



Уважаемые господа!
Перед вами новый проект Европейской школы бизнеса MBA-центр – газета «Пробизнес». Это первая в Смоленске информационная газета для деловых людей и о деловых людях нашего города.

Команда, подготовившая этот выпуск, старалась отобрать самые лучшие и актуальные материалы, сделать газету интересной для вас. Мы будем рады услышать ваши отзывы, а также мнения о том, какие еще темы необходимо осветить в газете.

Надеемся, что круг наших читателей-экспертов расширится.

Присоединиться к нам очень просто – мы ждем ваших писем с пометкой в «теме» «Газета» по адресу: linkou@mail.ru.

Держите нас в курсе ваших интересов!

Читайте в номере



Качество без компромиссов

Треть менеджеров считает, что настоящую степень MBA можно получить только в западной школе бизнеса.

стр. 2



Важна практическая польза

«Любое образование необходимо оценивать с позиции его пользы для реальной деятельности»

стр. 3



Стресс в деловом взаимодействии

Стресс-менеджмент – неотъемлемая часть комплексной программы управленческой подготовки

стр. 3



107-летие российского вендинга

В 1898 году в России появился первый торговый автомат

стр. 4

СОБЫТИЯ И ФАКТЫ

Совет по малому предпринимательству определил план работы на 2006 год

30 января состоялось очередное заседание совета по малому предпринимательству при администрации города Смоленска. Как сообщили в информационно-аналитическом отделе администрации г. Смоленска, основной функцией совета, в состав которого вошли представители малого бизнеса, является обеспечение эффективного взаимодействия органов местного самоуправления с предпринимательскими структурами. Постановлением главы города утвержден новый состав совета. При его формировании учитывался принцип представления членами совета всего спектра отраслей малого бизнеса Смоленска.

Председатель совета - начальник управления по потребительскому рынку и развитию предпринимательства администрации г. Смоленска Раиса Чеберяк представила на рассмотрение присутствующих план работы совета на первое полугодие 2006 года, рассказала о финансовых перспективах поддержки малого бизнеса в городе.

В администрации Смоленска прошел семинар для предпринимателей

По плану, утвержденному главой города Смоленска Владиславом Халецким, начальник управления по потребительскому рынку и развитию предпринимательства администрации города Раиса Чеберяк провела обучающий семинар с руководителями малых предприятий и индивиду-

альными предпринимателями областного центра.

В повестке дня стояли вопросы, касающиеся новой кредитной политики банков в отношении малого бизнеса в 2006 году. В рамках семинара прошли их выставки-презентации и консультации по программам и перспективам кредитования субъектов малого бизнеса. Всего в семинаре приняли участие представители 15 банков и лизинговых компаний, около 200 руководителей малых предприятий и индивидуальных предпринимателей.

Подведены итоги развития малых предприятий в 2005 году

По итогам минувшего года количество малых предприятий в Смоленске по сравнению с 2004 годом выросло на 2% и составляет 3436. По данным информационно-аналитического отдела администрации г. Смоленска, в городе работают 10284 индивидуальных предпринимателя. Отмечается рост числа действующих субъектов малого предпринимательства в торговле, общественном питании, промышленности, бытовом обслуживании от 3 до 19%. Среднесписочная численность работающих на малых предприятиях составляет 20310 человек - на 11% больше, чем в 2004 году.

Об успешном развитии малого предпринимательства свидетельствует и рост налоговых поступлений в городской бюджет. В 2005 году только в виде единого налога на вмененный доход в бюджет отчислено 201 миллион 752 тысячи рублей, рост к 2004 году составил 310%. И еще один впечатляющий показатель минувшего года: объем собственных средств предпринимателей и организаций, вложенных в строительство и реконст-

рукцию объектов потребительского рынка, составил 418 миллионов 510 тысяч рублей.

Встреча с вкладчиками «Социальной инициативы»

По поручению главы города Смоленска Владислава Халецкого состоялась встреча заместителя главы города по градостроительству и земельным отношениям Анатолия Конькова с представителями вкладчиков Смоленского филиала финансово-строительной компании «Социальная инициатива». В рамках приема по личным вопросам, в присутствии директора филиала, они изложили свои просьбы, предложения и вопросы к главе города. Как сообщили в информационно-аналитическом отделе администрации г. Смоленска, поскольку в рамках одной встречи проблемы не решить, стороны договорились продолжить совместное обсуждение путей выхода из создавшегося положения, конкретных возможных мер по оказанию помощи смолянам, пострадавшим от деятельности «Социальной инициативы».

Предполагается на подобные встречи приглашать руководителей смоленских строительных организаций и опытных юристов.

Потребительский рынок на Смоленщине в 2005 году

В 2005 году населению Смоленской области продано потребительских товаров на 39 миллиардов рублей, что на 14% больше, чем в 2004 году. По данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Смоленской области, больше половины оборота розничной торговли формировали торгующие организации и индивидуальные предприниматели,

реализующие товары вне рынка.

