* * *

Сквозь сеть алмазную зазеленел восток.
Вдаль по земле, таинственной и строгой,
Лучатся тысячи тропинок и дорог.
О, если б нам пройти чрез мир одной дорогой!

Всё видеть, всё понять, всё знать, всё пережить,
Все формы, все цвета вобрать в себя глазами.
Пройти по всей земле горящими ступнями,
Всё воспринять и снова воплотить.

ПУЛЬС РЕГИОНА

Субсидия для Левши

Минэкономразвития региона продолжает приём документов на возмещение затрат от предпринимателей, реализующих проекты в сфере народных художественных промыслов или осуществляющих социально ориентированную деятельность.

К возмещению за счёт бюджетных средств принимается до 80% затрат, связанных с реализацией в 2014–2015 годах предпринимательских проектов (без учёта НДС), за исключением затрат на оплату труда, уплату налогов и сборов. Максимальный размер субсидии составляет 200 тыс. рублей.

Условием для получения субсидии являются: регистрация и осуществление деятельности субъекта на территории Челябинской области, отсутствие задолженности по налогам и сборам, создание не менее двух новых рабочих мест в 2015 году.

В минэкономразвития области предпринимателю необходимо подать заявление с приложением установленных порядком предоставления субсидий документов. Их перечень размещён на сайте «Малый бизнес Челябинской области», сообщает Бизнес-портал Chel.ru. Документы принимаются до 10 декабря 2015 года.

Более подробную информацию о порядке предоставления субсидий предприниматели могут получить в отделе поддержки и развития предпринимательства министерства экономического развития Челябинской области по адресу: Челябинск, ул. Ленина, 57, к.411, телефон: (351)263-25-96.

Опорный край державы

Станкостроение, приборостроение, грузоподъёмное оборудование, ядерная медицина – основные направления развития промышленности Челябинской области по программе импортозамещения, реализация которой начнется в 2016 году.

Эти и другие вопросы обсудили участники форума «Малый и средний производственный бизнес – будущее экономики страны», организованного в конце октября областным отделением «Опоры России».

Особое место среди дискуссий форума заняло обсуждение формирования в регионе промышленных объединений. По утверждению директора АНО «Центр развития промышленных инноваций» Станислава Твердохлеба, предприятия Челябинской области уже сегодня готовы и могут выпускать комплектующие детали для станкостроения. Кроме того, прорабатывается вопрос создания на территории области кластера грузоподъёмного оборудования. А в перспективе намечено развитие предприятий, чья деятельность связана с приборостроением, ядерной медициной и туризмом.

В случае соотвествия наших объединений требованиям Минпромторга, область сможет рассчитывать на федеральную поддержку, в том числе компенсацию части затрат на проведение научно-исследовательских опытов и работ, разработку пилотных проектов, а также финансирование Министерством образования научно-исследовательской работы.

Через тернии... к диалогу

В бизнес-холле Магнитогорской ТПП состоялась рабочая встреча малого бизнеса с представителями городской власти

Малый бизнес – основа экономики любой стабильной, процветающей страны.

Это утверждение экспертов и аналитиков в пору писать большими буквами на растяжках и транспарантах, украшающих сегодня улицы российских городов, чтобы они врезались в память соотечественников и становились руководством к действию. Ведь, как показывает практика, утверждения и выводы специалистов в России никого ни к чему не обязывают. И потому, по данным Росстата, в 2011 году наш малый бизнес обеспечивал лишь 22% всех рабочих мест страны и 23,6% ВВП, в то время как в США, странах Евросоюза и даже Китае показатели эти отличались от российских в разы, располагаясь в диапазоне от 50% до 70%...

За прошедшие четыре года, несмотря на предпринимаемые усилия по решению задачи добиться того, чтобы малый бизнес к году 2020-му обеспечивал половину всех рабочих мест в стране, цифры эти меняются медленно и неохотно.

Причин тому на сегодня достаточно: административное давление на малый бизнес остаётся по-прежнему ощутимым. Участие в госзакупках для малых предприятий зачастую оборачивается тщетными попытками конкурировать с теми недобросовестными производителями и исполнителями, для кого сброс цен на товары и услуги ниже себестоимости в ущерб качеству – дело привычное и весьма прибыльное. Причём изменить сложившееся положение вещей в условиях действующего законодательства не представляется возможным.

Сложность налоговой отчётности в купе с недостатком финансовой образованности оборачивается для новичков, начинающих своё дело, переплатой налогов и ошибками, ведущими к штрафам.

Предприятиям и организациям малого бизнеса сегодня очень недостаёт квалифицированных кадров. Организовать в условиях экономического кризиса и снижающихся доходов службу риск-менеджмента их руководство попросту не в силах. Подобная «роскошь» доступна нынче разве что крупным компаниям и корпорациям...

Ситуацию усугубляет и низкая доступность финансовых ресурсов, обусловленная высокими процентными ставками по кредитам, снижение которых почти не ощущается субъектами МСБ. Ведь чем меньше сама кредитная сумма и ниже годовой оборот заёмщика, тем выше величина процента, который требует к возврату кредитор.



Если прибавить к этому снижающуюся в условиях кризиса покупательную способность населения, рост количества сетевых магазинов, теснящих с российского рынка мелкорозничную торговлю, а также барьеры, связанные с ростом тарифов на энергоносители, арендой земельных участков и недвижимости, и множество иных экономических «нестыковок» нашей действительности, перспектива реального участия малого бизнеса в укреплении экономики страны видится довольно туманно.

В том, что его развитие должно поддерживаться на всех уровнях – от федерального до муниципального – говорится много. Разрабатываются программы субсидирования затрат, связанных с приобретением оборудования и компенсацией лизинговых платежей. Однако «гладко было на бумаге, да забыли про овраги, как по ним ходить». Повседневность оказывается суровой намерений и планов – механизмы поддержки МСБ, существующие на сегодня, во многих случаях пробуксовывают или оказываются мало эффективными по причине разобщённости интересов предпринимательства и исполнительной власти на муниципальном и региональном уровнях...

Очередная попытка выстроить конструктивный диалог с представителями городской власти состоялась в ноябре в стенах Магнитогорской торгово-промышленной палаты во время рабочей встречи магнитогорского бизнес-сообщества с заместителем главы города по финансам и экономике

Юрием Емельяновым и начальником отдела координации малого предпринимательства и торговли управления торговли городской администрации Кириллом Хуртиным. Участие в ней приняло более четверти сотни малых и средних предприятий и индивидуальных предпринимателей города.

В ходе общения речь шла о необходимости наладить производственно-бытовые связи местного МСБ с градообразующим предприятием – Магнитогорским металлургическим комбинатом. Задавались вопросы, касавшиеся проблем встраивания малого бизнеса в систему госзакупок и создания преференций для предприятий, на которых трудятся люди с ограниченными физическими возможностями. Говорилось о необходимости введения ограничения на допустимое снижение цены во время торгов за право выиграть тендер. Ведь снижать её беспредельно недопустимо. За «три копейки» выполнить работу качественно невозможно. А это означает, что честный бизнес зачастую вынужден уступать свои права в неравной борьбе с более напористыми и беспринципными конкурентами...

Будем надеяться, что встреча эта положила начало конструктивному сотрудничеству бизнеса и власти, продолжение которого намечено на декабрь, когда в диалог с бизнес-сообществом намерен вступить глава города Виталий Бахметьев. Ведь экономическое процветание Магнитки – дело общее. А значит, и действовать здесь можно и нужно только сообща.

Единый, но делимый

Постановление о ликвидации Аппарата Уполномоченного по правам человека в Челябинской области подписано губернатором Борисом Дубровским.

Речь, однако, идёт об упразднении не самого института защиты прав жителей региона, а о его преобразовании, реорганизации и оптимизации структуры.

