



# ДЕЛОВОЙ

# Н О В О Р О С С И Й С К

#3-4 [126-127], 28/03/12, среда

ntpp.biz

В ЭТОМ НОМЕРЕ:

Бельгия -  
Новороссийск.  
Деловые встречи.

Представители  
10 фламандских  
компаний  
встретились  
с предпринимателями  
из Новороссийска

2 стр.

Интернет-  
сайт

Как правильно  
сделать веб-  
страницы?



4 стр.

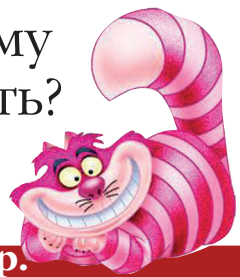
Как  
обустроить  
дом?

Мой дом - моя крепость,  
сколько раз мы  
представляли себе свой  
дом. И вот, наконец, мы  
решили построить  
свою крепость.



4 стр.

1 апреля.  
И кому  
верить?



5-6 стр.



## Социальное партнерство: бизнес и власть

29 февраля в Морском Культурном Центре состоялся Форум для предпринимателей «Социальное партнерство: бизнес и власть», организованный администрацией Новороссийска.

Форум был организован администрацией города при поддержке Новороссийской торгово-промышленной палаты. Это был первый опыт проведения встречи предпринимателей и представителей власти в режиме нескольких диалоговых площадок. И все получилось!

Несмотря на неожиданно снежную погоду, многие предприниматели добрались до МКЦ. Сразу в фойе на выставке достижений посетители смогли познакомиться с рекламными предложениями и инновационными проектами предприятий города, в том числе с информацией, представленной НТПП.

Бизнес-форум открылся пленарным заседанием с участием заместителя главы города **Игоря Алексеича ДЯЧЕНКО**, на котором выступающие подвели итоги года и рассказали о планах на 2012 год.

Начальник отдела торговли и потребительского рынка **Павел Анатольевич НАЗАРЕНКО** начал с приятных моментов прошедшего года: «Оборот оптовой торговли вырос на 40%. Выполнена реконструкция многих сооружений в Новороссийске, подписано инвестиционное соглашение на строительство гипермаркета «Метро».

Павел Назаренко озвучил также и основные проблемы в сфере общественного питания: недостаточную развитость сети «детских кафе», заведений для семейного отдыха, дефицит квалифицированных кадров, низкий уровень внедрения новых технологий и неэстетичный внешний вид заведений. По словам П. Назаренко, в будущем году планируется проведение семинаров для руководителей предприятий общественного питания, открытие не менее 20 магазинов шаговой доступности, а также проведение регулярного мониторинга цен в магазинах.

**Илья Михайлович ПАРШИН**, начальник отдела по взаимодействию с малым и средним бизнесом, рассказал предпринимателям о программах субсидирования бизнеса. В 2012 году запланировано 35 бесплатных семинаров, каждую последнюю пятницу месяца будут проводиться Дни открытых дверей для предпринимателей. Кроме того, городской программой поддержки малого бизнеса предусмотрены бесплатные места на форуме «Сочи 2012».

Начальник УВД Новороссийска **Владимир Алексеевич РОЖКОВ** обратил внимание предпринимателей на то, что сегодня проходит огромный сброс фальшивых денег. «Приобретайте аппараты для проверки денег. Следите за безопасностью предприятия: установите камеры видеонаблюдения, металлодетекторы, тревожные кнопки», – предупредил предпринимателей Владимир Алексеевич.

После пленарного заседания предпринимателям была предложена разнообразная и интересная программа, рассчитанная на весь день: круглые столы «Управле-

ние маркетинговыми процессами», «Как начать свой бизнес», «Трудовое законодательство», семинар «Взаимодействие с контрольно-надзорными органами», а также мастер-класс для предприятий общественного питания.

Особое внимание заслуживает семинар «Взаимодействие с контрольно-надзорными органами», на котором предприниматели встретились с представителями ИФНС по г. Новороссийску, Роспотребнадзора, Пожнадзора и прокуратуры города. Вела семинар вице-президент Новороссийской ТПП **Юлия РОСТОВИКОВА**.

Руководитель ИФНС России по г. Новороссийску **Виктор Викторович КУЗНЕЦОВ** рассказал собравшимся предпринимателям о нововведениях в организации работы с налогоплательщиками, которые уже внедрены в практику работы новороссийской налоговой инспекции и ожидаются в ближайшее время. В том числе сдача отчетности в электронной форме, уведомления налогоплательщиков о задолженности и сроков уплаты налогов и многое другое. Виктор Кузнецов пригласил предпринимателей активнее использовать возможности общественной приемной руководителя УИФНС России по Краснодарскому краю, которая в 2011 году начала свою работу в Новороссийске.

Представители Пожнадзора - начальник нормативно-технического отделения ОНД **Евгений КЛИНТУХ**, и Роспотребнадзора - заместитель начальника территориального управления в Новороссийске **Татьяна ТРЕТЬЯКОВА**, ответили на вопросы предпринимателей о порядке проведения контрольных мероприятий и взаимодействии с бизнесом. И Евгений Александрович и Татьяна Владимировна подчеркнули, что самым эффективным способом избежать неприятностей при проведении проверочных мероприятий хозяйственной деятельности является соблюдение закона при организации и ведении бизнеса. Учитывая, что требования законодательных норм, особенно в сфере пожарной безопасности, крайне сложные, объемные и затратные, а санкции за их несоблюдение – высокие, контролирующие органы выполняют консультационную функцию.