По сравнению с 2004 годом оборот торгующих организаций увеличился на 24%, объем продаж на рынках - на 3%. Продовольственных товаров продано на 19,2 миллиарда рублей, что на 6% больше, чем в 2004 году. В обороте розничной торговли они занимали почти половину всех проданных товаров. Непродовольственных товаров продано на 19,8 миллиарда рублей, на 22% больше. Организационными общественными организациями реализовано продукции на 873,2 миллиона рублей, на 6% меньше уровня 2004 года. Алкогольных напитков в 2005 году продано на 3145,9 миллиона рублей, на 4% больше, чем в 2004 году. Их удельный вес в обороте розничной торговли составил 8%.

В 2005 году населению области оказано платных услуг во всех секторах реализации на 9408,8 миллиона рублей, что на 11% больше. Объем платных услуг населению на 85% формировался организациями. Доля услуг, оказанных физическими лицами, составила 15%. Значительный рост объема наблюдался по услугам системы образования (на 33%), транспортным (на 21%), связи (на 15%). Услуг бытового характера населению оказано на 670,8 миллиона рублей, что составило 118% к уровню 2004 года. В структуре формирования объема бытовых услуг удельный вес услуг, оказанных организациями, составил 39%, физическими лицами - 61%. Увеличился объем бытовых услуг по техническому обслуживанию и ремонту транспортных средств, машин и оборудования (на 44%), химчистке и крашению (на 74%), ритуальным услугам (на 10%). В то же время меньше, чем в 2004 году, услуг оказано по ремонту и пошиву швейных изделий (на 10%), прачечных (на 27%).

Использованы материалы ИА Регспит и ИА «Альянс Медиа».

ЦИФРЫ

42,4 кг мясopодуков, 16 кг рыбовопродуктов, 238,1 кг молока и молокопродуктов (в пересчете на молоко), 300 шт. яиц, 13,8 кг масла растительного и других жиров на год предлагается включить в потребительскую корзину жителей Смоленской области на следующие 5 лет. В потребительской корзине увеличено содержание жиров и белка животного происхождения, снижено содержание углеводов, что в целом повышает и пищевую, и биологическую ценность потребительской корзины.

14 банков города и региональных филиалов оказывают услуги по кредитованию малого бизнеса. Наиболее активно кредитуют малый бизнес Смоленское отделение Сбербанка России, филиал ЗАО «Запэнергопромбанк», КМК-Банк, УРАЛСИБ, филиал Смоленский ОАО «Импексбанк», Внешторгбанк.

550-600 млн. рублей выделено в Смоленской области на реализацию национальных проектов в 2006 году. Работа по реализации национальных проектов в регионе, по словам главного федерального инспектора по Смоленской области Николая Рудака, начата 10 декабря 2005 года.

2 миллиона рублей выделено бюджетом города на 2006 год на программу «Развитие и поддержка малого предпринимательства в городе Смоленске». Программа разработана администрацией города и реализуется с 2004 года. Расходиться средства будут, прежде всего, на предоставление субсидий на возмещение процентной ставки по кредитам, предоставляемым кредитными организациями, на льготы по арендной плате в первый год работы предприятия, оказания материальной помощи участникам выставок, конкурсов, организуемых администрацией города, на проведение ярмарки вакансий, мероприятий по подготовке и переподготовке кадров.

Использованы материалы ИА Регспит и ИА «Альянс Медиа».

В Смоленске появились обладатели Сертификатов Международной Ассоциации бухгалтеров

15 февраля получены результаты впервые проводившегося в Смоленске экзамена Международной Ассоциации бухгалтеров (IAB) на получение Сертификата в области ведения бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами. Экзамен состоялся в декабре, письменные работы студентов были отправлены для проверки в Великобританию. В соответствии с решением Экзаменационного совета IAB студентам присуждены международные Сертификаты. Международная Ассоциация бухгалтеров

(International Association of Book-keepers - IAB) - одно из самых крупных профессиональных сообществ бухгалтеров в мире, объединяющее более 100 000 специалистов из 90 стран мира. Около 10 тысяч бухгалтеров и финансистов ежегодно проходят курс обучения по программам IAB. Изучение программы позволяет получить необходимые знания по IAS (International Accounting Standards). Данные стандарты признаны во всем мире как эффективный инструмент для представления прозрачной и понятной информа-

ции о финансовой деятельности организации ее собственникам, клиентам и партнерам. Преимуществом программ является возможность обучения и сдачи экзамена на русском языке с получением признанного во всем мире диплома. Успешное окончание программы IAB дает право на членство в Международной Ассоциации бухгалтеров и получение профессиональной поддержки Ассоциации.



МВА ДЛЯ ЗАНЯТЫХ ЛЮДЕЙ

Качество без компромиссов

Как показал опрос, проведенный в сообществе менеджеров E-executive, The Open University Business School - OUBS является самой известной западной школой, предлагающей программы MBA в России. По результатам опроса около трети российских менеджеров считает, что настоящую степень MBA можно получить только в западной школе бизнеса. За чисто российские программы высказалось лишь 2% опрошенных. Чем отличается западная MBA от отечественной, мы решили узнать «из первых уст» во время визита в Москву профессора Джеймса Флека - нового декана Школы бизнеса Открытого университета, который приехал для вручения дипломов MBA выпускникам этого года.