Действовавший до недавнего времени как областное государственное казённое учреждение «Аппарат Уполномоченного по правам человека», до конца года он должен войти в состав вновь создаваемого единого госоргана для трёх омбудсменов: уполномоченного по правам человека Маргариты Павловой, уполномоченного по правам ребёнка Ирины Буториной и уполномоченного по защите прав предпринимателей Александра Гончарова.

Ожидается, что реорганизация эта пройдёт «безболезненно», поскольку в настоящий момент уполномоченный по правам ребёнка является заместителем уполномоченного по правам человека и у них общий аппарат. Бизнес-омбудсмен имеет отдельный штат работников, по своему статусу являющихся госслужащими. При объединении аппаратов каждый из омбудсменов получит равный статус и свой отдел помощников. Все сотрудники объединённого органа станут госслужащими.



И вновь подошло время, когда по традиции международный лидер рынка мелкооптовой торговли – компания METRO Кэш & Керри – назвал своих лучших региональных производителей и поставщиков.

Церемония вручения восьмой премии METRO Quality Award состоялась одновременно 10 ноября в более чем полусотне городов 47-ми регионов России, где сегодня представлена компания. В Магнитогорске чествование лучшего поставщика прошло в четвёртый раз. И впервые за четыре года работы METRO Кэш & Керри в нашем городе лауреатом главной награды года стало предприятие, работающее за пределами Магнитки.

Впрочем, с продукцией челябинского ОАО «Первый хлебокомбинат» магнитогорцы знакомы не понаслышке. Выпускаемые челябинцами хлеб «Мульгизлаковый» и «Чемпион», «Черногорский» и «Фёдоровский», булочки, рулеты, печенье, слоёные изделия пользуются неизменным спросом у нашего покупателя наряду с продукцией МХК–СИТНО и местных мини-пекарен...

Как отметил начальник отдела продаж Первого хлебокомбината Олег Беспалов, принимая награду компании из рук управляющего торговым центром METRO Кэш & Керри в Магнитогорске Дмитрия Смурова, этой премии его предприятие удостоивается впервые. И тем она дороже и приятней. Ведь критерии отбора лучших из лучших у компании очень высоки.

Сотрудничество с локальными поставщиками является одной из главных линий стратегии регионального развития METRO Кэш & Керри. Помогая своим партнёрам совершенствовать стандарты качества товаров, их производства и упаковки, компания тем самым способствует выходу региональных производителей на всероссийский уровень. Только за два последних года её клиенты получили возможность познакомиться с продукцией, производимой в нашей стране более чем четырьмястами новыми местными товаропроизводителями! Особо стоит отметить и тот факт, что в условиях продовольственного эмбар-

ГЛАВНАЯ ЛИНИЯ, ВЫСОКИЙ СТАНДАРТ

В этом году впервые METRO Quality Award покинуло пределы Магнитки



го сотрудничество METRO с российскими поставщиками расширилось и упрочилось. 94% мяса и 96% молочной продукции в ассортименте торговых центров компании производится ныне в России. А среди лауреатов METRO Quality Award–2015 немало предприятий, качество продукции которых признано отнюдь не только на местном уровне.

Справедливости ради отметим: магнитогорский бизнес в предыдущие годы удостоивался этой награды трижды. Дважды она вручалась продукции Магнитогорского молочного комбината. А в 2013-м лучшим

локальным поставщиком было признано ООО «ГлорияТоргСервис+» – торговый партнёр МПК «Глория», мясные деликатесы которого пользуются неизменным спросом не только в родном городе.

Ну, а хлеб в России – всему голова. И потому оценка труда челябинских хлебопёков вполне справедлива и заслуженна. Что же касается магнитогорских поставщиков METRO, нынешний год будем считать для них короткой «передышкой». Ведь впереди нас ждёт вручение METRO Quality Award–2016, до которого остаётся всего ничего – меньше года...

ПУЛЬС РЕГИОНА

Магнитка навсегда

Одним из ярких событий ноября в культурной жизни города стал премьерный показ на магнитогорском экране киноленты Сергея Пускепалиса «Клинч».

Эта дебютная работа в кино бывшего главрежа Магнитогорского драматического театра, разумеется, изначально не могла не вызвать интереса у тех, кто хорошо помнит театральные спектакли, создававшиеся на нашей сцене Пускепалисом-режиссёром. Впрочем, за те восемь лет, что минуло со дня его отъезда из столицы чёрной металлургии, он успел завоевать симпатии российского зрителя как киноактёр, снявшись почти в двух десятках полнометражных фильмов и сериалов.

Однако если внимательней всмотреться и вслушаться, все эти годы Магнитогорск, с которым по признанию самого Сергея Витаута, его связывают светлые воспоминания о прошлом и где по-прежнему живут его друзья, незримо присутствует в каждой из работ. «Клинч» в этом смысле исключением не стал. Более того, в съёмках дебютной ленты Пускепалиса-кинорежиссёра участвовали магнитогорские предприниматели Рафаэль Сайфульмулюков и Андрей Фролов, а название города неожиданно всплывает в одном из эпизодов фильма... С чем связана эта ностальгия, как возникла идея поподробнее себя в новом жанре, откуда берутся в прессе «непатриотичные» высказывания актёра Алексея Серебрякова в адрес России – об этом и многом другом вы прочтёте в интервью с Сергеем Пускепалисом, которое мы опубликуем в новогоднем номере «МТП Вестей».

«Чёрная» десятка

Челябинск и Магнитогорск в рейтинге Росстата 2015 года вошли в десятку самых грязных городов страны по выбросам в атмосферу.

При этом впервые за последнее трёхлетие в «чёрный» список, основанный на оперативных данных Росгидромета, попало сразу несколько южноуральских территорий.

Областной центр оказался в этой десятке на восьмом месте. А вот максимальное превышение в воздухе предельно допустимых концентраций бензапирена с января по сентябрь зарегистрировалось в Магнитогорске 23(!) раза, констатирует «АиФ Челябинск». Хуже ситуация обстоит только в Чите и Улан-Удэ.

Источниками загрязнения воздуха бензапиреном на 60% являются промышленные предприятия (оставшиеся 40% дают транспортные выхлопы). Больше всего вреда атмосфере наносит производство чугуна, стали и ферросплавов.

Экологи надеются, что обстановка в регионе улучшится к 2019 году, когда вступят в силу поправки в Федеральный закон «Об охране окружающей среды». Тогда нормативы допустимых выбросов в атмосферу будут существенно снижены, а штрафы для нарушителей поднимутся в сотни и тысячи раз.

Большая перемена

«Налоговыми каникулами» в Челябинской области с начала года воспользовалось 462 бизнесмена.

И количество впервые зарегистрированных на территории региона индивидуальных предпринимателей, имеющих право на налоговую льготу, по информации АН «Доступ», продолжает расти. Таков итог действия закона «Об установлении налоговой ставки в размере 0% для индивидуальных предпринимателей при применении упрощённой системы налогообложения и патентной системы налогообложения на территории Челябинской области», вступившего в силу с 28 января 2015 года.

Из числа «каникуляров» в производственной сфере задействован 241 предприниматель, в социальной работает 119, в научной – 102 ИП.

«Налоговые каникулы» продлятся до 1 января 2021 года. В закон внесено 22 вида деятельности по упрощённой системе налого-

обложения и 11 видов деятельности по патентной системе налогообложения.

Воспользоваться нулевой налоговой ставкой могут только впервые зарегистрированные индивидуальные предприниматели, занятые в производственной, социальной и научной сферах. В производственной сфере «налоговые каникулы» распространяются на сельское хозяйство, охоту и лесное хозяйство, рыболовство, рыбоводство, а также обрабатывающие производства. В социальной сфере – на образование, физкультурно-оздоровительную деятельность, спорт, деятельность в области культуры, медицины, туризма. К научной деятельности отнесены научные исследования, разработка программного обеспечения и консультирование в этой сфере.

