

В номере

События месяца

Интернет как необходимый инструмент для правильной и эффективной работы бизнеса. Вторая «Сибирская интернет-неделя». Что обсуждали, какие выводы сделали.

Мнение эксперта

О трендах и изменениях в рекрутинговом бизнесе рассказывает Мария Ниншитель, директор кадрового агентства «Prime Recruiting Group».

История одной компании. Бизнес для тебя.

Как не копить на непредвиденный случай дипломы об образовании, а получать полезные навыки работы. Мнения лучших бизнес-тренеров.

Кадры решают все

Самые громкие назначения и увольнения прошедшего месяца.

Новости экспонентов ВВЦ «WEX»

Консалтинговые компании заботятся о будущем подростков. Тольяттинские врачи провели клинические испытания препарата для промывания носа и другие.

Обзор интересных событий бизнеса

Сталевары восстанавливают мощности. Сокращение объемов заготовки леса будет продолжаться и в 2009-м. Рунет в 2008 году наторговал на 128 миллиардов рублей и многое другое.

Международная специализированная выставка «MATTEX 2009»

Девятый Салон бассейнов «POOLSALON 2009». Кто. Что. Зачем. Как.





Миссия

Мы несем актуальную информацию для развития бизнеса

Ценности

Свобода слова, новаторство, ответственность, позитив

Друзья!

Нам близка и понятна позиция современного делового человека. Несмотря на все преграды, которые встают на его пути, он, иногда, путем невероятных усилий, создает и развивает свой бизнес.

Сегодня СМИ являются наиболее сильным и важным инструментом в построении корпоративных коммуникаций. Участие в формировании репутации компании, донесение информации до целевой аудитории, оповещение о трендах и инновациях — задачи, которые решают средства массовой информации.

Основная задача ВВЦ «WEX» — развитие бизнес-контактов на качественно новом уровне, решение которой мы видим в комплексном подходе. Мы идем дальше и рады представить вашему вниманию Дайджест — WEX.

Бизнес-дайджест выходит под эгидой Департамента развития ВВЦ «WEX» и создан для вашего бизнеса и о вашем бизнесе. Мы постарались сделать наше издание интерактивным, и будем продолжать его делать таким вместе с вами, дорогие наши партнеры.

ВВЦ «WEX» за полгода своего существования доказывает нашим партнерам, что они правильно сделали, что доверились нам и строят свой бизнес вместе с нами.

Спасибо!

Татьяна Шишкина,
главный редактор

© 2009 ВВЦ «WEX». Все права защищены.

Главный редактор — Татьяна Шишкина
Выпускающий редактор — Лада Суликова
Креативный директор — Илья Зевакин
Дизайн и верстка — Никита Козин

НОВОСТИ ЭКСПОНЕНТОВ

Fab&Fix участвует в выставке MosBuild-2009

Компания IKG представляет продукцию компании Fab&Fix на выставке MosBuild-2009 в Москве. Fab&Fix приглашает всех посетить стенд компании IKG — своего официального дилера — находящийся по адресу: Крокус-экспо, Павильон №3, Зал №13.

На выставке можно будет увидеть широкий спектр продукции Fab&Fix, популярной в России фурнитуры. Кроме того, будут представлены специфичные уникальные изделия для нишевых рынков и оригинальная дизайнерская фурнитура, а также новейшие разработки.

Работа выставки:
31 марта — 03 апреля 2009 года

Используя комплекс «Долфин» у своих пациентов, тольяттинские врачи фактически провели клинические испытания препарата

Чтобы убедиться в эффективности промывания носа комплексом «Долфин», медицинский персонал санатория-профилактория «Алые паруса» г. Тольятти не только назначали препарат своим пациентам, но и внимательно наблюдали за изменением состояния больных.

Согласно методическим рекомендациям, медики назначали пациентам назальный душ при острых и хронических заболеваниях носа — насморке,

синусите, фронтите, рините беременных и др. Кроме того, в период гриппа и ОРВИ промывание носа входило в перечень обязательных профилактических процедур — в том числе у детей 3-15 лет. По словам врачей, явное улучшение состояния у больного наблюдалось уже на третьи сутки, а спустя 5 дней регулярного промывания более 90% пациентов переставали пользоваться другими интерназальными средствами.

Применяя «Долфин» в своей ежедневной практике, врачи г. Тольятти фактически провели научное исследование — не просто назначив пациентам процедуру, но и зафиксировав динамику выздоровления. А предоставленные ими данные можно считать заключением неофициальных клинических исследований.

Статистика w-ex за март

| | |
|-------------------------------|----------------------|
| Всего экспонентов на выставке | 107 компаний |
| Всего компаний на выставке | 223 компании |
| Всего новых посетителей | 3652 человека |
| Цена одного контакта | 81 копейка |



Fab&Fix

Россия, Москва

Основанная в 1990 г. компания Fab & Fix на сегодняшний день одна из ведущих в Великобритании производителей металлических изделий и оборудования.

Деятельность компании включает проектирование, производство и дистрибуцию готового оборудования: от дверных ручек и петель до замочных систем и аксессуаров.