— Коль скоро российские студенты сумели получить дипломы MBA, это означает, что их знания соответствуют британским стандартам. Мы осуществляем контроль качества на всех этапах — от создания учебных материалов до оценки достижений студентов, и поэтому гарантируем высокое качество образования.

— Существует мнение, что менеджмент — это не столько наука, сколько искусство. Так можно ли научить менеджменту?

— Я согласен с тем, что

менеджмент — это искусство (заметьте, непростое искусство) с элементами науки. Действительно, есть мнение, что менеджменту нельзя научить. Особенность программ Открытого университета состоит как раз в том, что мы никогда не учим студентов в отрыве от практики. Все наши студенты работают в бизнесе, понимают практические проблемы и могут использовать знания, полученные в школе бизнеса, для решения повседневных за-

дач. Мы не обучаем теории, которая вообще не имеет отношения к делу. Мы даем только четкие практические знания.

— Какие факторы качества образования являются, на ваш взгляд, особенно важными?

— Наиболее важны три фактора: качество учебных материалов, уровень подготовки преподавателей (тьюторов) и квалификация наших студентов. Студенты должны иметь опыт практической работы, чтобы определить, насколько эффективно можно использовать наши учебные материалы.

На мой взгляд, эта триада — гарантия качества образования в области менеджмента. И это не только мое мнение, но и трех авторитетных организаций — AACSB, EQUIS и AMBA, которые аккредитовали программу MBA Открытого университета Великобритании. Только 21 учебное заведение во всем мире имеет одновременно три эти аккредитации.

Борис СТАРЦЕВ.

НОВОСТИ ЗАКОНОТВОРЧЕСТВА

ГОСДУМА ПОМОЖЕТ МАЛОМУ БИЗНЕСУ В ВЫКУПЕ ПОМЕЩЕНИЙ



Комитет Госдумы по собственности рекомендовал принять в первом чтении законопроект о льготах для малого бизнеса.

Законопроект предлагает малому бизнесу приватизировать арендованное им

имущество на преимущественных правах. Согласно этому документу, на период с 1 января 2006 года до 1 января 2009 года устанавливается специальный внеконкурсный способ приватизации такого имущества. В том случае, если предприятие малого бизнеса арендовало в течение не менее чем трех лет государственное или муниципальное имущество, оно имеет преимущественное право его выкупа. При этом законопроект распространяется на конкретный закрытый перечень организаций малого бизнеса.

В середине 2005 года российский правительство уже отклонило аналогичное предложение депутатов Госдумы. В неприятном законопроекте парламентарии выступали за трехлетний мораторий на продажу имущества через конкурсы и аукционы, а также предлагали разрешить малым предпринимателям на внеконкурсной основе выкупать в этот период арендуемые ими помещения. Как заявил, в свою очередь, директор департамента госрегулирования в экономике МЭРТ Андрей Шаров, государство может предоставить представителям малого бизнеса трехлетнюю рассрочку по выплате стоимости приватизируемых помещений, а также в два раза снизить размер задатка, вносимого для участия в торгах.

В соответствии с вступившим в силу с 1 января Законом «Об общих принципах организации местного самоуправления», до 1 января 2009 года муниципальные власти должны приватизировать принадлежащее им имущество, не связанное с их полномочиями и публичными функциями. При этом основная часть такой муниципальной недвижимости арендуется малыми предпринимателями. В случае ее приватизации малый бизнес будет вынужден соревноваться на торгах с более крупными коммерческими фирмами.

В данной ситуации законопроект имеет большое социальное значение, так как его принятие позволит остановить продолжающийся в настоящее время негативный процесс ликвидации необходимых для населения и являющихся налоговой базой местных бюджетов предприятий малого бизнеса в сфере торговли, бытового обслуживания, социальной сферы. Упомянутый процесс ликвидации малых предприятий вызван тем, что на аукционах по продаже помещений, занимаемых указанными организациями, последние практически не имеют шансов по сравнению с представителями крупного бизнеса на победу и тем самым лишаются производственной базы.

По мнению депутатов в связи с тем, что законопроект распространяется на конкретный закрытый перечень организаций малого бизнеса, а также в нем установлена оговорка по сроку продолжительности аренды имущества, любая возможность злоупотреблений при реализации законопроекта практически исключена.

По материалам Интерфакс, 9 февраля.

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

В Смоленске сложились благоприятные условия для ведения малого бизнеса

Смоленская область занимает 5-е место в рейтинге регионов, с точки зрения условий ведения малого бизнеса. Рейтинг был составлен по результатам проведенного ВЦИОМ крупномасштабного исследования, посвященного условиям работы малого бизнеса в России. В рамках исследования в марте-апреле 2005 г. было опрошено 4350 респондентов — представителей малого бизнеса в 80 субъектах РФ.

По результатам опроса были выявлены основные проблемы, которые тревожат сегодня предпринимателей. Наибольшие трудности в работе малого бизнеса вызывают ситуация с судебной-правовой защитой (лишь в 7 из 80 регионов респонденты оценили ее как благоприятную) и доступ к производственным площадям, включая офисные помещения (благоприятная ситуация зафиксирована только в 3 из 80 регионов). Так, лишь 0,7% российских предпринимателей полностью уверены в том, что возможно отстаивать законные интересы своего бизнеса вопреки воле региональных властей. 68,8% считают, что эти шансы минимальны или их нет вовсе.

