НОВОСТИ КОМПАНИЙ / БИЗНЕС-КОНСУЛЬТАЦИИ / ТЕХНОЛОГИИ УСПЕХА

18+

ДЕЛОВОЙ ВОЛГОГРАД

энергия слова — в развитие бизнеса

№ 5 (117)
МАЙ 2017

ТЕМА НОМЕРА

Человек и среда

«Деловому Волгограду» — десять лет с. 15
Информационные технологии в АПК с. 20
Квас: вкус счастливого лета с. 28

ПЕРСОНА

Олег Ракович: «Здоровье всегда в моде» с. 10

КВАС –
вкус счастливого лета!
Живой Квас
1881
ПИВОВАРЪ
ДЕРЖАВА
АЛЕКСАНДР НЕВСКИЙ
1,5 л
Живой
КВАС
ХЛЕБНЫЙ
на пророщенном зерне
ПОЗНАНИЕ ДУХА СВЯТОГО
ГОСТ
Живи долго!
НА ПРОРОЩЕННОМ ЗЕРНЕ
КВАС
АЛЕКСАНДР НЕВСКИЙ
ДЕРЖАВА
г. Волгоград,
ул. Рабоче-Крестьянская, д.65
8(8442) 95-82-80
www.pivovar-vlg.ru

ДЕЛОВОЙ ВОЛГОГРАД
энергия слова - в развитие бизнеса

18+

Рекламно-информационный журнал
№ 5 (117), май 2017
Учредитель и издатель: ООО «Премиум»

Для вас работали:

Главный редактор: Татьяна Германовна Кузнецова

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Василий Кульгускин
Шеф-редактор: Константин Смолий (konstantin.smoliy@gmail.com)
Дизайн, верстка: Руслан Емельянов, Анна Емельянова
Фото первой обложки: Виктор Шилин
Обозреватель: Александр Акулиничев
Руководитель отдела рекламы: Дмитрий Сухов
Руководитель отдела развития: Александра Заруднева
Авторы: Александр Акулиничев, Алена Токман, Екатерина Климовичус, Саша Брют, Константин Смолий, Анна Хоружая, Роман Шкода

Адрес издателя и редакции:
400001, Волгоград,
ул. Социалистическая, 5, оф. 9
тел.: +7 (961) 679-44-66, +7 (961) 657-33-66
e-mail: holdingdv@gmail.com, premium07@yandex.ru.

Выходит ежемесячно

Стоимость годовой подписки: 1200 рублей

Издание «Деловой Волгоград» зарегистрировано в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Волгоградской области и Республике Калмыкия. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ТУ34-00747 от 10 августа 2016 г.

Авторские права на материалы третьих лиц принадлежат их авторам и правообладателям и отмечены соответствующими ссылками на первоисточник. Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов. Присланные материалы могут быть опубликованы по усмотрению редакции. Материалы не рецензируются и не возвращаются. Использование материалов только с письменного разрешения редакции.

Тираж 3000 экз. Заказ 133ор.

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленного электронного оригинал-макета в типографии ОАО «Альянс «Югполиграфиздат» ООО «Ориана». 400001, Волгоград, ул. КИМ, 6. Тел./факс: (8442) 26-60-10, 97-49-40

Цена свободная
Планируемая дата выхода — 23 мая 2017

Все виды рекламы. Все регионы РФ и СНГ
КОМПАНИЯ Реклама Онлайн
агентство полного цикла
(812) 401-64-64
(495) 737-54-64
(383) 227-64-64
www.reklama-online.ru
Печатные СМИ
Радио
Телевидение
Транспорт
Метро
BTL/Промо
Интернет
Наружка
ООО «Группа Компаний «Реклама Онлайн», г. Новосибирск, ул. Немировича-Данченко, 104, ОГРН 1105476018361

Слово редактора

Камень нуждается в Сизифе

Все, что окружает человека, — среда. Человек погружен в среды. Как и ритм, среда — это победа над хаосом, способ сделать мир понятным и комфортным. Казалось бы, природную среду нельзя назвать рукотворной, ведь природа существует сама по себе. Но воздействие человека ныне так велико, что и первозданной природу уже не назовешь. Эта среда тоже обживается и меняется под воздействием творческих усилий человека.

И тем более это касается общества — изначально дела рук человеческих. Общество с его институтами не может существовать без человека: оно зависит от его готовности вновь и вновь прилагать усилия к его порождению. В каком-то смысле общество каждую минуту рождается заново, потому что миллионы людей живут согласно усвоенным ранее социальным нормам и правилам. Любой закон, даже сулящий тяжкое наказание за неисполнение, не более чем перепачканная бумага, если нет хотя бы одного человека, для которого этот закон — не внешнее принуждение, а внутренняя необходимость.

Значит, социальная среда — это продукт труда по поддержанию этой среды, осадок человеческого усилия воссоздавать ее снова и снова. Без усилия не будет ничего. Взять, к примеру, город. Казалось бы, эта гигантская система прочна и основательна: можно вставать каждое утро, выглядывать в окно и не видеть ни одного изменения. Но вот проходит год, два, десять… Что останется от города, если не прилагать усилий по воссозданию привычной городской среды? Пыль, ямы, трещины и смертельная усталость камня.

Усилия по ежедневному воссозданию привычной среды похожи на труд Сизифа: как камень с горы, она будет скатываться в хаос и распыляться на элементы, теряющиеся в вихре времени. Но если вы хотите, чтобы вокруг было что-то отличное от пустыни, это усилие нужно прилагать. Не только посадить дерево, но и поливать его, не только родить сына, но и ежедневно заботиться о нем, не только построить дом, но и находить в себе силы для поддержания в нем порядка. В какой-то мере наши усилия по поддержанию вокруг нас привычной социальной среды — это в то же время усилия по воссозданию себя как творца и продукта этой среды. И вы сами есть тогда всего лишь осадок от вашего усилия, вдохновленного чувством ответственности за то, чтобы вокруг вас что-то было.

Да, окружающие нас среды зависят от нас и нуждаются в нас. Но мы в них нуждаемся гораздо больше.

Шеф-редактор Константин Смолий

СОДЕРЖАНИЕ

ДЕЛОВАЯ СРЕДА

3. Цитаты месяца

4. Что нового?

6. Человек и его среды

8. Б. Белозеров: «Главное — это работа над собой»

9. Как заменить рутину творчеством?

10. О. Ракович: «Здоровье всегда в моде»

12. Работа с характером. Разъездным

14. Грамотное планирование бизнеса — ключ к успеху

15. «Деловому Волгограду» — десять лет

РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР

19. Среда, которую мы формируем

20. Информационные технологии в АПК

21. За тепличными томатами и огурцами последуют руккола и кресс-салат

22. Стратегия — укрепление сети

БИЗНЕС-КОНСУЛЬТАНТ

23. Специалист по продажам и его рабочая среда

25. Оборона от негатива

26. Мозг-навигатор: как мы ориентируемся в пространстве?

МЕЖДУ ДЕЛОМ

27. «Всемогущие нейроны»: радость познания себя

28. Квас: вкус счастливого лета

29. Учимся читать

30. Полицейские и воры

32. Дыхание по квадрату против рассеянности

МЕСТА ПРИСУТСТВИЯ

КАФЕ, РЕСТОРАНЫ, САЛОНЫ КРАСОТЫ, МАГАЗИНЫ

- кафе Маруся, ул. Аллея героев, 1
- Узбек Коля, ул. Аллея Героев, 1
- Уайт кафе, ул. Аллея Героев, 1
- Noodles bar, ул. Аллея Героев, 1
- Пивная библиотека, ул. Аллея Героев, 2
- кафе Онегин, Наб. 62-й Армии, 5б
- ресторан Замок на песках, ул. Курская, 1
- кафе Мольер, ул. Мира, 12
- салон Гатино, ул. Краснознаменская, 6
- кафе Ля балкон, ул. Краснознаменская, 7
- Казан-Мангал, ул. Краснознаменская,12
- кафе Мольер, ул. Мира, 12
- Гранд кафе, ул. Мира, 12
- Сливки общества, ул. Мира,1
- кафе Носорог, ул. Мира, 20
- ресторан Зарафшан, ул. Рокоссовского, 62
- Ресторан "Гудини", ул. Рокоссовского, 62
- Стейкхаус, ул. Советская, 11
- ресторан Чешский Двор, ул. Советская, 5
- кафе Бамберг, ул. Советская, 20
- Караокемания, ул. Краснознаменская, 9
- кофейня Babetta, ул. Ленина, 12
- кафе "Счастье есть", ул. Аллея Героев, 2
- кафе "Руставели", ул. Краснознаменская, 12
- гастропаб "Портер", ул. Советская, 13
- кафе Monty, пр. Ленина, 8а
- кафе "Пиросмани", ул. Комсомольская, 2а
- Квест рум, ул. Социалистическая, 6
- Траттория Римини, ул. Калинина, 6б, ул. Гагарина, 9
- Локация, ул. Рабоче-Крестьянская, 9б
- Donatto, ул. Рабоче-Крестьянская, 9б
- Княгининский Двор, ул. Академическая, 8
- кафе "Мин Херц", ул. Ким, 10
- кафе Scoozi, ул. Рабоче-Крестьянская, 9б
- Кофейня "Кайfe", пр. Ленина, 23
- Кафе "Расстегай Sarafan", ул. Краснознаменская, 9д

БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ

- Премьер билдинг, пр.Ленина, 56А
- Офисное здание, ул Рокоссовского, 46
- Креативное пространство «Икра», Набережная 62-й армии, 6
- Лофт 1890, ул. 10-й Дивизии НКВД, 5а
- БЦ Меркурий, ул. Калинина, 13
- Дельта бизнес-центр, ул. Канунникова, 23
- Адмирал Плаза, бизнес-центр, ул. Баррикадная, 1 Б
- Волгоградский Областной бизнес-инкубатор, ул. Пушкина, 45/1
- "Ворошиловский", ул. Канунникова, 6/1

ГОСТИНИЦЫ И КОНФЕРЕНЦ-ЦЕНТРЫ

- Park Inn, ул. Балонина, 7
- Гостиница Волгоград, ул. Мира, 12
- отель-банк ФинансЮг, ул. Коммунистическая, 40
- Отель Hampton by Hilton Volgograd Profsoyuznaya, ул. Профсоюзная, 13
- Отель Южный, ул. Рабоче-Крестьянская, 18
- Отель "Семь королей", ул. Электролесовская, 74

УЧРЕЖДЕНИЯ

- Общественная организация ДЕЛО, ул. Краснознаменская,12
- Волгоградская областная дума, пр. Ленина, 9
- ОПОРА РОССИИ, ул. Чуйкова , 43
- Деловая Россия, ул. Чуйкова , 43
- Пресс-служба губернатора, пр. Ленина, 9
- Уполномоченный по защите прав предпринимателей, пр. Ленина 56А
- Волгоградская торгово-промышленная палата, Рабоче-Крестьянская, 22

СВЯЗЬ

- ТЕЛЕ2, ул. Коммунистическая, 23
- «МегаФон», ул. Мира, 13
- Офис Билайн, ул. Ковровская, 24
- МТС, ул. Краснознаменская, 9
- Дом.ру, ул. Комсомольская, 6

БАНКИ

- Русский Южный банк, ул. Гагарина, 7
- Юникредитбанк, ул. Новороссийская, 11
- Банк КОР, ул. Невская, 3
- Открытие банк, ул. Краснознаменская, 18
- БИНБАНК, ул. Краснознаменская, 9
- Промсвязьбанк, пр.Ленина, 65 А
- Юниаструмбанк, пр.Ленина, 4
- Альфа Банк, ул. Невская, 11а
- Росбанк, пр. Ленина, 46
- Райффайзенбанк, пр. Ленина, 35
- БКС, пр. Ленина, 5
- Сбербанк центральный офис, ул. Коммунистическая, 40
- Сбербанк ВИП Офис, пр. Ленина, 2А
- банк Возрождение, ул. Невская, 11
- Гарантийный фонд Микрофинанс, ул. Коммунистическая, 21
- Авангард банк, ул. Рабоче-крестьянская, 8а
- Банк Центр-Инвест, ул. Рабоче-Крестьянская, 22

СТИЛЬ ЖИЗНИ

- Модный дом Жанны Высоцких, ул. маршала Рыбалко, 14б
- Зебра-фитнес, пл. Дзержинского, 1б

И многие другие...

Цитаты месяца

О частном образовании

АНДРЕЙ ВАЩЕНКО, ректор Волгоградского института бизнеса

— В экономике частной собственности не развивается частное образование... Это абсурд, который будет стоить стране потери конкурентоспособности. Не может государственная система образования, обеспечивающая экономику ключевым ресурсом — людьми, — эффективно работать, будучи абсолютно чужеродным элементом для конкурентной экономики. Наша система непригодна ни для достижения конкурентных научных разработок, ни для подготовки кадров. Она из другой формации. Уничтожение, геноцид частных вузов вместо того, чтобы стимулировать и поддерживать их развитие как новой, перспективной высшей школы, только усугубит проблему падения глобальной конкурентоспособности России.

Источник: личный блог

О подключении нестационарных объектов к инженерным сетям

АЛЕКСАНДР СИВАКОВ, председатель комитета экон. политики и развития Волгоградской области

— Незаконное подключение влечет не только пользование ресурсами за счёт граждан, но и угрожает безопасности жителей. Уход с рынка «серых» игроков, ведение бизнеса по единым правилам, основанным на законе, будет способствовать созданию условий для здоровой конкуренции и развития легального бизнеса, а также повышению качества услуг, оказываемых населению, обеспечению безопасности граждан.

Источник: www.economics.volgograd.ru

О человеческом факторе как проблеме административного регулирования

ВАЛЕНТИНА МАТВИЕНКО, председатель Совета Федерации

— Еще ни одно законодательство мира не придумало меры против головотяпства, безобразия, которое творят определенные подрядные и иные организации, грубо нарушая нормы, законы, безопасность. Давайте дождемся следствия, поймем, что произошло, и тогда подумаем, есть ли необходимость совершенствовать законодательство или жестко наводить порядок и наказывать тех, кто таким образом ведет себя, не думая, что они подвергают опасности мирных граждан.

Источник: www.ria.ru

Об особенностях сетевого поведения

АНДРЕЙ МАКАРОВ, профессор кафедры философии ВолГУ

— Я несколько лет с этой точки зрения наблюдаю за перепиской в фейсбуке и разговорами тех же людей в жизни вне сети. Почему-то разговоры in-life гораздо более позитивны и менее агрессивны, чем разговоры тех же людей в ФБ. Но почему же люди, садясь за компьютер, тут же начинают ныть, стенать, проклинать действительность, поучать других этике и уличать в грехах ближних своих? Моя гипотеза такова: возможно, пространство ФБ рассматривается ими как ящик для писем Господу Богу или какому-то еще верховному властному субъекту. И люди пишут туда свои жалобы на жизнь: на плохие дороги, на глупых и вороватых людей, на «кровавый режим», на экономику, на культур-мультур соседей. Пишут, как писали в ЖЭК или милицию. Это — доносы Богу. Это надежда на его гнев.

Источник: личный блог

О том, как украсить город произведениями искусства

ОЛЬГА ЖИНЖИКОВА, замдир. по корп. комм. ООО «Концессии водоснабжения»

— У меня предложение к волгоградским и не только волгоградским компаниям, ведущим строительство на городских территориях. Вот мы, «Концессии водоснабжения», оформили картинами художника Лосева свою главную стройку — Разгуляевский коллектор… Коллеги-строители, а не хотите ли вы присоединиться к нашей акции и сделать красивее свой город? С картинами город становится ярче, и людям приятно. Все, что для этого нужно — подобрать хорошие оцифрованные картины и договориться с правообладателем о размещении, но в городских музеях с этим проблем нет. Представляете, как будет здорово, если все стройки станут произведениями искусства?

Источник: личный блог

ЧТО НОВОГО?

Аллея России

9 мая у подножья Мамаева кургана была торжественно открыта Аллея России. Главная дорога новой парковой зоны повторяет изгибы реки Волги, вдоль неё высажено 85 серебристых кленов, которые символизируют регионы России. Всего на территории сквера посадили более 350 саженцев деревьев и кустарников. В новой парковой зоне обновлены пешеходные дорожки, смонтированы современные уличные фонари, установлены лавочки и другая садовая мебель. Проектировщики сохранили мемориальные знаки, установленные в парке десятилетие назад.

v1.ru

Федеральный проект Минприроды РФ «Аллея России» — это эколого-патриотическая акция, которая способствует формированию экологической культуры. Подобные парковые зоны уже появились во многих городах России. Проект благоустройства Аллеи России реализован компанией «ЕвроХим-ВолгаКалий» совместно с компанией «Сады Придонья». Стоимость работ по реконструкции зоны Мемориального парка — около 30 млн. рублей.

Часы обратного отсчета

На верхней террасе набережной им. 62-й Армии возле фонтана «Искусство» установлены Часы обратного отсчета BUD Alcohol Free. Они показывают время, остающееся до начала Чемпионата мира по футболу FIFA 2018. Символические Часы дополняют основную композицию в виде объемных буквенных инсталляций «RUSSIA 2018» и «ВОЛГОГРАД», ранее установленных на Центральной набережной. Новая достопримечательность оснащена цифровым таймером с календарем, который показывает, сколько дней, часов и минут осталось до старта чемпионата.

BUD AF

Часы оборудованы Wi-Fi-роутером и камерой, чтобы любой желающий мог сделать памятное фото. В дни чемпионата мира на террасе будет организована фан-зона. Часы обратного отсчета BUD AF стали настоящим символом приближающегося турнира. Подобные инсталляции были установлены в Москве, Санкт-Петербурге, Ростове-на-Дону, Казани, Екатеринбурге, Сочи и Калининграде. В ближайший год такие же символы появятся в других городах-участниках Чемпионата мира.

Путеводитель «Вкусный город»

«Вкусный город» — это некоммерческий проект «Агентства развития туризма», его цель — раскрыть туристический потенциал Волгограда. Путеводитель знакомит жителей и гостей города с популярными заведениями общепита. Для удобства пользователей описаны особенности каждого заведения — кухня, средняя цена посещения и местоположение на карте города. Упомянутые в путеводителе заведения рекомендованы Ассоциацией клубов, ресторанов, баров и кафе Волгограда.

Гастрономический путеводитель «Вкусный город» — это первая часть проекта, в рамках которого уже в этом году запланирована разработка гастрономического маршрута по городу и проведение Фестиваля еды «Вкусный город Волгоград». Путеводитель представлен в двух вариантах. Первый — в виде бумажного справочника — будет распространяться в ресторанах, гостиницах и туристско-информационных центрах города. Второй вариант доступен в электронной версии на сайте «Агентства развития туризма».

