

30-летие фермерского движения в России отметили на базе передового фермерского хозяйства Владимира Устинова (стр. 2-4)

**«Нужно повышать
правовую грамотность»:
Комитет Алтайской ТПП
по законодательству
и праву проведет ряд
образовательных
мероприятий**
(стр. 5-6)

**Залог успеха:
почему важно соблюдать
деловой этикет**
(стр. 22-23)





Алтайская торгово-промышленная палата предлагает на условиях аренды

▶ КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛ

- ▶ вместимость до 50 человек,
- ▶ свободная расстановка мебели,
- ▶ проектор, экран,
- ▶ акустическая система (звук по всему периметру зала),
- ▶ микрофоны,
- ▶ wi-fi,
- ▶ флипчарт.



▶ ПЕРЕГОВОРНУЮ КОМНАТУ

- ▶ 5 посадочных мест,
- ▶ маркерная доска,
- ▶ Интернет.



Дополнительно предоставляем услуги организационного сопровождения мероприятий:

- ▶ сбор целевой аудитории, рассылка приглашений;
- ▶ регистрация участников;
- ▶ организация кофе-брейка;
- ▶ анонс мероприятия на сайте АлтТПП и в журнале «Наше дело».



г. Барнаул,
пл. Баварина, 2, 6 этаж



Контактный телефон
(3852) 65-37-54



Информационно-аналитическое издание
Алтайской торгово-промышленной палаты

Журнал «Наше дело»
издается со 2 ноября 1998 года

Издатель: Алтайская ТПП

Редактор: Ольга Стародубцева

Компьютерная верстка: Оксана Эндека

Адресная доставка по Алтайскому краю

По всем вопросам, связанным с журналом,
обращаться по следующим адресам:

Алтайская ТПП:

656056, г. Барнаул, пл. Баварина, 2, офисы 602, 603,
тел.: (3852) 65-37-54, 65-37-52, факс (3852) 65-37-60,
e-mail: mail@alttpp.ru, www.alttpp.ru

Юридический адрес:

656056, г. Барнаул, пл. Баварина, 2

659300, г. Бийск, ул. Революции, 90,

тел. (3854) 32-70-31, e-mail: sautina@alttpp.ru

658224, г. Рубцовск, пр. Ленина, 60, офис 17,
тел./факс: (38557) 2-94-70, e-mail: nnn@alttpp.ru

658924, р. ц. Кулунда, ул. Солнечная, 6,
тел. 8-960-962-0385, e-mail: ren@alttpp.ru

Электронная версия журнала:

<http://altai.tpprf.ru/ru/publications/>

Периодичность издания – 1 раз в месяц.

Тираж – 999 экз.

Авторы опубликованных материалов несут ответственность за подбор и точность приведенных фактов, цитат, а также в случае, если материалы содержат данные, не подлежащие открытой публикации.

Редакция не несет ответственности за достоверность информации в рекламно-информационных материалах. Рекламуемые товары и услуги подлежат обязательной сертификации и лицензированию.

Перепечатка материалов, опубликованных в журнале «Наше дело», допускается только по согласованию с редакцией.

Рекламные материалы отмечены «на правах рекламы».

Отпечатано в типографии ООО «ИПП «Алтай»:

656043, г. Барнаул, ул. Короленко, 104,
тел. (3852) 63-34-87.

№ 9 (261)
СЕНТЯБРЬ
2019 г.

ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ:

Алтайская ТПП поддерживает развитие фермерства в крае	2
«Нужно повышать правовую грамотность»: Комитет Алтайской ТПП по законодательству и праву проведет ряд образовательных мероприятий	5
Компания «Металлургмонтаж» награждена Дипломом ТПП РФ	6
В августе членами Алтайской ТПП стали 6 компаний	7
5 членов Алтайской ТПП вошли в число лучших промышленных предприятий края	8
Названы лучшие товары и услуги Алтайского края в 2019 году	10
На три дня туристическая Усадьба «Сокол» стала местом встречи лучших образцов традиционной русской культуры.....	12
Через увлечения к энергосбережению: «Алтайкрайэнерго» поддерживает фестиваль «#ВместеЯрче»	14
Аграрии покупают фотосепараторы «СиСорт» вместо вышедших из строя корейских и китайских	15
Новейшую продукцию «Алтайвагона» высоко оценили на международной выставке	16
Ваш адвокат в энергоменеджменте – Родт Сергей Александрович	17
ООО «Энергопрогресс»: главное – развиваться!	18
Как стать гуру продаж?	20
Залог успеха: почему важно соблюдать деловой этикет	22
Без собеседования – не оценивать	24
Календарь обучающих мероприятий Алтайской ТПП на октябрь	26
Как работодателям не попасть в ловушку «первого впечатления» и найти «бриллиант» среди кандидатов.....	28
Нельзя быть специалистом во всем, или О пользе консалтинга.....	29
Мероприятия для клиентов – инструмент PR бренда и продаж	30
В Алтайском крае 100 предприятий уже стали участниками федеральной программы льготного кредитования малого и среднего бизнеса	32
Сотрудники предприятий Алтайского края приступили к обучению в рамках нацпроекта «Производительность труда и поддержка занятости»	32
«Бизнес без коррупции»: ТПП РФ представила коррупционные риски в предпринимательской деятельности.....	33
Секреты создания плана продаж	35
Статформа учета перемещения товаров при торговле со странами ЕАЭС: подробно о преимуществах подачи в электронном виде	39
Банкротство физических лиц	40
Вы можете помочь	40

Алтайская ТПП поддерживает развитие фермерства в крае

9 августа в селе Контошино Косихинского района состоялось юбилейное собрание Союза фермеров «30 лет российского фермерства – динамика, эффективность, перспективы». В мероприятии участвовал президент Алтайской ТПП Борис Чесноков.