Существенную озабоченность респондентов вызывает состояние конкурентной среды и уровень безопасности бизнеса. Речь идет о предпочтениях со стороны региональных властей определенным компаниям и о давлении со стороны крупного бизнеса. Половина опрошенных респондентов заявляет, что в их регионе существуют отрасли, доступ в которые искусственно затруднен подобными предпочтениями, и только 23% полагают, что таких отраслей нет.

Вместе с тем представители малого бизнеса высоко оценили программы поддержки малого предпринимательства и любые действия властей, направленные на реальную защиту интересов малого бизнеса. В 57 из 80 регионов ситуация в данной сфере признана благополучной, в 23 — неблагоприятной.

На основе анализа ряда факторов был составлен рейтинг, включающий 79 регионов. Кроме нашей области в пятерку лидеров рейтинга вошли Ямало-Ненецкий автономный округ, Башкирия, Ставропольский край и Тульская область. Замыкают рейтинг Курская и Липецкая области, Москва, Краснояр-

ский край и Воронежская область.

Исследование выявило, что в регионах, не относящихся на сегодняшний день к лидерам экономического развития, зачастую объективно больше предпосылок для роста малого предпринимательства. Это связано со спецификой развития малого бизнеса, чьи потребности отличаются от запросов крупных и средних корпораций. В регионах-лидерах относительно легко выйти на рынок, достаточно неплохое, по оценке респондентов, отношение властей, которые не очень притесняют, а то и реально поддерживают малый бизнес; неплохо обстоят дела с доступом к коммерческой недвижимости. Напротив, в регионах-аутсайдерах зафиксирован самый высокий объем производства малых предприятий и инвестиций, но очень низок прирост инвестиций. Эти предпринимательские рынки практически исчерпали потенциал роста, и их развитие может быть интенсифицировано только в случае решения ряда крайне серьезных проблем. Поэтому Москву и другие регионы этой группы можно назвать «остывающими».

По материалам ВЦИОМ.

Открытый конкурс на право заключения государственно-го контракта по обеспечению готовым питанием и хлебобулочными изделиями больных ОГУЗ «Смоленский областной наркологический диспансер»

Заказчик: департамент Смоленской области по здравоохранению.

Организатор: департамент финансов, бюджета и государственного заказа Смоленской области.

Предмет закупки: право на заключение государственного контракта по обеспечению готовым питанием и хлебобулочными изделиями больных ОГУЗ «Смоленский областной наркологический диспансер».

Способ закупки: открытый конкурс.

Дата и время окончания приема конкурсных заявок: 20.03.2006.

Срок проведения закупки: апрель 2006 года по март 2007 года включительно.

Контактная информация: адрес: 214008, г. Смоленск, пл. Ленина, 1, комн. 241.

Телефон: (4812) 38-85-58.

Электронная почта: goszakaz@admin.smolensk.ru

Контактное лицо: Иванцова Галина Анатольевна.

Открытый конкурс на право заключения контракта по поставке адаптированной молочной смеси для детей первого года жизни, находящихся на смешанном и искусственном вскармливании

Заказчик: департамент Смоленской области по здравоохранению

Организатор: департамент финансов, бюджета и государственного заказа Смоленской области

Предмет закупки: адаптированная молочная смесь для детей первого года жизни, находящихся на смешанном и искусственном вскармливании

Способ закупки: открытый конкурс

Дата и время окончания приема конкурсных заявок: 23.03.2006

Контактная информация: адрес: 214008, г. Смоленск, пл. Ленина, 1, комн. 241

Телефон: (4812)38-85-58

Электронная почта: goszakaz@admin.smolensk.ru

Контактное лицо: Покорская Наталья Владимировна

Оказание услуг по предоставлению цифровых каналов передачи данных

Заказчик: аппарат администрации Смоленской области.

Организатор: департамент финансов, бюджета и государственного заказа Смоленской области.

Предмет закупки: оказание услуг по предоставлению цифровых каналов передачи данных.

Способ закупки: открытый конкурс.

Дата и время окончания приема конкурсных заявок: 14.03.2006.

Контактная информация: адрес: 214008, г. Смоленск, пл. Ленина, д. 1, комн. 204, департамент финансов, бюджета и государственного заказа Смоленской области.

Телефон: (4812) 38-66-56.

Электронная почта: goszakaz@admin.smolensk.ru

Контактное лицо: Еникеева Ольга Эрнстовна.

Открытый конкурс на право заключения государственного контракта на поставку запчастей, техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств, сельхозтехники

Заказчик: областное государственное автотранспортное учреждение администрации Смоленской области.

Организатор: департамент финансов, бюджета и государственного заказа Смоленской области.

Предмет закупки: выбор организации на поставку запчастей, техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств, сельхозтехники.

Способ закупки: открытый конкурс.

Дата и время окончания приема конкурсных заявок: 15.03.2006.

Контактная информация: адрес: 214008, г. Смоленск, пл. Ленина, д. 1.