Информационный портал

Десятилетний возраст — хороший повод для обновления. Поэтому «Деловой Волгоград» решил обновиться и развиваться дальше. Мы стерли грани привычного и теперь радуем читателей новостями компаний, аналитикой, бизнес-консультациями и многим другим не только со страниц журнала, но и на просторах интернета. Наши постоянные авторы и самые компетентные эксперты региона делятся мнениями об актуальных событиях и трендах в авторских колонках и многочисленных интервью. Приглашаем читателей и пользователей сети на наш новый сайт — портал delosmi.ru. Благодаря тегам стало гораздо удобнее находить информацию, интересную именно вам. Также вас порадуют удобная навигация сайта и нестандартные визуальные решения. Добро пожаловать на **delosmi.ru**!

factoryplayers.com

Новости промышленности

• ООО «Нью Тон», производящее навесную и прицепную сельхозтехнику, разработало инвестиционный проект по модернизации оборудования. Стоимость проекта — порядка 67 млн рублей. На эти средства предприятие планирует приобрести в лизинг установку автоматизированного плазменного раскроя листового металла и робототехнические комплексы для плазменной резки профильной трубы и дуговой сварки.

• На Волгограднефтемаше завершено производство вакуумной колонны для комплекса нефтеперерабатывающих и нефтехимических заводов в г. Нижнекамске по заказу ПАО «Татнефть». Аппарат длиной 47 метров, с максимальным диаметром корпуса 5 метров, весом 195 тонн выполнен из отечественных двухслойных сталей.

• ООО «Доктор Орт» запустило в Волгограде производство сложной ортопедической обуви и полуфабрикатов для ее изготовления. Предприятие располагается на территории бывшей Волгоградской обувной фабрики. Производство оснащено итальянским комплексом автоматического раскроя, а также швейными машинами, предназначенными для обработки тяжелых материалов из кожи.

• В Быковском районе Волгоградской области ООО «Быковгаз» реализует крупный инвестиционный проект по созданию технического комплекса по добыче, подготовке, хранению и транспортировке до потребителя извлекаемых запасов природного газа и газового конденсата Южно-Кисловского месторождения. Объем инвестиций по проекту составляет более 4,5 млрд рублей, из них уже освоено более 4 млрд рублей. Планируется создание более 100 новых высокотехнологичных рабочих мест.

enmtech.ru

• Центр мониторинга развития промышленности при поддержке ОНФ реализует общероссийский проект «Профстажировки», направленный на снижение дефицита инженерно-технических и рабочих кадров на отечественных промышленных предприятиях. В рамках реализации проекта функционирует единый портал «Профстажировки.РФ», на котором аккумулируется вся информация о стажировках и практиках, проводимых на промпредприятиях во всех субъектах РФ.

Источник: портал «ВолгаПромЭксперт»

ЛЕЧЕНИЕ СПИНЫ И СУСТАВОВ БЕЗ УКОЛОВ И ОПЕРАЦИЙ

ЗДОРОВАЯ СПИНА

БЕРЕГИ, ДИРЕКТОР, СПИНУ!

Курс лечения для тех, кто «зарабатывает головой»

Мед. лицензия № ЛО-34-01-002665 от 03.09.2015 г.

97-22-55

spina34.ru

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

Человек и его среды

Текст: Андрей Макаров, д.ф.н., профессор кафедры философии ВолГУ. Фото: Виктор Шилин

СРЕДА — НЕОБХОДИМЫЙ ЭЛЕМЕНТ ЖИЗНИ ЛЮБОГО СУЩЕСТВА

Даже самодостаточный и независимый человек не может существовать без окружения, вне среды. Поэтому вполне органично выглядит словосочетание «среда обитания», или «окружающая среда». В первом приближении среда обитания человека может быть представлена в виде двух оболочек, в которые он помещен от зачатия до смерти, — это биологическая и социальная среды. У человека есть два тела: тело как физический организм и общество как социальное тело. В этих телах идут изменяющие их процессы. Когда они меняются, меняемся и мы. Распространена иллюзия, что наше «Я» при всех изменениях среды остается стабильным, самотождественным; якобы в процессе приспособления к обществу (социализации) наше неизменное Я надевает маски, примеривает социальные роли для адаптации к условиям существования. Однако это лишь иллюзия, которую порождает наивная вера в нашу неверную память. Разве зрелый человек — тот же, который был ребенком или подростком?

СРЕДА — ЭТО СЕТЬ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ОБЪЕКТАМИ

Общая для разных объектов среда поворачивается к каждому из них своей стороной и предстает в качестве только его собственной среды. Например, родители и дети, проживающие в одной квартире, в действительности живут в различных средах: среда детей имеет в качестве существенного элемента родителей, а дети — элемент среды, в которой живут родители. Ограниченность взгляда индивида на среду мешает увидеть ее как общее пространство, вмешательство в которое одного объекта постепенно порождает изменение в условиях существования всех элементов среды. Это так называемый «эффект бабочки»: бабочка махнула крыльями в Африке, а через n-е количество времени это вызвало шторм у берегов Австралии.

СРЕДА СИЛЬНЕЕ ЧЕЛОВЕКА

«Культурные машины» социальной среды — воспитание и образование — создают мощнейшее поле, в котором трансформируется и наше Я, и даже наше биологическое тело с его физиологическими реакциями. Научные исследования показывают: память, вкус и даже слух и зрение обусловлены особенностями социализации. Жители тундры различают больше оттенков белого цвета, а художники видят отчетливее оттенки и формы. Однажды французский импрессионист Клод Моне выставил в Лондоне написанное им «на натуре» полотно «Вестминстерское аббатство», но лондонцы выразили недоумение розовым цветом, использованным для изображения тумана. Они видят этот туман каждый день, и он — серый! А художник видел, что туман имеет розовый оттенок. Спор разрешился в пользу Моне: микрохимические исследования воздуха показали, что в атмосфере Лондона присутствуют следы красной пыли от кирпичных труб. Дело в том, что глаз подчинен памяти, в данном случае традиции обучения художников различать цвета.

hdwall.us

Клод Моне. «Вестминстерское аббатство»

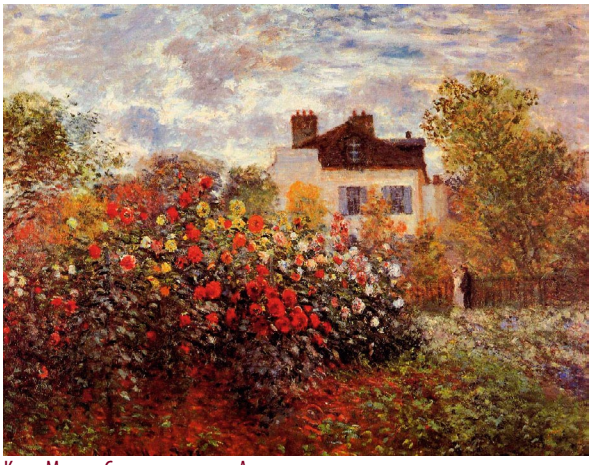
Ученые заинтересовались влиянием среды на сознание и тело человека довольно давно. Еще Платон создает свою знаменитую «теорию кукол», в которой уподобляет людей марионеткам, управляемым стихиями внешней среды, космоса. В XIX веке биологами были найдены экспериментальные подтверждения идее существенного влияния среды на живые организмы. К. Ф. Рулье, И. М. Сеченов, Э. Геккель, Г. Дриш, Л. фон Берталанфи определяли среду как совокупность условий существования отдельных биологических организмов и целых сообществ, сводя эти условия к двум подсистемам: 1) отношения между физическими телами живых существ и 2) их отношения с окружающей средой. В XX веке эта тема активно разрабатывалась уже применительно к человеку в рамках теорий управления поведением.

СРЕДА — ЭТО ДОМ БЫТИЯ ЧЕЛОВЕКА

В результате ряда междисциплинарных исследований был выработан так называемый «средовый подход». Его основная идея в том, что почти все поведение человека определяется работой его сознания, которое во многом подчинено логике интеллектуальной среды, частью которой является сознание индивида. В. И. Вернадский утверждает, что существует ноосфера, глобальная интеллектуальная среда, охватывающая все человечество. В русле этой идеи развиваются и теории надындивидуальной памяти. Надындивидуальная память — структура, соединяющая памяти отдельных людей в единое хранилище коллективного опыта. Я. Ассман называет это культурной памятью, трактуя ее как среду символов, в которой происходит становление мировоззрения человека, определяющее его общественно значимое поведение.

Наше сознание, мысли и, следовательно, действия во многом зависят от

mibele.ru



Клод Моне. «Сад художника в Аржантее»

языка, мировоззрения, общественных установок, — все это можно назвать средой человеческого обитания, обитания его тела и его души (мышления).

Средовый подход к объяснению поведения людей — это экологический подход. А экологическая проблематика сегодня самая важная, ведь она затрагивает катастрофические последствия порчи людьми окружающей среды — как природной, так и культурной. Поэтому ответственных за судьбу планеты ученых заботит выработка программы «экологического мышления», без которого человечество рискует погубить планету. Слово «экология» содержит важнейший смысл для понимания сущности среды — «дом». Среда — это дом бытия человека.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СРЕДАМИ

Философская метафора дома очень важна для понимания того, как функционирует понятие среды в современных профессиональных средах. Сегодня мы говорим о политической, экономической, правовой, архитектурной, городской средах как о пространствах, которые нужно благоустраивать. Работа по благоустройству среды существования должна вестись постоянно, так как в мире действует закон энтропии — снижения степени упорядоченности системы и нарастания в ней хаоса.

Основная проблема благоустройства среды сводится к вопросу: что в каждом конкретном случае является общественным благом, а не благом какой-либо отдельной социальной группы. Например, как примирить конфликты интересов: пешеходов и автомобилистов; инвесторов-застройщиков и жителей уже существующих домов; бизнеса, загромождающего пространство хозобъектами, и потребностью людей гулять, отдыхая от навязчивости торговли. Какое-то время неплохо работала манипулятивная риторика бизнеса и обслуживающей его власти. Например, заявлялось, что «в целях благоустройства» будут установлены новые остановочные павильоны на тротуарах. Под этим риторическим прикрытием устанавливались мини-магазины, которые начинали пожирать близлежащее пространство: установкой рядом холодильников в «клетках», размещением рекламы, столиков для распития и еды и т.п. Возможно, эти объекты приносят какие-то удобства отдельным прохожим, но на общее благоустройство городской среды они влияют негативно, например, на ее визуальный (замусоренность рекламой) и аудиальный (музыка) аспекты. Та же манипуляционная риторика применяется и к благоустройству территорий дворов застройщиками: на бумаге в проекте значатся зеленые насаждения, но их не выращивают, отделываясь имитацией благоустройства. В данных примерах ухудшение среды обитания происходит не только на физическом уровне, но и на духовно-психологическом: ложь и смысловые манипуляции, которыми пропитана прикрывающая эгоистические меркантильные намерения риторика, отравляют речевую среду. А ведь речевая среда не менее важна для жизни людей, чем сосиски или газеты, в которых эта ложь печатается.

Интересно, что пренебрежение со стороны власти и бизнеса благоустройством городской среды ухудшает и их собственную жизнедеятельность. Например, если горожане активно не протестуют, а только ворчат в соцсетях, может показаться, что это незначимый политически и экономически факт. Однако думать так — роковая ошибка этих управленческих субъектов. Портится социально-психологический климат, нарастает угнетенное состояние всего коллективного тела. По мнению социальных психологов, может образовываться так называемая «коллективная психика», и в описанном случае — психика больного коллектива. А это уже прямые риски для экономики: нарастает миграция за пределы больного городского организма, падает производительность труда оставшихся специалистов.

Итак, средовый подход позволяет взглянуть на проблемы комплексно, а на управление — как на нелинейный процесс возникновения положительных и отрицательных эффектов в системе. В дальневосточных традициях это называется «законом кармы», а в европейской — «законом бумеранга».

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕРЕЗ СРЕДЫ — БУДУЩЕЕ, КОТОРОЕ УЖЕ НАСТУПИЛО

Так что же такое среда в самом общем смысле? Среда — это совокупность условий существования (бытия) человека и других живых существ, включающая в себя природные, вещные и символические ресурсы, необходимые как для осуществления их жизнедеятельности, так и управления состоянием среды через механизм «обратной связи».

cp16.nevsepic.com.ua

Альфред Сислей. «Городок на берегу Сены»

В свое время «средовая» теория управления привела к появлению «high-tech technologies». Сегодня в повестке стоит инжиниринг «high-hume technologies», технологий высокоточного управления поведением людей. Управление сознанием индивида — традиционная цель любой теории управления, начиная с архаических магических техник. Новизна современного этапа развития этих теорий в том, что пытаются создать универсальные модели управления поведением индивида через воздействие на него не прямо, а через его среды: как ближние — общение в соцсетях и других коллективах, так и дальние — язык, мировоззрение, система ценностей.

Борис Белозеров: «Главное — это работа над собой»

Текст: Константин Смолий. Фото: Екатерина Крымкина

26 мая при поддержке компании «МегаФон» состоится первый в Волгограде корпоративный турнир по «Что? Где? Когда?», приуроченный к X международному фестивалю интеллектуальных игр «Город Героев» и 10-летию журнала «Деловой Волгоград». Мы встретились с игроком Элитарного клуба «Что? Где? Когда?» Борисом Белозеровым, чтобы выведать у него секреты всеми любимой телеигры и поближе познакомиться с ним самим.

? — Домик в Нескучном саду, где проводятся игры «Что? Где? Когда?», кажется неприступным для людей со стороны. Как вам удалось попасть в эту когорту избранных?

— Почти все, что кажется неприступным, на самом деле является результатом долгого и упорного труда, доли везения, умения общаться с людьми и веры в себя. Игроками Элитарного клуба становятся те, для кого это было мечтой детства, кто долго играл на разных турнирах по интеллектуальным играм, кто готов выступать перед камерами и стремится к самоутверждению перед огромной аудиторией. Я играю в интеллектуальные игры на телевидении и вне его с 13 лет, так что для меня это стало, по сути, стилем жизни.

? — Вы сами формировали свою команду или ее создали продюсеры игры? Как превратить команду из набора индивидуальностей в монолитный коллектив?

— На отбор приходит много ребят, из которых впоследствии режиссер-постановщик и ведущий «Что? Где? Когда?» Борис Крюк и редакторы программы формируют команды — они обычно получаются интересными, эмоциональными и разноплановыми. Понятно, что сбалансировать эмоции и амбиции членов команды сложно. Все должны стать хорошими друзьями, научиться терпеть друг друга и прощать ошибки. Для капитана это критически важно, я вот уже три года совершенствую наши внутренние командные механизмы и стараюсь расти сам. Главное — терпение и работа над собой.

? — Что такое, на ваш взгляд, интеллект? Что нужно делать, чтобы в наше время быть интеллектуалом?

— У меня есть теория о трех видах интеллекта. Есть интеллект логического толка, который развивается математикой и логикой, вообще научной деятельностью и решением задач — это такой «ум Шерлока Холмса». Есть эрудиция — наличие большого объема знаний. И есть смекалка, бытовой ум, который помогает «крутиться» в обществе, хорошо общаться с людьми и разбираться в бытовых ситуациях. Чем лучше эти три типа интеллекта сочетаются, тем, на мой взгляд, больше шансов для человека быть успешным и стать настоящим интеллектуалом.

? — Вы волгоградец, но поехали учиться в Москву и обратно, скорее всего, уже не вернетесь. Что нужно Волгограду, чтобы стать привлекательным городом в глазах молодых талантов?

— Ну, проблема эта характерна не только для Волгограда, почти отовсюду наиболее талантливые ребята уезжают в Москву. Дело, конечно, в деньгах и в возможностях, которые отличаются радикально. Скорее всего, при улучшении экономической ситуации в регионах, больше людей готовы были бы вернуться — в конце концов, в Волгограде тепло, еда вкусная, девушки красивые, юг, все-таки. Создание современных рабочих мест, которые могли бы быть интересны ребятам с московским образованием, с готовностью много трудиться на высококвалифицированных рабочих местах и получать соответствующие деньги, возможно, было бы надеждой на перемены. Тем более, цифровая экономика дает возможность работать из любой точки земного шара, то есть, чем лучше инфраструктура для, скажем, IT-компаний, тем больше шансов на улучшение ситуации.

МегаБЛИЦ от абонентов «МегаФона»

Как «прокачиваете» себя к игре? Много играю в турнирах по интеллектуальным играм, каждую неделю тренируемся с командой, читаем книги и статьи в интернете, путешествуем и общаемся.

Помните свой первый «мобильник»? Сейчас у вас смартфон или «кнопочный»? Это была здоровенная кнопочная «труба» с антенной. Сейчас есть и смартфон, и кнопочный телефон.

Б. Белозеров

Сколько мобильных устройств постоянно при вас? Два-три (смартфон, планшет, кнопочный телефон).

Как долго вы сможете обойтись без интернета? Не скрою, без него бывает сложновато. Но, в целом, можно ограничиться двумя выходами в сеть за день и не особенно страдать.

Какие сайты вы посещаете чаще всего? И какие из них посоветовали бы, чтобы стать умнее? Ну, это соцсети, конечно. Еще сайты спортивных новостей, бизнес-порталы, Википедию и прочие информативные места. Интересные страницы во «Вконтакте» типа «Арзамаса», например, очень помогают готовиться к играм.

Ваш девиз. Все, что ни делается — к лучшему.

Ваше представление о счастье. Счастье — в вечном стремлении к недостижимой мечте.

Последняя прочитанная книга. Читаете «бумагу» или электронику? Когда как, есть много бумажных книг, много электронных. Последнее, что прочитал — роман Бернхарда Шлинка «Чтец».

Какие цветы дарите девушкам? Чаще всего тюльпаны.

Как заменить рутину творчеством, или Как управлять своим бизнесом online

Текст: Екатерина Климовичус

Предпринимательская деятельность связана со множеством трудностей, будь то автоматизация бизнеса, первичный поиск клиентов или контроль сотрудников. Кроме того, повседневная рутина съедает существенную часть рабочего времени, не позволяя заняться стратегическим планированием развития бизнеса. На помощь предпринимателю приходят современные технологии. Например, «Билайн» предлагает услугу «Мобильное предприятие», которая помогает управлять бизнесом в режиме online.

«Мобильное предприятие» — первое в России коробочное решение для малого бизнеса, позволяющее управлять бизнесом в режиме online, упрощающее контроль продаж и обслуживания клиентов, а также анализ эффективности рекламных вложений.