Такое собрание фермеры проводят ежегодно: обсуждают проблемы, ищут пути решения. В честь юбилея его посетили губернатор Алтайского края Виктор Томенко, вице-губернатор Александр Лукьянов, министр сельского хозяйства Александр Чеботаяев.

Мероприятие проходило на площадке фермерского хозяйства Владимира Устинова, которое является членом Алтайской ТПП с 30 июня 2016 года. Предприятие имеет статус «Социально ответственный работодатель», а сам Устинов включен в энциклопедию «Лучшие люди России». ООО «Фермерское хозяйство Устинова В.И.» – победитель федерального этапа ежегодного конкурса





на соискание Национальной премии в области предпринимательской деятельности «Золотой Меркурий» в номинации «Лучшее малое предприятие в агропромышленном комплексе» по итогам 2016 года.

Глава региона Виктор Томенко в выступлении на торжественной части отметил, что развитию фермерства в Алтайском крае как уделялось, так и будет уделяться значительное внимание со стороны властей всех уровней.

Сразу по нескольким показателям работы крестьянских и фермерских хозяйств, индивидуальных предпринимателей, произошло снижение. Губернатор заверил, что решить проблему поможет реализация государственной политики по поддержке сельского хозяйства. В планах – заняться расширением внешних рынков сбыта аграрной продукции.

Виктор Томенко подчеркнул, что власти региона постоянно работают над лоббированием интересов на федеральном уровне. И напомнил, что президент Владимир Путин поставил перед аграрными регионами

задачу по увеличению экспорта. Кроме федеральных мер господдержки Алтай разрабатывает и свои. Эксперты готовят программу по дополнительной поддержке АПК. С этими предложениями власти выйдут на уровень российского правительства.

Президент Алтайской ТПП Борис Чесноков в своем выступлении отметил, что фермеры сформировали особый класс, который вносит сегодня большой вклад в развитие экономики как края, так и страны.



Сегодня в состав Алтайской торгово-промышленной палаты входят следующие производители сельскохозяйственной продукции: ООО «ТД Алтайская сказка», ООО

«АПК «Союз», ООО «ТД «АГРО-ПРОД», ООО «Агро-Спектр», ООО «Алтайская продовольственная компания», ООО «ЦФПР Алтайские закрома», Сельскохозяйствен-

ный производственный кооператив «Быковский», Крестьянское хозяйство Гукова Александра Васильевича, Крестьянское (фермерское) хозяйство Метлы Антона Анатольевича, ООО «Сиб-агроцентр», ООО «Фермерское хозяйство Устинова В.И.», ООО «Элли», АО «Целина».

Фермерскому движению в стране 30 лет, год рождения фермерского союза на Алтае – 1991-й. Сейчас в него входят 420 районных фермерских союзов, кооперативов и отдельных фермеров из 42 районов края. Фермеры обрабатывают почти пятую часть алтайских сельхозугодий (более 2 млн га), в том числе почти третью часть пашни (1,8 млн га). 40% в общем объеме зернобобовых и масличных культур – дело трудолюбивых рук фермеров.

Ольга Стародубцева,
специалист по связям
с общественностью
Алтайской ТПП



«Нужно повышать правовую грамотность»: Комитет Алтайской ТПП по законодательству и праву проведет ряд образовательных мероприятий

Очередное заседание Комитета Алтайской ТПП по законодательству и праву состоялось 21 августа под руководством председателя Комитета, генерального директора ООО Юридическое Агентство «Дело» Виталия Шлякова.



В начале заседания приглашенный гость Оксана Козырева, руководитель Центра инноваций социальной сферы (подразделение некоммерческой организации «Алтайский фонд развития малого и среднего предпринимательства»), представила участникам новый проект «Инвестиционный подиум» для поддержки социального предпринимательства.

– Работаем мы начиная с 2014 года. В этом году доросли до такого уровня, что готовы провести «Инвестиционный подиум». Несколько социальных предприятий уже готовы принимать любые формы поддержки со стороны серьезного бизнеса – менторство, наставничество, тренерство, инвестирование. Нам нужны люди, которые понимают, что такие проекты вносят большой вклад в социальную жизнь общества, и могут их поддержать, – отметила Оксана Николаевна.

Единогласно на заседании в Комитет Алтайской ТПП по законодательству и праву были приняты два новых члена – ООО «Юридическая консалтинговая фирма

«ЮРКОМП» и ООО «Бухгалтерское бюро».

Об особенностях работы со строительными СРО рассказал директор ООО «Юридическая Компания «Профи Групп» Андрей Максимов. Он отметил, что главной проблемой для СРО является низкая грамотность подрядчиков.

– Каждый месяц мы проводим семинары, на которых объясняем подрядчикам: если что-то складывается не по договору, если вам не поставили материалы, пишите уведомление о приостановке работ, отдавайте заказчику и пусть он решает этот вопрос. Но подрядчики тянут до последнего, – рассказал Андрей Владимирович. – Необходимо повышать правовую грамотность подрядчиков, чтобы через них влиять на заказчиков. Заказчики иногда ведут себя очень странно, а порой просто дико. И нужно что-то делать.

В связи с этим было принято решение о проведении семинара на тему взаимодействия строительных организаций с СРО и работы с государственными заказчиками.

Участники заседания обсудили проведение круглого стола с участием Алтайского банковского союза по вопросам блокировки расчетных счетов, ограничения оборотов наличных денежных средств, исполнения N 115-ФЗ от 07.08.2001 «О противодействии



Оксана Козырева, руководитель Центра инноваций социальной сферы

легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма». Виталий Шляков отметил, что по данному закону поступает много обращений.