Максимальный срок освобождения от налогов – два года. Если же патент приобретён на меньший налоговый период, то и «налоговые каникулы» будут соответственно меньше.

Предъявите билет!

В культурной столице России Санкт-Петербурге нашли остроумный способ борьбы с любителями бесплатного проезда в общественном транспорте.

И привлекли для этого в помощники малый бизнес. Теперь в одной из известных петербургских кондитерских «счастливые» автобусные, троллейбусные и трамвайные билеты можно обменять на их эквивалент, сделанный из шоколада или карамели.

А в Бюро сладкой архитектуры Rubiscookies, что находится на Казначейской улице, горожанам предлагают полакомиться сладостями, обменяв «счастливый» билет на общественный транспорт на шоколадку в форме билетика. Обмен этот осуществляется при любой покупке в Rubiscookies стоимостью от 30 рублей. Единственное условие – за одну покупку один человек может обменять не более трёх билетов.

БИЗНЕС-ИНФОРМ
Мы вместе!

Более половины россиян убеждены, что ощущение единства в нашем обществе сильно как никогда.

Об этом свидетельствуют результаты октябрьского опроса ВЦИОМ. «Чувство единства в нашем обществе сегодня сильно как никогда в последние годы: с 2012 по 2015 год доля опрошенных, согласных с тем, что в России есть народное единство, выросла с 23% до 54%. У молодежи (60% от 18 до 24 лет) и обучавшихся в вузах (57%) это чувство сильнее, чем у пожилых (51% старше 60 лет) и малообразованных (46%)», — говорится в исследовании.

Россияне всегда объединяются в трудные минуты — так ответило социологам 18% опрошенных. Единство заложено в нашем менталитете, считает 13% жителей страны. Среди объединяющих факторов респонденты указывали также нынешний политический курс лидера России.

А вот главным разъединяющим фактором, по данным ВЦИОМ, стал для нас человеческий эгоизм (32% от тех, кто считает, что в России нет народного единства). Респонденты в своих ответах отмечали и то, что единение невозможно в стране, где столь велика разница между доходами богатых и бедных (так ответил каждый десятый опрошенный россиянин). Существенно реже в качестве препятствия на пути к единству народа называются сегодня отсутствие национальной идеи (14% — в 2012 году, 5% — в 2015 году). Ведь придумать её невозможно. Идею сплочения подсказывает современникам и соотечественникам сама жизнь.

«На лапу» или в обмен?

Жители области считают особо коррумпированной местную власть (17%), сферу образования (14%) и крупный бизнес (10%).

Что же касается степени коррумпированности отдельных государственных и муниципальных структур, здесь мнения разошлись. Предприниматели ответили, что на взятки чаще всего намекают в администрациях городов и районов. В целом же лидерами опроса оказались муниципальные учреждения здравоохранения. Второе место поделили городские мэрии и детские сады. Следом с небольшим отрывом расположились райадминистрации, школы и службы ЖКХ.

По мнению представителей среднего и малого бизнеса, ответственные лица чаще всего решают вопросы коммерсантов неформальным образом за деньги. Крупный бизнес отдал одинаковое количество голосов за три варианта — «деньги», «подарок» и «услуга». При этом коммерсанты отмечают, что далеко не всегда они оказывались в положении, когда вопрос или проблему можно было решить только с помощью взятки. 58,8% вообще никогда не в такую ситуацию не попадало.

Крупные бизнесмены, согласно опросу, решали подобную «коллизию» либо с помощью денег, либо в обмен на услугу. Средний бизнес преимущественно давал взятки (53,2%) либо прибегал к помощи влиятельного знакомого (42,6%). Малый бизнес в 49% случаев оказывал услугу за решение определённого вопроса.

В 2014-м представители крупного бизнеса в среднем потратили 7,5 млн рублей на неформальное решение своих проблем, средний бизнес — 480 тыс., малый — почти 63 тыс. рублей. Опрос южноуральцев проводился сотрудниками Челябинского филиала РАНХиГС при Президенте России.

Немеркнущий свет путеводной звезды

Две замечательных даты стали прекрасным поводом создать общий праздник

Окунуться в атмосферу настоящего торжества в День рождения компании «СИТНО» и День работника сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности смогло около тысячи участников этого праздника.

Две замечательных даты стали прекрасным поводом собрать вместе в зале Дворца культуры им. С. Орджоникидзе лучших сотрудников многочисленных предприятий «СИТНО», разбросанных по области. Тех, кто зачастую знаком друг с другом только по электронной переписке или телефонным звонкам.

Между тем, бренд «СИТНО» объединяет сегодня более десяти тысяч сотрудников, живущих в разных городах Челябинской области и страны! Многие из них трудятся на благо компании не менее четверти века и по-настоящему влюблены в свою профессию, в своё дело. Благодаря им компания процветает и движется вперёд...

Само долгожданное торжество началось с церемонии чествования лучших представителей «СИТНО» и вручения им корпоративных наград. За высокие достижения в работе 89 человек получило в этом году звание «Лучший работник СИТНО», а 26 удостоилось чести называться почётными работниками компании. В этот вечер было вручено 160 почётных грамот и объявлено 132 благодарности!

А высший знак отличия — «Золото СИТНО» — достался в этом году главному инженеру Магнитогорского комбината хлебопродуктов В. Я. Феслеру, ставшему в истории компании 34-м обладателем высшей корпоративной награды...

О знаковых событиях те-

кущего сельскохозяйственного года напомнили кадры фильма-отчёта, после которого слово взял генеральный директор компании Павел Журавский. В приветственном слове он поздравил собравшихся с праздником, поблагодарил многотысячный коллектив за работу и рассказал о планах на предстоящий год...

Поздравить участников торжества пришли на праздничный вечер и представители областной, городской и районной власти. Выходя на сцену, все высокие гости отмечали заслуги предприятий «СИТНО» в развитии областного и отечественного агропромышленного комплекса.

Высоким званием «Почётный работник АПК Российской Федерации» заместитель министра сельского хозяйства области Евгений Ваганов награждал в тот вечер трёх представителей «СИТНО». А пятерым были вручены Почётные грамоты Министерства сельского хозяйства Российской Федерации и Республики Башкортостан. Кроме того, почти двум десяткам работников компании была объявлена благодарность Минсельхоза России.

Не менее тёплые слова поздравлений звучали на празднике из уст заместителя главы города Олега Грищенко, председателя Городского собрания депутатов Александра Морозова, а также глав администраций Агаповского, Нагайбакского и Кизильского районов. И каждый из них вручил лучшим представителям компании почётные грамоты.

Четыреста восемьдесят раз оглашали в тот вечер зал фанфары в честь настоящих мастеров труда, передовиков, тех, кто в равных с другими условиях сумел достичь наивысших результатов. А в финале праздника на сцену поднялось двенадцать молодых рабочих, удостоившихся звания лауреатов премии



«СИТНО молодое» 2015 года. Более трёх десятков изобретений и рацпредложений самых талантливых ребят было взято в этом году на вооружение инженерными службами предприятий компании! Каждому из них компания вручила именную Звезду, которой, будем надеяться, предостигать в их жизни путеводной...

И конечно же, не менее запоминающимися моментами праздника стали концерт звезды эстрады — неповторимой Лаймы Вайкуле, фуршет и танцевальная программа.

Корпоративная культура — неотъемлемая часть любого успешного дела. Лишь ощущая себя необходимой частью единого, сплочённого целого, частью, от которой зависит общий итог работы, каждый из нас готов трудиться с полной

самоотдачей. Именно поэтому руководство «СИТНО» постоянно уделяет особое внимание развитию корпоративных традиций, общественной и спортивной жизни коллектива.

И ноябрьское торжество в этом смысле не является исключением. На празднование Дня рождения компании её многочисленный коллектив собрался в стенах Дворца, чтобы вместе порадоваться результатам вложенных в дело усилий, отдохнуть, пообщаться и, конечно, продемонстрировать свой единство и сплочённость.

