

22 апреля 2009 года

## СОДЕРЖАНИЕ

### В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ

**Стр2.** **Георгий Дыханов:** *Сказка с недописанным концом.*

«- Господин Медведев, объясните: Ходорковский в тюрьме, а Абрамович купил "Челси"; Березовский в изгнании, а Лужков - совсем наоборот. Почему олигархи делятся властями на две категории?

- Как бы объяснить попроще? Вот вы сказали "делятся"...»

### АНАЛИТИКА БЕЗ КОММЕНТАРИЕВ

**Стр4.** **Евгения Остроух.** *Административные барьеры в Калининградской области*

### В ПОДШИВКУ

**Стр6.** **Инна Тюсенкова.** *Автоматизация управленческого учета*

«Так уж устроен бизнес, что деньги считать необходимо, а если их не считать, то денег и не будет, каким бы прибыльным делом Вы не занимались».

### НОВОСТИ КЦ «БИЗНЕС-ЭКСПЕРТ»

**Стр8.** *Актуальные новости КЦ Бизнес-Эксперт*

### ПСИХОЛОГИЯ БИЗНЕСА

**Стр10.** **Вадим Федоров.** *Образование и бизнес: «Угадай мелодию»*

«Кадры решают все!»

*Девиз фотографов и Отца всех народов*

### ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ КЦ «БИЗНЕС-ЭКСПЕРТ»

**Стр13.** Предлагаем Вашему вниманию перечень образовательных мероприятий, проводимых КЦ «Бизнес-Эксперт».

**Георгий Дыханов,**  
Генеральный директор КЦ «Бизнес-Эксперт»

- Господин Медведев, объясните: Ходорковский в тюрьме, а Абрамович купил "Челси"; Березовский в изгнании, а Лужков - совсем наоборот. Почему олигархи делятся властями на две категории?  
- Как бы объяснить попроще? Вот вы сказали "делятся"...

## Сказка с недописанным концом

«Детям на ночь не читать...

**«Ты помнишь как все начиналось?»**

Стали мы как-то играть в монополюшку, разложили ресурсы...  
Вдруг кто-то осознает, что есть ничейные и их можно купить.  
Например, энергетика, право предавать электроэнергию, или генерировать.  
Покупает чуть-чуть.

А те, кто осознали масштабы, бросаются и скупают все на корню.  
Появились олигархи.... и начали править страной.

Олигархи заставляют платить за все.  
Монополюшка – кто же может оспорить?  
Не нравится – походи по рынку, поторгуйся, ...а никого на рынке больше нет.

Можешь – уехать на другие рынки, если хочешь, ...если сможешь.

... но при этом олигархи создают рабочие места, движение денег потихоньку пошло...

Народ, понятно, недоволен. Чувствует сговор, доказать не может. Появляются голоса «против». Им приходится платить «за тишину».

**... логичное следствие**

Сражаясь с волной народного недовольства, олигархи идут во власть.

Им нужен про-олигархический президент, правительство. Правительственные телерадиокомпании. Жуткая, подавляющая всех монополия.

Но экономика начала работать.

«Посадили» кого-то – нечего тут на власть гнать.

Поднял голову мелкий бизнес. Ему очень плохо, его давят во всем. Но он старается, прогибается перед бандитами в погонах и без, перед чиновниками. Очень хочет вырасти.

А потом – кризис. Покупателей поубавилось. Недоверие друг другу возросло. А вдруг не сможешь заплатить?

### **«Любишь кататься, люби и саночки возить»**

Олигархи в растерянности. У них есть захваченный ресурс, но управлять они им не умеют. Они умеют лишь владеть. Да еще и экономика висит только на них. Значит, получается, они несут ответственность за ее развитие? Малиновые пиджаки можно было получить только в нагрузку с ответственностью, как выяснилось.

Надо что-то делать. Как-то развивать экономику дальше.

Но не пускает собственный страх. Страх потерять «захваченное».

А «захваченное» потихоньку теряет в цене. Денежные потоки сокращаются, и... Появляется сильная альтернатива.

### **... следующее логичное следствие**

«Вдруг» развивается независимый частный бизнес, который грозит обанкротить предприятия олигархов... и этот бизнес начинает набирать обороты неудержимо...

Противостояние....