– Нам как юристам, нашим заинтересованным клиентам и членам Алтайской торгово-промышленной палаты важно, чтобы нам объяснили, как и на что смотрят банки, – сказал Виталий Викторович.

Председатель Комитета предложил коллегам рассмотреть Постановление Конституционного Суда РФ от

15.02.2019 N10-П «По делу о проверке конституционности статьи 402 Налогового кодекса Российской Федерации в связи с жалобой гражданки О.Ф. Низамовой». В документе говорится, что налогоплательщик вправе требовать в индивидуальном порядке расчета суммы налога с кадастровой стоимости своего имущества, когда сумма налога, исчисленная исходя из инвентаризационной стоимости этого имущества, существенно превышает сумму налога, исчисляемую исходя из его кадастровой стоимости.

Виталий Шляков назвал Постановление «социальным» и отметил, что уже многие жители Алтайского края воспользовались возможностью, которую дает документ.

Также на заседании были рассмотрены рабочие и организационные вопросы по деятельности Комитета.

Ольга Стародубцева,
специалист по связям
с общественностью
Алтайской ТПП

Компания «Металлургмонтаж» награждена Дипломом ТПП РФ

Награду за значительный вклад в формирование современной промышленной инфраструктуры в Алтайском крае руководителю предприятия Юрию Лобыкину вручил 7 августа на личной встрече президент Алтайской ТПП Борис Чесноков.



Одному из крупнейших строительных предприятий Алтайского края – ООО «Производственно-монтажное предприятие «Металлургмонтаж» – 9 августа исполнилось 65 лет. Начиная с 27 мая 1996 года предприятие является действительным членом Алтайской торгово-промышленной палаты. «Металлургмонтаж» регулярно участвует в мероприятиях, организованных Алтайской ТПП в Барнауле и Бийске: семинарах, круглых столах, деловых переговорах с предпринимателями из других стран. В 2015 году за многолетнее сотруд-

ничество с Алтайской ТПП и вклад в формирование современной строительной инфраструктуры в Алтайском крае предприятие награждено Почетной грамотой Алтайской ТПП.

Чтобы поздравить надежного партнера с предстоящим юбилеем, Борис Чесноков встретился с руководителем предприятия Юрием Александровичем, который возглавляет «Металлургмонтаж» с 1987 года, а также с руководителями подразделений.

Юрий Александрович рассказал президенту Алтайской ТПП о том,

что представляет собой сегодня предприятие:

– Мы занимаемся проектами не только в Алтайском крае, но и по всей России. Сейчас, например, в Якутии. За последнее время значительно повысили качество работы. Коллектив наш молодой, профессиональный, который хочет трудиться. Число сотрудников достигает почти 600 человек.

Борис Анатольевич, поздравляя «Металлургмонтаж» с юбилеем, отметил:

– Предприятие растет и развивается как по уровню предоставления услуг, так и по спектру. В составе Палаты уже более 500 организаций, но такие компании, как «Металлургмонтаж», составляют ее костяк. Авторитет организации приумножается авторитетом участников. Ваша организация одно из тех предприятий, которые вносят большой вклад в развитие промышленности.

ООО «ПМП «Металлургмонтаж» было образовано в 1954 году. Предприятие выполняет строительно-монтажные работы на объектах нефтегазодобычи, нефтегазопереработки и нефтепродуктообеспечения. Проводит монтаж в разных отраслях промышленности: строительной, химической, металлургической, нефтеперерабатывающей,



пищевой. Имеет собственную производственную базу, а также необходимый набор механизмов и спецтехники для монтажных работ в любых условиях.

География готовых и строящихся объектов простирается от Балтийского моря до Тихого океана и от севера Красноярского края до Крымского побережья. За последние 10 лет «Металлургмонтаж» выполнял работы на объектах таких заказчиков, как «Транснефть», «Ванкор-

нефть», «Лукойл», «Рязанская нефтеперерабатывающая компания», ФНПЦ «Алтай», обогатительная фабрика «Распадская» и многих других.

За достижение высоких результатов в труде, за большой личный вклад в развитие строительной отрасли и долголетний безупречный труд работники предприятия были удостоены следующих наград: орден Трудовой Славы III степени, знак «Почетный строитель России», знак «Почетный монтажник», знак «За

заслуги перед Бийском» III степени, звание «Ветеран труда». Руководитель Юрий Лобыкин в 2003 году награжден премией Правительства Российской Федерации в области науки и техники. Все эти награды показывают, что «Металлургмонтаж» был и остается сильным предприятием.

Ольга Стародубцева,
специалист по связям
с общественностью
Алтайской ТПП

В августе членами Алтайской ТПП стали 6 компаний



Действительными членами Алтайской торгово-промышленной палаты в августе 2019 года стали 6 компаний Алтайского края разных сфер деятельности: ООО «АСМ-Рубцовск», ООО АТЗ «Гранд», ИП Яковлева Светлана Николаевна, ОАО «Комбинат «Русский хлеб», ООО «Технологии защиты», ООО «ФасадСтрой».

Сегодня Алтайская торгово-промышленная палата объединяет 514 членов. За 8 месяцев 2019 года решение стать действительными членами Палаты приняли 62 компании региона.

АлтТПП принимает в свои ряды новых членов каждый месяц. Максимальное количество компаний присоединилось к Палате в марте

2019 года – 12 организаций.

Алтайская торгово-промышленная палата является крупнейшим бизнес-объединением в Алтайском крае. Палата на добровольной основе объединяет ведущие предприятия края, которые являются серьезной конструктивной движущей силой региона в деле развития социально ориентиро-

ванной экономики края и ее интеграции в российскую и мировую финансово-хозяйственные системы.