Телефон: (4812) 32-67-40.

Электронная почта: goszakaz@admin.smolensk.ru

Контактное лицо: Скрячев Василий Николаевич.

Открытый конкурс по выбору страховой организации, предоставляющей услуги по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств

Заказчик: департамент экономического развития и торговли Смоленской области.

Организатор: департамент финансов, бюджета и государственного заказа Смоленской области.

Предмет закупки: выбор страховой организации, предоставляющей услуги по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств.

Дата и время окончания приема конкурсных заявок: 13.03.2006.

Контактная информация: адрес: 214008, г. Смоленск, пл. Ленина, д. 1, комн. 241.

Телефон: (4812) 38-85-58

Контактное лицо: Онучина Надежда Юрьевна.

Текущие конкурсы

ГОСЗАКАЗ

Стресс в деловом взаимодействии: УЧИМСЯ УПРАВЛЯТЬ СОБОЙ

С 5 по 9 декабря на ОАО «ПО «Кристалл» был проведен 5-дневный тренинг для начальников участков и ведущих технологов по изучению моделей антистрессового руководства и антистрессового подчинения. Тренинг проводился специалистом по бизнес-психологии, старшим преподавателем дисциплин «Психология управления» Московского психологического института, тренером Европейской школы бизнеса МВА-центр Алексей Хлопиной.

В чем смысл понятия «тренинг» и чем он отличается от привычных форм обучения?

Тренинг - это обучение посредством практического освоения и системной тренировки определенных навыков или поведения. В течение тренинга тренером ведется постоянный контроль эффективности занятий посредством обратной связи. В конце обязательно проводится анонимное анкетирование участников по оценке практической пользы полученных знаний и навыков, а также мотивация на дальнейшее самообучение и саморазвитие.

Удивительно, что «стресс-менеджмент» тоже наука?

И притом наука очень важная - она является неотъемлемой частью комплексной программы управленческой подготовки. Насыщенность жизни современного человека, сложность проблем, которые приходится решать постоянно и неотложно, накопление усталости и напряжения - благодатная почва для возникновения стресса. Стресс, с которым человек не справился, переходит в болезнь, депрессию, нервные срывы. А если жизнь подкинет еще и конфликтную ситуацию? Даже компьютер дает сбой, что уж говорить о человеке. Но руководитель



- это ответственность не только за себя, но еще и за общий психологический климат в коллективе. Помните детскую песенку: «Учиться надо весело, чтоб хорошо учиться...»? Работа в состоянии стресса - плохая работа.

Чему учились участники тренинга?

Учились распознавать разные виды стрессов, делить их на фазы и логические уровни. Осваивали технику преодоления стресса, если он уже возник, - так называемые методы экспресс-восстановления. И главное, учились сознательно сужать круг стрессовых ситуаций и предотвращать появление нервно-психического напряжения.

О каких результатах пройденного обучения можно говорить?

По итогам тренинга мы провели анонимное анкетирование. По 5-балльной системе качество проведенного курса обучения его участники оценили так: «четверку» поставили 4,8% опрошенных, «пятерку» - 80,9%. Остальные отметили следующее: «интересно, доступно, реалистично», «удовлетворен и доволен», «полезно, но мало времени».

Приятно, что тему тренинга 81% участников назвали очень актуальной, 76,2% отметили высокую практическую полезность, а 62% признали, что участие в тренинге дало им толчок к саморазвитию.

«Благодарю за помощь, появилось объяснение проблем, улучшилось отношение к жизни!» - такие отзывы не надо комментировать. Надеемся, что результатом тренинга станет повышение уровня стрессоустойчивости его участников и, как следствие, эффективности взаимодействия с руководителями, коллегами и подчиненными на рабочем месте.

В.Шапова,
старший инженер по подготовке кадров
ОАО «ПО «Кристалл».

МНЕНИЕ

О возможностях повышения квалификации для действующих менеджеров мы беседуем с Виктором Лапыкиным, заместителем генерального директора, членом правления ОАО «Смоленск-энерго». В 2005 году В.Лапыкин закончил программу Профессонального Сертификата в области менеджмента Школы Бизнеса Открытого Университета Великобритании.

ВАЖНА ПРАКТИЧЕСКАЯ ПОЛЬЗА



чество руководителя. Учеба помогла мне систематизировать уже имеющиеся знания, дала возможность лучше расставить приоритеты в своей работе.

Кроме того, используемая методика обучения стимулирует активную творческую деятельность. Появляется новый взгляд на свою работу и процессы, происходящие в компании, открываются новые горизонты в стратегии и тактике.

Какие элементы обучения вам больше всего понравились?

Особенно яркие воспоминания оставляет о себе, конечно, выездная воскресная школа. Здесь в значительной степени стерта грань между обучением и практической деятельностью, есть возможность решать не только учебные задачи, но и живые практические ситуации из нашей повседневной деятельности. На мой взгляд, это один из наиболее эффективных элементов обучения.

Можете ли вы порекомендовать обучение персоналу в Европейской школе бизнеса МВА-центр другим компаниям?