Но уже не односторонний прессинг как было раньше, а настоящая война с приблизительно равными силами. Частный бизнес еще этого не понимает, но олигархи, власть - да.

С одной стороны, он банкротит «власть», с другой он единственная надежда страны на здоровое развитие экономики. Потому что, только сейчас, только здесь зародилась настоящая, живая, конкурентная экономика.

### **Кульминация**

Что делать, что делать!

Что делать?

Война дальше, – это развал, взаимное уничтожение. Это откат на старые позиции. Это - новый дефолт, разруха и нищета. И никакие ссылки на мировой кризис народ не примет.

Вот так мы доиграли до 2009 года.

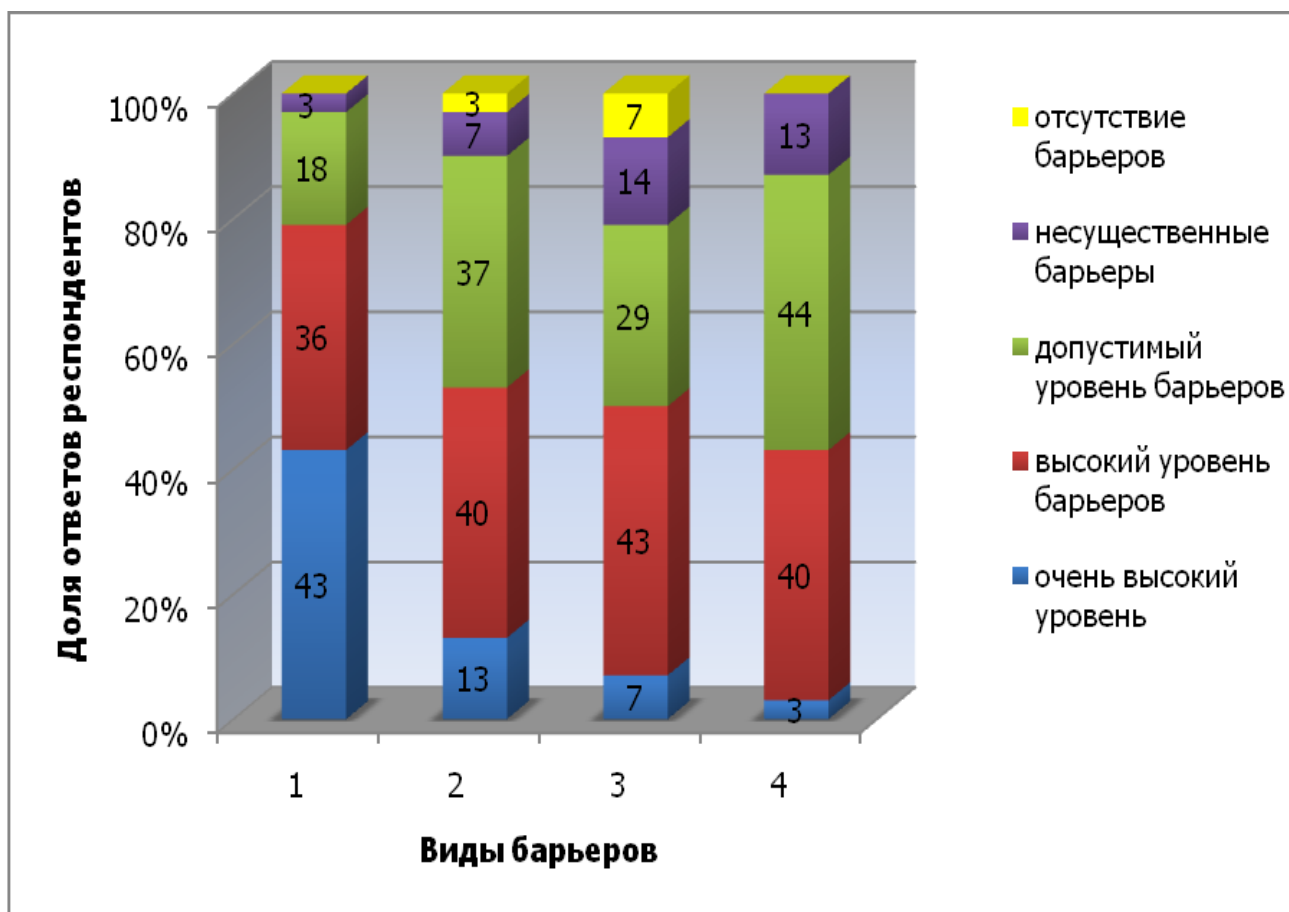
И неожиданно для себя увидели, каким может стать ближайшее будущее России...