При подключении «Мобильного предприятия» пользователь получает пакет услуг, делающих процесс управления компанией технологичным и прозрачным. «Мобильное предприятие» интегрировано с системой управления продажами для ведения клиентской базы на всём протяжении взаимодействия с клиентом. Система также предоставляет функционал для анализа входящих обращений и эффективности рекламных каналов — колл-трекинг, облачное хранилище и мессенджер. Решение является универсальным и может использоваться в любой отрасли. При подключении, например, минимального пакета, предприниматель получает от 3 многоканальных номеров и 3 лицензии. Лицензия включает в себя 700 минут разговоров на других операторов по России, звонки на Билайн Россия – бесплатно, а также 10 ГБ интернета. При необходимости лицензии можно докупать, как и многоканальные номера.

ТАК ЧТО ЖЕ ТАКОЕ «МОБИЛЬНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ»?

Это, прежде всего, множество полезных и актуальных функций и услуг. Также, например, в минимальный пакет входит функционал «Облачной АТС», которая позволит контролировать входящие звонки между сотрудниками, следить за статистикой фирмы. К тому же есть возможность подключить услугу записи телефонных разговоров. Облачные технологии в наше время вообще очень перспективны, так как дают возможность хранить данные, без опасений потери их из-за технических сбоев. Для достижения этой цели служит функция «Облачное хранилище».

И, конечно, контроль: повседневная деятельность предпринимателя во многом состоит из контроля над протеканием процессов, без которого эффективное управление представить себе невозможно. Корпоративный мессенджер поможет контролировать структуру работы компании, формировать группы, обозначать в них задачи и указывать срок их выполнения, опция «Блокнот» позволит сохранять групповые и личные заметки. Новая система управления продажами, функционирующая с помощью хэштегов типа #Платеж, #Отказ, #Выполнено, передает сообщения с такими хэштегами в сводную таблицу, что поможет руководителю контролировать работу с клиентами.

А функция «Call-tracker» позволяет контролировать эффективность рекламы, связывая входящие звонки с источником рекламы. В личном кабинете можно настроить отслеживание звонков на один из номеров, который вы выберете для рекламы, и ежедневно получать отчеты по полученным на него входящим звонкам.

Система расчетов — постоплата, которая предполагает сперва пользование услугой, а оплата производится в месяце, следующем за расчетным. «Мобильное предприятие» доступно для включения юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям.

КАК ПОДКЛЮЧИТЬ?

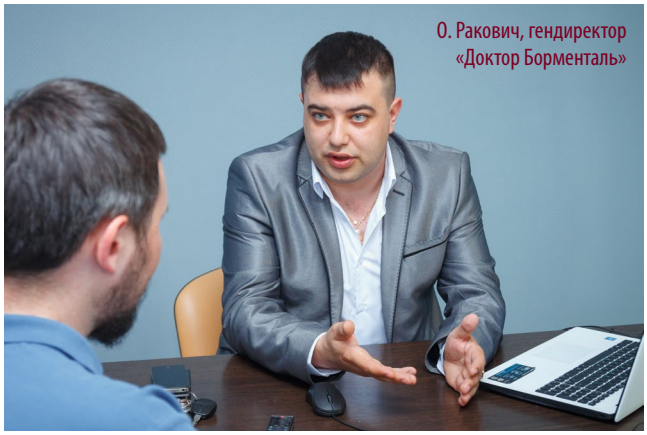
Подключить своего помощника от «Билайн» можно всего в 3 шага. Для начала следует определить состав услуг. Тут все просто: консультант связывается с руководителем и уточняет состав подключаемых услуг, удобное время для доставки sim-карт и подписания договора. Далее наступает этап непосредственного заключения договора. Консультант компании просит подготовить пакет документов и в удобное время подъезжает в офис. И, наконец, самое интересное — настройка «под ключ». После вышеупомянутых процедур на электронный адрес руководителя придет письмо с логином и паролем для авторизации в личном кабинете, где настроить «Мобильное предприятие» под нужды компании будет проще простого.

Светлана Кострицына, директор по развитию корпоративного бизнеса Южного региона ПАО «ВымпелКом», отмечает: «Развитие малого и среднего бизнеса — это перспективное направление, требующее должного внимания. Предлагая доступные IT-решения, мы помогаем владельцам бизнеса получить качественный и удобный инструмент, который раньше могли себе позволить лишь крупные компании. «Мобильное предприятие» создано для того, чтобы наши клиенты малого и среднего бизнеса могли развиваться, используя ресурсы и силу мобильного оператора в сочетании с широкими возможностями облачных технологий и месседжинга».

Олег Ракович: «Здоровье всегда в моде»

Текст: Константин Смолий. Фото: Виктор Шилин

Социальная среда предъявляет человеку множество требований, причем не только к его внутреннему содержанию, но и к внешнему виду. Подтянутый, ухоженный, стильно одетый деловой человек вызывает симпатию и доверие, неопрятный и неряшливый — подозрение. В современном мире хорошо выглядеть — императив. К счастью, возможностей для этого современность дает немало. Стройность, молодость, красота и здоровье — об этом мы поговорили с Олегом Раковичем, генеральным директором Центра коррекции веса «Доктор Борменталь».


О. Ракович, гендиректор «Доктор Борменталь»

? — Давайте начнем с радостного события: недавно «Доктор Борменталь» переехал в новое здание. Чем вызван переезд и какие преимущества он даст?

— Прежде всего, новое здание — это значительное увеличение площади, а значит — и увеличение объема предоставляемых услуг. В новом здании центра мы сможем принимать в два раза больше клиентов на массаж, на психотерапию и на косметологию. А что касается первичного приема клиентов, то за один час мы теперь принимаем минимум 4-5 человек вместо 1-2.

? — У вас очень широкий спектр услуг. Как клиенту разобраться в них, как выбрать действительно нужную услугу? Вы ему помогаете в этом или он предоставлен самому себе?

— Конечно, помогаем. «Доктор Борменталь» — медицинский центр, а это накладывает обязательство оказывать человеку такие услуги, которые ему, во-первых, не противопоказаны, а во-вторых, необходимы. Поэтому вид оказываемых услуг определяет врач. Первичный прием — это консультация, которую проходит каждый посетитель, и в зависимости от того, какое направление ему интересно, подбирается индивидуальный курс. Если интересует косметология, то это либо инъекционные процедуры, либо аппаратные, если человек пришел на массаж — назначаем либо аппаратный, либо ручной, а если речь идет о проблемах с весом, то либо психологические практики, либо диетологические, либо те же процедуры, что и на других направлениях. Подчеркиваю, назначение курса, рассчитанного на год, происходит только после детальной проработки специалистами.

? — Кстати, о специалистах… Большое количество услуг требует соответствующего количества работников. Как вы решаете кадровую проблему? Есть ли у вас программы обучения ваших сотрудников?

— В принципе, заметного кадрового голода мы не испытываем. У нас есть множество специалистов разного профиля, которые имеют большой опыт работы. Особенно в сфере косметологии и массажа. Тем не менее в Санкт-Петербурге есть школа «Доктор Борменталь»: это курсы, которые длятся 2-3 недели. Мы периодически отправляем туда наших работников на обучение, они получают там требуемые сертификаты, позволяющие работать в нашем центре.

? — Среди ваших услуг наряду с медицинскими практиками есть и множество психологических: прием у психолога, тренинги… Что важнее для похудения — работа над телом или над психикой?

— Я считаю, что проблема лишнего веса начинается у человека в голове. Многие набирают вес вследствие стрессов, каких-то разочарований в жизни, других психологических проблем… Причины у каждого свои, и в проблемах каждого клиента нужно разбираться индивидуально. Хотя существуют и групповые тренинги, тем не менее каждому человеку во время группового занятия психолог выделяет определенное время. Первый тренинг — «Школа стройности», он рассчитан на 4 дня по 5 часов. Без этого тренинга процесс похудения не пойдет, ведь если ты не знаешь азов, то худеть не будешь. Как показывает практика нашей работы, без решения проблем личности ни одна

> КАК ПОКАЗЫВАЕТ ПРАКТИКА НАШЕЙ РАБОТЫ, БЕЗ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ЛИЧНОСТИ НИ ОДНА ДИЕТА НЕ РАБОТАЕТ

Массажный кабинет

Информационный стенд

диета не работает. Можешь похудеть на 10 килограмм, но потом обязательно наберешь 20, сбросишь 20, а затем снова наберешь 30 — чем больше потеряешь, тем больше наберешь впоследствии. А наша работа направлена на то, чтобы питаться без запретов, но вес не набирать, а возможно это только тогда, когда клиент выбросит из головы свои психологические проблемы, разные предрассудки и прочее, из-за чего все это в свое время и началось.

? — Все ли ваши услуги связаны с похудением?

— Вообще, «Доктор Борменталь» специализируется на вопросах снижения лишнего веса. Но в спектре наших процедур есть и такие, которые помогают помолодеть. Например, за счет того, что убирается дряблость кожи, ведь для женщин после 40 каждая морщина — проблема, да и для мужчин тоже. При этом омоложение можно назвать отдельной услугой: похудение — это чаще всего работа с психологом и диетологом, а омоложение — это уже сфера специалиста-косметолога: сюда входят инъекционные методики, мезотерапия, ботулотоксин, очень большой спектр средств и методов. Косметология, диетология и психотерапия идут вперед семимильными шагами, и сейчас человек в 50 лет может выглядеть на 30. В современном мире стареть уже не модно.

? — Можно ли сказать, что многие услуги, прямая цель которых — похудение, оказывают и другие, побочные положительные эффекты?

— Конечно. Возьмем, к примеру, массаж. Разновидностей ручного массажа существует очень много — монологический, лечебный, массаж спины, массаж живота, лимфодренажный массаж, антицеллюлитный… Когда человек теряет 25-30 килограмм, начинается обвисание кожи, и если применять лимфодренажный и антицеллюлитный массаж, кожа быстрее подтянется и вернется к правильному виду. Аппаратные процедуры тоже полезны. Например, кавитация: с одной процедуры — минус два килограмма.

? — Вы следите за новшествами в сфере борьбы с лишним весом? У вас есть что-то вроде исследовательского центра, в ведении которого находятся инновации?

— Конечно, такие центры у нас есть — в Томске и Санкт-Петербурге. О каких новинках идет речь? Во-первых, это различные препараты для инъекционных процедур, ведь они дают результаты быстрее и легче, чем аппаратные процедуры, а потому пользуются повышенным спросом. А во-вторых, мы следим за появлением хороших новых аппаратов, дающих результат с закреплением на очень долгий срок. И это направление очень перспективно. Таким образом, мы в своей работе используем и собственные научные разработки, и передовой мировой опыт.

? — Кто составляет основную аудиторию «Доктора Борменталя»?

— Вообще, нашими клиентами могут стать люди от 21 до 75 лет. В интернете записываются чаще всего молодые женщины. А по телефону — люди разного возраста, в основном более зрелого. В целом, больше всего клиентов у нас в возрасте 25-38 лет.

? — Только женщины или мужчины тоже?

— И мужчины тоже.

? — Волгоградский Центр коррекции веса «Доктор Борменталь» предлагает полный спектр услуг, доступный жителям других городов, или у вас есть не все?

— Нет, пока не все. Например, есть кавитация, есть LPG массаж, недавно появился рафат, а вот криолиполиз — это аппаратная процедура холодного типа — мы только сейчас заказали. Скоро должен прийти. То есть у нас есть много, но пока не все. Мы развиваем наш Центр, наращиваем темп, но Москва тоже не сразу построилась. На все нужно время и средства.

? — Вы обещаете похудение без ограничений питания. А вот что касается спорта… Обязательно ли человеку для похудения заниматься спортом?

— Можно обойтись и без него. О спорте есть ошибочное мнение: я набрал лишние килограммы, пойду в спортзал, и там они исчезнут. Но как только мы начинаем заниматься спортом, в середине жирового слоя нарастает слой мышц. Слой жира, который над ним, убирается легко, а вот тот, который образуется под мышцами, убрать крайне трудно. Поэтому пока вы не сбросите требуемое количество килограммов, спортом мы вам заниматься не разрешим. Потом — пожалуйста.

? — В последнее время набирает популярность идеология бодипозитива: красота — это естественность, и себя стесняться не надо — вы прекрасны такая, какая есть. Не боитесь ли вы, что если эта идеология распространится в России, она выбьет почву из-под вашей деятельности – похудение станет попросту невостребованным?

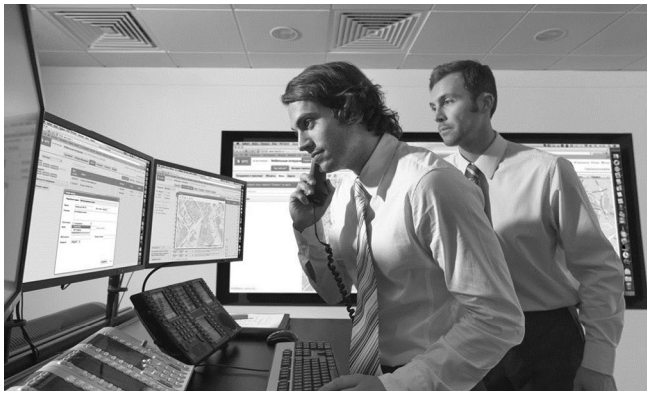
— Представления о том, что красиво, а что нет, со временем меняются. А быть здоровым модно всегда. Не стоит забывать, что лишний вес — это еще и спектр различных заболеваний. Если человек полный, от этого возникает и артериальное давление, и одышка, да много чего такого, что мешает жить. Если человек хочет быть здоровым, пусть это будет не идеальный медицинский показатель, пусть на 5 килограмм больше, но тем не менее заботиться о своем весе необходимо. Поэтому почва из-под деятельности «Доктора Борменталя» не выбьется никогда. Пусть даже полнота войдет в моду, но каждый из нас хочет быть еще и здоровым.

Работа с характером. Разъездным

Как без хлопот для себя и сотрудников удаленно управлять ими?

Многим кажется, что внедрение в бизнес-процессы систем контроля и управления ресурсами компании — это как ремонт в семье: начинается бодро, но по дороге теряются силы и энтузиазм. В итоге привычный миропорядок рушится, проект несколько раз на ходу меняется. Но не в этот раз. Никаких сложных программ и нервотрепки, контролируемый минимум расходов. Максимум точности и оперативности, слаженная работа и, как следствие, довольные клиенты.

Речь идет о сервисе по определению местоположения, который еще и позволяет эффективно контролировать разъездных сотрудников. Если у вас сервисная или торговая компания, служба доставки или логистический центр, банк или онлайн-магазин, как ни крути, вы ставите сотрудникам задачи, мониторите их местонахождение и требуете отчет о выполненной работе. Ваши продавцы, курьеры, мерчендайзеры, электрики и монтеры отчитываются, принося документы на следующий день в офис? Автоматизируйте эти процессы с «Мобильными сотрудниками» от МТС и тарифом «Координатор» и будьте уверены: услуга клиентам оказана, товар доставлен вовремя, а фотоотчет создан не в редакторе, а на объекте и только что.



Подробнее о том, как умело держать все под контролем с помощью сервиса удаленной постановки задач и распределения заявок, узнайте ниже в десяти вопросах и ответах.

1. Скольких сотрудников я могу контролировать и ставить им задачи?

Столько, сколько нужно бизнесу. Неважно, пять у вас менеджеров по продажам или 105 курьеров, все они будут в единой и прозрачной для вас системе координат: где находятся, что делают, каков статус выполнения заявки. Сервис МТС обрабатывает каждые сутки более 1,5 млн запросов.

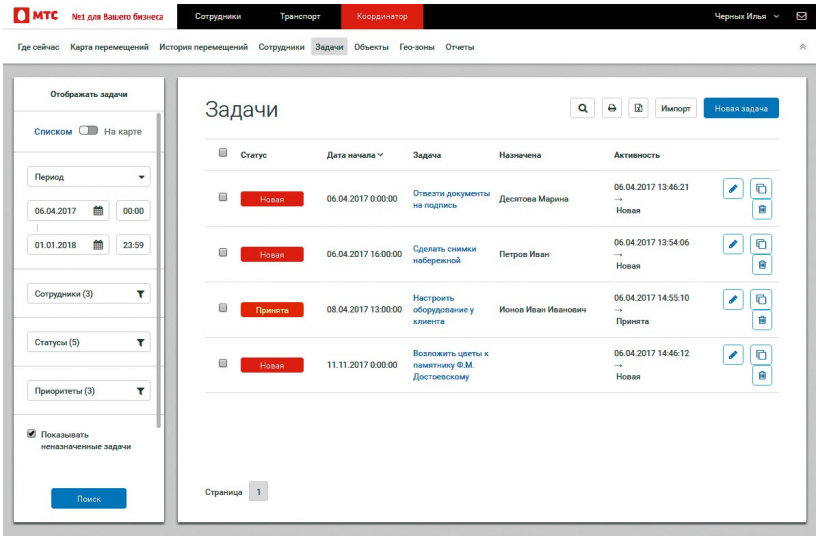
2. Насколько ускорится обработка заявок и производительность разъездных сотрудников с внедрением сервиса?

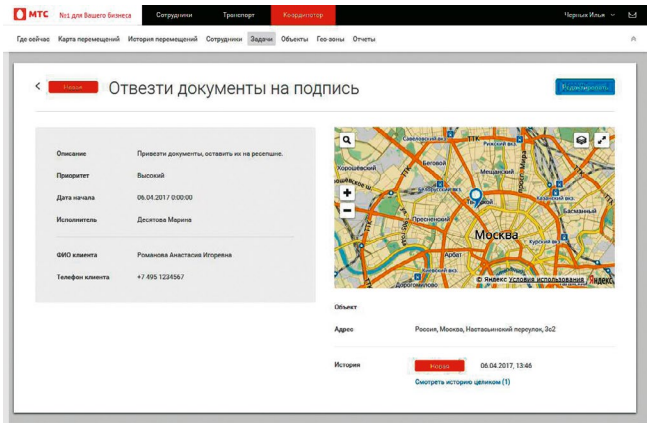
В разы, как показывает практика. В том случае, если до этого момента диспетчеризация и логистика не были автоматизированы, эффект будет заметен в первые же дни. Проверить это вы сможете во время бесплатного тестового периода.

3. Нужно ли для работы с услугой выдавать сотрудникам дорогие смартфоны?

Смартфон может быть самым дешевым. Например, МТС Smart Start Sim Lock за 1690 рублей по специальной цене. Главный критерий — операционная система Android не младше версии 2.3 или iOS не младше версии 6.0. Таким параметрам соответствует абсолютное большинство работающих сейчас в сети оператора устройств. Приложение потребует всего 20 МБ свободного пространства на смартфоне.