Да. Обучение здесь значительно повысит уровень профессионализма менеджеров вашей компании, поможет создать команду единомышленников, говорящих на одном языке. При этом вы можете быть уверены, что это будет качественно, эффективно, в короткие сроки и без отрыва от работы.

Беседовала Т. Комарова.

Виктор Викторovich, почему именно программу Школы Бизнеса Открытого Университета Великобритании, предлагаемую в Смоленске МВА-центром, вы выбрали для своего обучения?

Данная программа обеспечивает, на мой взгляд, достаточно высокое качество знаний. Исходя из моего опыта, любое образование необходимо оценивать с позиции его пользы для реальной деятельности. Программы, предлагаемые в МВА-центре, как раз и представляют собой передовой опыт и знания в практической области. Именно поэтому ОАО «Смоленскэнерго» уже три года обучает здесь своих менеджеров, а в прошлом году данные программы получили Свидетельство о корпоративной аккредитации РАО «ЕЭС России».

А что дало вам обучение здесь?

Многое из того, что я узнал, мне было известно из моей практики работы в ка-

ЗНАТЬ-УМЕТЬ-ВЛАДЕТЬ-БЫТЬ

Управление карьерой

Традиционно карьеру рассматривают как процесс развития соответствия человека и организации. Управление карьерой включает в себя как саморазвитие, так и вероятную смену работы. Но специалисту вовсе не обязательно менять организацию. Возможно, он сможет найти лучшее применение своим способностям внутри той же компании. Способность приспосабливаться к изменяющимся обстоятельствам и возможностям и реагировать на них, вероятно, будет ключом к успешному развитию его карьеры.

Когда вы берете на себя новые виды ответственности, вам необходимы дополнительные знания и навыки. Продвижение по службе, предполагающее рост рабочей гибкости, делает все более важным обладание определенными навыками. Влияние новых технологий затрагивает все сферы деятельности, увеличивается скорость технических изменений. Вот почему существенным фактором карьерного

роста является личностное развитие человека, его обучение в течение всей жизни.

Обучение взрослых отличается от учебы детей. Ноулз (1980) выделил четыре основные характеристики взрослых учащихся, которые отличают их от детей:

● **Самостоятельность.** Вы предпочитаете управлять тем, что вы изучаете и как вы это изучаете.

● **Использование опыта.** Вы понимаете, что вы можете использовать свой опыт во время обучения.

● **Готовность учиться.** Вы более всего заинтересованы в изучении того, что кажется вам срочным или нужным.

● **Ориентация на проблему.** Вы больше интересуетесь обучением в ситуации, когда вы хотите лучше что-либо понять или вести себя по-другому.

Ноулз отмечает, что менеджеры учатся, используя собственный опыт и применяя приобретенные знания к текущим проблемам. Именно на этом основан известный «цикл обучения, основанный на опыте», предложенный Колбом и Фраем и включающий четыре последовательных этапа: получение конкретного опыта, его осмысление, формирование идей (концептуализация) и проверка на практике.

Разные люди отдают предпочтение разным стилям обучения. Определение подходящего для нас стиля помогает нам выбрать соответствующий подход к обучению и личному развитию. Научная основа для этого была заложена в рабо-

те Хони и Мамфорда в 1980-х годах. Авторы выделили четыре стиля - деятель, мыслитель, теоретик и прагматик, которые могут быть проиллюстрированы следующими высказываниями:

«Я постараюсь попробовать что-нибудь новое» (деятель).

«Мне необходимо немного времени, чтобы подумать об этом» (мыслитель).

«Как это соотносится с результатами, достигнутыми нами в последнее время?» (теоретик).

«Что это означает на практике?» (прагматик).

Как видно из схемы, эти стили обучения взаимосвязаны с этапами цикла обучения Колба и Фрая. Понимание того, какому стилю обучения человек отдает предпочтение, предоставляет ему возможность осознанно подойти к выбору программы саморазвития и обучения, соответствующей целям его карьеры.

Задание

Рекомендуемое время на выполнение задания - 5 минут.

1. Подумайте, какой стиль обучения, по Хони и Мамфорду, наиболее подхо-



дит для вас? Чем это подтверждается?

2. Какая программа развития вас как специалиста представляется вам наиболее подходящей для того, чтобы быть готовым к выполнению плана своей карьеры?

Цель управления карьерой заключается в том, чтобы обеспечить соответствие предпочтений и приоритетов личности и организации. Понимание особенностей процесса обучения взрослых людей и определение предпочитаемого стиля обучения помогает сформировать программу подготовки и развития работника, соответствующую целям его карьеры.

В данной статье представлены выдержки из модуля «Менеджер и организация» Программы Профессонального Сертификата в области менеджмента Школы Бизнеса Открытого Университета Великобритании (Книга 1 «Менеджер», раздел 3 «Управление карьерой»).

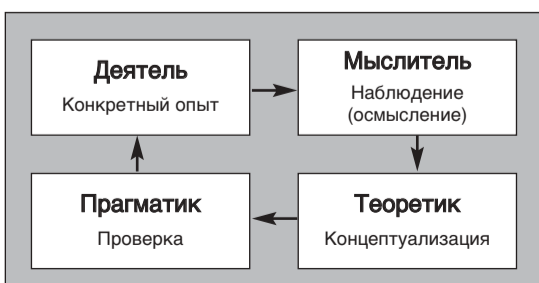


Схема. Стили и цикл обучения.