Сайт экспонента выставки
www.fabnfix.ru

Адрес стенда
fabnfix.w-ex.ru

НОВОСТИ ЭКСПОНЕНТОВ

«Пава» — российский лидер по поставкам муки в Афганистан

По итогам года компания «Пава» стала безоговорочным лидером среди российских экспортеров по объемам отгрузок продукции зернопереработки в Республику Афганистан. По предварительным данным статистических исследований, доля крупнейшего зернопереработчика Сибири и Дальнего Востока в поставках в республику составляет 42% от общего объема импортированной российской муки.

В 2008 году компания «Пава» провела большую работу по освоению рынка Республики Афганистан. По оценке коммерческого директора ОАО «Пава» Анжелы Киселевой, в начале года «Пава» осуществила несколько пробных отгрузок партнерам из Афганистана, а с апреля 2008 года начались стабильные закупки с хорошими тенденциями к росту. Так, например, если в начале года отгрузки в Афганистан не превышали 1000 тонн, то в конце достигли объемов 6-7000 тонн муки в месяц.

Гости гостиницы «Красноярск» получили бесплатный доступ к Wi-Fi

С 1 февраля постояльцы получили безлимитный доступ к сети Интернет. Почта, новости, общение — всё это легко и доступно в любой точке гостиницы «Красноярск». По мнению руководства, это делает пребывание в гостинице ещё удобнее и

поможет оставаться на связи, контролировать дела занятым людям.

В рамках «Года Молодежи» в Новосибирской области Консалтинговая компания Мак запустила пилотный проект для подростков

В понедельник 16 марта 2009 года в 8-Б классе 22 лицея «Надежда Сибири» прошел первый модуль Пилотной программы «7 навыков высокоэффективных подростков».

В процессе освоения программы ребята научатся: достигать большего, чем имеется сейчас — во всех областях жизни: учебе, семье, в спорте, и других увлечениях!

Узнают о том, как обрести уверенность в себе, как взять под контроль свою жизнь, улучшить отношения с друзьями, принимать удачные решения, ладить с родителями, расставить приоритеты в жизни, делать большее за меньшее время.

Если вы хотите, чтобы новости вашей компании попали в следующий номер «Бизнес-дайджеста WEX», присылайте их на почту lada@w-ex.ru



ОАО «ПАВА»

Россия, Барнаул

ОАО «Пава» (до июля 2005 года компания называлась ОАО «АПК «Хлеб Алтая») входит в пятёрку крупнейших зерноперерабатывающих предприятий России.

Доля выпускаемой компанией продукции составляет более 3% от общероссийских объемов производства муки.

Сайт экспонента выставки
www.apkhleb.ru

Адрес стенда
apkhleb.w-ex.ru

история одной компании

Бизнес для тебя. Новый шаг

«С него начинается рынок. Ты полон всяких знаний, хотя на рынке требуются навыки. Что ты умеешь делать? Умеешь ли ты продавать? Умеешь ли ты вести переговоры? Это же навыки. Дело в том, что в России отсутствует планирование карьеры, планирование будущего. А это описание действий по отношению к организации, которые позволили бы реализовать намеченные цели. Что я должен сделать, чтобы организация изменилась сообразно моим целям? Вместо этого мы коллекционируем дипломы об образовании. На самом деле, коллекцию дипломов собирают из страха, ведь ситуация на рынке крайне неопределенная. Благодаря невероятному количеству дипломов, человек пытается себя подстраховать. Если его уволят из этой структуры, он найдет себе другое место. Такое положение дел вредит бизнесу. Любое образование не заменит практики. И все попытки обойти этот факт, не совсем оправданы», — так, считает спикер Бизнес-Школы «B2YOU», сертифицированный консультант по управлению Давид Матвеевич Шустерман.

По словам Елены Пенкиной, руководителя направления «Бизнес — образование», требования к программе обучения основываются на самых последних достижениях западных бизнес — школ и заимствованы в процессе стажировок. Поэтому практический подход ложится в основу бизнес-образования. Преимущества ведущих западных систем очевидны: они значительно богаче по функциональности, в их создание вложены сотни тысяч человеко-лет, они поддержаны мощной инфраструктурой и аккумулируют в себе мировой бизнес — опыт.

Поэтому к преподаванию в Бизнес — Школе «B2YOU» привлекаются только высококвалифицированные тренеры и специалисты-практики — топ-менеджеры известных компаний города, добившиеся реальных успехов в своей деятельности. А также известные в России, и знаменитые зарубежные спикеры: Ицхак Адизес (Лос-Анджелес), Давид Шустерман (Москва), Йонас Риддерстрале, который является соавтором книг-бестселлеров «Бизнес в стиле фанк или Капитал пляшет

под дудку таланта», «Караоке-Капитализма», «Бизнес в стиле фанк навсегда» (16 место в исследовании Bloomsbury лучших бизнес книг во все времена).