Если предприниматель обратится в инициативном порядке к инспекторам Пожнадзора или Роспотребнадзора с просьбой проверить, в полной ли мере им соблюдены требования законодательства, то специалисты контролирующих органов проведут аудит предприятия (официально и бесплатно), выявят все несоответствия и дадут рекомендации по их устранению. Эта процедура не повлечет за собой каких-либо санкций. Е.А. Клинтух и Т.В. Третьякова четко обозначили свою позицию – цель их деятельности в первую очередь не наказать, а предупредить возможные нарушения и их последствия.

Самым острым получилось обсуждение вопроса о проверках предпринимателей прокуратурой города,

которые в последнее время носят регулярный характер и с привлечением представителей других контролирующих органов (например, того же Пожнадзора). Помощник прокурора г. Новороссийска **Александр ПОЛЯКОВ** пояснил, что Федеральный закон № 294-ФЗ «О защите прав предпринимателей при проверках...» на деятельность прокуратуры не распространяется. Соответственно, при проведении этих внеплановых контрольных мероприятий не заполняется Журнал проверок, не представляется предписание на проверку, не составляется протокол или акт о ее результатах. При выявлении нарушений материалы проверки (в виде информации или справки) направляются в соответствующий орган для возбуждения производства об административном правонарушении.

Таким образом, предприниматель абсолютно не защищен от ситуации, когда в любой момент к нему может нагрянуть «комплексная проверка» в лице представителей прокуратуры и нескольких контролирующих органов с целью проверить «все и сразу». После чего без каких-либо документальных следов в суд будет передан иск о закрытии предприятия с последующим привлечением к административной ответственности в виде существенных штрафов.

Новороссийская ТПП будет обращаться в Торгово-промышленную палату России с просьбой созвать заседание Рабочей группы с участием представителей Генеральной прокуратуры РФ (напомним, ТПП РФ подписала Соглашение о сотрудничестве с Генпрокуратурой), на котором рассмотреть вопрос о возможности упорядочения проведения таких проверок органами прокуратуры на местах.

В целом, можно отметить, что прошедшие в рамках Форума мероприятия были полезными, предприниматели получили ответы на интересующие их вопросы, собрали много нужной информации и высказали желание «чаще устраивать такие встречи». Ведь всем понятно, что

**взаимодействие – это процесс общения и поиска компромисса, а в случае взаимодействия бизнеса и власти – это компромисс в рамках закона, который должен строго исполняться обеими сторонами процесса.**

встречи в НТПП

## Бизнес объединяет!

1 марта в Новороссийской ТПП встретили не только весну. Этот день ознаменовался для нас плодотворной встречей бизнесменов на международном уровне. НТПП стала плацдармом для переговоров турецких и новороссийских предпринимателей.

В состав турецкой делегации вошли представители двух крупных предприятий: господин **Бильгехан ЭЛЛИДЖЕ** - руководитель архитектурно-проектной компании «BILGEHAN YELLICE» из Анталии, занимающейся планировкой, малоэтажным строительством и мебельным производством; господин **Ахмед КОЗЕ** - председатель совета учредителей и господин **Иса ВАРЛЫ** - директор по экспорту завода «KOSE», специализирующегося на переоборудовании и дооборудовании грузовых автомобилей, в том числе в жилищно-коммунальной сфере; а также **Сергей ЧЕБАНУ** - официальный представитель в России международной организации Black&Caspiat Business (Анталия). Новороссийск на переговорах представили предприятия: ООО «Модульстрой», группа компаний «Новация» и ООО «ЮСТК».

«Мы хотим найти партнеров в Краснодарском крае, чтобы взаимодействовать, делиться опытом,

обмениваться технологиями и внедрять новшества», - отметил господин Бильгехан ЭЛЛИДЖЕ.

«Ваш город нам интересен с точки зрения логистики. Бизнес в России начинается с ее морских ворот, с Новороссийска, - продолжил господин Ахмед Козе. - Поэтому уверен, что это сотрудничество принесет положительные результаты обеим сторонам».

Новороссийским руководителям были предложены каталоги и презентации с проектами и продукцией турецких компаний. Персональный подход помог руководителям подробно познакомиться со специализацией каждого предприятия, найти точки соприкосновения, на основе которых и будет продолжено дальнейшее сотрудничество.

Новороссийские бизнесмены с удовольствием откликнулись на предложения турков. Директор компании «Новация» **Ирина МИТЯЕВА** с интересом листала каталог компаний, пообещав обязательно связаться с иностранными партнерами. Представители компании «ЮСТК»



нашли для себя интересными разработки завода «KOSE» по оборудованию мусоровозов и контейнеровозов. А вот руководитель ООО «Модульстрой» **Владимир МОВЧАН** даже пригласил теперь уже турецких коллег на свое предприятие для продолжения беседы, куда они и проследовали после окончания встречи в НТПП.

Как вы успели заметить, мероприятия такого рода уже не редкость для Новороссийской ТПП, и мы с удовольстви-



ем продолжим свою деятельность по поиску зарубежных партнеров для наших предпринимателей с целью развития новороссийского бизнеса.

Новороссийская ТПП планирует проводить такие встречи постоянно, так как формат конкретных деловых переговоров потенциальных партнеров – это наиболее эффективный способ завязать серьезные бизнес-отношения.

В Торгово-промышленной палате России состоялась встреча руководства ТПП РФ и Госдумы, на которой обсуждались основные формы сотрудничества промышленников и предпринимателей с парламентариями и вопросы совершенствования экономического и социального законодательства страны.