ДЕЛОВОЙ ЭТИКЕТ

О чем говорит визитка?

«Визитная карточка – важная составляющая бизнеса. Это эффективная и к тому же недорогая форма рекламы... Карточка – это стратегическое оружие. Она влияет на развитие вашего бизнеса еще долго после того, как вы ее кому-нибудь дали...»

«Законы успеха»

(под редакцией Кристи Ли)

Визитная карточка – одно из отражений имиджа фирмы и личного имиджа ее владельца. Она является выражением как индивидуального стиля и вкуса человека, так и фирменного, корпоративного стиля. Очень сильно культура визитных карточек развита за рубежом, где во многих фирмах ведется работа по анализу визиток с целью получения дополнительной информации о статусе ее владельца, организации, которую он представляет.

Вместе с визиткой через оформление карточки, информацию о месторасположении офиса и количестве телефонных номеров вы получаете первую информацию о фирме и ее представителе.

Содержание визитной карточки

Существует два вида визиток – стандартная и представительская.

На стандартной визитке обычно слева сверху располагается логотип компании, сверху по центру название компании, ниже фамилия, имя, отчество, еще ниже полное название должности (без сокращений), внизу справа – адреса и телефоны фирмы и ваши служебные. Если визитка выполнена на иностранном языке, вначале указывается имя, затем, возможно, первая буква отчества с точкой, затем фамилия, т.к. отчество обычно принимается за второе имя. Существует мнение, что чем больше телефонов указывается, тем солиднее фирма или лицо – владелец визитки. Однако, если по четырем из пяти указанных те-

лефонов отвечают, что вас там не застанут, или не отвечают вовсе, можете быть уверенным, звонивший больше не позвонит.

На представительской визитке указывают фамилию, имя, отчество, полное название фирмы, должности, но не проставляют координаты – ни адрес, ни телефон. Карточку используют для специальных и представительских целей. Она облегчает конкретное общение. Но ее вручение механически не означает намерение владельца продолжать контакты с собеседником.

Деловым людям также весьма полезно иметь карточки для неслужебных ситуаций, дружеских, светских контактов, когда упоминание должности, подчеркивание официального статуса может быть не понято и не принято.

Если у вас изменились телефоны или адрес, допускается аккуратно зачеркнуть старый и написать новый. Если изменилась должность, такая операция считается дурным тоном. Визитки обязательны для работников фирмы, в чьи обязанности входит общение с людьми, часто высшие руководители и начальники отделов легко обходятся без визитных карточек, в то время как их подчиненные их имеют. Однако вы можете оказаться в двусмысленном положении, если в ответ на вручение визитной карточки говорите, что у вас визитки кончились или их нет.

Оформление визитной карточки

При выборе бумаги, шрифта целесообразно воспользоваться услугами дизайнера-профессионала, посмотреть образцы карточек фирм, подобных вашей, чтобы не ошибиться в соответствии сделанного вами выбора вашему корпоративному имиджу. Размер визитной карточки для сотрудника фирмы – 90 x 50 мм, для менеджера высшего звена – 100 x 60 мм.

Визитная карточка обычно печатается на плотной матовой бумаге высокого качества. Использование нестандартных материалов при изготовлении визиток имеет целью показать, что для владельца нет ничего невозможного. Визитка на коже с золотым тиснением графа Новоземельского недоумения не вызовет, а вот аналогичная у помощника менеджера выставляет последнего в нелепом виде. Нормальным считается оформление, в котором используются темные шрифты и светлый фон. Однако в наши дни карточки перестали быть только белыми. Их печатают на бумаге различных цветов, активно используют графику, различные шрифты, делают складными, помещают на визитке свою фотографию. Последнее, правда, считается не лучшим стилем. Деловым людям желательно не проявлять эксцентричности ни в выборе материала, ни в цвете. В любом случае, шрифты должны быть удобочитаемыми и контрастными с фоном. Дурным тоном считаются ламинированные визитки – невозможно делать пометки. Не стоит забывать, что обратная сторона визитки служит для пометок. Информация на второй стороне допустима только для визитных карточек фирмы и сотрудников магазина, рекламных агентов – там можно расположить схему проезда. Никуда не годится помещение на обратной стороне информации на другом языке (сейчас очень популярно делать русско-английские визитки), во-первых, неудобно делать пометки, во-вторых, могут подумать о плохом финансовом положении – не хватило денег на два комплекта.

Визитные карточки, собранные на протяжении ряда лет активной деятельности фирмы, делового человека, могут составить ценное досье, стать основой картотеки действующих или потенциальных партнеров, клиентов, различных «полезных» людей и организаций.



ЕВРОПЕЙСКАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА MBA-ЦЕНТР
ПРОВОДИТ РЕГИСТРАЦИЮ НА ПРОГРАММЫ

Школы Бизнеса Открытого Университета Великобритания

Профессиональный Сертификат в области менеджмента

- «Менеджер и организация»
- «Менеджер и персонал»
- «Управление финансами и информацией»
- «Маркетинг и управление качеством»

Программа является частью программы MBA OUBS, MBA ЛИНК «Стратегия». Обучение на русском языке, длительность – 1 год.