Почему же Бизнес — Школа носит название «B2YOU», которое знает как начинающий менеджер, так и состоявший топ — менеджер на территории СФО, нам рассказала Елена Пенкина: «Сначала долго выбирали подходящее название для Школы. Было много различных вариантов, остановились же на „B2YOU“. „B2YOU“ — в переводе с английского „Бизнес Для Тебя“. Основной идеей Школы стала возможность создания платформы для участников Сибирского бизнес-сообщества в получении качественно нового уровня бизнес-образования».

Можно отметить, что Бизнес-Школа сегодня является лидером в бизнес-обучении, среди ее постоянных «студентов» сотрудники ведущих компаний различных отраслей: «МегаФон», «МТС», «Сибирьтелеком», «Сибирь-Девелопмент», «Новосибирскэнерго», «Центр Финансовых Технологий», «Сибирский гурман».



Йонас Риддерстрале

история одной компании

Отзывы студентов

Бизнес-каникулы с «B2YOU» мне понравились. Замечательные педагоги, дети, база. В этой поездке была запланирована экскурсия на «Сибирский Гурман». Хочу сказать, что впервые побывала на таком производстве. Мне безумно понравилась их политика, люди, да и вообще как там все построено и как работают там люди. Безусловно, если я хочу заниматься бизнесом, я должна иметь представление, как это строится и что вообще для этого надо. Благодаря этой поездке я поняла и научилась многому, было интересно!

Артымяк Юлия,
летние каникулы «Обучение без границ»

За два года в Бизнес-Школе «B2YOU» мне помогли немного раскрепоститься, раскрыть себя, меня научили общаться с людьми разных уровней. Конечно, я еще далеко не профессионал, и до такого «звания» мне предстоит еще много пройти. В том году мне было очень тяжело... Меня не понимали однокурсники, их не понимала я. Я не знала, что им говорить, как с ними общаться. Теперь же я могу спокойно с ними встретиться и нам будет о чем поговорить. «B2YOU» организует очень интересные, а главное, познавательные бизнес-каникулы. Они также, возможно даже сильнее, чем сами занятия, помогают мне с каждым разом становиться увереннее. Столько воспоминаний...

Мне предстоит еще один год, третий, самый серьезный курс. Я уверена, что он будет не менее интересный, более познавательный, он поможет раскрыть самые глубокие способности. Я желаю «B2YOU» продолжать работу с подростками, взрослыми также хорошо, как это было раньше.

Ахметшина Гузалия,
«Матрица карьеры», 2 модуль

Преподаватели компетентны, можно доверять информации, которую они дают. Она основывается на их личном опыте. Был получен большой багаж в области управления коллективом. Мне очень понравилось. Надеюсь на следующие встречи.

Макеев Д.,
«Актив современного руководителя
или Hello, management!»



Рекламное агентство «Белая стена»

Россия, Новосибирск

Разработка фирменного стиля, концепции продвижения компании, медиапланирование.

Полиграфические услуги: разработка дизайна и изготовление рекламно-информационных материалов.

Полный спектр BTL-услуг.

Адрес стенда
whitewall.w-ex.ru

СОБЫТИЯ МЕСЯЦА

Интернет для бизнеса. Пан или?..

Обмениваясь визитными карточками десять лет назад, мы удивлялись, если видели что-то подобное www.companu.ru, сейчас мы недоумеваем, если этого не видим.

Еще десять лет назад бизнес строился и развивался больше на личных контактах, компании походили на семейные артели. Было достаточно иметь пару-тройку положительных отзывов на выпускаемую продукцию или услугу, поместить объявление в парадной подъезда или на автобусной остановке и, тем самым, обеспечить долгосрочный поток клиентов. Времена бизнеса в стиле «печки-лавочки» или «Я принес записку о Вашем мальчике» прошли, и что мы получили?

Буквально пару-тройку лет назад мы и понятия не имели, что существует такой инструмент развития бизнеса, как интернет-маркетинг. Сегодня уже ни для кого не секрет, что он является не только необходимым для успешной компании, но и обязательным.

Обсудить новые тенденции в области Интернета на крупнейшей региональной конференции [«Сибирская интернет-неделя»](#) 16-20 марта в Новосибирске собрались специалисты в области информационных технологий, связи, интернет-бизнеса, маркетинга и PR разработки программного обеспечения, интернет-маркетинга, также представители различных сфер бизнеса.

В рамках конференции речь шла о контекстной рекламе, поиске, социальных медиа, маркетинге и PR в сети, возврате инвестиций в корпоративных сайтах, различных инновационных интернет-технологиях для бизнеса.

То, что Интернет сегодня — это уже существующая неэкономика, понятно всем, и мы в очередной раз в этом убедились, посетив данное мероприятие. Почти все участники конференции, в ходе дискуссий и бесед, приходили к единому мнению, что в настоящее время конкурентоспособность как отдельного человека, так и общества, бизнеса и государства в целом определяется не только традиционными канонами развития рыночной экономики, культуры, но факторами, которые связанные с глобальной визуализацией цивилизации. Развитие любого дела во много стало зависеть от успешного взаимодействия с глобальной сетью Интернет, которая на сегодняшний день становится самым влиятельным средством коммуникаций.