Члены Алтайской торгово-промышленной палаты представляют практически все отрасли экономики края, большая часть предприятий – это представители малого и среднего бизнеса.

5 членов Алтайской ТПП вошли в число лучших промышленных предприятий края

Восемь компаний стали победителями регионального конкурса «Лучшее промышленное предприятие Алтайского края» по результатам работы организаций за 2018 год.



В этом году комиссия рассмотрела 29 заявок для участия в конкурсе.

Отбор предприятий проходил по принципу их разделения на группы по видам основной экономической деятельности согласно Общероссийскому классификатору видов экономической деятельности ОК 029-2014 (КДЕС Ред. 2). Этот же принцип сохранялся и при подведении итогов.

По каждому виду экономической деятельности определялись два победителя в подгруппах по численности работников – до 250 человек и свыше 250 человек.

Победителями соревнования по видам экономической деятельности признали:

– добыча металлических руд (в подгруппе предприятий с численностью работающих более 250 человек) – ООО «Артель Старателей «Поиск»» (Краснощековский район);

– производство кокса и нефтепродуктов; производство химических веществ и химических продуктов; производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях; производство резиновых и пластмассовых изделий; производство прочей неметаллической минеральной продукции (в подгруппе предприятий с численностью работающих менее 250 человек) – ЗАО «Источник Плюс» (г. Бийск);

– производство кокса и нефтепродуктов; производство химических веществ и химических продуктов; производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях; производство резиновых и пластмассовых изделий; производство прочей неметаллической минеральной продукции (в подгруппе предприятий с численностью работающих более 250 человек) – ООО

«Барнаульский завод автоформованных термостойких изделий»;

– производство металлургического; производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования; производство компьютеров, электронных и оптических изделий; производство электрического оборудования; производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки; производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов; производство прочих транспортных средств и оборудования (в подгруппе предприятий с численностью работающих менее 250 человек) – АО «Алтайский завод сельскохозяйственного машиностроения» (г. Новоалтайск);

– производство металлургического; производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования; производство компьюте-

ров, электронных и оптических изделий; производство электрического оборудования; производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки; производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов; производство прочих транспортных средств и оборудования (в подгруппе предприятий с численностью работающих более 250 человек) – АО «Барнаульский вагоноремонтный завод»;

– производство мебели (в подгруппе предприятий с численностью работающих менее 250 человек) – ООО «Радо Мебель» (г. Бийск);

– обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха (в подгруппе предприятий с численностью работающих более 250 человек) – АО «Барнаульская генерация»;

– оборонно-промышленный комплекс (в подгруппе предприятий с численностью работающих более 250 человек) – АО «Барнаульский патронный завод».

Из восьми победителей пять предприятий являются членами Алтайской торгово-промышленной палаты:

– ЗАО «Источник Плюс» (Бийск). Член Алтайской ТПП с 30 января 2007 года.

– ООО «Барнаульский завод автоформованных термостойких изделий». Предприятие вступило в Палату 11 апреля 1993 года.

– АО «Алтайский завод сельскохозяйственного машиностроения» (Новоалтайск). Действительный член Палаты с 30 сентября 2013 года.

– АО «Барнаульский вагоноремонтный завод». Предприятие вступило в Алтайскую ТПП 31 мая 2017 года.

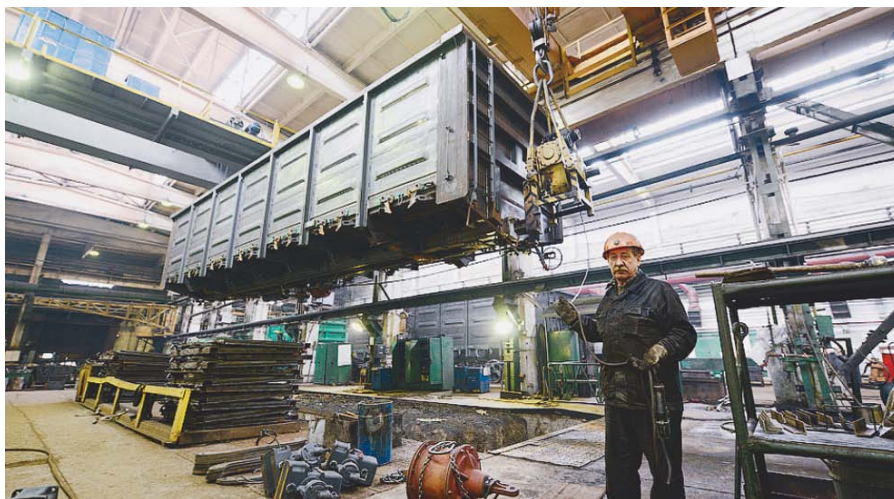
– АО «Барнаульский патронный завод». Завод вступил в Палату 31 января 2012 года.

Все предприятия получают дипломы победителей ежегодного краевого конкурса «Лучшее промышленное предприятие Алтайского края».

Ольга Стародубцева,
специалист по связям
с общественностью
Алтайской ТПП

Справка

Ежегодный региональный конкурс «Лучшее промышленное предприятие Алтайского края» проводится с 2002 года для популяризации достижений промышленных предприятий региона, повышения престижа и значимости реального сектора экономики края, способствования внедрению достижений научно-технического прогресса и разработке новых технологий во всех отраслях промышленности.



Названы лучшие товары и услуги Алтайского края в 2019 году

Эксперты определили победителей краевых конкурсов качества «Лучший алтайский товар 2019 года» и «Лучшая услуга 2019 года». В этом году алтайскому конкурсу качества исполняется уже 22 года. На протяжении многих лет Алтайская ТПП является соорганизатором этих конкурсов.