Как подчеркнул председатель Госдумы Сергей НАРЫШКИН, статус Торгово-промышленной палаты предоставляет ей право участвовать в подготовке законопроектов, затрагивающих интересы отечественных предпринимателей. И она не бездействует. За время работы Думы пятого созыва ТПП представила около 350 заключений по различным законопроектам.

Председатель Госдумы отметил ряд приоритетов, на которые будут ориентироваться законодатели. Во-первых, это сохранение макроэкономической стабильности и, соответственно, прогнозируемого развития бизнеса, в чем заинтересованы и государство, и бизнес-сообщество. Второе - стимулирование инновационного развития. Этот вопрос невозможно решить без участия бизнеса. Третье - защита конкуренции, поскольку только свободное и честное соперничество по понятным и справедливым правилам позволит создать эффективную и устойчивую национальную экономику и обеспечить благоприятный инвестиционный климат. Четвертым приоритетом Сергей Нарышкин обозначил защиту отечественного производства в рамках вступления в ВТО. Парламентарии намерены еще раз проанализировать все последствия от членства в ВТО для внутреннего рынка, и здесь они также рассчитывают на экспертную поддержку ТПП. И, наконец, пятое - социальная направленность всех преобразований. Культура предпринимательства немаловажна без создания новых рабочих мест, повышения безопасности труда, участия в программах здравоохранения и образования, в развитии пенсионных систем и т.д. В свою очередь президент ТПП РФ Сергей КАТЫРИН сообщил, что законодательство занимает особое место в деятельности палаты. Уже подготовлена концепция ТПП России по совершенствованию отечественного законодательства до 2016 года. А в план законопроектной деятельности ТПП на 2012 год включены такие важные законопроекты, как о федеральной контрактной системе, об аккредитации и др. Ратует ТПП и за изменения в закон о малом бизнесе, направленные на снятие ограничений на участие иностранных юрлиц в уставном капитале МСП. Что же касается основных приоритетов законодательного взаимодействия с Думой 6-го созыва, то перво-наперво палата планирует сопровождать новую редакцию Гражданского кодекса РФ, которая должна быть скоро внесена в Госдуму.

Острым остается и вопрос налогообложения. Здесь ТПП планирует «продвигать» инвестиционные льготы, налоговые «каникулы» для малого инновационного бизнеса и т.д. В профильный комитет Госдумы уже направлены поправки, расширяющие возможности для применения инвестиционного налогового кредита. Так что бизнес ждет поддержки законодателей.

Источник:  
«Российская Бизнес-газета»  
(http://www.rg.ru/2012/03/20/sov.html)

Почти каждое предприятие, каким бы успешным оно ни было, иногда испытывает необходимость в кредите. Это может быть обусловлено открытием нового филиала, покупкой нового оборудования или разрешением кризисной финансовой ситуации. О том, какие новые программы для малого бизнеса разработал банк «Возрождение» нашим читателям рассказал Управляющий филиалом МЕТЕЛИЦА Александр Николаевич.

## презентация

# Новые программы для малого бизнеса от банка «Возрождение»

**- АЛЕКСАНДР НИКОЛАЕВИЧ, РАССКАЖИТЕ О НОВЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ В КРЕДИТОВАНИИ. КАКИЕ ПРОГРАММЫ, СУЩЕСТВУЮЩИЕ НА ДАННЫЙ МОМЕНТ, СПОСОБНЫ ЗАИНТЕРЕСОВАТЬ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ МАЛОГО БИЗНЕСА?**

- Банк «Возрождение» работает на российском рынке уже более 20 лет, и на протяжении всей деятельности кредитование малого и среднего бизнеса являлось основой нашей кредитной стратегии. Малый бизнес, в частности, - достаточно большой сегмент экономики, требующий индивидуального подхода. Поэтому все наши программы кредитования, разработанные именно для представителей малого бизнеса, основываются на предоставлении кредитных продуктов на особых условиях. Например, в конце 2011 года наш банк запустил специальную программу, в рамках которой предлагаются кредиты в размере до 7 миллионов рублей, которые могут быть использованы в целях развития бизнеса: пополнения оборотных средств для текущей деятельности, инвестиций, а также для приобретения или ремонта основных средств. На данный момент мы представляем 3 пакетных продукта: «Экспресс», «Оборот» и «Инвест».

**- ЧЕМ ПРИМЕЧАТЕЛЬНЫ ЭТИ ПРОДУКТЫ?**

- «Экспресс», «Оборот» и «Инвест» - это доступные, понятные и прозрачные продукты данной программы кредитования, не требующие каких-либо комиссионных выплат (например, за рассмотрение заявки, выдачу кредита или досрочное погашение). Клиент платит только основной долг и проценты за пользование кредитом в составе ежемесячных аннуитетных платежей. При этом если у клиента изначально не было действующего расчетного счета в нашем банке, мы открываем его бесплатно.

Если нашему клиенту необходима небольшая сумма (до 1,5 миллионов рублей) на пополнение оборотных средств или в целях инвестиций в свой бизнес (например, на ремонт или на покупку нового оборудования), мы предлагаем воспользоваться программой «Экспресс». Одной из особенностей продукта «Экспресс» является то, что при наличии положительной кредитной истории у потенциального заемщика кредит может быть выдан без залогового обеспечения на срок до двух лет. Если заявленная сумма на пополнение оборотных средств или текущую деятельность превышает 1,5 миллиона рублей, мы предлагаем воспользоваться кредитным продуктом «Оборот», который может быть предоставлен на срок до 3 лет, с процентной ставкой - от 15,0% годовых. В этом случае обеспечением могут служить как недвижимость или основные средства, так и товарно-материальные ценности, а также поручительство фон-



дов поддержки малому и среднему бизнесу. В ситуации, когда предпринимателю необходимы средства для приобретения или ремонта основных фондов (автомобилей, недвижимости, оборудования), мы готовы предоставить продукт «Инвест». По данному продукту процентные ставки от 14,5% годовых и сроком до 5 лет. В этом случае заемщик может предоставить в обеспечение по кредиту не только недвижимость, основные средства и товарно-материальные ценности, но также и приобретаемое имущество.