**To be continued...»**

Материалы для рубрики подготовила **Евгения Остроух**  
 Директор департамента «Реинжиниринг» КЦ «Бизнес-Эксперт»

## Административные барьеры в Калининградской области

Наиболее существенные барьеры для предпринимательской деятельности в Калининградской области



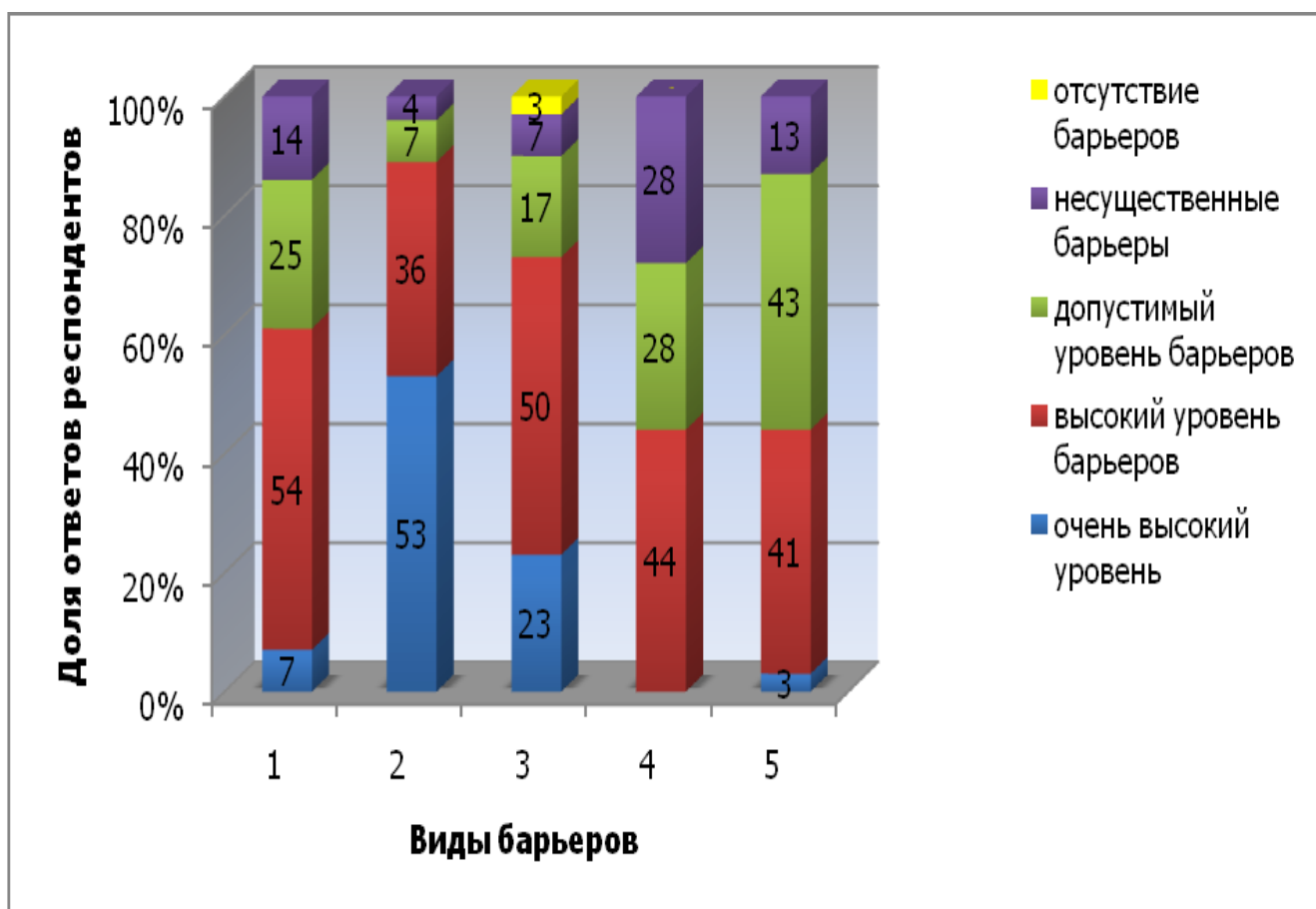
1. Земельные вопросы и регистрация собственности

2. Доступ к финансам и получение кредита

3. Прекращение предпринимательской деятельности (ликвидация, банкротство и т.д.)