Несомненно, традиция эта давно переросла «корпоративные» рамки, став для Магнитогорска по-настоящему городским событием.

По сообщению пресс-службы компании «СИТНО»

Индекс уверенности

Россия по сравнению с прошлым годом поднялась на десять строк в списке процветающих стран, составленном институтом Legatum.

А вот США, наоборот, понизили показатели, сообщает РИА Новости со ссылкой на Washington Post. В своих оценках эксперты учитывали как объективные, так и субъективные критерии. Повышение индекса процветания страны они объясняют существенными улучшениями в таких сферах, как социальный капитал, управление и личная свобода. Одним из важных факторов, повлиявших на изменение показателей России, называются и политические навыки президента Владимира Путина, которому удаётся поддерживать эффект сплочённости нации.

С момента присоединения Крыма рейтинг одобрения россиянами нынешнего правительства вырос на 27%, уровень доверия к выборам — на 21%, а степень доверия к армии — на 13%. При этом

удовлетворённость уровнем жизни выросла на 13%, а степень доверия к финансовым институтам — на 6%.

Восприятие окружающей действительности американцами имело обратный эффект и понизило США в рейтинге на одну позицию. Ухудшение показателей объясняется снижением уверенности граждан в системе безопасности своей страны. Волнения в Фергюссоне и Балтиморе, а также массовые убийства значительно сказываются на настроении жителей США. Они ежедневно беспокоятся о своей безопасности гораздо больше, чем жители Египта, Бангладеш и Судана — стран, регулярно переживающих теракты, гражданские волнения и войны.

Иными словами, когда речь заходит об оценке уровня процветания и степени профессионализма политиков, гораздо лучше чувствовать себя хорошо и быть уверенным в своей стране, нежели отлично выглядеть внешне, резюмирует Washington Post.



Сложней сонета и романа

Пять правил рекламы для малого и среднего бизнеса в советах и афоризмах

Как заметил английский беллетрист Леонард Хаксли: «Реклама – самая интересная и самая трудная форма современной литературы».

И сложность её создания заключается даже не в подборе визуальных образов и цветовой гаммы, шрифтового оформления или подходящих интонаций для озвучивания. Главной головной болью бизнеса, независимо от размаха дела и качества выпускаемой им продукции, во все времена остаётся чувство меры и умение правильно настроиться на нужную волну потребительского спроса.

При этом большинство предпринимателей, практически, не отслеживает степень эффективности своих рекламных объявлений. В итоге, как утверждают специалисты, КПД рекламных роликов и газетных объявлений начинает неуклонно стремиться к «нулю».

А ведь для того, чтобы повернуть ситуацию в правильное русло, вполне достаточно следовать простым советам, предложенным специалистом в области консалтинга и коучинга МСБ Александром Трапезниковым.

Совет 1. Исключите «брендовую» рекламу

«Если бы рекламодатели тратили на улучшение своей продукции те деньги, которые они тратят на рекламу, их продукция не нуждалась бы в рекламе», – утверждал американский комик, актёр и журналист Уилл Роджерс. И был прав.

Вы не Coca-Cola, не Unilever, не HP и не BMW – так зачем копировать этих титанов рынка? Никому не интересны ваши логотипы и рекламные слоганы на полстраницы – они не продают ни товары, ни услуги. Название вашей компании на пол-экрана в телевизионной рекламе тоже не увеличит продажи – уберите его.

В малом и среднем бизнесе желание «бить по площадям» и копировать гигантов обходится слишком дорого. У вас нет восьмизначных рекламных бюджетов в долларовом выражении. Нет у вас и того же «запаса прочности», какой есть у раскрученных компаний. А главное – вы не имеете права на ошибку! Она может обойтиться вам чересчур дорого.

Совет 2. Стройте свою рекламу по принципу маркетинга прямого отклика

«Величина рекламной шумихи вокруг товара обратно пропорциональна его реальной ценности», – убеждены опытные покупатели.

Помните: отклик по каждому вашему рекламному сообщению, по каждому каналу доставки этого сообщения до целевого рынка должен быть измерим. Большую ошибку совершают те компании, которые не интересуются тем, какая реклама у них работает, а какая – нет. Секрет успеха в маркетинге – замеры и контроль. Вам необходимо знать, каков ROI (return on investments – возврат инвестиций) по каждому сообщению. Если вы вкладываете \$1, а извлекаете \$10 – эта реклама работает. Если вы вкладываете \$10, а извлекаете всего \$2 – эту рекламу лучше навсегда исключить из вашего маркетингового арсенала.

Совет 3. Если ваш рынок «всё» – ваш рынок «никто»

«Половина денег, которые идут на рекламу, выбрасывается впустую; но как узнать, какая именно половина?» – иронизировал английский предприниматель Уильям Левер.

Не пытайтесь залучить в покупателя всех подряд. Чем шире сеть, тем больше в ней дырки. Лучше чётко определитесь, на кого ориентирован в первую очередь ваш бизнес, и сфокусируйте маркетинговые усилия именно на этом сегменте.

Чем уже в наши дни выбранная ниша, тем легче вашему потенциальному покупателю понять, что ваше рекламное сообщение адресовано именно ему. Реакция, которую должна вызывать реклама в уме целевого потребителя: «О! Да это же про меня!» Тогда и вам продавать будет намного легче, и выбирать вашему потенциальному потребителю станет намного проще. Ибо люди не любят, когда им продают – люди любят покупать.

Совет 4. Концентрируйтесь на тех, кому продаёте, а не на тех, кому оплачиваете размещение рекламы

«Как описываются машины в рекламных проспектах? «Волнующие», «эффектные», «изящные», «грациозные», «обтекаемой формы». Прямо не знаешь, куда их вести – в гараж или в номер мотеля» – сетовал американец Роберт Орбен, намекая на бесполезность злоупотребления в рекламе красивыми, но пустыми словами.

Главная ошибка многих из тех, кому вдруг «приспичило» дать рекламу – кон-



центрация на рекламном канале. «Где бы мне ещё порекламироваться?» – типичный вопрос типичного бизнесмена. Если вы не знаете, кому именно вы продаёте (целевой рынок), и если у вас нет убедительного сообщения для вашего рынка – лучше потратьте ваши рекламные рубли на лотерейные билеты или на игру в карты.

Совет 5. Используйте двухшаговую рекламу

«Реклама – средство заставить людей нуждаться в том, о чём они раньше не слышали», – эти справедливые слова принадлежат ироничному финну Марти Ларни.

Представьте себе, что вы увидели в газете обычную рекламу обычной химчистки. И при этом ваш костюм чист. Запомните ли вы название и координаты этой компании? А каковы шансы на то, что, когда ваш костюм испачкается, вы обратитесь именно в эту химчистку, а не в одну из десятков или сотен других в вашем городе? Проблема в том, что обычная реклама в 90% случаев не совпадает по времени с потребностями клиента. Обычная реклама продаёт товар или услугу только одному-двум процентам потенциальных клиентов, а именно – тем, у кого по счастливой случайности костюм оказался испачкан именно в тот момент, когда вы дали своё объявление.

Поэтому рекламировать следует не услуги химчистки, а информационный курс по «правилам ухода за костюмом», помогающий продлить его новизну и свежесть вида. И предоставлять эту информацию в обмен на контакты потенциального клиента. Тогда очень может быть, что вы окажетесь единственной компанией, название которой незамедлительно всплывёт в его памяти в тот момент, когда костюм клиента потребует чистки...

БИЗНЕС ПРИТЧА

О лопатах и снеге

Однажды ночью в провинции, где стоял монастырь, случился сильнейший снегопад.

Утром ученики, с трудом преодолев выросшие во дворе сугробы по пояс, собрались в зале для медитаций, и Учитель спросил их: «Скажите, что необходимо сделать в сложившейся ситуации?»

Один из учеников сказал: «Следует молиться об оттепели».