«Сибирская интернет-неделя» уже стала традиционным явлением для бизнеса в СФО, которое дает возможность всем ее участникам совершенствовать свои профессиональные навыки взаимодействия с Интернетом для представителей любой сферы общества.

Программа конференции

16 марта — «Форум»

Открытие, управление интернет-проектами и монетизация, интернет-бизнес, исследования и рейтинги, контент, право.

17 марта — «Интернет для бизнеса»

Привлечение клиентов и маркетинговые коммуникации в интернете — контекстная, медийная реклама, поисковая оптимизация, PR, корпоративные сайты и блоги.

18 марта — «Интернет-технологии»

Аппаратные и программные решения для ведения интернет-бизнеса и оказания интернет-услуг.

20 марта — «Siberian Internet Award»

Награждение профессиональной интернет-премии.

СОБЫТИЯ МЕСЯЦА

Отзывы

Рекламодатели оживились. Интересуются Интернетом. Жаль, что бюджеты упали так, что и на Интернет не всегда хватает. Не все разбираются в Сети. Не распробовали. Сомневаются в полезности. Боятся подвоха. И правы — столько сайтов-пустышек наделано.

Как им помочь? Думаю, дать им не только красивые, но и полезные решения.

Маркетингового применения. Чтобы посетители с удовольствием контактировали с торговыми марками. Чтобы бизнес окреп. И смог выжить в трудное время.

Владимир Верхоланцев,
Коммуникационная группа Petra, Президент

Новосибирск всегда развивался с опережающими для обычного города темпами, благодаря чему он стал одним из крупнейших центров интернет-активности в стране. Здесь есть возможности, здесь есть талантливые люди, готовые и умеющие воплощать самые невероятные проекты. Раньше у нас была возможность встречаться на «Интернити», но в последнее время обсуждения переместились в Москву, и профессионального форума или конференции для работников сферы IT в Новосибирске стало очень не хватать. Считаю, что «Сибирская интернет-неделя» будет очень полезна всем коллегам в профессиональном плане, она позволит укрепить позицию Новосибирска как одного из главных IT-центров России.

Александр Лысковский,
Alawar Entertainment, генеральный директор

Сибирская интернет-неделя — мероприятие просто замечательное. Для Сибири оно, к сожалению, пока единственное по своей тематике и организации. Что касается его актуальности, то цифры говорят сами за себя — прирост пользователей интернета составляет 27% в год, а соответственно, не обращать на это внимание бизнесу просто непростительно.

Это и возможность познакомиться, выработать общие стандарты работы с клиентами, и возможность получить практические решения по использованию ресурсов сети Интернет для бизнеса. Что немало важно, Сибирская интернет-неделя дает возможность познакомиться с компаниями и их представителями лично, обменяться контактами, задать вопросы, получить комментарии экспертов «на месте», услышать мнения, получить обратную связь.

Конечно же, порадовало приглашение к участию в новом проекте ВВЦ «WEX». Хороших проектов для бизнеса сейчас действительно мало.

Елена Коваленко,
бренд-менеджер группы компаний «Даймонд»



Группа компаний «Даймонд»

Россия, Новосибирск

Мы специализируемся на оказании консультационных услуг в сфере бухгалтерского обслуживания, аудита, а так же кадрового учета. Наш главный бухгалтер имеет опыт работы более 10 лет в компаниях с различными видами деятельности, никогда не болеет, в отпуск не уходит, не требует соц. пакетов, канцтоваров и т. д. Несёт материальную ответственность за результат твоей деятельности.

Сайт экспонента выставки
www.diamondc.ru

Адрес стенда
diamondc.w-ex.ru

обзор интересных событий бизнеса

Сталевары восстанавливают мощности

Основные российские меткомбинаты планируют в марте восстановить загрузку мощностей до 80-90%. Поводом для этого послужил возросший еще в феврале спрос, который обеспечили в основном экспортные контракты. Однако металлотрейдеры предрекают новый кризис перепроизводства к началу апреля. Evraz Group в декабре была загружена на 38%, в январе — где-то на 50%, в феврале — на 65%, на март уже на 80-90% загружены все прокатные станы, конвертерный цех полностью загружен. В «Северстали» говорят о выходе на 70% загрузки. Директор по маркетингу «Брок-Инвест-Сервиса» Леонид Комаровский утверждает, что текущий рост обеспечило возросшее число экспортных контрактов. «Но в марте они закончатся, и к апрелю отрасль окажется в ситуации перепроизводства», — полагает топ-менеджер. Он считает, что реально пик производства у металлургов не превысит 70% загрузки мощностей.

По материалам «Коммерсантъ»

«ЦентрОбувь» пришлась впору Сергею Ломакину

Инвесткомпания Sun Investments Partners, созданная экс-совладельцами продуктовой сети «Копейка» Сергеем Ломакиным и Артемом Хачатряном, завершила сделку по покупке 33-процентной доли в сети обувных магазинов «ЦентрОбувь» приблизительно за \$ 40 млн. В том числе на деньги новых акционеров ЗАО «ТД «ЦентрОбувь» запустит в марте второй формат — магазины недорогой молодежной обуви Centro. Переговоры о покупке минимум 25% «ЦентрОбуви» начались летом прошлого года. Компания «ЦентрОбувь» объединяет 309 собственных и франчайзинговых обувных магазинов в Москве, Петербурге и других городах.