В филиалах Московской области продукты уже получили активное развитие. Так, в первый же месяц работы в двух подмосковных филиалах были заключены 8 договоров, на общую сумму 12 миллионов рублей. Средняя сумма выданных кредитов составляет 1,5 миллиона рублей, со средним сроком кредита 2 года.

**- В КАКИХ ОТРАСЛЯХ НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАНЫ ДАННЫЕ КРЕДИТНЫЕ ПРОДУКТЫ?**

- Как показала практика, данный вид кредитования наиболее востребован в отраслях, связанных с грузоперевозками, оптовой и розничной торговлей, общественным питанием, а также небольшим производством самой разнообразной продукции.

Одна из важнейших задач банка «Возрождение» - содействие различным предприятиям, независимо от направления их деятельности. Мы стремимся внести свой вклад в развитие малого бизнеса и предлагаем специальные программы, способствующие его развитию. Мы

поддерживаем наших клиентов на всех этапах делового роста, потому что убеждены, что их успех - это и наш успех, ведь самой главной ценностью, являются наши клиенты, с которыми мы вместе растем.

**А НА ИБНОЛЕЕ ЧАСТЫЕ ВОПРОСЫ ЗАЕМЩИКОВ НАМ ОТВЕТИЛ ГЛАВНЫЙ СПЕЦИАЛИСТ ГРУППЫ ПО РАЗВИТИЮ НАПРАВЛЕНИЯ ТЕХНОЛОГИИ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА НАУМЕНКО КОНСТАНТИН ВЛАДИМИРОВИЧ. ЧТО НЕОБХОДИМО СДЕЛАТЬ, ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ КРЕДИТ?**

Процедура оформления достаточно проста. Для начала необходимо отправить онлайн-заявку на получение кредита на нашем Интернет-сайте, или же обратиться в одно из отделений банка. На данный момент новая программа кредитования доступна в филиалах банка в городах Ногинск, Сергиев Посад, Ставрополь, Новороссийск, а с марта - и в Волгограде. Персональный менеджер поможет клиенту представить информацию о финансовом положении бизнеса.

Важным условием является время работы клиента. Требование банка - функционирование бизнеса в течение 6 месяцев, если же бизнес носит сезонный характер, он должен существовать на рынке не менее 12 месяцев. При этом допустимы ситуации, когда клиент изначально значился как индивидуальный предприниматель, а уже затем зарегистрировал предприятие. Кроме того, для кредитования по специальной программе выручка компании должна составлять не более 20 миллионов рублей в месяц, а в штате должно числиться не более 100 сотрудников.

С момента подачи заявки до принятия окончательного решения проходит от 3 до 5 дней. С каждым потенциаль-

ным клиентом работает персональный менеджер, который самостоятельно заполняет необходимые формы, выезжает к клиенту, помогает в предоставлении документов и, в том числе, самостоятельно производит оценку залога. Клиенту не нужно обращаться в оценочную компанию, а, следовательно, он экономит не только деньги, но и время.

**- КАКИМ ОБРАЗОМ ПРОИСХОДИТ ПОГАШЕНИЕ КРЕДИТА?**

- Нужно отметить, что недавно банк увеличил сроки кредитования малого бизнеса по специальной программе: теперь кредит на инвестиционные цели предоставляется сроком до 5 лет, а на текущую деятельность - до 3. Погашение кредита осуществляется аннуитетными платежами. В этом случае клиенту на выбор предоставляются 3 даты в месяце для погашения кредита. Но возможно и составление индивидуального гибкого графика платежей. Это актуально, если деятельность организации носит сезонный характер.

**- НАЗНАЧЕНИЕ УСЛОВИЙ ПО КРЕДИТУ - ЭТО СТАНДАРТИЗИРОВАННАЯ ПРАКТИКА?**

- Наши программы - стандартны, однако ориентированы на индивидуальные потребности каждого клиента. Условия программы абсолютно прозрачны, и клиент, придя в офис банка, может легко определить процентную ставку, под которую будет принято решение о кредитовании, исходя из предполагаемых сумм и срока кредита и обеспечения, предлагаемого клиентом, и просчитать полную стоимость кредита ещё до подачи заявления на получение кредита. Ознакомившись с каждым из продуктов, клиент выбирает наиболее подходящий именно для него.



## ВИЗИТЫ

# Бельгия - Новороссийск. Контакт есть!

**19 марта Краснодарский край посетила бельгийская делегация, в состав которой вошли представители более 40 фламандских компаний, работающих в сферах логистики и транспортных услуг, сельского хозяйства и пищевой промышленности, мебельного производства, промышленного оборудования, консалтинга.**

В Новороссийск бельгийцы приехали 20 марта в составе 10 логистических компаний. Первым делом делегация посетила НМТП, где встретилась с заместителем генерального директора по внутрикорпоративным коммуникациям и связям с общественностью **Михаилом СИДОРОВИЧЕМ**. Он рассказал о стратегии развития Группы НМТП до 2020 года, в результате осуществления которой НМТП закрепил позиции крупнейшего логистического холдинга в России и одного из крупнейших в мире. Затем в ходе экскурсии гости получили возможность своими глазами увидеть перспективы развития порта.