4. Так понимаю, местонахождение вы определяете по базовым станциям сотовой сети. А если сотрудник





или пляжа в Индонезии, да откуда угодно. Что касается сотрудников, то мобильное приложение загружается на смартфоны сотрудников так же, как и любое другое.

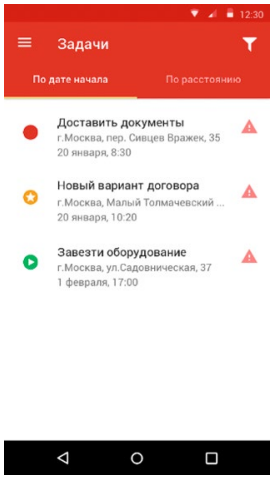
6. Можно ли связать наши базы данных и сервис?

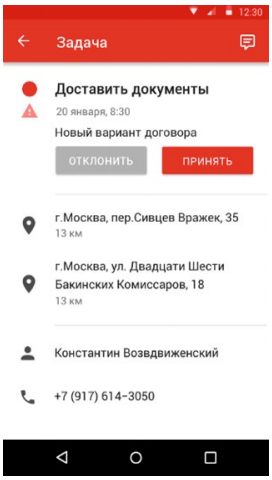
Ответ вас обрадует: да, «Мобильные сотрудники» интегрируются с CRM, ERP компании, бухгалтерией или иной распространенной в компаниях IT-системой.

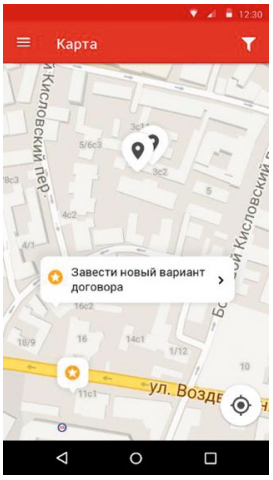
7. Наши курьеры и торговые представители используют в работе личные номера от разных операторов, я могу ставить им задачи?

Да, сервис поддерживает работу с абонентами «Мегафона» и «Билайна».

> СЕРВИС «МОБИЛЬНЫЕ СОТРУДНИКИ» НЕ ОТМЕНЯЕТ ПРИНЯТЫХ В КОМПАНИИ СТАНДАРТОВ ОТЧЕТНОСТИ. ОН ДАЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ В РЕЖИМЕ ОНЛАЙН НА КАРТЕ ВИДЕТЬ СВОЙ ПЕРСОНАЛ, ЗАГРУЗКУ ШТАТА И СТАТУС ВЫПОЛНЕНИЯ ПОРУЧЕНИЯ







вне зоны их действия, я увижу его в системе?

В том случае, если нет сигнала сотовой сети, местоположение определит ГЛОНАСС/GPS или сеть Wi-Fi. Данные о перемещениях будут сохранены и переданы на сервер, как только устройство окажется в сети. Если же курьер будет на парковке или в подвале, где нет GPS, мы определим его местоположение с помощью сотовой сети и надежной технологии LBS. Точность в городе — в пределах 100 метров.

5. Сколько времени занимает установка программ и обучение персонала?

Минимум, поскольку сервис работает в «облаке» и инсталляции специального ПО на компьютеры руководителей не требуется. Руководитель подразделения или всей компании получает доступный из любой точки мира web-интерфейс. Контролировать и ставить задачи можно из офиса, аэропорта

8. Я смогу знать, когда включено приложение, когда нет?

Да, вы видите, когда у сотрудника запущено приложение Координатор по зеленому индикатору в его профиле на карте. Дополнительно сотрудник может вручную изменять свой статус, информируя вас о том, готов ли он выполнить следующее задание или, скажем, приступил к обеду.

9. Почему я должен доверять отчетам, полученным через систему, больше, чем привычным документам или фотоотчетам?

Сервис не отменяет принятых в компании стандартов отчетности. Он дает возможность в режиме онлайн на карте видеть свой персонал, загрузку штата и статус выполнения поручения. Такие отчеты объективны и подделать их практически невозможно. Фотографии, присланные через сервис, имеют геотег — отметку о том, где именно и когда был сделан снимок.

10. Если сотрудник выезжает зарубеж, программа будет работать?

Да, во всем мире. За границей сервис работает через партнера, крупнейшего европейского оператора Vodafone. Ваши сотрудники будут на связи с вами, а исполнение поручений останется безукоризненным.

Источник: www.media.mts.ru

Грамотное планирование бизнеса — ключ к успеху

Текст: Алена Токман. Фото автора

В наше сложное и нестабильное время многие предприниматели сталкиваются с большими трудностями, ведение бизнеса в кризисное время — непростая задача, которая под силу только тем, кто способен грамотно планировать свои дела. О секретах успешного бизнеса «Деловому Волгограду» рассказала Ольга Шибайло, директор компании «Аудит-НВ».

? — Ольга Николаевна, почему Вы выбрали именно эту сферу деятельности?

— Аудит — это не контроль, не проверка и не ревизия, а процедура, в результате которой мы определяем нездоровые точки в организме бизнеса и предлагаем способы их излечения, образно говоря. Плановые проверки контролирующих органов порой бывают для малого и среднего бизнеса роковыми, если документы не содержатся в полнейшем порядке. На разных этапах развития бизнеса у предпринимателей возникают сложности, связанные с документооборотом организации, с бухгалтерским учетом. Наша компания помогает предпринимателям разрешать подобные ситуации, не обязательно негативные. Субъекты любой предпринимательской деятельности обязаны в соответствии с законодательством проводить внутренний контроль, я предлагаю доверить этот контроль специалистам.

Зачастую, когда собственник бизнеса приглашает аудитора, он не настроен на получение рекомендаций. Прежде чем обращаться к аудитору, каждый должен быть готов к тому, что будут вскрыты какие-либо неблагоприятные моменты в системе работы бизнеса. У всех есть ошибки, но готовы ли вы начать работать над ними и исправлять их? Задача аудитора — выявить в системе предприятия проблемы, которые могут привести к определенным последствиям, а далее показать путь их устранения.

? — Опираясь на свой опыт в сфере аудита, скажите, насколько изменилась специфика бизнеса в регионе?

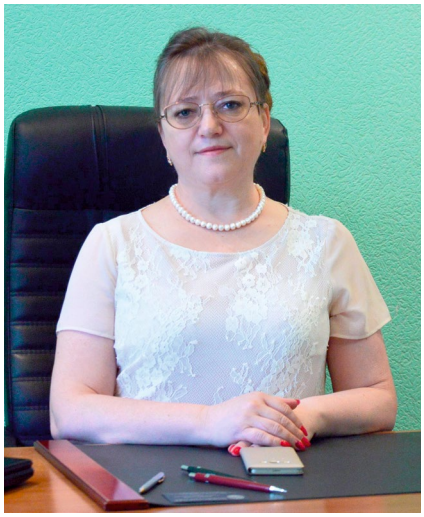
— В этой сфере я уже 5 лет, опираясь на свой опыт, могу сказать, что изменения произошли не только в специфике бизнеса, но и в системе отношений в обществе, мы все больше приближаемся к международным стандартам бухгалтерского учета и аудита. Партнерские отношения становятся более доверительными, развивается производственный бизнес. Малый бизнес уходит, потому что тяжело выживать в сегодняшних кризисных условиях. Остаются на плаву те, кто умеет грамотно планировать свою деятельность, внимательно относятся к управлению ресурсами и затратами. Это говорит о том, что прошла та волна в России, когда малый бизнес занимался исключительно торговлей, сейчас бизнесмены углубляются в свои сферы, то есть считают себестоимость товара и прибыль, управляют и оптимизируют свои затраты.

? — Сложно ли вести бизнес в Волгоградской области?

— Если человек занимается тем, что он умеет делать, то регион не имеет значения. В нашем регионе условия для ведения бизнеса не тяжелее чем в близлежащих. В чем-то у Волгоградской области есть преимущества, а в чем-то, наоборот, в других регионах. Бизнес обязательно должен учитывать социальные, экономические, географические и другие факторы региона. Опираясь на знание этих особенностей, предприниматель может более грамотно выстроить план своего дела.

? — Что бы Вы могли сказать предпринимателям, которые устали вести бизнес и подумывают его закрыть?

— Бизнес — это труд, который продолжается 24 часа в сутки. Когда человек начинает испытывать серьезные трудности с бизнесом, перед ним возникает два пути — закрыть его или постараться что-то исправить, стабилизировать. Для того чтобы увидеть недостатки проделанной работы, порой нужно взглянуть на свое дело со стороны. Часто от бизнесменов мы слышим, что трудности вызваны законами и другими причинами, связанными с контролем со стороны банков, налоговых служб и государства. Я считаю, что это не так, потому что финансовые проблемы предприятия возникают из-за низкого уровня профессионализма сотрудников, неграмотно составленного бизнес-плана, неумения управлять выстроенной системой. 80% успешности предприятия в финансовом плане зависит от бухгалтера. Чтобы повысить его профессионализм, нужно вкладывать деньги в уровень его образованности. Законодательная сфера постоянно подвергается изменениям, бухгалтеру необходимо быть в курсе этих событий, а значит, повышать уровень своей квалификации.



О. Шибайло, «Аудит-НВ»

> ОСТАЮТСЯ НА ПЛАВУ ТЕ, КТО УМЕЕТ ГРАМОТНО ПЛАНИРОВАТЬ СВОЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ВНИМАТЕЛЬНО ОТНОСЯТСЯ К УПРАВЛЕНИЮ РЕСУРСАМИ И ЗАТРАТАМИ

? — Есть ли у Вас планы по развитию бизнеса?

— На базе нашей аудиторской компании, с привлечением сообщества профессионалов, которыми являются все аудиторы Волгоградской области, мы запускам проекты, которые будут информировать, обучать и знакомить предпринимателей с изменениями в законодательстве. Эти знания дадут возможность представителям малого и среднего бизнеса использовать и применять изменения в законодательстве во благо своей деятельности.

«Деловому Волгограду» — десять лет

Текст: Саша Брют

Десять лет — немалый срок для издания. Тем более регионального, когда в период перестроечных времен они плодились как грибы после дождя и быстро уходили в небытие. Отчего жизнь некоторых оказалась столь коротка, и как удалось «Деловому Волгограду» сохранить свое лицо, аудиторию и рекламодателей? Об этом мы поговорили с основателем и главным редактором издания Татьяной Кузнецовой.

? — Расскажите, пожалуйста, как появилась идея создания журнала?

— От идеи до воплощения прошел определенный срок. По образованию я — педагог-филолог, 13 лет проработала в школе. В лихие девяностые, когда надо было просто выживать, я три года в летние каникулы старалась найти работу, да такую, чтоб и по душе была, и материальное удовлетворение приносила. Но слово «учитель» тогда звучало как приговор.

Однажды ко мне в руки попала газета Financial Times. Хорошая бумага, необычный размер, интересные статьи. Я загорелась идеей работать в редакции. Нашла вакансию менеджера по рекламе в газете «Новые деловые вести», только набиравшей обороты. Несмотря на то, что мой возраст не подходил под требование вакансии, я решила рискнуть: пришла в редакцию и предложила свою кандидатуру! Это был отчаянный и несвойственный тогда мне шаг, но я почему-то была уверена, что поступаю правильно, и меня непременно возьмут. Так и случилось.

И началась новая работа, обучение, осваивание оргтехники. У более юных коллег из отдела продаж я училась разговаривать по телефону, деловой этике, ведению переговоров и оформлению документации. Первый заказ для меня был огромной радостью и страхом одновременно, а последующие придали уверенности и подвигли на идею создания тематических страничек в газете.

? — А кто был вашим наставником?

— Практически у всех в редакции училась понемногу… Коллектив у нас был творческий и дружный. Благодаря Ирине Нефедовой, основателю «НДВ», я как рекламный менеджер обрела веру в свои силы. Затем начался этап освоения журналистики. Профессиональным журналистам-аналитикам не всегда удавались рекламные тексты, и заказчики порой, не одобряя написанное, уходили без заключения договоров. Однажды, выслушав клиента и написав без разрешения редакции для него текст, я принесла и договор, и согласованный им рекламный контент. И здесь меня поддержала Валерия Закипнева, человек советской журналистской закалки, главный редактор газеты. «Таня, а у тебя получится писать», — сказала она, тем самым окрылив и придав еще больше уверенности и сил для творчества. Она помогала правильно выстраивать тексты, беспощадно правила, объясняла, словом, возилась со мной как хороший наставник с подающей надежды ученицей.

? — А почему вы решили создать именно деловой журнал?

— Мне импонировали предприниматели — открытые и смелые, целеустремленные и активные. Каждое интервью с ними — шаг к личностному росту. Они воодушевляли своими идеями, энергетикой, позитивом и стремлением сделать жизнь лучше, не уповая на никчемное окружение и государство. Большинство из тех, с кем свела жизнь, старались в первую очередь не набить карманы, а изменить к лучшему жизнь в городе, стране, с помощью смекалки и умения предвидеть экономические подъемы и спады, рационально использовать заработанный капитал. И мне эти черты в них очень нравились. После педагогического опыта и жизни по чужому регламенту это было как глоток свежего воздуха, другой взгляд на мир, строящийся людьми самостоятельно, без оглядки на оценки и советы посторонних, полностью беря на себя ответственность за свои поступки и решения.

? — Как события развивались дальше?

— Через год мне предложили работу в журнале «Я выбираю», где я не только занималась рекламой, но и возглавила отдел распространения издания. Еще через год предложили создать и возглавить отдел рекламы и распространения в «Первом Чтении» — была такая газета, которая вызывала немало толков среди общественности и СМИ. Я вновь пустилась в путешествие по освоению новых знаний и навыков. Все происходило очень быстро: словно встав на свою колею, я мчалась по жизни, накапливая опыт и знания. Я любила свою работу, даже была в некотором смысле одержима и не понимала, как можно уставать, если занимаешься любимым делом.

Т. Кузнецова, основатель «ДВ»

? — И как же появился журнал?

— Идея создать свой журнал пришла в Питере. В руки попалась газета «Деловой Петербург» и, как когда-то английская деловая газета, порадовала меня своим контентом, креативом, исполнением. Захотелось сотворить нечто подобное в нашем городе. В это же время поступила на курсы журналистики и рекламы в дистанционной школе ЕШКО. Вернувшись в родной город, познакомилась с главным редактором газеты-журнала «Строймастер» Татьяной Карповой, которая предложила мне с нуля создать небольшой журнальчик под названием «Бизнес для бизнеса», его главная идея — информирование читателя о правилах ведения предпринимательской деятель-

ВАДИМ ТКАЧЕНКО,
президент Волгоградской торгово-промышленной палаты

Дорогие коллеги!
Волгоградская торгово-промышленная палата поздравляет коллектив журнала «Деловой Волгоград» с 10-летием!
Сегодня любое значимое событие не может считаться полностью состоявшимся без объективного и яркого его освещения в средствах массовой информации, и ваше издание делает это на высоком профессиональном уровне.
Ответственность и новаторство являются залогом успеха «Делового Волгограда» и способствуют формированию общественного мнения, созданию позитивного имиджа нашего региона, ваших партнеров, в том числе и Волгоградской торгово-промышленной палаты.
Наши организации объединяет длительное и плодотворное сотрудничество (журнал «Деловой Волгоград» — член ВТПП с 2007 г.). На протяжении всего периода партнерства проводимые нами мероприятия всегда получали поддержку и качественное освещение в вашем журнале. Выражаем твердую надежду, что наши дружеские и деловые отношения будут и впредь развиваться. Примите искренние пожелания творческих успехов и профессионального роста, читательского интереса и ярких новостных событий!

ности и рассказы волгоградских деловых людей о своих предприятиях. Небольшой цветной журнал на газетной бумаге сразу нашел отклик у читателей и рекламодателей. Нас отмечали дипломами за публикации не только в Волгограде, но и в столице. К примеру, ММВБ за материал о финансовой грамотности населения вручила очень ценный по тем временам приз — ноутбук — за первое место среди региональных СМИ.

Домой я возвращалась с твердым намерением начать собственное дело — ноутбук как инструмент мне вручили, редакционный опыт я получила, осталось набрать команду единомышленников. И они быстро нашлись. Нас было пятеро, мы распределили обязанности и стали делать наш журнал. Никто не верил, что мы создали редакцию без каких-либо вложений. Но это было на самом деле так. У нас был стол, стул и наш замечательный ноутбук.

? — Как выбирали миссию своего издания?

— После долгого обдумывания целей работы и миссии журнала мы выбрали один из пунктов государственной Программы поддержки бизнеса — создание положительного образа предпринимательства в обществе с целью популяризации и изменения господствующих в то время негативных установок. В ходу были слова хапуги, спекулянты, воры. Но и в уже далеком 2007-м были настоящие предприниматели, чья цель — не личное обогащение, а улучшение ситуации в городе и стране в целом, т.е. люди с государственным мышлением и высоким уровнем ответственности. Многие из них до сих пор трудятся на благо нашего региона. И как бы ни было трудно, не сдают своих позиций и идут к твердо намеченной цели. Именно о таких людях мы писали тогда и пишем сегодня.

Для возрождения предпринимательского духа мы решили вести рубрику об известных филантропах и меценатах прошлого, имена которых вспоминаем с глубоким уважением. Ведь человек, встав на путь предпринимательства, не должен становиться рабом денег. Жадность — это путь к деградации и нищете. Она толкает человека на обман и лишает разума. К сожалению, большинство людей сейчас оказались в зависимости от зависти и неуемного потребления. А ведь, на мой взгляд, богатый человек должен быть не жадным, а расчетливым. И уметь делиться своими материальными благами с теми, кто помогает ему в его деле или остро нуждается. А также сохранять нравственную чистоту помыслов и силу духа. Ведь для человека есть только одно богатство — его жизнь, и оно неделимо, поскольку включает в себя все аспекты бытия.

? — А что скажете про коллектив редакции?

— За время работы над журналом с нами были многие люди, которые своим трудом и преданностью помогали жур-

Первое признание

За два года…

налу развиваться. Без них ничего бы не получилось. Со многими держим связь до сей поры и очень рады их жизненным успехам. Поддерживаем партнерские отношения с Волгоградским социально-педагогическим колледжем, практиканты которого проходят у нас практику по специальности Реклама. Как-то посчитали, за все эти годы над журналом трудились около ста пятидесяти человек!

? — А как насчет политики? Приходилось сталкиваться с черным пиаром?

— Мы всегда были вне политики, и даже за неплохие деньги не брались за черный пиар, ведь репутация — это главное. Ее сложно заслужить, но легко потерять.

? — Как складывались отношения с властью и самими предпринимателями?