Другой изрёк: «Нужно закрыться в своей келье, и пусть за окном будет то, что будет».

А третий заметил: «Познавшему истину должно быть всё равно – есть снег или нет снега...»

И тогда Учитель, обведя собравшихся взглядом, вздохнул и произнёс:

– Лопаты в руки – и вперёд!..

Не забывайте о том, что изменить ситуацию можно лишь, действуя энергично и решительно.

МЕЖДУ ДЕЛОМ

Дело троицу любит

У горных туристов, альпинистов и скалолазов есть правило «трёх точек опоры».

Смысл его прост – при перемещении по опасному склону в каждый момент времени ты должен опираться не менее чем на три точки: нога и две руки, рука и две ноги или ещё какая-то комбинация – скажем, рука, нога и седалище (кстати, выражение «пятая точка» тоже пошло от альпинистов). Правило это написано кровью тех, кто ему не следовал. В горах, как известно, ненадёжны ни камень, ни лёд, ни скала...

Тот же принцип «трёх точек опоры» жизненно важен и в бизнесе. Например, если вы занимаетесь рекламой, у вас должно быть не меньше трёх каналов привлечения клиентов (скажем, «СМИ – рассылки – Интернет»).

Если вы формируете ассортимент, у вас должно быть не меньше трёх разных товаров.

Если вы планируете свой инвестиционный пакет, у вас должно быть не меньше трёх источников дохода («ценные бумаги – бизнес – недвижимость»).

Если вы принимаете решение, у вас должно быть не меньше трёх вариантов выбора.

Если вы специализируетесь на крупных заказах или оптовых продажах, у вас должно быть не меньше трёх ключевых клиентов...

Причина та же, что и у альпинистов. В любой момент один из вариантов может подвести. Крупный заказчик способен переменить к конкуренту, товар может выйти из моды, инвестиция потерпеть провал и проч. И если у вас имеется всего два варианта (или, хуже того, один), вы рискуете не удержаться и «сорваться в пропасть». Поэтому помните – три точки опоры. Не меньше!

Сделай шаг

Как только вы наметили для себя конкретную цель, необходимо тотчас же приступить к исполнению задуманного.

Одним из изъянов российского менталитета является то, что наш человек очень любит мечтать о «садах с бельведерами», но ничего не делает для их создания. При этом замечено: если вы в течение 72-х часов не приступите к реализации намеченного, можете смело выбрасывать посетившую вас «великую идею» в корзину для мусора. Почему?

Дело в том, что мозг человека запрограммирован таким образом, что, если некая идея не стала импульсом для действий его хозяина, он «понимает»: хозяин лишь видит какую-то картинку, но ничего не предпринимает. Следовательно, она не имеет для него значения!

И мы перестаём верить в возможность реализации собственной цели. Словом, если вы хотите действительно воплотить вашу мечту в жизнь, начинайте действовать в течение 72-х часов. В этот промежуток времени вам нужно всего лишь сделать первые шаги на пути к цели. Иначе, ваша мечта так и останется всего лишь мечтой.

От гриппа до переворота

Если 5% одновременно выполняют какие-то действия, остальные 95% начинают повторять за ними.

Таково «правило пяти процентов», широко используемое, в частности, маркетологами. Главное условие – все участники действия должны иметь что-то общее. И чем больше этого общего, тем легче управлять такой группой используя «правило пяти процентов».

Например, если убедить 5% населения города в чём-то, чтобы вызвать определённые действия, в скором времени весь город будет повторять эти действия за ними.

Этот принцип постоянно практикуется маркетологами и политиками. Так появилась, например, эпидемия мифического «птичьего гриппа», принесшего определённым людям в

течение всего двух недель несколько сот миллионов долларов дохода.

А помните, как в конце 2011-го с прилавков магазинов пропала гречка, а через неделю появилась по заоблачной цене и раскупалась втридорога на протяжении месяца?..

Теперь вам будет легче заметить «работу» данного правила, когда, например, вы услышите слухи, сплетни или новости иного рода, побуждающие вас совершить те или иные действия.

Причём работу этого правила отнюдь не обязательно рассматривать исключительно с точки зрения маркетинговых уловок. Ведь, к примеру, чтобы мирный митинг превратился в толпу громил, вполне достаточно разжечь огонь только в 5% его участников.

«Торговать именами хозяйскими...»

Многообразие российского делового мира породило «пестроту» и своеобразие дореволюционного менеджмента

Модное слово «менеджер» прочно вошло в наш лексикон.

Сегодня так называют и руководителя небольшого отдела, и директора офиса, и даже обычного агента по продажам. Хотя «первоисточник» – английское manager – казалось бы, к вольному толкованию не располагает, ибо означает специалиста по управлению производством и обращению товаров, наёмного управляющего, осуществляющего планирование и организацию производства, мотивирующего работников на труд и контролирующего работу персонала.

Считается, что эта категория руководителей появилась в царской России во второй половине XIX века, когда страна встала на путь индустриального прогресса и развития частной инициативы в экономике. Правда, называли их тогда менее вычурно и более понятно – управляющими, торговыми доверенными, директорами правления, приказчиками...

Законодательство объединяло всё это общим термином «торговые сотрудники», которые «отдают свой труд... в распоряжение купца, принимающего их к себе на службу за вознаграждением». Причём топ-менеджеров чаще именовали «торговыми доверенными». Ведь они, в отличие от остальных, имели право вступать в юридические отношения от имени хозяина.

Первое упоминание в законе о доверительном управлении собственностью относится ко времени Петра I, который в 1723 году повелел: «Купецким людям, у которых приказчики и в лавках сидельцы торгуют именами хозяйскими, впредь тех сидельцев имена хозяевам записывать в Таможне, объявляя, что они торговать будут их хозяйскими именами...»

«Приказчики» таким образом принимали на себя юридическую ответственность за торговлю от имени фирмы (хозяина)... По истечении срока служения хозяин обязан был дать хорошему приказчику свидетельство, без которого тот не мог быть принят на такую же должность другим хозяином.

Золотые «топы»

По мере роста российских компаний усложнялась и служебная иерархия. Требовалось всё больше профессиональных управленцев, найти которых было непросто. «Охота за головами» лучших менеджеров становилась для предпринимателей, если они хотели дальше развивать свой бизнес, задачей номер один.

«Вообще приискать человека, полезного для дела, было чрезвычайно трудно, – писал член правления Товарищества Большой кинешемской мануфактуры Николай Александрович Варенцов. – Фирмы, имеющие таковых лиц, держались за них крепко, платя громадные жалованья и тангембы: так, в Товариществе С. Морозова директора сверх получаемого жалованья получали тангембу не меньше 300 тыс. рублей в год (около 180 млн рублей 2009 года. – Ред.); Товариществом Тверской мануфактуры был приглашён Вячеслав Павлович Рогожин с жалованьем 50 тыс. рублей, нужно думать, что кроме жалованья были выдаваемы награды; в Товариществе Коновалова служил Измаил Николаевич Лопатин с жалованьем 40 тыс. рублей и т. д.»

Управляющий заводом получал по 15–30 тыс. рублей в год и более – примерно столько же, сколько царский министр. Кроме того, в ряде фирм практиковалось отчисление руководящим работникам определённого процента прибыли, а некоторых директоров вводили в члены правления.

Таким топ-менеджером, например, был военный инженер Борис Берг, возглавлявший механический завод «Людвиг Нобель» в Санкт-Петербурге (ныне ОАО «Русский дизель»). В 1862 году он был назначен его директором. Первое время предприятие специализировалось на военных заказах, выпуска артиллерийские снаряды, пушки, лафеты и проч. Когда же в 1870-х Людвиг Нобель вместе с братьями Робертом и Альфредом (учредителем знаменитой ныне премии) создал нефтяную компанию «Товарищество Братьев Нобель», завод стал производить оборудование для добычи, переработки и транспортировки нефтепродуктов.