Продолжилась деловая миссия рабочей встречей представителей бельгийских компаний с новороссийскими предпринимателями. Мероприятие было организовано Новороссийской торгово-промышленной палатой и прошло в конференц-зале гостиницы «Новороссийск». Российскую сторону представляли президент Новороссийской ТПП **Игорь ЖАРИНОВ**, советник главы г. Новороссийска по внешним связям **Павел ПОКУСАЕВ**, предприниматели-члены НТПП, руководители компаний, занимающихся

морским транспортом, логистикой, проектированием и строительством. Среди бельгийской делегации были представители Бельгийско-Люксембургской ТПП и торгово-промышленной палаты Восточной Фландрии, руководитель Фламандского агентства по инвестициям и торговле, а также представители логистических («AHLERS», «DISSACO»), проектных («SBE») и других компаний.

У каждого участника мероприятия была возможность рассказать о своей организации, после чего встреча перешла в неформальное общение, в ходе которого каждый пообщался со своим иностранным коллегой и обсудил возможные пути сотрудничества.

По окончании встречи мы поинтересовались у новороссийских предпринимателей: удалось ли наладить взаимодействие с бельгийскими компаниями.

ООО «Макс Логистикс», генеральный директор **Ирина ПАШНИКОВА**:

- Могу с уверенностью сказать: контакт налажен. Меня заинтересовали две бельгийские компании. Мы поделились опытом работы друг с другом и, конечно, обменялись контактами. В целом, встречей очень довольна, думаю, обем



сторонам она принесет лишь положительные результаты.

ООО «НовоморНИИпроект» - член НТПП, генеральный директор **Сергей ГОНЧЕНКО**:

- Таково рода мероприятия всегда будут интересны для бизнес-сообщества Новороссийска. Я обменялся контактами с представителем проектной компании «SBE», поэтому для меня встреча прошла плодотворно. Было бы интересно организовать ответную миссию новороссийских предпринимателей в Бельгию.

ООО «Новомортранс» - член НТПП, директор **Александр ДАНИЛОВ**:

- ЯВ силу специфики нашей деятельности положительные результаты начавшегося сотрудничества с бельгийскими компаниями могут быть достигнуты спустя 2-3 года. Опыт зарубежных коллег очень полезен.

ООО «Си Сотра Ново» - член НТПП, директор **Ануш МАНУЧАРОВА**:

- Спасибо Новороссийской торгово-промышленной палате за организацию встречи. Я пообщалась с компанией, которая меня заинтересовала и могу сказать, что положено начало плодотворному сотрудничеству.

2 Газета Новороссийской торгово-промышленной палаты









# И-ХИ!

## ДЕЛОВОЙ

### НОВОРОССИЙСК

www.ntpp.biz

#3-4 [126-127], 28/03/12, среда

специальный проект



## Вредные советы для руководителей

### Дюжина полезностей

Никогда не давайте работу подчиненным с утра — это нарушает корпоративную культуру компании. Дождитесь 16.30 и только после этого ставьте перед подчиненным задачу, которую НЕОБХОДИМО сделать сегодня. То, что готовое решение, макет или что там еще проваляется на вашем столе пару дней, никого не должно беспокоить.

Придумывайте неадекватные задания. Чем сильнее ими загружен сотрудник, тем лучше. Например, попросите его собрать информацию обо всех юридических компаниях Одессы. Неважно, что их десять тысяч. Пускай потрудится. И если спросят зачем, ни в коем случае не отвечайте. А почему Вы спрашиваете? Вам это знать не нужно. Исполняйте и всё тут. Пусть обращаются в разные консультационные агентства и по крупницам добывают драгоценную информацию.

НИКОГДА не оплачивайте сотрудникам за переработанные часы. Это унижает их достоинство. Подчиненные работают с вами исключительно из интереса к процессу труда. Домой они уходят только чтобы поспать. Существующие личной жизни у подчиненных — миф.

В случае срочной работы (а лучше — всегда, когда у вас есть настроение) вставайте за спиной у исполнителя и руководите каждой мелочью. Это взбодрит подчиненных. Иногда достаточно просто прерывать исполнителя каждые 15 мин., чтобы спросить, как продвигается работа.

Если вы даете несколько заданий одновременно, никогда не сообщайте о приоритетах. Пусть подчиненный угадает, какой макет (проект и т. п.) нужен в первую очередь.

Если вам нравится выполненная работа, ни в коем случае не говорите об этом исполнителю. С точки зрения корпоративной этики более вер-

ным ходом будет поблагодарить на планерке непосредственного начальника исполнителя. И предложить посылать работу на какой-нибудь конкурс, как разработку корпорации. Пусть исполнитель почувствует себя неотъемлемой частью компании.

НИКОГДА не давайте полную информацию по проекту (макету или чем там вы занимаетесь), всегда нужно оставлять возможность подчиненным самим сообразить, что является

необходимым условием для успешной сдачи работы заказчику. Ваши сотрудники, таким образом, развивают свое воображение и оттачивают мастерство, переделывая работу по 3-4 раза. Так вы всегда сможете сэкономить на курсах повышения квалификации.

Платные курсы повышения квалификации — зло. Это унижает подчиненных, заставляет их думать о служебном несоответствии. Чтобы не наносить душевную травму людям лучше их просто уволить без объяснения причин.

Сплетничайте. Рассказывайте то, что вы думаете о своих сотрудниках. Настраивайте один отдел против другого, к примеру, твердите, что операторы молодцы, а отдел доставки — бездельники и негодяи. Потом меняйте местами. Регулярно снабжайте отдел свежайшими сплетнюшками. Давайте пищу для споров и ссор. Это принесет свои плоды. Овладейте искусством владения интригой. Шикайте, делайте круглые глаза, утверждайте, что вы ни при чем. Не забывайте о регулярности.