— Я очень благодарна людям, которые поддержали идею журнала и помогли стать полноценным СМИ. Татьяна Викторовна Шибченко, возглавляющая Центр защиты и развития бизнеса «Дело», — это наш ангел-хранитель. Она, как заботливая мама, взяла меня за руку и отвела в коридоры административных структур, где мы активно и продуктивно начали сотрудничать с областным комитетом по предпринимательству под руководством В. Демидова. Активно сотрудничали и с городским комитетом по предпринимательству во главе с А. Фроловым. Д. Семененко, будучи руководителем одного из отделов администрации города, также помогал нам в работе. Общественные организации предпринимателей ОПОРА России в лице В. В. Сахарова и Торгово-промышленная палата в лице Д. А. Белицкого, а позже В. Е. Ткаченко — это наши самые «закадычные» друзья и партнеры. На их базе мы проводили круглые столы на актуальные темы, участвовали в жизни предпринимателей, помогали и сами принимали посильную помощь, организовывали совместные мероприятия как делового, так и развлекательного характера. Словом, журнал взрослел, обретал друзей и надежных партнеров.

? — Кризис 2007-2008 года сказался на работе молодой редакции?

— Сказался весьма положительно, как прививка против болезни. Наш первый номер вышел в свет (и был самоокупаем!) спустя полгода после образования редакции, как раз в начале кризисных тенденций. Нам предстояло выдержать натиск финансовых бурь и пересмотреть некоторые взгляды на ведение хозяйства. Общались с теми, кто уже второй раз попадал в экономические передряги, черпали опыт и всем бурям назло, пригибаясь к земле, теряя кадры, сокращая офисные площади и аппетиты, а также количество экземпляров — первоначально их было 10 тысяч, шаг за шагом приспосабливались жить более экономно и рационально.

Многое было пересмотрено: обновленные и окрепшие мы встречали пятилетие дружной командой молодых журналистов и рекламистов в кругу наших партнеров, связи с которыми переросли в дружеские. Не могу не вспомнить нашего медиамагната Вячеслава Черепахина — к тому времени, когда мы только затевали наш журнал, радио

ТАТЬЯНА ШИБЧЕНКО,
председатель Областной общественной организации Волгоградский центр защиты и развития бизнеса «Дело»

Десять лет — это немалый возраст для журнала. Если он существует и, что немаловажно, развивается — это качественный продукт. Я знакома с изданием все десять лет, помню, как он родился, какие трудности приходилось преодолевать. Спустя время я могу смело заявить, что для меня «Деловой Волгоград» — единственный по-настоящему наш, волгоградский, деловой журнал. При своей довольно узкой специализации он все-таки разносторонний, показывает читателям разные сферы человеческой деятельности. Журнал добрый, позитивный, открытый, как и главный редактор и «мама» журнала в одном лице — Татьяна Германовна Кузнецова. Эта женщина — щедрой души человек, который смог создать качественный продукт, собрать надежную команду единомышленников и привить обществу читательский вкус. Я поздравляю Татьяну Германовну и редакцию «Делового Волгограда» с днем рождения и желаю журналу дальнейшего развития, процветания и движения вперед.

ЕВГЕНИЙ ВОЕВОДИН,
управляющий волгоградским отделением ПАО Сбербанк

Дорогие коллеги, друзья!

От всей души поздравляем коллектив замечательного журнала «Деловой Волгоград» с 10-летним юбилеем!

10 лет жители нашего региона благодаря вам узнают о самых актуальных событиях экономики и бизнеса.

10 лет в ваших аналитических статьях и интервью находят отражение важнейшие тенденции развития общества.

10 лет благодаря высокому профессионализму и душевности ваших сотрудников нам приятно и легко с вами сотрудничать!

Желаем вам новых высот, вдохновения, удачи, умного и интересного читателя, благополучия и терпения.

С юбилеем!

Ретро ФМ уже очень хорошо знали и любили в городе, и Вячеслав был довольно известен в кругах смишников. К нему я обратилась с просьбой помочь по рекламе издания — он воспринял идею о сотрудничестве с энтузиазмом, без тени превосходства, как это делали многие до него. Начиная с того момента наши отношения были и остаются весьма теплыми и дружественными.

? — А когда вы изменили миссию журнала?

— После празднования небольшого юбилея мы решили, что задача нашей пятилетки выполнена, образ предпринимателя уже не носит ярко негативной окраски в обществе. Поэтому было решено пересмотреть курс дальнейшего движения редакции. Поменяли логотип, придумали новый слоган, актуальный до сей поры: «Энергия слова — в развитие бизнеса», изменили внешний вид и структуру журнала. А своей миссией обозначили поддержку развития предпринимательства в регионе и стране в целом.

Глубоко уверены, что без предпринимательской прослойки, без смекалки, упорства и труда нашему региону, как и стране, выбраться из той ямы, в которой мы оказались в конце прошлого века, будет очень трудно. Общество едино, в нем одинаково важны и правители, и учителя, и торговцы, и рабочие. Дело за малым — взаимодействием этих классов без эксплуатации, обмана и жадности. А наша основная задача — информировать читателя о том, как идут дела у предпринимателей, что их заботит, что нового и полезного предлагают деловые люди нашему обществу. Предоставлять обзоры и аналитику последних экономических тенденций, знакомить с опытом предпринимателей прошлых веков. А также освещать региональную связь власти и бизнеса. Сегодня в редакции трудятся талантливые молодые журналисты, которым близка и понятна наша миссия. Они вносят свой посильный вклад в развитие журнала, совершенствуя его и развиваясь сами.

? — Какие итоги работы редакции можно подвести за десятилетие и что планируете в будущем?

— Подводя итоги, могу сказать — ключевое слово в работе для нас за этот период времени — позитив. Положительный образ предпринимателя, положительное отношение к жизни, здоровью, трудовой деятельности, жизни. Мы старались и стараемся удерживать равновесие, не впадая в крайности, не эмоционируя на фоне недостатков, снисходительно относясь к процессам, происходящим в обществе. Но и розовых очков не надеваем, от реалий сегодняшнего дня не отрываемся. Стараемся мудро выстраивать взаимоотношения как внутри коллектива, так и с партнерами и властью. А еще помним об ответственности. Ведь слово — великая энергия и сила! И те, кто им профессионально пользуется, никогда не должны забывать об этом. Слово — это и оружие массового поражения, но и массового пробуждения. Мы стремимся пробуждать в читателе лучшие качества. И в будущем будем следовать выбранному курсу.

«Деловой Волгоград», наши дни

Среда, которую мы формируем

Текст: Карэн Туманянц, заместитель генерального директора ЗАО «Финансовый брокер «Август», к.э.н., доцент ВолГУ

Недавно, делая покупки в одном из супермаркетов Волгограда, обратил внимание на этикетки под двумя большими выкладками аккуратных сеток с картофелем. На одной из них было написано «картофель для варки», а на другой — «картофель для жарки». Внешне клубни из двух разных сеток ничем не отличались. Не почувствовал различий и в употреблении, хотя специально готовил как по «назначению», так и нет. Однако никаких претензий к производителю я не имею, тем более цена у обоих товаров была одинаковая.

Напротив, мне понравился подход продавца к коммуникации с внешней средой. Он попытался придать своему товару в глазах потребителя специфические свойства, и таким образом выделить его из общего ряда аналогичной продукции. В случае успеха производитель может рассчитывать на ослабление конкуренции при сбыте своего урожая, так как покупатель будет рассматривать «обычный» и «специальный» картофель как разные товары. Если обычный картофель продают все, то на рынке второго вида картофеля креативный продавец представлен в единственном числе, по крайней мере, пока.

Необходимо заметить, что отношение к конкуренции у предпринимателей двоякое. Они бурно протестуют против любой монополизации рынка вообще и особенно тех его секторов, на которых они сами приобретают необходимые им продукцию и услуги. Но в то же время с большим удовольствием истребили бы своих конкурентов с целью остаться наедине с потребителями. Дифференциация производимого товара или услуги — это наименее кровожадный и абсолютно законный способ уйти от жесткого соперничества с поставщиками аналогичной продукции. Главное — заставить потребителя поверить в уникальные свойства, которыми обладают только продукты определенного производителя.

В экономической науке такой тип рынка даже получил причудливое название монополистической конкуренции. Для него характерно большое число фирм, ни одна из которых не имеет доминирующего положения. Но при этом приобрести товар или услугу с заранее определенными характеристиками можно только у ограниченного количества компаний. Классическими примерами рынков монополистической конкуренции являются рынок заведений общественного питания, одежды или обуви.

Например, в Волгограде нет недостатка в разнообразных столовых, кафе, ресторанах. Но с учетом удобного именно вам расположения, ваших предпочтений по меню, качеству приготовления еды и обслуживания, интерьеру и атмосфере в заведении, вероятно, список мест, которые вы готовы будете посетить, окажется очень коротким. Получается, что монополия и конкуренция существуют на рынке одновременно. Многое будет решать имя производителя, его марка. Именно поэтому мы можем наблюдать значительные различия в уровне цен на брендированные и небрендированные продукты со сходными потребительскими свойствами.

Аграрная же продукция, за редким исключением, однородна. Потребитель, как правило, не видит отличий у сельскохозяйственных товаров, выращенных разными производителями. Поэтому сельское хозяйство всегда считалось отраслью с максимальным уровнем конкуренции, свободной от диктата крупного бизнеса. Кстати, именно это является одной из причин низкой рентабельности аграрного сектора в большинстве стран.

> ИЩИТЕ, А ЕСЛИ НЕ НАХОДИТЕ — СОЗДАЙТЕ ОСОБЕННОЕ В ОБЫЧНОМ, СДЕЛАЙТЕ ЕГО ИЗЮМИНКОЙ ВАШЕГО ПРОДУКТА. ДОНЕСИТЕ ДО ПОТЕНЦИАЛЬНОГО КЛИЕНТА ЧУВСТВО УНИКАЛЬНОСТИ, ОКУТАЙТЕ ВАШУ ПРОДУКЦИЮ ОРЕОЛОМ ЭКСКЛЮЗИВНОСТИ

Но, как мы убедились на примере, с которого началась эта колонка, ситуация меняется. Желанием уйти от лобового столкновения с соперником можно объяснить появление куриных яиц с селеном или йодом, красных и желтых томатов, ну и теперь картофеля для разного способа приготовления. Если даже в такой консервативной отрасли как сельское хозяйство нашлось место креативу и изобретательности, то производителям остальных товаров и услуг точно не стоит теряться. Ищите, а если не находите — создайте особенное в обычном, сделайте его изюминкой вашего продукта. Донесите до потенциального клиента чувство уникальности, окутайте вашу продукцию ореолом эксклюзивности. Убедите покупателя в бессмысленности сравнения ценников, и продавать станет гораздо легче. Не идите на поводу у окружения и обстоятельств, формируйте среду под себя!

Информационные технологии в АПК: «умная ферма» на подходе

Текст: Александр Акулиничев. Фото: ИД «Коннект», aerialfarmer.blogspot.ru

Стереотипное мнение о сельском хозяйстве России, распространенное среди тех, кто в эту отрасль не вовлечен, сводится примерно к следующему: фермеры пашут если не плугом, то ржавой бороной, прицепленной к чиненому-перечиненому трактору «Беларус». Иногда это, увы, недалеко от истины, однако самые прогрессивные аграрии — те, кто ориентируется на эффективность, — уже сегодня разрушают такие стереотипы на корню.

Участники конференции

5–6 апреля в Москве прошла первая конференция «Информационные технологии на службе агропромышленного комплекса России». В качестве организатора мероприятия выступил Издательский дом «Коннект» при поддержке Министерства сельского хозяйства России. Партнеры мероприятия — фирма «1С», системный интегратор Polymedia, разработчик в сфере ИТ «САФИБ», интегратор в области ГИТ «Совзонд», ГК «АГРОштурман», Центр информационного обеспечения «РЦ «ПЛИНОР», ГК «СКАНЭКС» и J'son & Partners Consulting.

Ключевыми темами форума стали: теория и практика точного земледелия, «интернет вещей» в АПК, индустрия 4.0 в АПК. Пожалуй, наибольший интерес вызвали доклады, в которых были представлены не только конкретные примеры успешной реализации проектов, но и изложены полноценные концепции развития сельскохозяйственных предприятий будущего.

ПОРА ПРОГНОЗИРОВАТЬ УРОЖАЙНОСТЬ

— Индустрия 4.0 в наиболее прогрессивном сценарии — это полностью оцифрованное и автоматизированное производство, которое управляется интеллектуальными системами в режиме реального времени, без участия человека, выходящее за границы одного предприятия, с перспективой объединения в глобальную промышленную сеть вещей и услуг, — так описывает это явление Светлана Водянова, генеральный директор J`son & Partners Consulting. По ее мнению, с помощью «индустрии 4.0» и «интернета вещей» Россия сможет значительно увеличить урожайность всех основных культур и повысить эффективность животноводства.

Точное земледелие — технология, позволяющая отслеживать состояние каждого участка поля с такой точностью, какая недоступна и лучшему агроному: карты, постоянно обновляющиеся со спутника, позволяют видеть детализированную картину. По словам президента Ассоциации отечественных потребителей и производителей Валерия Грязнова, эта технология повышает эффективность сельского хозяйства на десятки процентов. Он считает, что в приоритетные задачи «умного» агробизнеса ближайшего будущего должна входить возможность давать прогноз урожайности культур.

ВСЕ СДЕЛАЕМ БЕЗ ЧЕЛОВЕКА

Словосочетание «интернет вещей» пока вызывает удивление у многих представителей АПК, однако уже в обозримом будущем оно станет привычным. Сетевые технологии 2010-х годов выходят на новый уровень: теперь они предлагают не только общение и взаимодействие людей, но и обмен информацией между вещами.

Например, владельцы животноводческих ферм цепляют крошечный чип на коров или коз и без опасения потерять животное отправляют его пастись. «Электропастух» поизощреннее может еще и наблюдать за физическим состоянием скота, измерять температуру и брать микропробы крови на анализ. Сегодня собранная на расстоянии информация просто передается хозяину, но в будущем возникшие проблемы будут решаться без его участия или как минимум с меньшими затратами времени: «прописать» буренке нужное лекарство и даже сделать укол сможет и робот. Со временем, как и любая технологическая новинка, эти системы подешевеют.

Дрон-агроном

В условном 2027 г. дома большинства жителей Земли (по крайней мере, развитых стран) будут знать хозяина лучше, чем он сам. Будильник прекрасно помнит, в какое время человеку нужно просыпаться, и пока вы продираете глаза и двигаетесь по направлению к ванной, кофемашина уже готовит ваш утренний эспрессо. Фактически вы будете жить в гигантском интернет-пузыре, собирающем о вас сведения и строящем на основании больших данных представления о вашей личности — намного более точные, чем сможет составить лучший психолог. Уже сегодня мы можем наблюдать первые формы такого глубинного знания о нас, когда видим в сети рекламу, «заточенную» под наши интересы. Но если пока все это используется в сугубо маркетинговых целях и имеет довольно примитивный вид, то через 10 лет нас начнут понимать не только поисковые системы, но и любые предметы.

Аналогичным образом начнут функционировать и фермы: все процессы, происходящие на предприятии, будут анализироваться компьютером во всей их сложности и взаимном влиянии. Однако России необходимо «оседлать» этого конька уже сейчас, чтобы не отстать от остальных стран — эта идея красной нитью прошла через всю конференцию ИТАПК-2017.

За тепличными томатами и огурцами последуют руккола и кресс-салат

Текст: Андрей Ворошилов. Фото автора

Рост производства тепличных овощей в России, и особенно в Волгоградской области, в последние годы впору описывать словом «феноменальный». Тепличный бизнес не только бурно развивается, но и остаётся одним из самых «легко настраиваемых» в АПК: можно приобрести готовую технологию и с нуля создать эффективное производство. Заведующий кафедрой «Садоводство и защита растений» Волгоградского ГАУ Игорь Подковыров рассказал «ДВ» о том, как тепличное дело получило вторую жизнь и каковы его перспективы на ближайшее будущее.

? — В последнее время в Волгоградской области открылось несколько крупных тепличных комплексов, да и фермерские хозяйства создают небольшие теплицы. Можно ли говорить о возрождении интереса растениеводов к закрытому грунту?

— Тепличное дело в России начинает вторую жизнь. Этому способствует государственная программа по развитию защищенного грунта, нацеленная на поддержку крупных тепличных комплексов, оснащенных самым современным оборудованием. Волгоградская область — регион-донор по овощному направлению: мы производим овощей гораздо больше, чем сами потребляем. Средние и мелкие хозяйства у нас сосредоточились на выращивании ранней продукции, поскольку в более южных регионах (Краснодарский край, Дагестан, Кабардино-Балкария) не всегда удается собрать большой урожай овощей к апрелю-маю. Защищенный грунт выручает, и овощи из небольших парников заняли эту нишу. Даже если сейчас границы для ввоза овощей из других стран будут открыты, наши фермеры смогут удержать свои позиции. Бренд «волгоградские овощи» достаточно раскручен, чтобы выдержать такую конкуренцию.

Интересное направление защищенного грунта, все более востребованное, — теплицы, где выращивают декоративные растения, цветы на срезку. Недавно в нашей области был построен тепличный комплекс, специализирующийся на розах — это огромный рынок, львиная доля которого отдана импортным поставщикам. Но поскольку цветы — товар скоропортящийся, у местных производителей есть хорошие перспективы для выхода на этот рынок.

? — Существует масса различных технологий, которые можно применять при выращивании овощей в закрытом грунте. Какие из них пользуются большей популярностью среди отечественных производителей?

— Фактор, определяющий выбор технологий, — удобство закупки оборудования. Чаще всего тепличные комплексы импортного производства уже «заточены» под ту или иную технологию, и покупая каркас теплицы, вы приобретаете одновременно и тот или иной тип гидропоники. Такие пакетные предложения характерны именно для европейских компаний, в России же отдельные разработки для теплиц чрезвычайно разрозненны, и такого поставщика, у которого можно было бы сразу купить все оборудование от посева семени до упаковки готовой продукции, просто не существует. К сожалению, даже если ты покупаешь отличный тепличный каркас российского производства, «начинку» придется собирать по частям, и очень часто отдельные элементы от разных отечественных заводов попросту не стыкуются друг с другом.

> ВОЛГОГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ — РЕГИОН-ДОНОР ПО ОВОЩНОМУ НАПРАВЛЕНИЮ: МЫ ПРОИЗВОДИМ ОВОЩЕЙ ГОРАЗДО БОЛЬШЕ, ЧЕМ САМИ ПОТРЕБЛЯЕМ

? — Томат и огурец — культуры, которые занимают подавляющую часть рынка тепличной продукции. Какие культуры можно назвать следующими по востребованности со стороны потребителей? Во что вкладываться на опережение?