Людвиг считал, что производительность труда можно повысить только за счёт материальной заинтересованности работников (40% прибыли компании распределялось между служащими) и улучшения условий их труда. Руководствуясь принципами собственника, Берг создавал на заводе атмосферу социального партнёрства. Индивидуальное вознаграждение зависело здесь от успеха общего дела.

В 1889 году он вошёл в правление Товарищества, а с 1895 года стал членом Совета директоров. Вклад Берга в дело подкреплялся и материально...

Именитые российские купцы и промышленники очень неохотно передавали бразды правления в руки наёмных управляющих, годами присматриваясь к кандидату. Их искали, прежде всего, среди сотрудников предприятия. Так, например, сложилась карьера директора Товарищества Викулы Морозова с сыновьями Ивана Полякова. В начале пути ему помогла случайность. Старообрядец-беспоповец Викула Елисеевич любил слушать чтение Священного Писания. Как-то фабриканту доложили, что его сторож Ваня Поляков умеет очень толково и внятно читать. Хозяину Поляков пришёлся

по душе. Вскоре он был переведён на другую работу, а после смерти старого управляющего, умный и расторопный, занял его место. Когда же фирма преобразовалась в акционерное Товарищество, Ивана Кондратьевича избрали директором правления...

Работа наёмного управляющего считалась престижной. Проработав десяток лет руководителем производства, сотрудник мог получить звание личного почётного гражданина, а спустя ещё десять лет рассчитывать на потомственное почётное гражданство, менявшее его социальный статус...

Наиболее распространённым типом топ-менеджеров Российской империи можно считать, однако, приказчиков I класса, к которым относились все заведующие торговыми и промышленными предприятиями. Эти управленцы заключали контракт с владельцами компаний от года до трёх лет и в течение этого срока уволить приказчика, не имевшего вопиющих нарушений, было практически невозможно. Впрочем, и самому менеджеру по собственной воле уйти из компании было непросто – заявление требовалось подавать за несколько месяцев до планируемого увольнения...

Менеджер-барин

Иной тип управленцев высшего звена сформировался из числа директоров банков, железных дорог и коммерческих предприятий. Здесь преобладали бывшие госчиновники и обедневшие после отмены крепостного права помещики. Современники отмечали, что «дворяне-помещики жили где-то далеко от своей земли, на казённом жалованье, на лёгких хлебах, в банках, на железных дорогах, на службе у капитала, во всяких предприятиях, где в то время дворянское имя, особенно громкое, ценилось выше диплома и знания».

Интерес чиновников к бизнесу проявился особо после появления в России акционерных обществ. В правлениях акционерных компаний появились люди, которые были интересны учредителям своей благородным званием, высоким титулом, связями, положением или капиталом. «Графы, князья, чиновники, генералы, адмиралы, купцы, профессора – кто только ни фигурирует в этих списках», – писал современник по поводу состава директоров акционерных предприятий.

Спрос на людей, занимавших заметные позиции на госслужбе и в общественной иерархии, был высок. Ценились их связи в высшем свете. Они становились посредниками между бизнесом и властью, с которой общались «на одном языке». Царские сановники были востребованы в компаниях, которые по роду своей деятельности выходили на контакты с первыми государственными лицами или были связаны с международным бизнесом, где особенно важно было уметь предвидеть действия властей. Что касается чиновников, пришедших в бизнес из государственных финансовых структур, они, будучи профессионалами, приносили в частные компании корпоративную культуру и помогали грамотно организовать дело.

Экспаты на службе империи

Нехватка специалистов-распорядителей в новом акционерном бизнесе остро ощущалась даже в столицах, не говоря уж о провинции. Профессор, экономист и предприниматель Иван Бабет отмечал, что «эту породу людей не только приходилось, но и приходится ещё и теперь растить и воспитывать, ибо торговых и промышленных людей с полным знанием и пониманием современных форм торговли и тем более банковского дела у нас почти ещё нет». И в этой ситуации владельцам бизнеса часто приходилось прибегать к услугам «иноземцев» – экспатов.

Иностранцы являли собой особый тип управленцев высшего звена. Попав на плодородную почву российского бизнеса, они добивались больших успехов. Имея специальное образование, владея европейскими технологиями, они заполняли нишу, которую не могли занять российские специалисты.

Но всё же доля иностранных подданных среди управляющих была невелика. В 1913 году среди директоров акционерных компаний она составляла всего 15%. А среди заведующих российскими фабриками и заводами иностранцев значилось только 8%. Одновременно неуклонно шёл процесс русификации менеджмента на предприятиях. Если во второй половине XIX века российские газеты достаточно часто печатали объявления такого рода: «Инженер (англичанин), управляющий в механическом и практическом отношении большими фабриками в России и за границей, могущий представить лучшие свидетельства и справки, ввиду окончившегося срока своего контракта желает переменить место», то в начале XX столетия они уже практически исчезли.



Группа служащих и членов правления Товарищества Санкт-Петербургского механического производства «Скорород»

На рубеже веков руководящие посты даже в иностранных компаниях начали занимать выпускники отечественных технических учебных заведений. Происходило это, прежде всего потому, что западные инвесторы не могли подобрать среди своих соотечественников кадры, способные адаптироваться в противоречивой российской бизнес-среде.

Менеджеры-интеллектуалы

Небольшой процент управленцев, преимущественно в кредитно-акционерной сфере, представляли люди науки. Помимо колоритной личности профессора Бабста к этой плеяде относились, например, возглавлявший кафедру земледелия в Петровской земледельческой и лесной академии профессор Иван Стебут, участвовавший в управлении Московским промышленным банком; магистр финансового права Павел Гамбаров, управлявший Тифлиским коммерческим банком...

Из среды интеллектуалов топ-менеджерами становились не только учёные, но и литераторы, юристы и даже художники. К таким неординарным фигурам российского менеджмента можно отнести Сергея Соколова, взявшего себе литературный псевдоним Сергей Кречет. Более известный как поэт-символист, издатель журнала «Гриф», один из основателей альманаха «Золотое руно», он был талантливым управленцем. Как писал Андрей Белый, Соколов «имел дар, был делец, достающий деньги для издательства...». Юрист по образованию, Сергей Алексеевич служил присяжным поверенным Московской судебной палаты, а затем, оставив адвокатуру, ушёл в акционерный бизнес. Эстет и интеллектуал, он был директором правления Копорской железной дороги, входил в правления ряда банковских учреждений и акционерных групп.

Юристы в российском менеджменте вообще играли важную роль. Каждая серьёзная компания предпочитала иметь под рукой собственного юриста-управленца «на случай судебной волокиты». Отдельные служители закона стояли на страже интересов сразу нескольких акционерных фирм. Так, присяжный поверенный Александр Ледницкий в 1914 году входил в правление Соединённого банка и одновременно заведовал Санкт-Петербургским обществом страхования. При этом он отнюдь не простился с адвокатской практикой, оставаясь членом Московского совета присяжных поверенных, стал даже основателем Союза польской адвокатуры и депутатом первой Государственной думы.

Управляющие недвижимостью

К последней группе топ-менеджеров относились управляющие городской и сельской недвижимостью, которая на рубеже веков стала ходовым товаром. «Оземеленная» буржуазия заводила в своих имениях промышленные и сельскохозяйственные производства, а в городах строила доходные дома, служившие выгодными объектами инвестиций.

Менеджеры, управлявшие недвижимостью, были обществом пёстрым и по рангу, и по уровню образования, и по методам работы. Среди них встречались разорившиеся помещики, сельские старосты, иностранные агрономы, зажиточные мещане, купцы и даже крестьяне. Столь же разными были и хозяева, да и сами объекты недвижимости. Управление недвижимым имуществом стало для России новым бизнесом, требовавшим своего менеджера. И он появился...