По материалам «Коммерсантъ»

Из автопрома посыпались компоненты

Мировая автокомпонентная отрасль переживает самый худший кризис за свою историю, сказано в исследовании компании Roland Berger и инвестбанка Rothschild. Падение продаж автомобилей и смещение спроса в сторону дешевых машин во всем мире привело к тому, что в отрасли началась череда банкротств. У российских производителей автокомпонентов те же проблемы, но пока они выражены в меньшей степени. Рентабельность производства достигла исторического минимума — по итогам 2008 года она составит в среднем не более 3%. В Германии обанкротилось 20 производителей всего за 3 месяца (с ноября по январь), а еще около 300 поставщиков Северной Америки, Европе и Японии будут «бороться за выживание». Российский авторынок в отличие от мирового по итогам 2008 года показал рост продаж на 26% (впрочем, с осени каждый месяц продажи на нем падают).

По материалам «Коммерсантъ»

Рунет в 2008 году наторговал на 128 миллиардов рублей

В 2008 году объем рынка электронной торговли в России составил 128 миллиардов рублей, говорится в отчете НАУЭТ. В целом объем рынка за год вырос на 35%. Около 110 миллиардов рублей пришлось на продажи конечным потребителям, свыше 14 миллиардов — на госзакупки и около 4 миллиардов — на сектор B2B. Рынок моментальных платежей, в свою очередь, превышает рынок электронной торговли почти в 5 раз. Рост оборота платежей по банковским картам в системе Chronopay, на которую приходится около половины этого сегмента рынка, за год превысил 300%.

По материалам «Форум готового бизнеса»

обзор интересных событий бизнеса

Сокращение объёмов заготовки леса будет продолжаться и в 2009-м

В этих условиях сибирским лесопромышленникам необходим серьёзный анализ рынка, а реализация новых проектов должна быть привязана к спросу. Ещё летом прошлого года никто из представителей лесопромышленного комплекса (ЛПК) не ожидал столь обвального падения объёмов лесозаготовок, которое продемонстрировали статистические данные по итогам 2008 года. В целом в СФО этот показатель упал почти на 30%. В конце февраля в Новосибирске прошло совместное заседание координационного совета по лесному хозяйству и лесопромышленному комплексу Межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение» (МАСС) и Ассоциации лесного комплекса Сибири. Кризис показывает, что ориентироваться производителям в любом случае нужно прежде всего на внутренний рынок — в условиях роста цен неизбежно пойдёт процесс замещения импортной продукции. В этом отношении практически непаханой целиной и неограниченным рынком сбыта для лесопромышленников представляется индивидуальное жилищное строительство.

По материалам «Эксперт Сибирь»

После пятимесячного снижения российские производители начали поднимать цены

Цены российских производителей промышленной продукции в феврале возобновили рост после пяти месяцев снижения и увеличились по сравнению с январем на 2,9%, а с начала года их рост составил 1,1%, сообщил Росстат. «В феврале 2009 года индекс цен производителей промышленных товаров, по предварительным данным, составил 102,9% (за период с начала года — 101,1%)», — говорится в сообщении. Самое заметное увеличение цен отмечено в сжижении и регазификации природного газа — на 26,1%, добыче нефтяного (попутного) газа — на 18,6%, в производстве кокса и нефтепродуктов — на 15,9%. Увеличение цен в обрабатывающих производствах на 2,8% вызвано в основном их ростом в производстве кокса и нефтепродуктов. Повышение цен в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды составило 4,2%. Эксперты ожидали окончания дефляции в феврале-марте. Проведенный Институтом экономики переходного периода (ИЭПП) опрос российских предприятий в феврале показал, что они намерены перейти к политике повышения цен в условиях стабилизации спада в промышленности и восстановления спроса на продукцию.

По материалам «Форум готового бизнеса»



ЗАО «Остек-Сибирь»

Россия, Новосибирск

«Остек-Сибирь» предлагает широкий спектр оборудования для организации кабельных трасс. Система кабельных лотков Остек, включает в себя оцинкованные лотки перфорированные и неперфорированные, проволочные лотки, лестничные лотки, а также все необходимые аксессуары и крепеж для крепления лотков к стенам, потолку, потолочным конструкциям, для выполнения поворотов и разветвлений.