Региональные конкурсы «Лучший алтайский товар года» и «Лучшая услуга года» нацелены на повышение качества товаров и услуг, конкурентоспособности предприятий, продвижение качественной продукции на внутренние и межрегиональные рынки, стимулирование роста общественного интереса к продукции местных производителей. Как региональный отборочный тур конкурса Федеральной Программы «100 лучших товаров России», они ежегодно дают возможность алтайским товарам и услугам претендовать на звание лучших в стране. Право представлять регион в Федеральной программе «100 лучших товаров России» получают «Лауреаты» региональных конкурсов качества.

Звания «Лауреат» XXII регионального конкурса «Лучший алтайский товар 2019 года» и XVII регионального конкурса «Лучшая услуга 2019 года» удостоены товары и услуги:

Конкурсная номинация «Продовольственные товары»

1. ЗАО «Алейскзернопродукт» им. С. Н. Старовойтова

- Мука пшеничная хлебопекарная высший сорт
- Мука пшеничная хлебопекарная первый сорт
- Макароны изделия группы «В» высший сорт
- Концентраты пищевые. Полуфабрикат мучных изделий на сухом цельном молоке: смесь для приготовления блинчиков из муки пшеничной и смесь для приготовления блинчиков из ржано-пшеничной муки
- Концентраты пищевые. Полуфабрикат мучных изделий на сухом цельном молоке: смесь для приго-



товления оладий из муки пшеничной и смесь для приготовления оладий из муки пшеничной с добавлением овсяных хлопьев

• Полнорационный экструдированный комбикорм для щенков, активных и взрослых собак в ассортименте

2. ООО «Алтайхолод»

• Мороженое пломбир ванильный ТМ «Алтайская буренка»

• Мороженое пломбир ванильный в вафельном стаканчике ТМ «Настоящий»

• Мороженое пломбир крем-брюле в вафельном стаканчике ТМ «Алтайская буренка»

3. ОАО «Барнаульский пивоваренный завод»

• Напиток безалкогольный газированный «Имбирный шейк» ТМ «Good Stripes»

• Пивной напиток «Weisgut»

• Пивной напиток «Вобла фирменная»

• Пиво светлое «Привал крепкое»

• Пиво светлое «Немецкое крепкое»

4. ООО «Бочкаревский пивоваренный завод»

• Пиво «Вайс Берг» пшеничное

безалкогольное нефилтрованное неосветленное пастеризованное

• Безалкогольный сильногазированный напиток «Вишневый аромат»

• Безалкогольный сильногазированный напиток «Коктейль Мохито со вкусом арбуза»

• Квас «Отчий дом» фильтрованный пастеризованный

5. Объединение зерноперерабатывающих предприятий АО «Грана»

• Мука пшеничная хлебопекарная высший сорт (производитель – ЗАО «Табунский элеватор»)

• Мука пшеничная хлебопекарная первый сорт (производитель – ЗАО «Табунский элеватор»)

• Хлопья овсяные «Геркулес» (производитель – ЗАО «Табунский элеватор»)

6. ООО «НПП «Интер-Масло»

• Масло подсолнечное нерафинированное высший сорт «Интер»

7. ООО «Кипринский молочный завод» – ТМ «Киприно»

• Масло сливочное фасованное «Алтайское» с массовой долей жира 82%

8. ООО «Третьяковский маслосырзавод» – ТМ «Киприно»

- Сыр «Алтайский Gold»

9. ООО «Третьяковский маслосырзавод» – ТМ «Киприно»

- Сыр «Алтайский Premium»

10. ООО «Троицкий маслосыродел» – ТМ «Киприно»

- Сыр «Сливочный»

11. АО «Мельник»

- Мука пшеничная хлебопекарная высший сорт

- Макароны изделия группы В высший сорт

12. ООО «Ребрихинская продовольственная компания»

- Мука пшеничная хлебопекарная высший сорт

- Мука пшеничная хлебопекарная первый сорт

- Мука пшеничная хлебопекарная второй сорт

13. ООО «Свеча»

- Семена льна масличного «Славица»

Конкурсная номинация «Продукция производственно-технического назначения»

1. ООО «Алтай-Тент»

- Стальная тентовая конструкция СТК

2. ООО «Алтай-Форест»

- Плита древесно-стружечная
- Пеллеты
- Половая рейка

3. ООО «Барнаульский химический завод»

- Герметик бортов для устранения утечек между диском и бортом бескамерных шин

- Пластыри резинокордные радиальные с прослойкой резиной (термо) ПРТ-14; ПРТ-15; ПРТ-19-1; ПРТ-20-1

4. ООО «Бийский лесхоз»

- Мебельный щит клееный

5. ФКП «Бийский олеумный завод»

- Тетранитрат пентаэритрита марок «ТЭН», «Ш», «ВД»

- Заряды подрывные (шашка-детонатор литая ПТ-П)

Конкурсная номинация «Промышленные товары для населения»

1. «Барнаульский» филиал ФГУП «Московское ПрОП» Минтруда России

- Обувь детская ортопедическая профилактическая

2. ООО «Ренессанс Косметик»

- Выгодная уборка. Средство для чистки сантехники «Санчист», 750 мл (РК)

3. ООО «Руно»

- Обувь валяная грубошерстная («Мамонтовские валенки»)

Конкурсная номинация «Услуги для населения»

1. «Барнаульский» филиал ФГУП «Московское ПрОП» Минтруда России

- Медицинская реабилитация

по профилю «нарушение функции опорно-двигательного аппарата и периферической нервной системы (состояние после ампутации верхних и (или) нижних конечностей)»

2. ООО «Отель Беловодье»