Помните, что отпусков более 2-х недель НЕ СУЩЕСТВУЕТ. Да и в принципе отпуск подчиненного — это деньги корпорации. Самый оптимальный отпуск — неоплачиваемый.

Корпоративный праздник существует для поднятия имиджа корпорации среди других корпораций. Чем больше денег вы на него потратите, тем лучше. Траты должны быть имиджевые: фейерверк, салют, концерт рок группы из Москвы, Нью-Йорка и т. п. Можно под это дело взять кредит. Сотрудникам зарплату НУЖНО задержать. На самом празднике им выделить отдельный стол (лучше зал или подвал) и дать ЦУ официантам и администратору не обслуживать его до конца вечера. На празднике сотрудники должны работать, развлекающая приглашенных клиентов.

НЕ ПОВЫШАЙТЕ зарплату подчиненным, дождитесь, когда люди начнут подходить к вам с этой просьбой. Помните, что на самом деле для подчиненных это просто повод поговорить с начальством по душам. Им хочется еще раз услышать о проблемах корпорации, налогах и трудностях управления коллективом. Заявление об уходе рассматривайте как личную обиду. Объясните, что высокая зарплата, которую предлагают на другом месте — это чистое надувательство, чтобы переманить от вас ценного работника. Помните, подчиненные хотят услышать именно эти слова.



## Самые смешные бизнес-идеи

В настоящее время предприимчивые люди ищут возможности и способы повышения дохода практически везде, иногда в самых нелепых и неожиданных местах. Кто-то выбирает заработок в Интернете, а кто-то предпочитает пытаться счастья в реальной жизни. Ни для кого не секрет, что торговля приносит максимально высокий доход. Главное знать, что, кому, когда и где продавать.

Существует немало серьезных и перспективных идей, которые действительно ведут к успеху. Но иногда люди создают невероятно смешные бизнес-идеи, приносящие, как это ни странно, вполне приличный доход.



Например, в одном из американских магазинов торгуют бутылками с привидениями. Владелец утверждает, что его призраки были отловлены в разных районах страны. И подобный товар пользуется приличным спросом.

Также существуют фирмы, которые занимаются весьма выгодной продажей путевок в рай после смерти. Но такое супер предложение пользуется популярностью, ведь попасть в рай мечтают многие грешники.

А вот недавно одна компания начала предлагать покупателям путевки в ад. Купив одну из них, каждый желающий может преподнести ее бывшей жене, теще или просто насалившему человеку и получить 100-процентную гарантию, что недруг попадет именно в ад.

Недавно один дизайнер предложил хорошее решение проблемы потерянных после стирки носков. Каждый мужчина сталкивался с этой неприятной ситуацией, когда одинаковую пару найти не так-то просто. Эдвин Хэвен предложил продавать носки сразу по три штуки, чтобы если один из них будет утерян, замена ему тут же нашлась.

Таким образом, смешные бизнес-идеи могут быть не только нелепыми или глупыми, но и вполне доходными. Главное, творчески подходить к работе и не останавливаться на достигнутом.

Материал взят с сайта: <http://tvoy-zarabotok-online.ru/nemnogo-biznes-yumora/biznes-idei/>

# 1 апреля - тайна, покрытая мраком!

Откуда именно родом этот праздник — День дурака (April Fools' Day или All Fool's Day) — из Франции, Англии, Мексики или Швеции — тайна, которая, к сожалению, покрыта мраком.

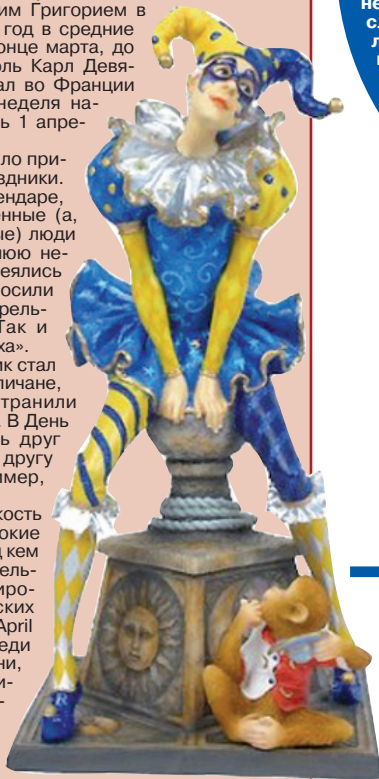
Одну из влиятельных версий о возникновении праздника смея связывают с тем, что изначально 1 апреля праздновалось во многих странах как день весеннего равноденствия и время Пасхи. Праздника по случаю весеннего нового года всегда сопровождался шутками, шалостями и веселыми проделками. Традиция праздника живет и теперь: причиной стала сама природа, потому что весенние капризы погоды люди старались задобрить шутками и розыгрышами.

Другая, также распространенная, версия возникновения Дня смеха связана с переходом на Григорианский календарь, введенный Папой Римским Григорием в 1582 году. Дело в том, что Новый год в средние века отмечался не 1 января, а в конце марта, до того, как в 1563—1564 годах король Карл Девятый (King Charles IX) реформировал во Франции календарь. Поэтому Новогодняя неделя начиналась 25 марта и заканчивалась 1 апреля.