В начале XX века менеджеры-управленцы оказались важной частью делового мира России. Они происходили из разных слоёв общества, обладали разным уровнем образования и культуры. Но каждый из них находил своё место в великом многообразии российского делового мира.

По публикации журнала One2One



Утро вечера мудреней

Усталость ещё не гарантирует нам быстрое засыпание

«Я бы любил утро больше, если бы оно начиналось позже!» Эта шутка в различных вариациях стала одним из «хитов» Интернета.

Мы часто считаем небольшую утреннюю усталость чем-то вроде лёгкого дискомфорта, но факты говорят сами за себя. Недостаток сна ухудшает настроение, ослабляет память и мешает нам принимать разумные решения в течение всего рабочего дня. Не отдохнувший человек становится рассеянным и беспокойным.

Кстати, вы никогда не задумывались над тем, почему в ночные часы проблемы кажутся куда страшней, чем на утро следующего дня? Да потому, что уставший мозг усиливает чувство опасности. А согласно одному из исследований, невыспавшегося человека по эффективности можно приравнять к находящемуся в состоянии алкогольного опьянения.

Стоит отметить, что недостаток сна нельзя компенсировать никаким количеством принятого в том или ином виде кофеина. Да, двойной латте способен придать бодрости, но одновременно он повышает уровень нашей нервной системы и доводит человека «до предела», снижая способности к сотрудничеству. Кофе может препятствовать и работе творческой мысли...

Словом, для эффективности дневных усилий, нашему телу нужен отдых ночью. А поскольку большинству из нас вряд ли удастся поспать дольше утром, единственное решение проблемы – лечь в постель раньше.

Но мы этого не делаем. Почему? Тому есть две причины: во-первых, мы настолько заняты в течение всего дня, что единственное время, остающееся для себя, – это поздний вечер. И мы не торопимся лечь спать, ведь вечер – наш единственный досуг. Во-вторых, когда мы ус-

тали, у нас меньше силы воли и нам труднее заставить себя выйти из привычного ритма жизни.

Так как же увеличить количество часов для сна? Вот несколько советов, основанных на специальных исследованиях.

Начните с определения чёткого отрезка времени, когда вы должны лечь спать.

Будьте конкретны. Если вы поставите целью лечь спать «как можно раньше», её будет трудно достичь, поскольку нет чётко определённой границы. Лучше всего исходить из того времени, когда вам нужно вставать, и отнять от него нужные для сна часы. Постарайтесь, чтобы их было не меньше восьми. Это означает, что при подъёме в 6:45, лечь вы должны в 22:45.

Время после работы следует подвергнуть строгому аудиту. Вечер или два не пытайтесь ничего менять – просто запишите всё, что происходит с вами с момента прихода с работы до отхода ко сну. Возможно, вы обнаружите, что совсем не обязательно отменять те вещи, которые вам нравятся, и из-за которых вы не ложитесь вовремя (например, просмотр любимой телепередачи с 22:30 до 23:00). Достаточно просто перестать заниматься непродуктивной деятельностью, которая съедает ваше время в более ранние часы (например, не слоняйтесь бесцельно по соцсетям между 20:30 и 21:00).

Наметив конкретное время «отбоя», а также изыскав возможность избавиться от «пожирателей времени», обратите внимание на создание ритуала отхода ко сну. Он поможет расслабиться и сделать перспективу отдыха заманчивой. Избавьтесь от желания, когда часы бьют одиннадцать, включить в своё расписание очередную часть сериала или посмотреть в телефоне заголовки свежих газет. Не позволяйте эмоциям увести вас в другую сторону.



Приятный переход от периода активности к состоянию покоя исключительно важен. Усталость ещё не гарантирует нам быстрое засыпание. Сначала нужно расслабиться. Но то, что способствует релаксации у одного, другого, наоборот, возбуждает. Поэтому существует целый набор идей, из которых можно выбрать подходящие именно вам.

► Почитайте что-нибудь, что доставляет радость (беллетристику, поэзию, комиксы). То, что без труда удерживает ваше внимание и улучшает настроение. Только никогда не читайте в постели ничего, относящегося к работе! В этом случае настроиться на сон вряд ли удастся.

► Снизьте температуру в помещении. Более низкие температуры помогают нам заснуть, а также способствуют желанию забраться под одеяло. Специалисты рекомендуют ночную температуру в помещении от 16° до 20°С.

► Избегайте голубого света – того, что излучают смартфоны и экраны компьютеров. Он подавляет производство организмом мелатонина – гормона, навещающего сон. Исследования показывают: если сократить время воздействия на нас голубого света (уменьшив использование экранов или надевая специаль-

ные блокирующие очки), качество сна улучшается.

► Создайте расслабляющую обстановку с минимальным уровнем раздражителей. Приглушите свет, включите успокаивающую музыку, зажгите свечу...

Эксперты рекомендуют перед тем, как заснуть, выделять как минимум полчаса каждый вечер на расслабление. А ещё пусть будильник на телефоне сообщает вам, когда пора начинать укладываться, чтобы процесс превратился в привычку.

Как бы вы ни решили проводить последние минуты бодрствования, постарайтесь, чтобы это время было свободно от отрицательных эмоций. Например, избегайте поднимать острые и трудные темы в вечерних разговорах с близкими...

И наконец, держите рядом с постелью блокнот, ручку и ночник или фонарик. Если вам придёт в голову какое-нибудь важное дело на завтра, не хватайте смартфон. Лучше запишите всё на бумагу. То же самое касается любых важных мыслей, посещающих вас, пока вы пытаетесь заснуть. Когда идея будет записана, вы обнаружите, что вам гораздо легче её отпустить, чем вновь и вновь прокручивать в голове и «считать баранов» до половины третьего, а то и четвёртого. Приятных сновидений...

С МИРУ ПО ФАКТУ

Тут помню,
тут... забыл

Чрезмерная зависимость от использования компьютеров, поисковых систем и мобильных телефонов, ослабляет память.

На этот вывод наталкивают исследования, проведённые в Великобритании, Франции, Германии, Италии, Бельгии и Нидерландах. Участие в них приняло 6000 человек, сообщают «Евро-ньюс». Выяснилось, что более трети опрошенных обращается сегодня к компьютерам, а не к своей памяти, чтобы воспроизвести необходимую информацию.

Вспомнить номер старого домашнего телефона удалось 45% взрослых британцев. И только 29% помнит номера телефонов своих детей или коллег по работе.

Не склонны заучивать, или запоминать информацию и российские пользователи. Таков результат исследований «Лаборатории Касперского». Лишь четверть человека из десяти пытается сначала самостоятельно вспомнить ответ на вопрос, а уже потом найти его в Интернете. Зато российские пользователи лучше помнят контактную информацию своих близких. Пока.

Психологи считают, что сама по себе тенденция к поиску информации препятствует наращиванию долгосрочной памяти и ведёт к так называемой цифровой амнезии.

Осенней стужи друг

Есть новость для всех любителей красного вина. Оказывается, напиток этот в умеренных количествах полезен организму.

Учёные одного из канадских университетов провели ряд исследований, результаты которых доказывают безоговорочную пользу выпитого бокала вина. Выяснилось, что сердечнососудистая система и мышцы реагируют на вино так же, как на спортивную тренировку. По воздействию на наш организм бокал вина сравним с часовой активной физической нагрузкой в тренажёрном зале.

Конечно, речь идёт о настоящем, выдержанном вине, не содержащем консервантов и примесей. Вино из тетрапака не окажет того же действия по понятным причинам – целительная формула его состава нарушена. Только напиток благородного происхождения способен взбодрить организм, стимулируя приток крови к мышцам.

Магний, железо, цинк, натрий, калий, флавоноиды – эти ценные вещества присутствуют в вине и способствуют оздоровлению организма. Кроме того, содержащийся в нём ресвератрол препятствует отложению жира. Один бокал красного сухого вина в день снижает уровень сахара в крови и насыщает организм антиоксидантами. А умеренная доза алкоголя увеличивает частоту сердечных сокращений.