Сайт экспонента выставки
www.ossib.ru

Адрес стенда
ossib.w-ex.ru

обзор интересных событий бизнеса

«Евросеть» займется денежными переводами

Российский сотовый ритейлер «Евросеть» начал переговоры с МДМ-банком о создании системы денежных переводов по России и странам СНГ. При этом, по словам президента розничной сети Сергея Ющенко, компания уже приступила к развитию бизнеса в области потребительского кредитования. Осенью 2008 года основной владелец «Евросети» Александр Мамут заявлял, что намерен продать 25% акций компании некоей финансовой организации за 150 миллионов долларов. В обмен банк получил бы право на эксклюзивной основе предлагать свои услуги через «Евросеть». Конкретных переговоров не велось, но интерес к сделке проявляли «Русский стандарт», Home Credit и «Альфа-групп». Крупнейший розничный ритейлер в России «Евросеть», объединяющая более 5 тысяч салонов, уступает по количеству точек продаж только «Почте России» и Сбербанку. Салоны компании работают в России, Казахстане, на Украине и нескольких других странах СНГ. Благодаря этому выход «Евросети» на рынок денежных переводов может оказаться успешным, но при этом компания столкнется с высокой конкуренцией.

По материалам «Лента.Ру»

Байкальский ЦБК заявит о банкротстве

В ближайшее время акционеры Байкальского целлюлозно-бумажного комбината (БЦБК) примут решение о его банкротстве. Комбинат столкнулся

с нехваткой средств для консервации производства и погашения кредитов. Согласно планам руководства БЦБК, 1800 из 2300 работников комбината будут уволены. Сейчас на байкальском комбинате работает только котельная, обеспечивающая теплоснабжение Байкальска. Помимо подачи заявления о банкротстве, БЦБК необходимо будет провести консервацию производства, стоимость которой оценивается в 8 миллиардов рублей. Задолженность БЦБК по зарплате рабочим составляет 29 миллионов рублей. Эти деньги комбинат намерен выплатить за счет возврата налога на добавленную стоимость (НДС) и налога на прибыль за четвертый квартал 2008 года. В общей сложности возврат налогов составляет 80 миллионов рублей, однако эти средства БЦБК пока не получил. Размер задолженности байкальского комбината перед банками оценивается в 1,2 миллиарда рублей. Работы на БЦБК были частично прекращены в октябре 2008 года. В конце декабря 2008 года частные владельцы БЦБК предложили Минприроды построить новый комбинат в Иркутской области. При этом взамен они попросили права на осуществление работ на байкальском комбинате в течение ближайших двух лет. По заявлению компании «Континенталь Менеджмент», контролирующей 51 процент акций БЦБК и принадлежащей «Базэлу», репрофилирование комбината практически невозможно. Строительство нового завода позволило бы сохранить рабочие места.

По материалам «Лента.Ру»



Дженерал Хаммерс

Россия, Новосибирск

«Дженерал Хаммерс» — это компания с уникальным опытом. Мы приглашаем разработчиков и ученых с собственными проектами, которые готовы продвигать от промышленного производства до финансового результата. Мы соединяем интересы разработчиков, промышленных предприятий и маркетинговых структур для получения новых наукоемких продуктов, удовлетворяющих требованиям современного рынка.

Сайт экспонента выставки
www.hammers.ru

Адрес стенда
generalhammers.w-ex.ru

кадры решают всё

«Люди — наш самый ценный актив», — гласит проверенная временем истина. Для участников современного бизнеса уже давно не секрет, что существенным преимуществом на рынке обладает та компания, которая стремится к созданию и совершенствованию этого актива. О значимых перестановках, отставках и назначениях данная рубрика.

Константин Воронцов назначен на должность директора по корпоративным коммуникациям «Рамблер Медиа»

В 2004 году окончил факультет журналистики МГУ им. М. В. Ломоносова по специальности «международная журналистика». С 2000 года — корреспондент в ИД «Коммерсантъ». В 2004—2007 годах — директор по информации и связям с общественностью холдинга «Проф-Медиа». В 2007—2008 годах — директор по связям с общественностью и корпоративным коммуникациям «СТС Медиа».

Магнус Эрикссон назначен партнером юридической фирмы Hannes Snellman в Стокгольме.

В 1994 году окончил Лундский университет (Швеция). С 1994 — сотрудник первой инстанции федерального суда г. Кристианштада (Швеция) по гражданским делам. С 1996 — сотрудник апелляционного суда г. Свеа. С 1997 — судья первой инстанции федерального суда по гражданским делам Стокгольма. С 1998 — судья апелляционного суда г. Свеа. С 1999 — советник по правовым вопросам при министерстве юстиции Швеции. С 2001 года — руководитель практики судебных споров и арбитража Linklaters Advokatbyrå.

Юлия Полтарацкая назначена директором по развитию бизнеса Pynes Group

В 1999 окончила Московский Государственный Институт Электронной Техники по специальности «Системы искусственного интеллекта», прошла курс маркетинга в AIBEC (Американская школа бизнеса и экономики). В 2004—2008 годах — руководитель департамента «Медиа и СМИ» кадрового агентства «Контакт».

Александр Шейфер назначен директором по экономике и финансам «Сибирьтелекома»

В 1979 году окончил Новосибирский электротехнический институт связи по специальности инженер экономист. С 1969 года работает в отрасли связи, с 1994 — в Электросвязи Новосибирской области. С 2003 — директор по экономике и финансам ОАО «Сибирьтелеком». В 2007 году возглавил Новосибирский филиал компании.