4. Налоговое администрирование

**Наиболее существенные барьеры для привлечения новых инвестиций в Калининградскую область**



1. Получение лицензии
2. Земельные вопросы и регистрация собственности
3. Доступ к финансам
4. Внешнеэкономическая деятельность
5. Налоговое администрирование

**Инна Тюсенкова**  
 Директор департамента «Финансы»  
 КЦ «Бизнес-Эксперт»

## Автоматизация управленческого учета

**Так уж устроен бизнес, что деньги считать необходимо, а если их не считать, то денег и не будет, каким бы прибыльным делом Вы не занимались.**

Для большинства предпринимателей финансы это деньги на расчетных счетах и в кассе. Но самом деле, это не только деньги, но и все то, что можно измерить в деньгах, например, товар на складе, долги покупателей, имущество фирмы, капитал и прибыль. Чтобы идти в ногу со временем и принимать «умные» управленческие решения, нужно своевременно получать информацию о финансовом состоянии предприятия. Очевидно, что получить информацию быстро можно только с помощью автоматизированных систем управления, то есть при помощи программных продуктов.

### **Еще один аргумент для внедрения управленческого учета**

*«Нужно вести учет, чтобы ничего не растащили»*

### **Помните восьмую заповедь «не укради»?**

*Считается, что самый большой грех совершает не тот кто украл, а тот кто позволил украсть. И это правильно.*



### **Как заводятся воры? Статистика:**

- 5% людей воруют всегда
- 5% людей не воруют никогда
- 90% людей воруют по обстоятельствам, если чувствуют полную безопасность.

### **Зачем портить людей?**

**«Практическое пособие по ведению учета в программе 1С:Управляющий»**

Может и сохранились «мамонты» среди компаний в настоящее время, которые ведут учет «вручную», но экономическая ситуация подчистит их ряды. Если руководитель будет не успевать реагировать на требования рынка, он очень скоро станет неконкурентоспособным.

### **Как же определить, какой программный продукт нужен бизнесу?**

- ✓ Очень важно, чтобы программа не была «хронофагом», то есть пожирателем времени, а сэкономила его, была удобна и проста в обращении и освоении.
- ✓ Право доступа разным сотрудникам программа должна разграничивать, так как финансы это такая область, которую руководитель должен контролировать лично.
- ✓ Важно, чтобы для ориентации в программе не надо было бы иметь специального финансового образования. Компьютерная грамотность руководителя и грамотный совет экономиста, консультанта позволил бы самостоятельно и быстро получить нужную ему информацию.
- ✓ Программные продукты по управленческому учету должны быть обязательно совместимы с бухгалтерскими программами, иначе будет потеряно драгоценное время на передачу и обработку информации и качество отчетов будет страдать из-за ошибок ввода информации, связанных с человеческим фактором.
- **Аксиома:** чем меньшее количество раз информация из первичных документов переносится вручную в программу, тем меньше вероятность возникновения ошибок.

**Вывод:** Специалисты должны стремиться работать только с электронной базой данных для формирования разных форматов отчетов.

Что влияет на выбор программного продукта для компании:

- Стоимость программы,
- Финансовые затраты на внедрение программы,
- Календарное время на внедрение программы,
- Удобство интерфейса программы,
- Простота использования программы,
- Предложение на рынке автоматизации программных продуктов и их поддержка со стороны разработчика.

Но самое главное при автоматизации:

Автоматизировать надо систему, иными словами - **концепцию управленческого учета**, а не разорванный набор операций, так как в этом случае автоматизация приведет к пустой трате времени и денег. Результат такой автоматизации всегда будет отрицательным, а заказчик - разочарованным.

А для того, чтобы концепция была грамотной, надо приглашать специалистов для выполнения этой работы. Причем, аутсорсинг консалтинговых услуг в этом случае – самый эффективный способ решения задачи!