— Большие перспективы имеют зеленные культуры: в России их выращивается мало, специализирующихся на них комбинатов немного — а ассортимент таких культур огромен: это не только петрушка и сельдерей, но и руккола, кресс-салат, латук, цикорий и другие. Аналогичная ситуация с капустой: многие ее виды можно выращивать в защищенном грунте — и в нашей стране эта культура в числе любимых среди всех овощей.

И. Подковыров, Волгоградский ГАУ

? — На какие проблемные точки стоит обратить внимание предпринимателю, желающему построить теплицу?

— Во-первых, общей проблемой является логистика. Распределительных центров в России немного, и если поблизости его нет — организовать сбыт может быть трудно. Во-вторых, необходимо подобрать квалифицированный персонал, способный освоить новые технологии. Кадровый голод в тепличном овощеводстве чувствуется особенно остро, поэтому работников придется готовить дополнительно — и делать это лучше под руководством опытного агронома, тем более на начальном этапе. В-третьих, критически важна доступность энергосетей. Казалось бы, электричества в стране достаточно, но сети изношены и не всегда к ним можно подключить мощное оборудование для теплиц. При этом дело не столько в том, как обогреть теплицу зимой, сколько в том, как ее охладить летом. Кондиционирование расходует еще больше энергии, чем отопление.

Стратегия — укрепление сети

Текст: Петр Плотников. Фото предоставлено героем публикации

Каждая компания, за исключением естественных монополий, вынуждена действовать в конкурентной среде. Развитый рынок предлагает множество альтернатив вашему продукту, и перед вами стоит задача убедить потенциального клиента в преимуществах именно вашей компании и вашего продукта. Какой должна быть стратегия развития компании в таких условиях? Об этом на примере дилерской сети Suzuki «Деловому Волгограду» рассказала руководитель департамента продаж, маркетинга и дилерского развития ООО «Сузуки Мотор Рус» Ирина Зеленцова.

? — Как известно, сейчас не лучшее время для автомобильного рынка в России. Есть ли экономический смысл расширять дилерскую сеть в настоящее время?

— Безусловно, экономический смысл есть, как для импортера, так и для дилерской сети и клиента. Дилерская сеть Suzuki в России не перенасыщена. А потенциал рынка позволяет нам говорить о развитии. В 2017 году мы планируем увеличить объем продаж на 10% по сравнению с показателями 2016-го.

? — Какова стратегия компании Suzuki — вы расширяете или сокращаете свою сеть?

— Мы ее укрепляем. В начале этого года открыли новый дилерский центр в Ростове-на-Дону. Сейчас сеть Suzuki представлена 55 дилерскими предприятиями. Мы продолжаем наращивать свое присутствие там, где это необходимо. В первую очередь это города-миллионники и регионы с высоким потенциалом развития. На данный момент таковыми для нас являются города Южного федерального округа (Новороссийск, Сочи, Астрахань, Ставрополь и Волгоград), Центральный федеральный округ в целом, Казань и Новосибирск.

> МЫ УДЕЛЯЕМ БОЛЬШОЕ ВНИМАНИЕ ПОСЛЕПРОДАЖНОМУ ОБСЛУЖИВАНИЮ АВТОМОБИЛЕЙ, ТАК КАК ЭТО ПОМОГАЕТ ФОРМИРОВАТЬ ДОЛГОСРОЧНЫЕ И ЛОЯЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ С НАШИМИ КЛИЕНТАМИ

? — Сложно ли стать вашим дилером? Какие требования вы выдвигаете кандидатам в дилеры?

— Каждый партнер очень важен бренду. Мы создаем все условия для развития, даем возможность улучшать качество обслуживания как в продажах, так и в послепродажном секторе. В работе с нашими партнерами для нас важна финансовая стабильность дилера, опыт в автомобильной индустрии и репутация на рынке.

? — В условиях снижения платежеспособности населения люди предпочитают экономить на ремонте, ища дешевые варианты — мелкие мастерские, гаражи и другие способы нелицензионного техобслуживания. За счет чего ваши салоны собираются выигрывать у них конкурентную борьбу?

— Мы уделяем большое внимание послепродажному обслуживанию автомобилей, так как это помогает формировать долгосрочные и лояльные отношения с нашими клиентами. За последнее время совместно с нашими партнерами мы добились значительных успехов в увеличении коэффициента возврата на сервис. А средний уровень удовлетворенности клиентов качеством сервиса в нашей сети — 95%. На регулярной основе мы проводим сезонные сервисные кампании. Также мы предлагаем программу помощи на дорогах Suzuki Assistance и программу лояльности для владельцев автомобилей Suzuki старше 3-х лет «Suzuki Привилегия».

И. Зеленцова, ООО «Сузуки Мотор Рус»

? — Не секрет, что качественная дилерская сеть — один из факторов выбора марки при покупке автомобиля. Какие преимущества вашей дилерской сети вы готовы предложить покупателю, чтобы побудить его выбрать Suzuki?

— Мы присутствуем практически в каждом регионе России и оказываем полный спектр услуг в сфере продаж и послепродажного обслуживания. Доля повторных покупок автомобилей Suzuki достигает 60%, что свидетельствует о высоком уровне обслуживания и, соответственно, высокой квалификации специалистов дилерских центров. Мы постоянно проводим обучение сотрудников дилерских предприятий в нашем тренинг-центре.

Важным преимуществом нашей сети является и то, что автомобили Suzuki достаточно экономичны с точки зрения владения благодаря надежности и высокой остаточной стоимости. Это соответствует современным требованиям автовладельцев и формирует лояльность клиентов. Наряду с этим мы постоянно предлагаем различные программы при приобретении автомобилей, причем многие из этих программ были разработаны с учетом комментариев наших дилеров. Это программы автокредитования Suzuki Finance и trade-in, привлекательные ценовые предложения.

Специалист по продажам и его рабочая среда

Виктор Анисимов, эксперт по увеличению продаж и развитию бизнеса,
старший управляющий партнер Агентства «Повышение прибыльности и управляемости бизнеса»

Зачастую эффективность труда зависит от того, насколько комфортной, гармоничной и практичной является рабочая среда, окружающая сотрудника. Какой должна быть среда специалиста по продажам, чтобы его труд был максимально полезным и плодотворным?

Прежде чем мы углубимся в анализ самых эффективных элементов среды обитания специалиста по продажам, давайте помимо основных поведенческих мотивов уточним как основные цели самого специалиста, так и цели компании, по сути, обеспечившей его этой средой.

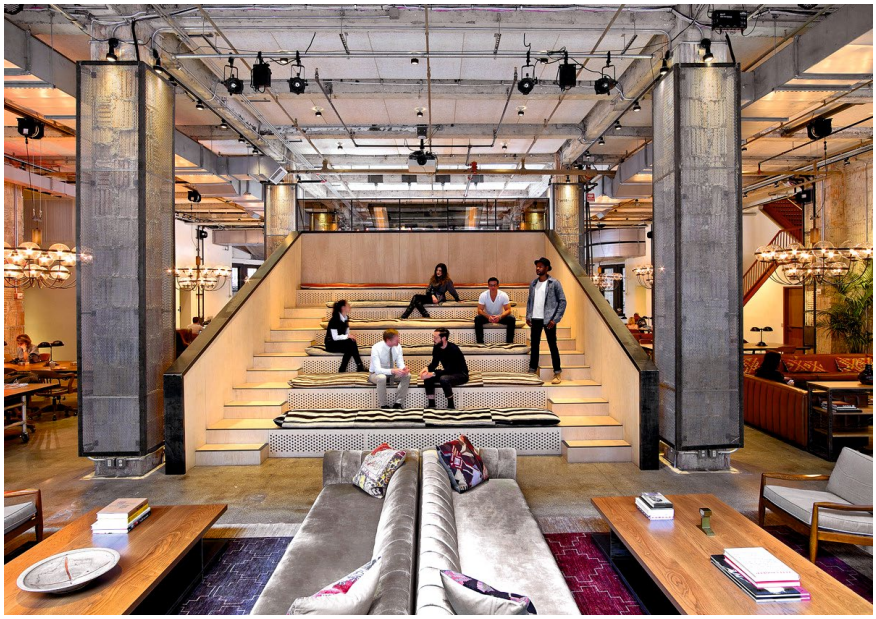
Профессия специалиста по продажам привлекает две категории людей. К первой относятся те, кто желает получить неограниченный верхней планкой доход, не беря на себя риски самостоятельного ведения бизнеса, а ко второй — все те, кто не смог стать достойным (а значит, высокооплачиваемым) специалистом в какой-либо другой области.

> ХОТЯ ЦЕЛИ СПЕЦИАЛИСТА ПО ПРОДАЖАМ И КОМПАНИИ, НА КОТОРУЮ ОН РАБОТАЕТ, КОНКУРИРУЮТ ДРУГ С ДРУГОМ, ГЛАВНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ РАБОТЫ ПРОДАЖНИКА — МАКСИМАЛЬНЫЙ ОБЪЕМ ПРОДАЖ — ЖЕЛАТЕЛЕН ДЛЯ ОБЕИХ СТОРОН

Специалистов первой категории всегда мало, они самомотивированы (правда, сильно вороваты), а специалисты второй группы больше предпочитают спокойствие, нежели высокий доход, поэтому в нашей статье мы поделимся, как создать благоприятную среду для обеих категорий специалистов по продажам.

ЦЕЛИ КОМПАНИИ И ЦЕЛИ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО ПРОДАЖАМ

Компания, нанимая на работу специалиста по продажам (далее — СП), преследует цель получить максимальную отдачу от инвестиций в поиск, обучение, содержание и регулярное вознаграждение СП. С другой стороны, СП хочет получить максимальный доход (при минимальных усилиях), перспективу развития и карьерного роста.



modc.ru

Офис мечты

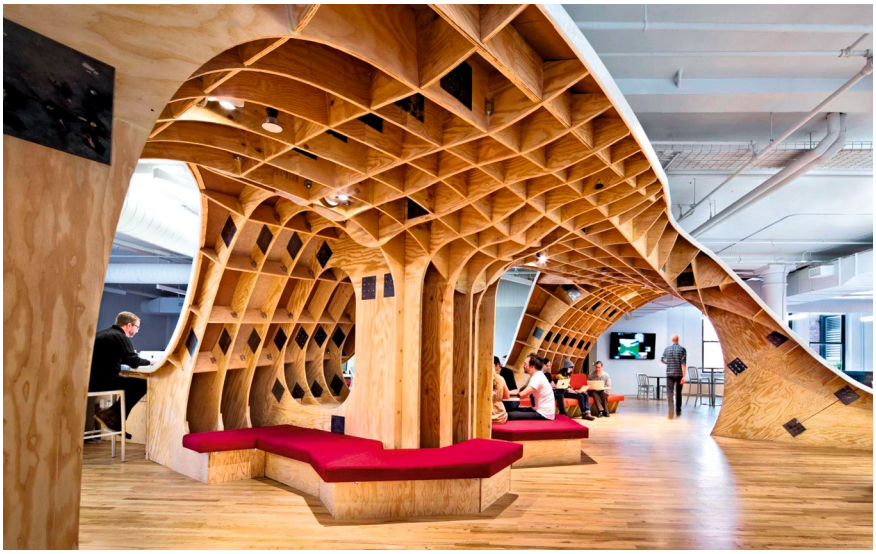
И следует помнить, что хотя цели СП и компании, на которую он работает, всегда будут конкурировать друг с другом, главный результат работы СП — максимальный объем продаж — желателен для обеих сторон. Поэтому под «благоприятной» средой мы будем подразумевать не такую среду, в которой классно проводить время, а такую, которая способствует достижению главной цели компании и СП — максимального объема продаж.

А также, поскольку я в первую очередь адресую статью именно руководителям и владельцам бизнеса, все мои рекомендации будут нацелены на первоочередное достижение целей компании.

ЧТО УЛУЧШАЕТ ПРОДАЖИ?

Начнем с оборудования рабочего места. Поскольку продажи — это явно соревновательный процесс, то идеально будет расположить всех СП отдела продаж в одном помещении вместе с руководителем отдела. Так и веселее, и лучше видны чужие успехи, и все на виду у начальства. Стандартный рабочий стол, обязательно компьютер (в случае продаж, требующих командировок, — мобильный ноутбук) с доступом к облачной системе CRM. Очень полезный элемент — мотивационная доска, точно отражающая итоги продаж и процент выполнения плана по каждому СП.

Учитывая необходимость внешней мотивации второй группы СП и ее пода-


it-news.complexdoc.ru

Офис мечты

вляющее преобладание, обязательным элементом становится наличие **инструментов продаж**. Мы неоднократно и подробно рассматривали в предыдущих публикациях, как их разработать и внедрить, поэтому обойдемся сейчас кратким перечислением:

- подробное описание продуктовой линейки компании, свойств каждого продукта, выгод от их использования, причин, по которым принимается решение о приобретении, портретов групп целевой аудитории и места их поиска, отстройки от компаний конкурентов и их продуктов — маркетинг-кит;
- технология взаимодействия с клиентами во всех точках контакта — скрипты продаж;
- пошаговое описание всех процессов работы СП и руководителя отдела продаж, включая процессы работы в системе CRM и составления отчетности — регламент бизнес-процессов продаж;
- пошаговый порядок обучения новых сотрудников со ссылками на предыдущие документы и порядок периодической аттестации СП на умение применять все инструменты продаж;
- программы регулярных внутренних тренингов СП;
- нормативы ключевых показателей продаж.

НЕОБХОДИМЫЕ КОМПОНЕНТЫ СРЕДЫ

Вне зависимости от сегмента рынка, на котором работает компания (за исключением тех, где общее число клиентов на рынке меньше 2000), важным элементом в достижении основной цели является наличие **входящего потока обращений клиентов**, который создает маркетинг компании. Но инвестиции в организацию входящего потока окупаются только при наличии и практическом использовании перечисленных выше инструментов продаж.

К сожалению, сладкая мечта собственников бизнеса о «высокоэффективных менеджерах», которых не надо обучать, мотивировать, и которыми не надо управлять, не осуществима в принципе. СП из первой категории просто в таких условиях заберут всю прибыль компании в свой карман, а СП из второй — не смогут продать ничего и либо разбегутся, либо будут радостно довольствоваться окладом, пока компания не разорится.

Поэтому следующий обязательный элемент среды — **эффективное управление отделом продаж**, реализуя которое руководитель отдела продаж устанавливает планы, следит за выполнением нормативов ключевых показателей продаж, контролирует соблюдение технологии продаж (см. инструменты), и при необходимости обучает. Основные ключевые показатели — это показатели воронки продаж как в целом по компании, так и в разрезах по каждому менеджеру.

Нельзя обойти вниманием и **систему материальной мотивации** СП. Как минимум в ней должны быть учтены три ключевых момента: основной доход СП должны получать в виде бонуса от валовой прибыли; на размер вознаграждения должно влиять качество выполнения стандартов продаж; все элементы системы должны зависеть от объективных и измеримых условий.

И последний ключевой элемент, влияющий на объем продаж: процесс развития **навыков продаж**. Это развитие обеспечивается как за счет внутренних тренингов по инструментам продаж (2-4 раза в месяц!), так и за счет регулярных внешних тренингов продаж (не реже 4-х раз в год!) по психологическим тренингам продаж и переговоров.

ЧТО МЕШАЕТ ПРОДАЖАМ

Начнем с основной помехи — **плохого управления**. Особенно часто она проявляется при отсутствии документированной технологии продаж. В этом случае любое управленческое воздействие производится только в ручном режиме. Крайне плачевна ситуация, когда в таком режиме специалистами по продажам пытаются одновременно управлять и руководитель отдела, и директор компании. Взаимоисключающие команды просто дезорганизуют СП. А непонимание, что любая система инертна, и для получения реакции даже на правильные действия необходимо время, усугубляет ситуацию.

Вторая по степени проблематичности помеха — **жадность собственника**. Причем эта проблема чаще возникает в результате успешной работы СП, когда собственник выясняет, что по принятой системе мотивации СП должен получить слишком большое вознаграждение. И ищет субъективные причины уменьшить выплату. А в результате, сэкономив какую-то сумму, получает демотивированного сотрудника и во много раз большие потери от недополученной в будущем прибыли.

Достижение личного комфортного потолка объема продаж — третья причина недополучения объёма продаж при пускании процесса управления продажами на самотек. К сожалению, для подавляющего большинства СП существует комфортная величина дохода, для превышения которой совершенно не хочется напрягаться. Эта проблема решается грамотным активным управлением и принудительной ротацией продающего персонала компании.

Мы рассмотрели с вами основные факторы, способствующие созданию комфортной среды для работы специалистов по продажам (даже против их собственного желания). Добавив эффективные процессы рекрутинга и применив эти рекомендации, вы сможете получить стабильно работающее и эффективное подразделение продаж в своем бизнесе. Если вас заинтересовало содержание этой статьи, но остались вопросы — обращайтесь: http://hyperprofit.ru, тел. +79093889900. Успеха!

Оборона от негатива

Текст: Галина Хвостова

Кроме многих других сред, в которые погружен человек, существует и эмоциональная среда. Не секрет, что в Волгограде она негативная: наши земляки не очень любят свой город и не видят у него светлых перспектив. Однако предпринимателю, ориентированному на развитие бизнеса, упаднические настроения противопоказаны. Как не поддаться влиянию эмоциональной среды и сохранить активный настрой?

Я часто слышу от своих клиентов: у людей денег нет, кризис, Волгоград — депрессивный регион и т. д. Откуда берется такое в голове у бизнесмена? Во-первых, новости, в которых постоянно говорят о плохом. Это манипуляция: чтобы в голову «вшить» какие-то идеи, человека надо держать в напряжении. Поэтому новости лучше смотреть реже.

Во-вторых, персонал. Были времена, когда клиенты «шли на нерест», только успевай «отоваривать». Ни тебе техник продаж, ни сбора контактных данных, с клиентской базой работать не надо. Сейчас ситуация другая. Только у тех, кто выстроил систему продаж не «на авось», а на передовых методах, дела идут хорошо. Примеры — на каждом шагу, даже в Волгограде.

Чтобы не заразиться от продажников депрессией, надо укрепить свою веру в то, что хоть и кризис, хоть и Волгоград, а деньги у людей есть. Потребности тоже никуда не делись. Только на крепкой вере можно построить стабильную работу, которая даст желаемый результат. Мы сможем найти платежеспособных клиентов, если изначально сказали себе, что они есть. Представьте: нам надо продать в месяц 40 услуг по 12 000 рублей. В нашем городе живет миллион человек. Скажите, можно ли среди них найти 40 платежеспособных? Просто нужно менять способы поиска клиентов, способ продажи, саму схему работы с клиентами.