- Деятельность гостиниц и прочих мест для временного проживания

3. ООО «Услуга +»

- Организация похорон и предоставление связанных с ними услуг

Звания «ДИПЛОМАНТ I степени» XXII регионального конкурса «Лучший алтайский товар 2019 года» удостоены товары:

Конкурсная номинация «Продовольственные товары»

1. Объединение зерноперерабатывающих предприятий АО «Грана»

- Мука пшеничная хлебопекарная высший сорт (производитель – ООО «Краснощековская мельница»)

Конкурсная номинация «Промышленные товары для населения»

1. АО «Рубцовский литейный комплекс ЛДВ»

- Литая чугунная посуда (гриль-жаровня «Сибирячка» и сковорода «Гриль-газ»)

Оргкомитет региональных конкурсов качества «Лучший алтайский товар года» и «Лучшая услуга года»



На три дня туристическая Усадьба «Сокол» стала местом встречи лучших образцов традиционной русской культуры

Около 120 участников из Волчихинского, Родинского, Троицкого районов, Барнаула, Новоалтайска и Новосибирска съехались на краевой фестиваль фольклора и народных ремесел «Алтайские плетенки».



Организаторы мероприятия создали атмосферу исконно русского гостеприимства. Песни под гармонь, хороводное шествие, народные музыкальные инструменты, мастер-классы по гончарному делу и много еще чего можно было увидеть и попробовать.

«У «Алтайских плетенок» есть своя специфика. Это фестиваль традиционной народной культуры, – говорит руководитель Алтайского государственного Дома народного творчества Елена Карпова. – Место выбрано очень удачно – Усадьба «Сокол» находится в Алтайском районе, недалеко от «Бирюзовой Катунь». Поэтому праздник смогли посетить многие туристы, которые в минувшие выходные отдыхали в районе особой экономической зоны и на Ае».

Учредителем праздника выступило Министерство культуры Алтайского края. Организаторами являются Алтайский государственный Дом народного творчества, туристический комплекс Усадьба «Сокол»,

негосударственный некоммерческий благотворительный фонд «Золотой век» и Алтайская краевая творческая общественная организация народных ремесленников «Город мастеров».

Заплетай, Алтай!

Два года назад Усадьба «Сокол» принимала участие во Всероссийском конкурсе событийного туризма «Russia Events awards». В той творческой атмосфере и родилась идея фестиваля: заплести воедино все, что плетется. На первый праздник в прошлом году приехали мастера всевозможного плетения: корзины, кружева, лапти, сети, косы, венки, разные вкусные плетенки. Сплетали и нематериальные вещи – хороводы, скороговорки. Организаторы сами удивились, насколько многозначно понятие плетения. А главное, определилась объединяющая идея – сплести воедино самые разные направления традиционных ремесел, народные

обряды и обычаи. Объединить исполнителей и мастеров, которые живут и работают на Алтае и в соседних областях, и туристов, приехавших на Алтай со всех концов страны.

«Фестиваль мы проводим во второй раз, но событие уже получило статус краевого. Здесь собираются те, кому интересны фольклор и ремесла, – рассказывает один из организаторов туристического комплекса Усадьба «Сокол» Игорь Кравченко. – «Алтайские плетенки» – площадка для взаимодействия коллективов, которые работают в разных направлениях, но их объединяют традиционная культура и желание ее сохранить».

Участники фестиваля – это не просто артисты народного жанра и рукодельники-прикладники. Многие из них кропотливо воссоздают исторически верные навыки, приемы, ведут исследовательскую работу, обучают молодежь. Для них фестиваль – не просто праздник, но и возможность обменяться опытом.



Перекресток путей и миров, времен и народов

Культурные традиции Алтая имеют множество источников, сплетаются из самых разных обычаев. И «Алтайские плетёнки» – это возможность сохранить их, считают организаторы фестиваля.

«Практически у всех наших предков было совершенно естественным единение труда, песни и танца. Поэтому фестиваль – это творческое сотрудничество фольклора и ремесел, – рассказывает Игорь Кравченко. – Кроме того, отдых в традиционной культуре никогда не был бездумным, бездельным и бессмысленным. Мы не прочь возродить эту традицию и предложить нашим гостям-туристам отдохнуть творчески и познавательно».

И день и ночь на фестивале пелись русские народные песни, кружились хороводы, вечерами все собиралось на тырло – фольклорную дискотеку под гармонь с традиционными русскими игрищами. С площадки мастеров доносился молот кузнеца, гости фестиваля участвовали в самых разных мастер-классах – плели талисманы и обереги, учились танцевать народные танцы и играть на национальных инструментах авторского исполнения.

А на память всем гостям усадьбы и участникам следующих фестивалей осталась ажурная заплетенная арка с уютной скамьей, которую во время праздника создал скульптор Сергей Мозговой.

Фестиваль удался на славу, а значит, положена новая традиция – каждый год собирать гостей из разных регионов и стран в урочище Усть-Уба в Усадьбе «Сокол» на краевой фести-

валь фольклора и народных ремесел «Алтайские плетёнки».

Справка

Усадьба «Сокол» расположена в центре популярной рекреационной зоны Алтайского края, в треугольнике крупных центров турбизнеса – озеро Ая, ОЭЗ ТРТ «Бирюзовая Катунь», игорная зона «Сибирская монета». Компания много лет сотрудничает с художественной керамической мастерской «Царица», Государственным художественным музеем Алтая, компанией «Царская псовая охота».

ООО «Сокол» является действительным членом Алтайской торгово-промышленной палаты с 2017 года.