кадры решают всё

Егор Плахов назначен директором по региону Россия и СНГ авиакомпании Emirates

В 2000 году окончил Академию гражданской авиации. С 2001 — координатор отдела продаж KLM Royal Dutch Airlines. С 2003 года — представитель по продажам, директор по продажам авиакомпании Emirates.

Андрей Варичев назначен генеральным директором «Металлоинвеста»

В 1991 году окончил авиамеханический факультет Московского авиационно-технического института имени К. Э. Циолковского (МАТИ) по специальности «инженер-механик по летательным аппаратам».

В 1991—2001 годах — занимал руководящие должности на ряде российских металлургических предприятий России (в том числе — ЗАО «ИнтерУрал» и ОАО «НТМК»). В 2001—2002 — заместитель директора, затем директор по сбыту на экспорт ООО «ТД НОСТА-ОХМК». В 2003—2004 — первый заместитель директора по сбыту ООО «Уральская сталь». С 2004 — заместитель генерального директора по коммерческим вопросам ООО «Уральская сталь». С 2005 — заместитель генерального директора ЗАО «Металлоинвест» по коммерческим вопросам. С 2006 — коммерческий директор УК «Металлоинвест». С 2008 года — первый заместитель генерального директора УК «Металлоинвест».

Марина Левина назначена членом совета директоров — директором по PR и корпоративным коммуникациям Microsoft в России.

В 1993 году окончила МГПУ. С 1994 прошла путь от секретаря до менеджера по маркетинговым коммуникациям Ericsson. С 2001 — ведущий специалист по маркетинговым связям «Соник дуо». С 2002 — вице-президент по корпоративным коммуникациям отделения Ericsson по Восточной Европе и Центральной Азии.

При подготовке рубрики были использованы следующие источники: «Ведомости», CNews, ИА «Финмаркет», АЭИ «Прайм-ТАСС»



Prime Recruiting Group

Россия, Новосибирск

Рекрутинговое агентство «Prime Recruiting Group» — это сплоченная команда профессионалов в области аутсорсинга HR-функций.

Подбор и оценка персонала, кадровое делопроизводство, работа с увольняемыми сотрудниками, мониторинг уровня заработных плат, event-менеджмент.

Адрес стенда
prg.w-ex.ru

мнение эксперта

**Рекрутинг.
Прошлое, настоящее, будущее.**

Любой кризис — время перемен и испытаний. И если вопрос поиска работы с одной стороны и подбора персонала с другой всегда были сложными, то в нынешней ситуации им стали уделять особое внимание. О тенденциях на рынках труда и о работе рекрутинговых агентств рассказывает Мария Нинштиль, директор кадрового агентства «Prime Recruiting Group».

**— Мария, расскажите о росте и развитии рынка труда в целом?**

— Очень многие рекрутинговые агентства закрылись: одни из-за морального состояния (кризис очень повлиял на сознание высшего руководства и, как следствие, на сознание всего коллектива), другие, маленькие агентства закрываются из-за нежелания учредителя растрачивать силы на удержание существующего бизнеса, который, по его мнению, уже не так актуален, третьи — из-за нежелания познавать новое и адаптироваться к сложившейся ситуации. Именно сейчас, мы понимаем, что на рынке останутся настоящие профессионалы, приверженцы своего дела, которые любят свою работу.

— Как усиливается специализация и позиционирование кадровых агентств?

— Сейчас заниматься только подбором персонала не совсем актуально. Во-первых, сами кандидаты проявляют повышенную активность в поиске работы; во-вторых «черные» рекрутеры создают нездоровую конкуренцию, предлагая клиентам стоимость гораздо ниже средней рыночной; в-третьих, Интернет помогает работодателям находить нужных специалистов самостоятельно. Сегодня Заказчик хочет комплексного подхода к решению его проблем. Именно агентства, предлагающие качественный аутсорсинг, не только переживут кризис, но и расцветут в его время.

— Как изменяется отношение Клиентов, как совершенствуются методы поиска и подбора кандидатов?

— Подбор персонала не потерял своей актуальности, напротив, именно сейчас мы понимаем, что к нашим услугам прибегают в результате необходимости, что те вакансии, которые дают кадровому агентству — срочные, и мы, зная это, работаем оперативно, качественно и результативно, прибегая к разным методам подбора персонала. Кстати, Executive Search сейчас становится не роскошью, а необходимостью. И кадровому агентству даже по простым позициям нередко приходится обращаться к этой методике.

мнение эксперта

Наравне с Executive Search популярность приобретают социальные сети. Это нелегкий, но эффективный способ привлечения ценных специалистов. Чтобы привлечь внимание интересующего нас человека и убедить его в том, что ему важно наше предложение — требуется правильно выбранная стратегия разговора (или переписки), умение найти подход к специалисту и добиться личной встречи.

Клиенты хотят видеть «готовых» кандидатов, которых не нужно обучать. Тем самым они усложняют задачу себе, но не агентству. Для рекрутинговых компаний всё осталось по-прежнему — те же высокие требования к уровню кандидатов, что и раньше.