• **Поддержка малого бизнеса. Обучение для желающих открыть свое дело**

В связи с произошедшими в последнее время структурными изменениями в экономике России и всего мира, остро стал вопрос о поддержке и развитии малого бизнеса. Это один из способов эффективного решения проблем занятости населения и развития экономики регионов.

Этот вопрос всерьез обсуждался и на уровне правительства Калининградской области, Фонда поддержки малого предпринимательства, Датской программы по поддержке малого бизнеса и т.д.

Консалтинговый Центр «Бизнес-Эксперт» - опытный участник рынка консалтинговых услуг, не считает возможным оставаться в стороне от решения этой проблемы, и в связи с этим объявляет об открытии цикла семинаров, направленных на обучение индивидуальных предпринимателей и руководителей малых предприятий. С мая месяца 2009 года начинается набор в группы «Первый шаг» для тех, кто хочет открыть свое дело. Это первый этап большой образовательной программы.

«Да этот проект трудно назвать доходным, - говорит директор КЦ «Бизнес-Эксперт» Георгий Дыханов, - фактически работа с нулевой рентабельностью, но мы готовим будущих грамотных предпринимателей для области и систематических процветающих заказчиков наших услуг».

• **Общественный Совет по технической политике и промышленному регулированию Калининградской области создал площадку для диалога науки и бизнеса**

Как это ни неприятно, но мы вынуждены констатировать факт: в настоящий момент взаимодействие между наукой и бизнесом в нашей Калининградской области находится в зачаточном состоянии. Внедрение отечественных инновационных технологий региональным бизнесом практически не осуществляется, в то время как Калининградская область обладает высоким инновационным потенциалом.

17 апреля 2009 года в РГУ им. И. Канта Общественный Совет по технической политике и промышленному регулированию Калининградской области организовал встречу представителей науки и бизнеса, а также общественных организаций (в том числе Ассоциация Консультантов Калининградского Региона) с Министром промышленности Калининградской области М.Л. Карапышом.

Основной целью мероприятия было обсуждение перспектив востребованности региональным бизнесом и промышленностью инновационных технологий, разрабатываемых в Калининградской области.



Впервые за долгое время была создана площадка для диалога, возникли предпосылки того, что бы наука и бизнес пошли друг другу навстречу, что крайне важно для придания нашей экономике инновационного характера, а значит и высокопроизводительного.

Консалтинговый Центр «Бизнес-Эксперт» видит одной из своих задач развитие инновационного и научного потенциала нашего региона. И с 2003 года КЦ «Бизнес-Эксперт» зарегистрирован в Европейской сети Центров поддержки инноваций как Калининградский центр поддержки инноваций. Именно поэтому в данном мероприятии принял активное участие директор Центра Георгий Дыханов.

- **Встреча со шведской делегацией**

20 Апреля 2009 года состоялась презентация Консалтингового Центра «Бизнес-Эксперт» и Ассоциации Консультантов Калининградского Региона для шведской делегации Фонда Балтийских и Восточно-Европейских исследований, в которую вошли представители университета Сэдертэрна, университета Лунда, Шведского национального военного университета. На презентации присутствовал Генеральный консул Консульства Швеции в Калининграде и руководитель проекта «Повышение эффективности администрации» Стивен Дюар (Stephen Dewar).

Состоялась дискуссия о экономическом состоянии Калининградского региона и о возможностях взаимодействия Ассоциации Консультантов Калининградского Региона с Фондом Балтийских и Восточно-Европейских исследований.

- **Калининградский экономический Форум – 2009**

29 мая 2009 года состоится Калининградский экономический Форум – 2009 в Полесске. Тема Форума «Взаимодействие органов местного самоуправления и малого бизнеса».

На форуме предполагается рассмотреть вопросы:

1. Сельское хозяйство малых территорий в условиях кризиса: человеческий и технологический факторы устойчивого предпринимательства на селе.
2. Туристические возможности малых городов.
3. Взаимодействие органов местного самоуправления и малого бизнеса.

Ожидается, что в работе Форума-2009 примут участие Губернатор и представители Правительства Калининградской области, а также Президент РСПП, Президент ТПП РФ.