Материал предоставлен организаторами фестиваля «Алтайские плетёнки»



Через увлечения к энергосбережению: «Алтайкрайэнерго» поддерживает фестиваль «#ВместеЯрче»

Сотрудники «Алтайкрайэнерго» поддержали Всероссийский фестиваль «#ВместеЯрче». К вопросу энергосбережения в компании нашли оригинальный подход. Чтобы дети запомнили важные правила, встречи проводятся в неформальной обстановке с учетом интересов молодого поколения.



Так, Совет молодых специалистов «Алтайкрайэнерго» организовал встречу энергетиков с воспитанниками детского дома. Проведя предварительный мониторинг, выяснили, что большинство ребят никогда не были в боулинге. Молодые энергетика сделали всё возможное, чтобы подарить детям яркий, познавательный и незабываемый день, пригласив ребят сначала на аппарат управления, а потом на турнир. Обширная программа мероприятия включала в себя знакомство с энергетической отраслью и деятельностью «Алтайкрайэнерго», правилами энергосбережения и электробезопасности, прогулку по столице региона и, конечно, захватывающую игру в боулинг.

Вопросы безопасности на энергообъектах и правила энергосбережения в быту в первой части познавательной встречи были освещены для ребят в игровой форме на необычном

уроке, который вместо учительницы провела ведущий специалист по охране труда АО «СК Алтайкрайэнерго» Александр Серова. После чего все отправились на дружеский турнир в боулинг-клуб, где Зинаида Утятникова провела мастер-класс и поделилась секретами игры. Работая ведущим специалистом сектора по корпоративному управлению и управлению имуществом АО «СК Алтайкрайэнерго», Зинаида увлечена игрой в боулинг и является постоянным участником и победителем турниров. Во время состязаний энергетики постоянно общались с ребятами о правилах электробезопасности и энергосбережения.

Также ранее прошла встреча в Центральной городской библиотеке имени Л. С. Мерзликина в городе Новоалтайске. Там с детьми общался ведущий инженер управления транспорта и учета электроэнергетики АО «СК Алтайкрайэнерго» Александр Нарушевич.

Александр – многогранный человек, перечень его увлечений обширен: прыжки с парашютом, армрестлинг, сноуборд, но главным его хобби всегда были мотоциклы. Дети, пришедшие на эту встречу в библиотеку, надолго запомнят захватывающие рассказы байкера и инженера о мотопутешествиях и правилах энергосбережения.

Главным на этих встречах было сочетание игровой и неформальной форм общения, производящее на ребят особо яркое впечатление. В закрепление услышанного материала о правилах энергосбережения в быту на встречах детям транслировался короткий фильм, героем которого стал 12-летний Тимофей Головчук, ставший победителем первого в регионе конкурса видеороликов «#ВместеЯрче» в прошлом сезоне.

Пресс-служба
АО «СК АЛТАЙКРАЙЭНЕРГО»

Аграрии покупают фотосепараторы «СиСорт» вместо вышедших из строя корейских и китайских

Алтайская компания «СиСорт» – производитель фотосепараторов – предложила российским аграриям новую услугу. Предприятие запустило программу «трейд-ин», которая позволяет сдать устаревший китайский или корейский фотосепаратор и получить скидку в размере 200 тысяч рублей на новый аппарат российского производства. Предложение распространяется на зарекомендовавшие себя фотосепараторы «СиСорт»: «Оптиманew», «Зоркий», SmartSort. Также в рамках программы можно приобрести новый аппарат с «ювелирной» точностью сортировки, который только летом появился на рынке - SmartSort серии «В».

Предложение позволяет предприятиям перестать реанимировать морально устаревшие китайские или корейские аппараты, а приобрести новые, современные машины и значительно повысить качество выпускаемых сыпучих продуктов. Одним из первых российских предприятий, которое воспользовалось предложением, стала компания «Агропродукт» из Курской области. Предприятие занимается производством гречневой крупы, злаковых хлопьев и каши быстрого приготовления.

– У нас был старый китайский фотосепаратор Руби, аппарату более 15 лет. Качество сортировки и производительность аппарата перестали нас устраивать давно. Но когда от нас ушло по причине некачественной сортировки два заказа, мы сразу приняли решение о замене аппарата на современный фотосепаратор от компании «СиСорт», – рассказывает генеральный директор компании «Агропродукт» Вадим Калинин.

Руководитель компании жалеет об одном, что некоторое время назад принял решение вложиться в старый аппарат, отремонтировать его, заменить некоторые детали. Ощутимого результата это не принесло. Поэтому идти таким путём Калинин аграриям не советует.

– Продать старый аппарат было уже невозможно, нам оставалось только выбросить эту железяку, – говорит Калинин, – очень рад, что появилась возможность сдать аппарат по «трейд-ин» и получить скидку 200 тысяч рублей. Уверен, что программа компании «СиСорт» позволит многим российским предприятиям провести модернизацию оборудования и выпустить на рынок более



чистую и качественную продукцию, добиться экспортного качества.

Воспользоваться программой планируют и в элитном семеноводческом хозяйстве «Урожайное» из Рязанской области. На предприятии уже есть пять фотосепараторов «СиСорт». В ближайшее время, по словам главного агронома Александра Пеньшина, хозяйство планирует приобрести по «трейд-ин» новинку – аппарат SmartSort серии «В».

В рамках предложения компания «СиСорт» принимает фотосепараторы китайского и корейского производства, выпущенные до 2013 года. Кроме того, по программе Минпромторга РФ покупатели аппаратов компании могут получить скидку 15%.