> ВСЕ НАСТОЛЬКО ПЕРЕГРУЖЕНЫ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ, ЧТО ЗАБЫВАЮТ О СЕБЕ И ТОЙ РАДОСТИ, КОТОРУЮ ХОТЯТ ПОЛУЧАТЬ ОТ ЖИЗНИ

Так что же нужно делать, чтобы не поддаться влиянию эмоциональной среды и сохранить активный настрой? Прежде всего, от эмоций переходите к разуму. Если вам говорят: «Продаж нет, клиентов нет, денег нет», начинайте анализировать систему продаж. Откуда раньше приходили клиенты? Откуда приходят новые? Как мы раньше продавали? Как надо продавать сейчас, чтобы получить приемлемый результат? На каком этапе мы теряем клиентов? У нас нет входящего потока — разбираемся с ним. У нас приходит большая толпа, но ничего не покупают? Разбираемся с этим.

Иногда клиенты мне говорят: почему мне не везет? Например, почему срываются сделки? После анализа выясняется, что просто надо изменить бизнес-процесс. Быстрей оформлять договор, после его отправки отзваниваться, держать на контроле согласование, быстро выставлять счет, сразу отзваниваться по счету, контролировать каждый этап процесса. Тогда причем тут эмоции? Это не «со мной что-то не так», всего-навсего надо процесс прописать, усовершенствовать, упростить, назначить ответственных, автоматизировать и контролировать. Решаемо все, но когда мы выключаем эмоции и включаем разум.

При этом нужно себя поощрять. Я иногда вижу ситуацию, когда достигнут какой-то хороший результат: крупная сделка, перевыполнение плана, захват нового рынка. Всем сотрудникам премия, а про себя руководитель забыл. Вложился в развитие бизнеса, станки новые закупил и считает, что так он себя эмоционально поощрил. Действительно, ему это приятно, только он забывает, что наш мозг — это океан подсознания. Он жаждет удовольствий. Надо давать себе чисто эмоциональные подкрепления, иначе бизнес начнет вызывать отвращение. Вспомните, что вы давно хотели сделать, но постоянно откладывали? И не говорите «у меня на это нет времени» — подсознание вам этого не простит.

На тренингах я даю задание руководителям написать список целей и поощрений. За достижение каждой цели — отдельная награда. Но если цели все пишут легко и быстро, то с эмоциональными наградами сложнее. Все настолько перегружены ответственностью за свой бизнес, за семью, за сотрудников, что забывают о себе и той радости, которую хотят получать от жизни.

Джорджо де Кирико. «Поэт и его муза»

Еще секрет: надо отдыхать. Многие предприниматели забывают, что им тоже нужен отпуск. Причем не так, чтоб приехать на турбазу и непрерывно отвечать на входящие звонки, а по полной программе. У каждого свои представления об отдыхе, но главное — реализовать их. Как только вы вынимаете себя из повседневной текучки и даете мозгу отдохнуть, он начинает радовать вас новыми идеями и решениями.

И, конечно же, окружение. Набирайте позитивных сотрудников, а не негативщиков. Вы их не вылечите, а заразиться можно легко. Ну и что, что он хороший спец? Неужели вы не найдете позитивного специалиста? С поиском сотрудников дело обстоит так же, как и с поиском клиентов.

Если вам нужно в негативной эмоциональной среде сформировать активный настрой и поверить в свои силы — звоните +79377411477 — разберемся!

Мозг-навигатор: как мы ориентируемся в пространстве?

Текст: Анна Хоружая, заместитель главного редактора портала «Новости нейронаук и нейротехнологий», научный и медицинский журналист

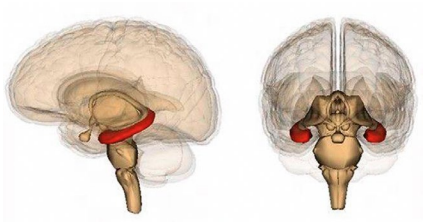
Пространственность — базовая характеристика любой среды. Как бы активно мы ни переезжали с места на место, нас неизменно окружает определенное, четко очерченное пространство. Для полноценного существования в этих условиях нам нужны ориентиры — карты, маршруты, направления, список близлежащих магазинов и кафе, желательно с привязкой к местности. И было бы странно, если бы мозг не «придумал» хитрую систему своей собственной внутренней навигации для того, чтобы все запоминать.

Эти «карты» открыли всего лишь около 10 лет назад, и они принесли авторам находки Нобелевскую премию по физиологии и медицине 2014 года. А нейрофизиология обогатилась рядом новых видов клеток. В дальнейшем, возможно, открытие станет толчком к эффективному лечению нейродегенеративных заболеваний — бича XXI века.

ГДЕ Я?

Иными словами систему мозговой навигации можно назвать «чувством пространства». Это чувство аналогично нашему сенсорному восприятию: мы касаемся пальцем стола и чувствуем его гладкую и прохладную поверхность. Или берем в руки смартфон и точно понимаем, что это именно он, а не блокнот, визитница или какая-либо другая вещь, напоминающая его формой.

То же самое происходит в новом пространстве, когда мы его изучаем. В определенных местах, названных place field, или «поле места», в определенной области мозга — гиппокампе — активизируются конкретные клетки, и так на протяжении всего нашего пути. Это парный участок архикортекса — старой коры головного мозга или, проще говоря, его ствола. Он играет важную роль в процессах запоминания, обучения, а во сне именно здесь происходит процесс консолидации памяти — перезаписи ее из кратковременной в долговременную.



В итоге после обследования какой-либо территории у нас внутри остается «карта», и теперь, если мы снова пройдем по тому же маршруту, наш мозг в точности воспроизведет записанный рисунок активизирующихся по очереди клеток. Над их наименованием особо не думали, поэтому они называются просто клетки места (place cells).

КАРТА ВНУТРИ МОЗГА

Открыл эту закономерность американский исследователь Джон О'Киф в 1971 году. Однако началось все еще раньше. До середины прошлого века считалось, что на животных в пространстве влияют сигналы, получаемые от органов чувств. Но в 1948 году появилась альтернативная теория американского психолога Эдварда Толмена, согласно которой в мозге формируются конкретные когнитивные карты (cognitive maps) окружающей обстановки, которые и служат основой поведения. Но наука в то время была еще слишком слаба, чтобы экспериментально продемонстрировать, какая же зона мозга строит эти карты и как они работают.

Ситуация изменилась кардинально, когда появилась методика внутримозговой регистрации электрических сигналов непосредственно от маленьких групп нейронов. То есть животным вживляется электрод, и после этого они могут свободно перемещаться, изучая пространство, взаимодействуя с ним, с другими животными, а ученые в этот момент в режиме реального времени наблюдают, что происходит в мозге и какие области активируются. Этой методикой и воспользовался Джон О'Киф.

Таким образом, стало ясно, что каждое положение животного обозначается в гиппокампе конкретной сетью возбужденных клеток, которые сохраняют свою стабильность до тех пор, пока животное находится в этом месте. Как только оно начинает передвигаться, эти сети модифицируются и формируют карты нового пространства по отношению к нему. Если животное вернуть на старое место, то исходная сеть возбужденных клеток восстанавливается.

НА РАССТОЯНИИ ВЫТЯНУТОЙ РУКИ

Теория и модель О'Кифа была неполной до того момента, пока в 2005 году семейная пара норвежских ученых (Эдвард и Мэй-Бритт Мозеры) не открыла еще один компонент внутреннего навигатора — нейроны координатной сетки или клетки решетки (grid cells). Они располагаются в соседней с гиппокампом области, называемой энторинальной корой, и отвечают за изучение животным пространства вокруг себя. Будучи тесно связанными с клетками места, эти нейроны обрабатывают информацию, поступающую от них, и своей активностью дополняют «карту».

Помимо этих клеток в последние годы открыты и некоторые другие, например, нейроны поворота головы, границы, времени, а также нейроны, маркирующие трехмерное пространство у летучих мышей. Наверняка в дальнейшем будут открыты и другие функциональные группы. Но изучение энторинальной коры важно еще и с медицинской точки зрения, так как это первая область головного мозга, поражаемая при болезни Альцгеймера. И чем лучше ученые будут знать о ее организации, тем более эффективное лечение они смогут подобрать в случае нарушения ее функций.

«Всемогущие нейроны»: радость познания себя

Текст: Константин Смолий. Фото: Роман Малай

В Волгограде состоялось мероприятие, автор которого объединил тренинг, захватывающее шоу и просветительский проект. Учиться с удовольствием и пользой — это возможно? «Да», — говорит Анатолий Тулаев, создатель «Всемогущих нейронов».

Участниками тренинга стали очень разные люди. Например, иллюзионист Иван Письменский, профессор кафедры физиологии медуниверситета Алексей Долецкий, известные волгоградские предприниматели, общественные деятели, медиаперсоны… Собрать их на одной сцене могла лишь не менее разносторонняя личность — руководитель группы компаний «ТМПК», член правления центра защиты МСБ «Дело», организатор бизнес-форумов, медиапроектов и авторских тренингов Анатолий Тулаев. Среди гостей вечера — десятки столь же ярких персон — все те, кто хочет лучше узнать себя и сделать познание источником развития.

Знание о себе неисчерпаемо: человек делает лишь первые шаги к постижению собственных глубин. И чем сложнее предмет изучения, тем дальше конец пути. А сложнее и важнее мозга нет ничего, и его темная субстанция манит множеством неразгаданных тайн. Однако Анатолий Тулаев приоткрыл завесу над многими из них.

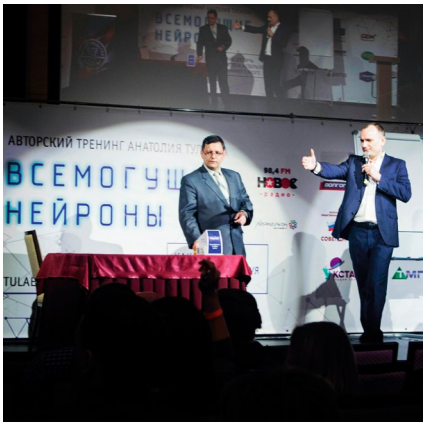
Зачем нам нужно знание о мозге? Чтобы понимать себя и других людей, отвечает Анатолий. Результативное общение, эффективная реклама, политика, руководство… Ведь нейроны — всемогущие. Нейроны — это клетки, которые обрабатывают, хранят и передают информацию с помощью электрических и химических сигналов. Каждая клетка образует множество связей — до 10 000, общее количество вариантов связи — 10 в 91-й степени. А мозг всем этим управляет.

Мы привыкли думать, что 90% мозга не используется. Это не так. Мозг трудится без устали и обеспечивает нас тем, без чего говорить о личной эффективности просто нелепо. Например, восприятием: органы чувств поставляют нам первичную информацию о мире, а мозг ее обрабатывает. Или памятью — хранилищем актуальных знаний для дальнейшего их применения. Не стоит сбрасывать со счетов и эмоции — для достижения успеха нужны и они, закрепляющие информацию, формирующие поведение и коммуникацию, влияющие на принятие решений.

Что еще обеспечивает личную эффективность? Внимание: на что мы его обратили, то в сознании и остается (не отсюда ли задача воздействия на внимание, стоящая перед каждым рекламистом?). Внимание тесно связано с успешностью, ибо отвечает за выбор информации для дальнейшей ее обработки, осознания и принятия решений. Мышление — использование знаний для приспособления к внешним обстоятельствам, способность ориентироваться в непредвиденных обстоятельствах. Мозг часто мыслит шаблонами, ведь любое решение, особенно связанное с выбором, затратно. Значит, нужно научиться мыслить нешаблонно и вместе с тем экономно. А венчают эту систему убеждения — элемент мировоззрения, придающий личности уверенность в своих взглядах, знаниях и оценках. Высшая степень убежденности — вера. Причем бывают убеждения, ограничивающие нас: нет денег для старта, слишком поздно начинать и т.д. «Никогда не поздно», — говорит Анатолий Тулаев.

И никогда не поздно начать развивать свой мозг, совершенствуя его работу. Да, он постоянно занят колоссальным количеством операций. Но если вы не научили его работать правильно, вместо эффективности получите стрессы. Как правильно — учились гости «Всемогущих нейронов». Например, как тренировать внимание? Ограничьте поток поступающей информации, не относитесь ко всему слишком серьезно, не фиксируйтесь на негативе, расставьте приоритеты… А память? Запоминайте цифры, постоянно увеличивая их количество. Сеансы оптимально проводить 3-5 раз в неделю по одному часу. Если в течение 30 минут после запоминания ничем не заниматься, вы усвоите в 2 раза больше материала. А главное — знания должны быть системными, и новую информацию нужно увязывать с имеющейся.

> МОЗГ ПОСТОЯННО ЗАНЯТ КОЛОССАЛЬНЫМ КОЛИЧЕСТВОМ ОПЕРАЦИЙ. НО ЕСЛИ ВЫ НЕ НАУЧИЛИ ЕГО РАБОТАТЬ ПРАВИЛЬНО, ВМЕСТО ЭФФЕКТИВНОСТИ ПОЛУЧИТЕ СТРЕССЫ



Впрочем, стоп! Всех секретов раскрывать не будем. Во-первых, мы все равно не сможем сделать это так, как Анатолий Тулаев — ярко, занимательно, с примерами и опорой на практику. А во-вторых, не хотим лишать вас удовольствия от открытия нового знания, испытанного гостями вечера. Тема совершенствования работы мозга неисчерпаема, и «Всемогущие нейроны» наверняка не раз еще явят нам свою просветительскую силу.

Что? Как избежать переутомлений? Как правильно питаться? Как влиять на других людей, зная принципы работы мозга? Нет-нет! За ответами — к Анатолию Тулаеву.

Квас: вкус счастливого лета

Текст: Саша Брют

В наш регион стремительно врывается жара. В душном городе становится некомфортно и душа просится на дачу, где мы устраиваем не только отдых ей, родимой, но и стресс желудку и печени. Любимая русская забава — съездить на шашлыки — периодически заканчивается объеданием и перепиванием. Следи за мной, и я научу, как квасить, да не накваситься!

Начну с того, что призову читателей заменять алкогольные напитки безалкогольными или слабоалкогольными, ведь нужно помнить, что употребление алкоголя вредит здоровью, а еще «ДВ» за здоровый отдых. Альтернативой алкоголю может выступить квас. С этой мыслью и предвкушением дачного отдыха я отправилась к заводу «Пивоваръ», где квас сварен на пивном сусле и сброжен при помощи пивных дрожжей. Но в то же время, благодаря применению современных технологий, это безалкогольный напиток со вкусом далекого и счастливого детства. Конечно, самое популярное применение кваса — это выпить его и освежиться, ведь ничто так не утоляет жажду, как этот бодрящий нектар. Но гости моего дачного поместья не только мучимы жаждой, но и голодны, ведь дорога за город была долгой. Поэтому я подготовила для читателей несколько идей приготовления блюд и напитков на основе кваса. Этими блюдами я и потчевала дорогих гостей.

Окрошка. Конечно же, рецептов приготовления этого блюда много и на любой вкус, тут все дело в квасе. Я хотела еще раз вспомнить детство, поэтому и выбрала «бабушкину» окрошку. Все просто: картошка, редис, огурцы, яйца и зеленый лучок, режем меленько, солим и заливаем тем самым квасом. По вкусу можно добавить сметану. Итог — гости в восторге, легкий перекус после долгого пути всех привел в чувство, пора заняться приготовлением шашлыка.

И тут я открою вам секрет, только никому не рассказывайте! Квас можно использовать как маринад. Он не разъедает волокна мяса и придает ему сочность, а вкусу — богатый ржаной оттенок, конечно, если квас у вас натуральный и без химии, как у меня. Заранее дома я сделала заготовку для шашлыка. Кусочки нежной свинины натерла черным перцем, сверху на каждый слой уложила кольца репчатого лука, смешала 2 столовые ложки меда с литром кваса и залила. В таком маринаде мясо должно находиться в прохладном месте не менее 4 часов. Пожарили шашлык на шампурах, но можно использовать решетку для гриля.

Однако есть всухомятку никому не интересно, скажете вы мне. Поэтому на столе вместе с подрумяненным шашлыком появляются напитки. Для мужчин, конечно, квас, для женщин — мохито. Квасное мохито. Для приготовления мне понадобился все тот же вкусный квас от «Пивовара», мята, лимон, сахар и лед. На одну порцию коктейля я смешала и растерла в стакане несколько листочков мяты, 1 столовую ложку лимонного сока и столько же сахара, добавила немного воды и размешала, чтобы сахар растворился. Процедив все это, вливаем в бокал. Заливаем стаканом кваса и декорируем кусочком лимона и листиком мяты. Для тех, кто все-таки хочет быть одурманенным, можно добавить 20-30 миллилитров рома, тогда напиток получится более крепким и слегка пьянящим.

Когда вся эта квасная феерия оказалась на столе, а в воздухе уже витал приятный ржаной аромат, гости собрались вокруг угощений с легким чувством голода и мы приступили к дегустации необычно приготовленных привычных блюд. Это было действительно вкусно и, что немаловажно, — полезно. Здоровый отдых удался на славу: душа радовалась теплым посиделкам в кругу близких и родных, организм отдыхал от повседневного городского шума, а голова не болела о том, что завтра за руль. Да и вообще не болела.

В чем секрет удачной дачи? В свежем воздухе, в хорошей компании, во вкусной еде или в квасе – решать вам. Но мы с вами теперь точно знаем, какой он, вкус счастливого лета, а главное, как не устать на отдыхе.

Учимся читать

Текст: Ирина Урошлева

У каждого родителя есть мечта — привить ребенку любовь к чтению. Роль чтения трудно переоценить. Чтение — это и предмет обучения, и средство. Для дошкольников и младших школьников это сначала предмет обучения. Как же сделать так, чтобы обучение чтению повлекло за собой дружбу с книгой на всю жизнь? Здесь важно правильно выбрать момент и того, кто будет обучать.

Давайте разбираться. Когда начинать? Лучше всего начать обучение чтению в 5-6 лет. Здесь главное условие — соответствовать этапу развития ребенка, не форсировать события. До пяти лет основная задача — научиться владеть собственным телом и освоить родную речь. К этому возрасту созревают отделы мозга, позволяющие различать абстрактные символы: буквы и цифры. Этот возраст еще характеризуют как период «почемучек». Ребенок засыпает вопросами, ему все интересно. Вот тут самое время начать читать. У кого-то этот период может начаться чуть раньше, у кого-то чуть позже, но в среднем — это около 5-6 лет. С возрастом определились.