В те далекие времена также было принято веселиться в новогодние праздники. Но, несмотря на изменения в календаре, некоторые консервативно настроенные (а, возможно, просто неосведомленные) люди продолжали праздновать новогоднюю неделю по старому стилю. Другие смеялись и подшучивали над ними, преподносили «дурачки» подарки и называли апрельскими дураками (April's Fools). Так и возник так называемый «День смеха».

В 18 веке этот веселый праздник стал широко известен и популярен. Англичане, шотландцы и французы распространили его в своих американских колониях. В День смеха принято подшучивать друг над другом, а также давать друг другу бессмысленные поручения, например, найти и принести сладкий уксус.

Первоапрельские шутки на редкость разнообразны и охватывают широкие слои как тех, кто шутит, так и тех, над кем шутят. Самые известные первоапрельские розыгрыши уже классифицированы в список 100 первоапрельских шуток всех времен (The Top 100 April Fool's Day Hoaxes of All Time), среди которых: падение Пизанской башни, фоторепортаж о летающих пингвинах, приземление НЛО в Лондоне, переход на десятичную систему измерения времени, изменение числа Пи с 3.14 на 3.0 и другие.



## БЫЛО И ТАКОЕ...

**Директор некоммерческого партнерства социальной защищенности и спортивного развития молодежи «Артель» Станислав Викторович БЕЛОУРОВ:**

- Работал я в организации, и у нас был обязательный атрибут униформы - бейдж с именем и фамилией. И однажды (произошло это, скорее всего, на спор) напарники должны были носить чужой бейдж (соответственно, парень - девушки, а девушка - парня) и общаться с клиентами. Самое интересное началось, когда клиенты это видели и говорили. Однако условие у нас было такое, что нельзя снимать бейдж и говорить, что это случайность или ошибка. Выкручивались по-разному: говорили, что поменял имя, приказ организации, подменяю человека и многое другое. Доходило до очень смешных моментов, когда доказывали, что с этим именем лучше жить и т.д. Были, конечно, и жалобы, но с ними разрешали вопрос на месте и говорили правду!!!

**Директор рекламной компании «Rek It» Алевся Александровна ЕЛИСЕЕВА:**

- В прошлом году в нашей компании дизайнер решил пошутить над менеджерами. Он заклеил динамики телефонных трубок тонкими полосочками скотча. Как обычно с утра начали поступать телефонные звонки, но люди на том конце провода плохо слышали, что им говорили. Менеджерам пришлось говорить громко, они почти кричали. Так, проведя полдня в постоянном оре, они вызвали мастера, чтобы он посмотрел, что случилось с телефонными аппаратами. И каково было наше удивление, когда мастер просто оторвал скотч от трубок! Всем было смешно, и мастеру в том числе, он даже не взял с нас плату за выезд. Шутите друг над другом и веселитесь, ведь смех продлевает жизнь!

## БЫЛО И ТАКОЕ...

## ОПЫТЫ

# Самые знаменитые казусы в истории 1 апреля

## объявления

чек на предприятие в п.Зеленый Бор. Тел. 45-13-45.

**ТРЕБУЮТСЯ 2 человека, которые хотят работать, вместо 2 человек, которые не хотели работать. Тел. (8-962) 665-19-45.**

УБОРЩИЦЫ на 3 часа в пекарни, мужчины для работы в...

# РАБОТА

в ОФИСЕ  
на ВСЮ  
ЖИЗНЬ

350\$-1550\$

### Урожай спагетти в Швейцарии (01.04.57) -

В 1957 телекомпания BBC, известная как достоверный источник информации, показала в одной из своих программ довольных швейцарских фермеров, собирающих с деревьев свежие спагетти. Комментатор отметил, что благодаря очень мягкой зиме и практически полному уничтожению вредоносных жуков, которые имели обыкновение подвядать урожай, спагетти в этом году уродились на славу. Якобы именно это обстоятельство стало причиной внимания со стороны телевизионщиков.

После репортажа на BBC позвонило огромное количество одураченных телезрителей, многие из которых ждали узнать, можно ли вырастить чудо-дерево в домашних условиях и где, собственно, достать саженцы и семена. Сотрудники компании дипломатично отвечали, что нужно взять спагеттини, поставить ее в банку с томатным соусом и надеяться, надеяться, надеяться...

### Новый зверь (01.04.95)

Апрельский номер журнала Discover написал в 1995 году о том, что признанный специалист по животной жизни, доктор биологии Апрель Паццо обнаружил новый вид зверя, название которого можно перевести на русский как «горячеголовый голый бурильщик» - hot-headed naked borer. (Кстати, имя самого уважаемого доктора в переводе с итальянского означает «апрель», а фамилия - «свихнувшийся»). Замечательное животное, согласно описанию, водится в Антарктике и имеет на голове костяные пластины, которые, благодаря усиленному кровоснабжению, нагреваются до высокой температуры. Таким образом зверек может, быстро растапливая головешкой лед, передвигаться сквозь его толщу (эдакий антарктический термомрот), и охотиться на пингвинов. Делает это бурильщик якобы так: лед под желанной птицей превращается изнутри (путем теплового воздействия) в тонкую корочку, после чего глупый пингвин с треском проваливается прямо в пасть голого хищника. Знаменитый биолог предположил, что именно эти коварные твари скушали пропавшего в 1837 году исследователя Антарктики Филиппа Пуассона (Philippe Poisson!). «Возможно, бурильщики приняли его за пингвина» - сокрушался высокоученый доктор Паццо.