Разумеется, никто не говорит о злоупотреблениях. Пользу организму принесёт бокал хорошего вина раз в несколько дней. Красное вино, кстати, очень поможет тем, кто изнуряет себя диетами и тренировками. Чтобы не сорваться, специалисты советуют устраивать дни отдыха, в которые можно позволить себе немного божественного напитка. День перерыва – и вы вернётесь в привычный режим с новыми силами. Вино поможет организму сохранить здоровье и активность.

Читайте, бегайте, решайте

Чтобы мозг в любом возрасте работал эффективно, возьмите за правило делать ежедневно хотя бы одно из предлагаемых специалистами упражнений

«Эффект левой руки» укрепит нервные связи и поможет создавать новые. Для этого возьмите, например, компьютерную мышку (зубную щётку, ложку) в другую руку (если вы правша, значит в левую и наоборот) и попробуйте управлять ею. Не стоит переживать из-за возникшего чувства неуверенности, неудобства или неловкости. Просто ваш мозг учится новому навыку. Учёные доказали, что этот эффект активизирует творческие способности и значительно улучшает пространственное воображение.

Чтение и кроссворды стимулируют активность вашего мозга. Стремитесь впитывать как можно больше информации, читайте, читайте, и ещё раз читайте книги на разные темы. Найдите новое хобби, выучите иностранный язык. Обязательно избавьте себя от постоянного просмотра телевизора. Оно отупляет.

Физические нагрузки ускоряют мозговые процессы. Учёные Института биологических исследований «САЛК» (Калифорния) обнаружили у мышей, которые бегают в крутящемся колесе, в два раза больше клеток в той части мозга, которая отвечает за память и изучение.

Логические загадки, пазлы, головоломки – отличный способ заставить свой мозг работать. Чаше тренируйте свой мозг таким образом. А ещё не пренебрегайте sudoku.

Пополняйте свой словарный запас. Ежедневно изучайте значение любого нового слова (не важно, будет это язык иностранный или родной). Если словарный запас регулярно пополняется новыми словами, уровень интеллекта растёт.

Ведите дневник. Это позволит вам расширить границы мышления. Пишите воспоминания, записывайте мечты и текущие события.

Помните: постоянная работа мозга, любая активность, умственная и физическая, сводят к минимуму случаи потери памяти среди пожилых людей и замедляют процессы старения.

Магнитогорская торгово-промышленная палата

Международный институт менеджмента для объединений предпринимателей (МИМОП) ТПП РФ

(лицензия на образовательную деятельность №032204 от 28.06.2012)

ПРИГЛАШАЮТ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ В ВЕБИНАРАХ (ИНТЕРНЕТ-СЕМИНАРАХ)

3 И 4 ДЕКАБРЯ

«ПОРЯДОК ПРИМЕНЕНИЯ 44-ФЗ И 223-ФЗ В 2016 ГОДУ: ПОСЛЕДНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ И ПОСТАНОВЛЕНИЯ»

Время проведения – с 12:00 до 15:00

Стоимость участия в вебинаре:

- для специалистов коммерческих организаций – 4500 рублей
- для специалистов бюджетных организаций и организаций-членов палаты – 4000 рублей

11 ДЕКАБРЯ

«НАЛОГОВЫЙ УЧЁТ В 2015 ГОДУ: НЮАНСЫ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА И ПОСЛЕДНИЕ НОВОВВЕДЕНИЯ. ПЕРВЫЕ ИТОГИ ПРОВЕДЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК В ОБЛАСТИ ЭЛЕКТРОННОГО ДЕКЛАРИРОВАНИЯ»

Время проведения – с 12:00 до 14:30

Стоимость участия в вебинаре:

- для специалистов коммерческих организаций – 3500 рублей
- для специалистов бюджетных организаций и организаций-членов палаты – 3000 рублей

18 ДЕКАБРЯ

«ПРОСТО О СЛОЖНОМ. МАРКЕТИНГ В ИНТЕРНЕТЕ: ТЕХНОЛОГИЯ ЗАХВАТА И УДЕРЖАНИЯ КЛИЕНТА (продвижение, раскрутка, оптимизация и реклама)»

Время проведения – с 12:00 до 16:00.

Стоимость участия в вебинаре:

- для специалистов коммерческих организаций – 3500 рублей
- для специалистов бюджетных организаций и организаций-членов палаты – 3000 рублей

В ВЕБИНАРЕ (ИНТЕРНЕТ-СЕМИНАРЕ) МОЖНО ПРИНИМАТЬ УЧАСТИЕ ДИСТАНЦИОННО:

- в конференц-зале Магнитогорской ТПП (ул. Чапаева, 12);
- через Интернет на рабочем месте;
- через Интернет на домашнем компьютере

Участники вебинаров получают именной сертификат установленного образца МИМОП ТПП РФ о повышении квалификации. Дополнительно каждому из участников предоставляется интернет-ссылка записи вебинаров для просмотра в офлайн-режиме в течение месяца.

Телефон для справок и регистрации (3519)24-82-16 E-mail: mtp@mtpp74.ru



Испытательная лаборатория ООО «СОЭК-Магнитогорск»

(аттестат аккредитации №РОСС RU.0001.21ЭТ35 от 28.10.2011)

ОСУЩЕСТВЛЯЕТ ВСЁ КОМПЛЕКС РАБОТ ПО СПЕЦИАЛЬНОЙ ОЦЕНКЕ УСЛОВИЙ ТРУДА ДЛЯ ЛЮБЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ

НАШИ СПЕЦИАЛИСТЫ ПОМОГУТ

- провести идентификацию вредных и (или) опасных факторов производственной среды и трудового процесса;
- подготовить по результатам идентификации перечень рабочих мест, подлежащих измерениям;
- провести измерения вредных производственных факторов на рабочих местах;
- подготовить списки рабочих мест, подлежащих декларированию;
- провести мониторинг предприятий, оказывающих услуги по специальной оценке условий труда

По результатам проведённых работ выдаётся полный комплект необходимых документов.

НАШ АДРЕС: г. Магнитогорск, ул. Чапаева, 12

Испытательная лаборатория ООО «СОЭК-Магнитогорск»

Телефон/факс: (3519)22-63-44, 23-74-44
E-mail: ot@mtpp74.ru, aleshina@mtpp74.ru



ООО «СОЭК-Магнитогорск»

Проводим независимую экспертизу качества услуг, выполняемых сотрудниками автосервиса, в том числе дилерских центров обслуживания (кузовных, окрасочных, слесарных, диагностических работ)

Магнитогорск, ул. Чапаева, 12. Тел.: (3519) 22-63-44, 23-74-34.

ООО «СОЭК-Магнитогорск» Магнитогорской ТПП



ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА ТОВАРОВ

Исследование качества товара, бывшего в употреблении, определение причин образования дефектов и/или процента снижения качества по наличию дефектов

ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА ПОЗВОЛЯЕТ:

- установить наличие и причину образования дефекта
- определить качество изделия в целом
- определить соответствие качества требованиям действующей на территории РФ нормативной документации
- установить процент потери качества по наличию дефектов

Осуществляется по заявкам физических или юридических лиц.

Результат работы эксперта – **экспертное заключение (акт экспертизы)**, составленное в соответствии с требованиями нормативных документов и законодательных актов, действующих на территории РФ.

Экспертное заключение ООО «СОЭК-Магнитогорск» является документом, достаточным для подачи искового заявления в суд. Может служить документом для дачи мотивированного ответа покупателю на его претензию.

По вопросам проведения экспертизы обращаться:

г. Магнитогорск,
ул. Чапаева, 12.
Тел.: (3519) 22-63-44, 23-74-34.

ЧЛЕНАМ И ПАРТНЁРАМ МТПП РЕКЛАМНАЯ ПЛОЩАДЬ ИЗДАНИЯ ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ БЕСПЛАТНО