**Вадим Федоров,**  
Магистр психологии, бизнес-тренер

## Образование и бизнес: «Угадай мелодию»

*«Кадры решают все!»*  
**Девиз фотографов  
и Отца всех народов**

**«Меняется все, в наш век перемен...»**

**Время «ноу-хау», как главного конкурентного преимущества, кануло в лету... Любое, даже «самое-пресамое», калькируется конкурентами в течение максимум полугода.**



Теперь, коммерческое преимущество определяет умение менеджмента точно ориентироваться в быстроменяющейся среде, способность принимать решения, основывающееся на неполной информации и, самое главное, люди работающие в организации. Те самые, что внизу. В фундаменте.

Т.е. в основе успеха бизнеса 21 века должно быть два приоритетных вектора. Развитие лидерского потенциала в менеджменте и постоянное внимание к квалификации всех сотрудников. И то и другое может существовать только при постоянном управлении системой образования в организации.

Говоря о Лидерстве, не стоит путать его с Вождизмом. Лидер - человек ориентированный на реализацию целей бизнеса через объединение целей каждого члена команды.

**«Ты скажи, че те нада?»**

Как организовать обучение в компании? Какие подводные камни? Какие сильные и слабые стороны у этого подхода.

Наверняка универсального ответа на эти вопросы не существует. У каждой организации своя специфика. От каждой печки плясать по своему.

Насколько ваш персонал настроен на обучение? Если все загружены работой «до верхней полки». Если на работу к 8, а с работы в полночь, то точно не до обучения. Быть бы живым.

Здесь поможет только ревизия системы. Стратегические сессии, упорядочивание, отсекаание лишнего. Ведь если коллектив работает на износ, последний рано или поздно наступит. А тут уж «открывай ворота»...

Если в управлении вы Иксиканец (предпочитаете следовать теории X, по Мак-Грегору), то обучение сотрудников, тоже принесет мало результатов для компании. Не тратьте зря время и деньги. Подумайте лучше о том, как вашей компании выжить в этом непростом мире, где хороших сотрудников рано или поздно у вас переменяют конкуренты, предпочитающие следовать теории Y. Да и не бывает лидеров в авторитарной структуре, разве только вожди. А с гибкостью и предвидением вообще проблемно. Ведь все силы уходят на контроль и сохранение твердости вертикали.

Если вы Игриканец вам и карты в руки. Ставите на творческий потенциал сотрудников? Развивайте его тренингами креативности. Делегируете полномочия? Тайм-менеджмент, привлечение ключевых работников к стратегическому планированию и мониторингу. Новый проект? Тренинг командообразования. Реструктуризация? Тренинг по изменениям в организации. Давно без отпуска или перед началом большого пути? Тренинг по профилактике профвыгорания.

Тренинги эффективной коммуникации помогут настроить взаимопонимание в коллективе и улучшат навыки тех, кто работает с клиентами.

### **«А ты не летчик...»**

Кому доверить выбор «учителя»? Если у вас крупная компания, то наверняка в штатном расписании есть единица менеджера по кадрам или по обучению, или тренинг-менеджера. И если так то учебный процесс образуют они. Они и выбирают кого привлечь для процесса обучения. Если компания небольшая то вам, если вы руководитель, нужно, либо поручить это дело доверенному лицу, либо выполнить эту задачу самостоятельно.

Второй вариант обратится в консалтинговую компанию. Немного дороже, но вы имеете дело с группой практикующих консультантов, имеющих наработанные методики и умеющих провести оценку потребностей организации в образовательных услугах.

Какой вариант лучше решать вам. Ответственность за принятие решения всегда лежит на капитане, даже если рядом стоит лоцман. «Корабль»-то ваш!

Вторая дилемма заезжие или местные. Откуда приглашать? Из местных или из Московско-Питерских и т.д.

Проведите небольшой маркетинг. Подавляющее большинство задач, я уверен, можно решить, не приглашая гастрольный консалтинг.

В общем, на окончательное решение, скорее всего, повлияет личность консультанта, с которым вы будете вести переговоры и предоставленный им профессиональный бэкграунд.

Обязательно соотносите образовательные программы с общей стратегией организации, дабы, как минимум «не навредить»!

### «Даром преподаватели, время со мною тратили...»

«И что, - скажете вы, - вот так всю жизнь учиться и учить сотрудников?». А почему бы и не да? В эпоху, извините за выражение, клятого **постиндустриализма** стоит вспомнить заповеди Ильича на Третьем съезде комсомола. Все три «Учиться, учиться и еще раз учиться, товагищи!». Тем более сегодня, 22 апреля, вспомнить эти слова не грех. Ведь информация это кровь современной организации, а свежесть и своевременность ее поступления могут обеспечить только квалифицированные кадры.