Окончание регистрации – 30 марта.

Международной ассоциации бухгалтеров МАБ (IAB)

- * Сертификат в области бухгалтерского учета
- * Диплом в области финансовой отчетности и бухгалтерского учета

Окончание регистрации – 1 сентября.

Международной Академии Бизнеса (Москва)

«Маркетинг: технология продаж» (Стратегия, тактика и приемы продаж)

Весеннюю программу тренингов

- * «Современные технологии активных продаж»
- * «Тайм-менеджмент»
- * «Управление конфликтами в организации»

Программу базовых тренингов для подростков

- * «Путь к успеху»
- * «Успешное общение»
- * «Определение и развитие личностных и профессиональных способностей»

Подробнее обо всех программах и сроках регистрации на сайте www.eurotmba.ru, по тел. (4812) 64-32-06, а также в офисе Европейской школы бизнеса MBA-центр по адресу: ул. Кирова, д. 22 б, оф. 56

Английский для отдыха, бизнеса и карьеры в MBA-центре

Работаем над свободной разговорной речью, грамотной письменной формой и чтением.

ул. Кирова, г. 22 б, оф. 56
64-32-06

БИЗНЕС-ЮМОР

Адаптация вопросов кредитного интервью применительно к малому бизнесу

- У вас только одна компания или она является частью холдинга?
- Кроме этого киоска у вас есть другие?
- Планируете ли вы на этот год развитие бизнеса и дальнейшую экспансию на рынке?
- Собираетесь открывать вторую палатку на Савеловском?
- Нет ли конфликта между акционерами компании и топ-менеджментом?
- Вы с Петровичем нормально ладите?
- Какая средняя рентабельность вашего бизнеса в целом по корпорации?
- И сколько навару с ваших шести мобильных туалетов?
- Какой у вас неснижаемый остаток товаров на складах?
- Йогурт за день весь раскупают или чего на утро остается?
- Супруга готова дать нотариально заверенное согласие на ваше поручительство?
- Жена не заругается, что вы «бабки» в банке взяли?
- Имеется ли выраженная сезонность в вашем бизнесе?
- Копченые куры когда лучше идут – летом или зимой?
- Имеются ли финансовые вложения?
- Лотерейные билеты покупаете?
- Расшифруйте, пожалуйста, подробнее данные вашего аналитического учета.
- Покажите, пожалуйста, еще раз ту зеленую тетрадку.

ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ

107-летие российского вендинга

107 лет минуло с появления первого автомата в России, когда в далеком ноябре 1898 года в Санкт-Петербурге был установлен автомат по продаже плиток шоколада.

Автомат был установлен петербургской фирмой «Жорж Борман» (основатель и глава – Георгий Николаевич Борман), на фабриках которой выпускался шоколад и конфеты, мармелад и пастила, карамель, монпансье и леденцы.

В первый день автомат вызвал такой ажиотаж, что жандармам пришлось наводить на улице, перегруженными желаящими увидеть его работу, порядок. Служащий фирмы, несмотря на элементарную простоту устройства и на наличие инструктивной надписи, по многу раз давал разъяснения и следил за правильностью действия покупателей.

О происхождении автомата: неизвестно, произведен ли был автомат в компании «Жорж Борман» или же был где-то заказан. Об устройстве автомата известно следующее: автомат представлял собой установленный на чугунном основании металлический домик с черепичной крышей. Высота домика составляла около 170 сантиметров, ширина – 35 сантиметров. Интересно заметить, что для того периода металлический корпус – серьезная новация. Автоматы по всему миру, как правило, делали из дерева и крайне редко устанавливали на улицах. В корпус автомата были вмонтированы часы и барометр. Работал автомат следующим образом: для получения плитки шоко-

да необходимо было положить 15-копеечную монету в отверстие на лицевой стенке и повернуть находящуюся здесь же ручку, после чего внизу открывался щиток-клапан и выдвигалась шоколадная плитка.

Автомат по-разному был принят общественностью, но, безусловно, привлек внимание к себе и продукции фирмы. И все же грандиозным планам компании Георгия Бормана о развитии автоматной торговли не удалось осуществиться. Или первый автомат не оправдал надежд и слишком быстро вышел из строя, или планам компании помешала череда революций. Так или иначе, но план по установке в Санкт-Петербурге до 40 автоматов по продаже шоколада так и не был воплощен.

В отличие от плана Бормана, в Смоленске с конца 2005 года успешно реализуется план по установке терминалов моментальной оплаты «Элекснет». Смоленск является первым из регионов, после Москвы и Санкт-Петербурга, где были установлены терминалы. Характеристики автоматов позволяют устанавливать их в самых различных местах – супермаркетах, развлекательных комплексах и даже АЗС.

Терминалы позволяют в режиме реального времени оплачивать услуги операторов сотовой связи, Интернет, спутниковое телевидение, банковские кредиты, пополнять карты VISA.

В ближайшее время количество терминалов будет увеличено до 30, в них можно будет оплачивать еще и коммунальные услуги и городской телефон.