> РЕБЕНОК ДОЛЖЕН ЗАНИМАТЬСЯ С УДОВОЛЬСТВИЕМ. ЕСЛИ ВЫ НА НЕРВАХ, РЕБЕНОК В СЛЕЗАХ — ИЩИТЕ ПЕДАГОГА

Кто будет учить читать? На садики в этом вопросе надеяться не приходится. ФГОСы последнего поколения не обязывают их этим заниматься. Значит, решение этого вопроса полностью в руках родителей. Вы можете это успешно делать дома. Купите «Букварь» Н. С. Жуковой. Отличная методика (зрительно-логический метод), которая в ходу уже десятилетия. Основное условие, которое вам необходимо обеспечить: ребенок должен заниматься с удовольствием. Если вы на нервах, ребенок в слезах — ищите педагога.

Сегодня море предложений на эту тему: детские клубы, частные преподаватели, платные уроки в детских садах. Что же выбрать? В идеале надо встретиться с преподавателем (не руководителем центра, а тем, кто будет проводить занятия). Преподаватель сможет оценить стартовую ситуацию, определит темперамент ребенка. Все это поможет педагогу детально подстроить под вашего ребенка свой курс. И вам будет полезно пообщаться с педагогом. Проясните для себя ряд вопросов:

1. По какой методике ведется обучение? В основе может быть звуковой анализ речи или зрительно-логический метод (второй метод предпочтительнее, хотя сейчас реже используется).

2. В какой форме проводятся занятия? Только игровая деятельность, так как она в этом возрасте ведущая. За книгой ребенок высидит не более 5-10 минут.

3. Обязательно спросите педагога, что, по его мнению, мотивирует детей заниматься? Правильным ответом будут все синонимы слова «успех». Получаться должно во много раз чаще, чем не получаться. У ребенка должно возникнуть в отношении себя убеждение, что он со всем справится, у него получается, он молодец.

4. Сколько занятий потребуется в вашем конкретном случае? Ответ должен быть четким: плюс/минус столько-то уроков. Это вам даст понять, что учитель работает по проверенной методике и результат не заставит себя ждать. К тому же вы будете иметь представление о стоимости курса в целом.

5. Присмотритесь к педагогу. Не к администратору или руководителю центра, а именно к педагогу. Он должен быть энергичным, бодрым, собранным, доброжелательным. Процесс обучения — это обмен энергиями между учителем и учеником. Сначала учитель должен дать импульс и запустить механизм обучения («отдать» энергию). Потом ученик «вернет», когда покажет, что научился. Ребенок после занятия должен быть веселым и счастливым. Ему не должно хотеться уходить, он бы еще поиграл.

Теперь вы знаете, с чего начать. Если обучение чтению получится сделать для ребенка увлекательным — вы станете счастливым родителем, чадо которого любит читать.

КУРСЫ по обучению ЧТЕНИЮ для дошкольников и младших школьников (от 5 до 8 лет)

1. АЗБУКА — 15 уроков

Результат: — ребенок знает буквы без опоры на картинку;
— знает разницу между буквами и звуками;
— умеет выделять первый звук в слове.

2. ОБУЧЕНИЕ ЧТЕНИЮ — 15 уроков

Результат: — бегло читает слоги (открытые, закрытые, со стечением согласных);
— чтение со скоростью 10-15 слов в минуту;
— выделяет звуки в слове.

3. ТЕХНИКА ЧТЕНИЯ — 25 уроков

Результат: — увеличение скорости чтения на 20-30 слов в минуту;
— осмысленное чтение.

- Достижение результата гарантировано.
- Обучение в форме активных игр.
- Домашних заданий не будет!

ООО «Семейный эко-клуб «Синяя птица»
Тел. 8-961-694-53-32, 8-902-382-43-26

Семейный эко-клуб «Синяя-птица»

Полицейские и воры

Текст: Роман Шкода, автор интернет-проекта «Царицын.рф». Фото предоставлены автором

Что мы знаем о царицынской полиции и преступности? К сожалению, эта тема долгое время не исследовалась в отечественной истории, исключение составляла только борьба властей с подпольщиками-большевиками. Между тем в Царицыне, как и в любом другом крупном городе, были преступники и были те, кто их ловил.

Иногда преступники попадались крупные — масштабные мошенники, ворочавшие сотнями тысяч рублей, память о которых в городе потом долго не проходила. Бывали и убийцы: достаточно вспомнить историю потрясшего город серийного убийства семьи бывшего приказчика Щуки, совершенного старшим сыном. Но все же наиболее распространенным типом преступников были мелкие жулики и воры. Им противостояла полиция, которая, несмотря на отсутствие фотороботов, камер слежения и прочих современных специальных средств, работала очень успешно.

ПОЛИЦИЯ ИНЫХ ВРЕМЕН

Полиция в дореволюционной России, как и во всех других странах, являлась основой правопорядка. В 1862 году Александр II провел ее большую реформу. Вся полиция Империи подчинялась Департаменту полиции при Министерстве внутренних дел. В каждом уездном городе все силы полиции возглавлял уездный исправник, назначаемый губернатором и утверждаемый министром. Именно исправник был для таких городов как Царицын олицетворением высшей полицейской власти. Непосредственно работу городской полиции осуществлял полицмейстер.

Каждый уезд подразделялся на станы, возглавляемые становыми приставами. Полицейские учреждения облагались двойным контролем: «по вертикали» — со стороны Департамента полиции, и «по горизонтали» — со стороны губернатора и губернского правления. Непосредственная ответственность за состояние общественной безопасности возлагалась на станового пристава. Он проводил дознание по уголовным преступлениям, собирал сведения о проживающих на подконтрольной территории, обеспечивал безопасное прохождение по стану войск, арестантов и пр. В 1878 году приставы получили помощников в лице урядников. На этих полицейских чиновников и легла основная тяжесть производства дознаний по уголовным делам и многие другие обязанности: пресечение антиправительственных действий и слухов, контроль ношения оружия, исполнение правил питейной торговли. В распоряжении урядников находились сотские и десятские. Полиция России того периода постоянно реформировалась, ее работа совершенствовалась.

Особенно важную роль в охране правопорядка в дореволюционной России играли городовые. Городовые занимались охраной уличного порядка и стояли в течение своей смены на каком-то определенном участке. Их расставляли обычно таким образом, чтобы один дежурный городовой стоял в прямой видимости соседних дежурных. Таким образом, городовые, как узлы сети, визуально контролировали практически весь город, по крайней мере его центральную часть и основные улицы. Благодаря такой системе в случае любого уличного происшествия на месте буквально сразу же появлялся городовой. Существовали строгие нормы численности городовых в каждом городе: норма составляла одного городового на каждые 500 жителей. На каждых четырех городовых приходился один старший. Именно городовые обеспечивали спокойствие на городских улицах и являлись символом порядка и стабильности. Разумеется, городовой был ненавистен криминалу, уличным хулиганам и различным асоциальным элементам. В дни Февральской революции городовые по всей стране стали первым объектом нападений со стороны толпы.

ДЖЕНТЛЬМЕНЫ УДАЧИ

Царицынские газеты часто публиковали различные эпизоды городской криминальной хроники. Благодаря этим заметкам до нашего времени дошло описание множества преступлений, совершенных в тот период, и обстоятельств их раскрытия. Обычно это небольшие кражи, которые сегодня иногда выглядят забавно, однако поставь мы себя на место тогдашних потерпевших — и налет забавы сразу теряется.

Н.В. Потоцкий, полицмейстер Царицына февраль 1900 — март 1905 г

> В СЛУЧАЕ ЛЮБОГО УЛИЧНОГО ПРОИСШЕСТВИЯ НА МЕСТЕ БУКВАЛЬНО СРАЗУ ЖЕ ПОЯВЛЯЛСЯ ГОРОДОВОЙ

Вот, в ночь на 4 января 1913 года из села Безродного Астраханской губернии (сегодня на этом месте г. Волжский) приехал в Царицын крестьянин Иван Манаев. Переехав по льду Волгу, он стал подниматься по Гергардтовскому взвозу (то есть около мельницы Гергардта, что на Панораме), и в толчее не заметил, как у него с воза был похищен тулуп. Обнаружив кражу, Манаев заявил в полицию. Так вот, полиция нашла вора вместе с украденным тулупом, причем не по горячим следам, а на следующее утро. Вором оказался другой крестьянин — Федор Ухнин. При задержании Ухнин сначала отрицал свою причастность к краже, но потом сознался и рассказал, что тулуп он похитил не один, а с сообщником, которого сразу объявили в городской розыск.

Впрочем, преступников не всегда приходилось искать, иногда они попадались сами. 3 января 1913 года, около восьми часов вечера в районе Ельшанки ехал казачий разъезд. Казаки увидели четверых мужчин, которые несли какие-то доски от лесопильного завода. Казаки и не обратили бы внимания на мужиков, если бы те, при виде казаков, не бросили доски и не кинулись врассыпную. Казаки бросились за одним из них и поймали его. Пойманный оказался крестьянином Егором Копылковым. Копылков со страху сознался в систематических кражах леса с лесопилен с сообщниками. По их поиску были приняты меры.

Бывало, что преступник в наличии был, а потерпевшего — не было. В декабре 1913-го года по улице Костромской шел веселый пьяный человек, а имя его было, как потом показало следствие, Иван Крапивников. Шел бы Крапивников себе тихо, возможно, и дошел бы до нужного ему места. Но радость переполняла Крапивникова и он шел и пел песню, громко, на всю улицу. Радость эта не понравилась дежурившему тут же городовому, который певца задержал, досмотрел и обнаружил при нем брезент, по-видимому, краденый. Городовой отвел Крапивникова в полицейскую часть, где задержанного пришлось уложить спать. Когда же он по пробуждении увидел брезент, то сообщил, что не может вспомнить, откуда его взял: видимо, украл где-то, а где — неведомо. Пришлось полиции искать после этого не вора, а потерпевшего.

ТЮРЕМНЫЙ ЗАМОК И ПОЛИЦЕЙСКАЯ ОБЩАГА

Всех пойманных преступников отправляли в тюрьму, которая тогда в городе именовалась «тюремный замок». Это здание до сих пор существует в Волгограде на улице Голубинской, по сей день выполняя свои первоначальные функции. Строительство царицынской тюрьмы началось 27 мая 1884 года. Строили быстро, под наблюдением младшего губернского архитектора Стерлингова. Уже 5 октября 1886 года новая тюрьма была освящена и введена в действие. Построена она была в форме буквы «Y», в составе одного 4-этажного корпуса. Помещение было рассчитано на 200 человек мужского и женского пола, камеры же предусматривались как одиночные, так и общие, довольно просторные. Не успели закончить — начали наполнять. В январе 1897 года в Царицынской тюрьме содержалось 111 мужчин и 9 женщин, а уже в 1898 году — 150 мужчин и 19 женщин. На верхнем этаже тюремного замка размещалась церковь Апостола Андрея Первозванного. Здесь также располагались различные мастерские, к труду в которых привлекалась часть заключенных.

Тюремный замок

> СЛУЖБА В ЦАРИЦЫНСКОЙ, ДА И НЕ ТОЛЬКО В ЦАРИЦЫНСКОЙ, ПОЛИЦИИ БЫЛА СОПРЯЖЕНА С БЫТОВЫМИ ТРУДНОСТЯМИ

Служба в царицынской, да и не только в царицынской, полиции была сопряжена с бытовыми трудностями. Как это ни покажется странным, но и в те времена существовал жилищный вопрос и в городе были семейные общежития для полицейских! Выглядели эти общежития, судя по газетным описаниям, печально.

Газета «Царицынский вестник» в 1899 году так описывала быт полицейских в семейном общежитии: «Довольно значительное помещение в двухэтажном деревянном доме, занимаемом полицейскими, давно бы развалилось, если бы не поддерживалось подпорками в середине, с боков и сзади. Всех полицейских в квартире проживает более 40 человек; не менее ¾ этого количества — люди семейные, у некоторых имеется по несколько детей. Квартира разделена на несколько каморок, и в каждой помещается по две, по три и даже более семьи. Теснота поэтому ужасная, паразитов — не оберешься, зловоние — хуже, чем в самом запущенном постоялом дворе. Кроме того, в здании имеется лишь две кухни и на каждую печь приходится по 15 хозяек; вследствие этого у печей не прекращаются перебранки и ссоры из-за горшков». Тем не менее, эти трудности не сказывались на работе городской полиции.

Царицынская полиция имела в городе сначала два, а потом и три участка. Первый участок контролировал современную центральную часть города — до реки Царицы, а второй участок, соответственно, территорию современного Ворошиловского района, за Царицей. Когда город начал быстро расти, из первой части, за полотном железной дороги, была образована третья часть, где разместилась своя полиция. Уездное управление полиции располагалось на Воронежской улице, которая сегодня называется «Коммунистическая», а, например, в современном Ворошиловском районе, на улице Липецкой, ныне — Баррикадной, стояло большое двухэтажное здание. К сожалению, фотографий полицейских Царицына сохранилось очень немного.

Работая зачастую в сложных условиях, полиция сохраняла спокойствие, активно разыскивая преступников самого разного масштаба. Несмотря на низкий уровень криминалистики, полиция надежно оберегала спокойствие граждан.

Дыхание по квадрату против рассеянности

Текст: Екатерина Климовичус

ЛЮСИ ДЖО ПАЛЛАДИНО

Максимальная концентрация

М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. — 272 с.

Многие из нас, переключая каналы, попадали на магазин на диване вроде «Shop TV» и иже с ним. Все рекламные ролики там строятся по одному типу: заявить о проблеме и предложить решение, которое, по мнению авторов, изменит нашу жизнь до неузнаваемости.

Книга Люси Джо Палладино «Максимальная концентрация» построена таким же образом. И это понятно, ведь Люси Джо профессиональный психолог с более чем 35-летним стажем работы, и она просто обязана знать, как работает человеческое внимание и как его можно удержать. В начале книги автор перечисляет различные проблемы с концентрацией, будь то перепады эмоций или бросание дел незаконченными. Многие наверняка узнают себя и встревоженно вскрикнут: «Да это же про меня». Но чтобы понять, как избавиться от недуга, будьте готовы проявить терпение и читать книгу дальше.

За все нужно платить, и если покупки из магазина на диване вы будете оплачивать из своего кармана, то при чтении книги «Максимальная концентрация» тратится нечто более ценное — ваше время. Книга действительно требует от читателя потратить свое время, во-первых, на ознакомление, а во-вторых, на тренировку техник, повышающих концентрацию. Не стоит ожидать, что после прочтения книги вы мгновенно станете управлять своим вниманием как рукой или ногой без особых трудностей. Чтобы эти техники действительно работали, необходимо тренировать их каждый день и по несколько раз.

Например, одна из самых простых и легко запоминающихся техник — дыхание по квадрату. Этот прием поможет сосредоточиться, успокоиться и войти в свою зону концентрации. Для начала необходимо найти квадратный или прямоугольный объект, будь то окно, плакат, страница книги или что-то другое. Начинать упражнение стоит с левого верхнего угла объекта. Необходимо зафиксировать свой взгляд, выдохнуть, затем перевести взгляд на правый верхний угол и глубоко вдохнуть, после этого переместить взгляд на правый нижний угол и выдохнуть, после этого перевести взгляд на левый нижний угол, вздохнуть, а затем вернуться на исходную точку и выдохнуть. Повторять эту несложную манипуляцию следует до тех пор, пока вы не войдете в свою зону комфорта и не будете чувствовать себя уверенно и сосредоточенно.

Книга делится на 4 части. Первая посвящена зоне концентрации — что это такое, как ее найти и не потерять. Во второй главе раскрываются 8 стратегий, которые должны помогать нам быть работоспособными, чувствовать себя увереннее и не оставлять важные дела на потом. В третьей части можно найти советы по формированию своей работы на дому и отправлению в командировки. Четвертая глава будет наиболее интересна родителям, которые хотят (если у них самих получится) научить своих детей техникам концентрации.

Книга «Максимальная концентрация» будет полезна людям, решительно настроенным на перемены, желающим и способным долго и упорно работать над собой.

ЦИТАТА

«Насколько возможности человека ограничены его духом, а насколько — телом? За исключением крайностей — например, прыжок с крыши, — самый правильный ответ: “Нам неизвестно”. А поскольку все мы находимся в постоянном развитии, самым вдохновляющим советом будет: “Сделай максимум возможного, и увидишь”».

Volkswagen Polo

Лазерная сварка и другие горячие предложения

КАСКО за 50%[1]

№1 В СРАВНИТЕЛЬНОМ ТЕСТЕ[2]

Для удобного доступа к своим приложениям подключайте смартфон к **5" СЕНСОРНОМУ ДИСПЛЕЮ С ФУНКЦИЕЙ MirrorLink™** [3]

БИКСЕНОНОВЫЕ ФАРЫ С ДНЕВНЫМИ ХОДОВЫМИ ОГНЯМИ превращают темную ночь в светлый день

КРУИЗ-КОНТРОЛЬ для комфортных поездок по городским дорогам и по трассам

Больше динамики и мощности обеспечит современный **ТУРБИРОВАННЫЙ ДВИГАТЕЛЬ**

[1]Продавец оставляет за собой право предоставления скидки на новые автомобили Volkswagen Polo в размере затрат клиента, не превышающих 50% стоимости полиса КАСКО с франшизой 15 000 рублей сроком на 12 месяцев для водителей от 25 лет со стажем вождения от 3 лет. Предложение ограничено. Услуги страхования предоставляются компаниями ОАО «АльфаСтрахование» (лицензия ЦБРФ СИ № 2239 от 13.01.2016), www.alfastrah.ru; САО «ВСК» (лицензия ЦБРФ СИ № 0621 от 11.09.2015), www.vsk.ru; ООО «Группа Ренессанс Страхование» (лицензия ЦБРФ СИ № 1284 от 14.10.2015), www.renins.com; СПАО «Ингосстрах» (лицензия ЦБРФ СИ № 0928 от 23.09.2015), www.ingos.ru; ПАО СК «Росгосстрах» (лицензия ЦБРФ СИ № 0001 от 23.05.2016), www.rgs.ru. Тарифы и условия могут быть изменены без предварительного уведомления. Возможность предоставления услуги страхования, условия и ограничения, а также сроки действия необходимо уточнять у дилера. **Подробная информация по тел. 8-800-700-75-57. Перечисленные в рекламе опции устанавливаются за дополнительную плату и не входят в стандартное оборудование.** [2]По экспертным оценкам издания «Авторевю» в категориях «Эргономика», «Динамика», «Ездовой комфорт», «Комфорт салона» («Авторевю» № 6, 2017). [3]Мирор Линк.

Volkswagen

Официальный дилер Volkswagen **Волга-Раст**

Волгоград, ул. Землячки, д. 82Г; тел.: 8 (8442) 781-616; www.vw.volga-rast.ru

Реклама

ДОКТОР Борменталь

Похудение без запретов

Поппинс, до свидания!

Ул. Академическая, 8

тел.: 98-40-48