Ведь, «осведомлен значит вооружен».

Удачи. До следующего выпуска.

А он обещает быть микроубилейным.

#### Из Википедии

**Постиндустриальное общество** — это общество, в экономике которого в результате научно-технической революции и существенного роста доходов населения приоритет перешёл от преимущественного производства товаров к производству услуг. Доминирующим производственным ресурсом является информация и знания. Научные разработки становятся главной движущей силой экономики. Наиболее ценными качествами являются уровень образования, профессионализм, обучаемость и креативность работника.

Постиндустриальными странами называют, как правило, те, в которых на сферу услуг приходится значительно более половины ВВП[источник?]. Сейчас к постиндустриальным странам относят США (на сферу услуг приходится 80 % ВВП США, 2002 год), страны Евросоюза (сфера услуг — 69,4 % ВВП, 2004 год), Японию (67,7 % ВВП, 2001 год) и Россию (61 % ВВП 2008 гг.[1]).



Предлагаем Вашему вниманию перечень образовательных мероприятий, проводимых КЦ «Бизнес-Эксперт».

Предполагаются корпоративные и открытые форматы обучения.

С перечнем открытых семинаров, тренингов на период май-сентябрь 2009 года мы познакомим Вас в следующем выпуске.

Предлагаемая периодичность 2 раза месяц.

### Предлагаемые темы семинаров (тренингов):

№	Тема	Период	Практикующий консультант
1.	10 шагов к успешной стратегии	4-8 часов	Дыханов Г.Я.
2.	Как выйти на международные рынки	4-8 часов	Дыханов Г.Я.
3.	Маркетинг - основа успеха	4-8 часов	Дыханов Г.Я.
4.	Как улучшить свои бизнес-процессы	4-8 часов	Дыханов Г.Я.
5.	Управленческий учет - основа для принятия качественных управленческих решений	4-8 часов	Тюсенкова И.В.
6.	Внедрение системы бюджетного управления в компании. Практика внедрения	4-8 часов	Тюсенкова И.В.
7.	Финансы для нефинансистов	4-8 часов	Тюсенкова И.В.
8.	Кросс-культурный менеджмент. Деловые переговоры с иностранными партнерами.	4-8 часов	Дыханов Г.Я.
9.	Подготовка внутренних аудиторов СМК в соответствие с требованиями МС ИСО 9001 (семинар-тренинг с аттестацией)	5 дней	Воеводин А.Г.
10.	Базовый тренинг продаж	2 дня	Федоров В.Ю.
11.	Восемнадцать шагов к успешной сертификации по международному стандарту качества ИСО 9001	4-8 часов	Дыханов Г.Я. Воеводин А.Г.
12.	Правильный отбор, найм и удержание нужного персонала	4-8 часов	Остроух Е.С.
13.	Командообразование - пути к сплочению команды (семинар-тренинг)	2 дня	Федоров В.Ю.
14.	Профилактика профессионального выгорания (семинар-тренинг)	2 дня	Федоров В.Ю.
15.	Стандарты МС ИСО 9000, 22000, 14000 как инструмент повышения конкурентоспособности бизнеса (семинар)	от 4 до 8	Дыханов Г.Я.
16.	Бизнес-план – как основа получения кредита	4-8 часов	Тюсенкова И.В.
17.	Качественная постановка руководством задач и контроль их выполнения	4 часа	Остроух Е.С.
18.	Здоровый прагматизм в деловых коммуникациях	3 дня	Федоров В.Ю.



BusinessExpert  
**BE**  
**REVIEW**

**«Business Expert Review»**

**Выпуск #9 подготовлен:**

**Георгий Дыханов  
Инна Тюсенкова  
Евгения Остроух  
Сергей Алексеев  
Елена Коломиец  
Олег Свистунов**

**При участии Вадима Федорова**

*Информационно аналитический бюллетень «BusinessExpert Review» выпускается  
Консалтинговым центром «Бизнес-Эксперт» с 25 февраля 2009 года.*

*При частичном или полном использовании материалов бюллетеня ссылка на  
первоисточник обязательна.*