### Апрельские полеты (01.04.76)

В 1976 году британский астроном Патрик Мур сделал по радио BBC объявление о том, что 1 апреля в 9 часов 47 минут ожидается беспрецедентное астрономическое событие, которое каждый человек может ощутить не выходя из дома. Планета Плутон пройдет позади Юпитера, что станет причиной временного ослабления земной гравитации. Астроном предупредил слушателей, что в этот самый момент их хорошенько подбросит в воздух, после чего, вероятно, наступит краткое состояние невесомости. Мол, не пугайтесь, дорогие граждане, все под контролем. На следующий день, ровно в 9:47 утра на BBC поступили сотни телефонных звонков от людей, утверждавших, что они испытали странное чувство. Одна женщина якобы даже летала не одна, а с 12 (двенадцатью!) своими гостями.

### Бюстгальтер как источник помех (01.04.82)

В 1982 году печатный орган Daily Mail сообщил, что в продажу поступили 10 000 бюстгальтеров, которые могут вызвать многочисленные проблемы для нации. Якобы «косточки» таких лифчиков были изготовлены не из обычной проволоки, а из медной, причем разрабатывалась она изначально для использования в конструкции пожарной сигнализации. Такая проволока, нагревшись от телесного жара, вырабатывало статическое электричество. Это, в свою очередь, «сильно мешало работе радио и телевидения, создавая помехи для вещания». Рассказывают, что главный инженер Бритиш Телеком настоял на проверке белья сотрудниц компании, чтобы убедиться в отсутствии медной проволоки.

## цитаты из анкет соискателей

- «Знание программ: Орд и Иксель (из анкеты)»
- «Знание программ: «Паук», «Косынка» (примечание: виды пасьянса)»
- «Личностные характеристики: добрая, отзывчивая, черный пояс по карате»
- «Сильные стороны: красота и скромность»
- «Должность: Обделочник»
- «Владение иностранным языком: (Укажите уровень владения языком) — Английский, слабо разговорный»
- «Проф. навыки: Быстро овладел компьютером»
- «Личные качества: Ответственность, пунктуальность, сверхсдержанность, непрекращающаяся обучаемость, тактичность, общая эрудиция, умение расположить к себе, неустанный поиск»
- «Личная информация - ICQ: выше среднего»
- «Ключевые навыки: женат - опытный пользователь. Два сына»
- «От работы хотелось бы получить: финансовую награду в виде денежной ассигнаций, стабильность (уверенность в завтрашнем дне), получение информации, повышающей интеллектуальный уровень и квалификационные навыки»
- «Я написал, что работаю уже 4 года, хотя мне всего 18 лет. Так оно и есть! Я с 14 лет работал на телевидение монтажом»
- «Обязательный и ответственный. Не курю, а значит, всегда буду находиться на рабочем месте. Не пью крепкого алкоголя — стремление сохранять контроль над собой. Женат 3 года»
- «Не имею опыта работы в России, но думаю, что справлюсь»
- «Национальность: немец. Цель: работать на благо страны»
- «Опыт работы. Работал на машине компании. Торговал с борта продуктами питания! Клиентской базы не представляли, тока дали район»
- «Профессиональные навыки: английский разговорный (по-настоящему, но не говорю)»
- «Отлично владею ПК на слабом пользовательском уровне»
- «О себе: высокая трудоспособность, умеренные амбиции. Мало слов, много работы. Образование: незаконченная студентка последнего курса. Имею стремление к бурной и активной деятельности»

## вот так история...

# Драгоценный свиток

На прием в Центр поддержки малого бизнеса при НТШ обратилась предприниматель из Геленджика. Бизнесвумен просила оказать ей помощь в решении вопроса, связанного с исполнением стороной по договору своих обязательств.

На стандартную просьбу юристов начать работу с непосредственного изучения договора дама вытаскивала из объемной сумки внушительный свиток толстой бумаги. Сдвинув в стороны бумаги и прочую канцелярскую мелочь, свиток развернула на столе. Это оказался неровно отрезанный кусок выцветших обоев в мелкий цветочек, на котором каллиграфическим почерком был изложен ДОГОВОР купли-продажи недвижимости.

Ну, в конце концов, кто сказал, что договор должен быть обязательно напечатан на листе белой бумаги форматом А-4? Главное — суть сделки, соблюдение реквизитов и прописание существенных условий... Юристы приступили к изучению документа.

Согласно договору предприниматель продала двум заезжим купцам из Чукотско-

го округа свою недвижимость — гостевой дом с земельным участком недалеко от моря. Цена сделки около 100 000 долларов. Покупатели сразу на месте оплатили половину суммы наличными и обязались вторую половину перечислить на счет продавца в течение полугода.

С тех пор прошло почти два года, но ни денег, ни каких-либо других поводов пообщаться с деловыми партнерами у предпринимателя не случилось. Ситуация приняла характер мучительной загадки: что делать? Возвращать полученный задаток (а это почти 50 000 долларов!) и расторгать договор или требовать его исполнения и оплаты всей суммы.

О такой мелочи, как государственная регистрация сделки в учреждении юстиции, мы вообще не стали уточнять — какой

смысл!

Дело в том, что в договоре были соблюдены практически все формальности, кроме одной «мелочи» - там были указаны только имена и отчества покупателей: Иван Иванович и Петр Михайлович. Два «горе-бизнесмена с Севера», накупавшись в море, заключили договор, отдали крупную сумму денег и, видимо, совершенно забыли о своих дальнейших планах.

Юристы, конечно, повеселились, но посоветовали даме самой решить, что же ей делать с неожиданно свалившейся суммой: потратить на свой страх и риск, положить на сохранение в банк или пуститься в розыск деловых партнеров.

Уважаемые предприниматели, внимательно читайте договоры и консультируйтесь с юристами!!!