— Как вы оцениваете перспективы и эффективность интернет-рекрутинга?

— Интернет-рекрутинг стал актуален как никогда для прямых работодателей. Сайты о работе ежедневно пополняются десятками резюме и, естественно, у работодателя появилась возможность выбирать. Популярность в вопросе поиска работы набирают социальные сети. По нашим наблюдениям, сильные, стоящие кандидаты, никогда не вывешивают свои резюме на сайтах о работе. Они предпочитают искать работу другими способами (отправляют резюме напрямую по объявлению, либо в те компании, которые им были бы интересны), также принимают активное участие в профессиональных сообществах, «паутинах» в глобальной сети Интернет.

— Сейчас очень популярно такое направление, как аутплейсмент. Мария, расскажите о нем подробнее.

— Аутплейсмент — услуга по консультированию увольняемых сотрудников, оказанию им психологической поддержки, помощи в поиске нового места работы. Аутплейсмент, как цивилизованный способ расставания с сотрудниками, к сожалению, не получил такого развития в кризис, как мы ожидали. Мы надеемся, что всё-таки взгляды работодателей изменятся, ведь у аутплейсмента есть ряд очевидных преимуществ:

1. Возможность после кризиса вернуть на работу свою «старую» команду;
2. Сокращение расходов на улаживание возможных правовых разногласий;
3. Повышение лояльности среди сотрудников, оставшихся работать на прежних местах;
4. Поддерживание авторитета работодателя в глазах партнёров.

— Насколько изменилась ситуация от рынка кандидата к рынку работодателя?

— Если еще год назад «сильные» кандидаты были на вес золота, то сейчас работодатель получил возможность выбирать из «сильных» — самых «сильных». Успешность трудоустройства в настоящее время определяется совокупностью факторов: насколько человек сам себя сможет «продать», насколько он конкурентоспособен и стрессоустойчив, уровень его компетенции и т.д. Работодатель сейчас не будет ждать человека, который захочет «подумать недельку»... Конечно, если говорить о редких специалистах, то ситуация не изменилась по сравнению с прошлым годом. Востребованность их не упала.

— Что способствует этому процессу и как помогает или мешает бизнесу в целом?

— Сотрудники, устроившись на работу, понимают, что нужно работать, чтобы не подвергнуться увольнению и стараются. Работодатели сейчас не прощают сотрудникам лень, непрофессионализм, пессимизм. Тем самым имеют возможность выстроить совершенно новую систему оптимизации бизнес-процессов внутри компании, получить лояльных сотрудников и добиться высоких показателей.

Рынок труда сейчас делает большие шаги назад, в прошлое. И, для того, чтобы восстановиться, потребуется немало времени и сил. Но нужно верить в лучшее, не падать духом и не опускать руки. Ведь все проблемы рождаются у нас в сознании, и только мы сами способны это сознание повернуть в другом направлении и двигаться в сторону успеха!

репортаж

Международная специализированная выставка «MATTEX 2009». Девятый Салон бассейнов «POOLSALON 2009»

Во все времена существования человечества было понятно, что информация правит миром. Так и в современном бизнесе это понятие выходит на первый план, особенно учитывая тенденцию к развитию и совершенствованию. Становится понятно, что об уникальности именно нашего предложения, нам необходимо сообщить всему миру. И основным помощником в этом для нас становятся различные бизнес-форумы и специализированные выставочные центры.

Один из крупнейших выставочных операторов в России «Евроэкспо» ежегодно собирает на площадке выставки «Moscow Aqua Technology Therm Expo» ведущих российских и зарубежных поставщиков и производителей оборудования для тепло и водоснабжения, не исключением был и это год.

Так с 4 по 9 марта в данной специализированной выставке приняли участие 175 компаний из Болгарии, Германии, Италии, Польши, Испании, России, США и других стран мира. Среди которых были такие известные бренды, как Zehnder, Esra, «ФД-пласт», Группа Полипластик, Водная техника, Italtechnika, ИТТ Lowara, Ivar.

Так же в эти сроки состоялся Девятый Московский Салон Бассейнов «POOL SALON 2009», где были представлены различные бассейны, водоемы и даже биологические пруды. Всего приняли участие около 57 компаний из всех уголков мира.

Как обычно, выставки сопровождались деловой программой и дали отличную основу для развития отрасли в целом. Стоит отметить, что в этом году по инициативе «Евроэкспо», в рамках «Moscow Aqua Technology Therm Expo» была проведена благотворительная акция «Тепло Ваших Сердец», с помощью которой было собрано и передано отопительное и водонагревательное оборудование для детского реабилитационного Центра «Вдохновение». Что, несомненно, свидетельствует о внимании бизнес-среды к социальным проблемам и готовности прийти на помощь тому, кто в ней нуждается.



ООО Фирма «Динамика»

Россия, Новосибирск

Компания «Динамика» — это активно развивающееся предприятие, внедряющее в жизнь современного человека инновационные методы лечения и профилактики различных заболеваний.

Сайт экспонента выставки
www.dolphin.ru

Адрес стенда
dynamika.w-ex.ru