По материалам ООО «СиСорт»

Справка

Инновационная компания «СиСорт» занимается разработкой и производством высокотехнологичного оборудования для сортировки сыпучих продуктов. Российский лидер по объемам продаж собственных фотосепараторов. Компания входит в ассоциацию «Росспецмаш» и Алтайский кластер аграрного машиностроения. «СиСорт» имеет представительства в 9 странах мира, поставки оборудования идут в три десятка стран. В 2019 году компания стала участником приоритетного проекта Минэкономразвития России «Национальные чемпионы».

ООО «СиСорт» является действительным членом Алтайской ТПП с 2014 года.

Новейшую продукцию «Алтайвагона» высоко оценили на международной выставке

С 28 по 31 августа 2019 года АО «Алтайвагон» принимал участие в Международном железнодорожном салоне техники и технологий пространства 1520 «PRO//Движение.Экспо». В первые три дня выставки на мероприятии побывали более 15 тысяч уникальных посетителей – специалистов железнодорожной отрасли; в последний день, открытый для свободного посещения – более 30 тысяч человек.



Справка

АО «Алтайвагон» является действительным членом Алтайской торгово-промышленной палаты с 6 августа 2004 года.

структуры, где целесообразен вывоз такого же груза, но меньшим парком».

АО «Алтайвагон» также представил на выставке следующие новинки: крытый вагон сочлененного типа с раскрывающейся крышей модели 11-2151, крытый вагон модели 11-2158 на тележке модели 18-9800. Вся техника была установлена на открытой площадке Os22 и рельсовом полотне 52/1.

Первый российский крытый вагон сочлененного типа модели 11-2151, который сейчас проходит сертификацию, состоит из двух секций, расположенных на трех вагонных тележках. Общая грузоподъемность – 93 тонны, объем кузова 230 куб. м. Особенностью вагона является раскрывающаяся крыша, оборудованная электроприводом. Участникам салона было продемонстрировано раскрытие крыши этого вагона в реальных условиях. Модель позволяет максимально использовать объем кузова при загрузке и перевозить металлопрокат, древесные материалы, контейнеры с защитой от осадков. До 450 тыс. км или пяти лет увеличен срок межремонтного пробега. Вагон стильно покрашен в фирменные цвета компании, чем также привлекал внимание посетителей.

Специалисты завода в павильоне № 1 (В04/1) рассказывали о технических характеристиках и других новинках завода: полувагоне с разгрузочными люками в полу модели 12-2159 и полувагоне с глухим кузовом модели 12-2156, также оснащенных современной улучшенной тележкой модели 18-9800.

Международный железнодорожный салон пространства колеи 1520 «PRO//ДВИЖЕНИЕ.ЭКСПО» проходит раз в два года в подмосковной Щербинке на территории Экспериментального кольца ВНИИЖТ и демонстрирует новейшие достижения в области оборудования, технологий, инфраструктуры, услуг и логистики железнодорожной индустрии. В этом году там было представлено более 100 натуральных образцов техники от 11 стран-участниц.

Центральной темой экспозиции алтайского предприятия вагоностроения являлся павильон, на котором осуществлялась демонстрация новой инновационной железнодорожной тележки с осевой нагрузкой 25 тс модели 18-9800.

Прототипом обновленной модели 18-9800 послужила тележка, разработанная акционерным обществом «Научно-исследовательский и конструкторско-технологический институт подвижного состава» (АО «ВНИКТИ») в 2004–2006 годах. На основании анализа технической документации и опыта эксплуатации первой партии тележек АО «ВНИКТИ» провело обновление конструкции тележки модели 18-9800 с

учетом технических предложений специалистов АО «Алтайвагон». Ее ключевые особенности – осевая нагрузка 245 кН (25 тс) и увеличенный до шести лет или 500 тысяч км межремонтный пробег.

В период традиционного обхода экспонатов участников выставки стенд АО «Алтайвагон» с тележкой 18-9800 посетили первые лица РЖД, заместители Минтранса и Минпромторга, а также другие официальные лица.

«АО «Алтайвагон» в кратчайшие сроки изготовил и вывел на сеть данную тележку, – представляя продукцию завода, сказал заместитель генерального директора – главный инженер (вопросы развития скоростного и высокоскоростного движения) ОАО «РЖД» Сергей Кобзев. – В перспективе планируется оснащение этой уникальной конструкцией всего специального парка собственности РЖД».

Генеральный директор ОАО «РЖД» Олег Белозеров высоко оценил профессионализм специалистов «Алтайвагона», подчеркнув, что вагоны, оснащенные данной моделью тележки, будут «весьма востребованы на сети железных дорог, особенно в узких и проблемных местах инфра-

ИА «Амител»

Ваш адвокат в энергоменеджменте – Родт Сергей Александрович

В Комитете Алтайской торгово-промышленной палаты по энергетике новый участник – Сергей Александрович Родт.

Индивидуальный предприниматель, начинавший карьеру в бизнесе, прошедший серьезную школу государственной службы в должности начальника краевого управления по госрегулированию цен и тарифов, теперь решил использовать накопленный жизненный и профессиональный опыт как надежный посредник во взаимоотношениях партнеров в сфере энергетики.

Бизнес-сообщество знает Сергея Родта как специалиста в сфере сбалансированного ценового регулирования, в том числе в сфере энергоуслуг. Многие руководители крупных компаний, входящих в АлтТПП, знают его лично как человека высоко порядочного и профессионального. Его мнение и подходы к решению специфических проблем и задач весьма ценны и востребованы.

– Какие услуги вы оказываете как посредник?

– Я оказываю интеллектуальные услуги в сферах управления, экономики и энергетики. Это работа с договорами энергоснабжения. Оказываю оперативную помощь компаниям в сфере управления. разработаю и повышу эффективность контроля управленческой информации, предложу оптимальный вариант бюджетирования на предприятии. Также подскажу правильный порядок технологического присоединения к электрическим сетям, помогу в льготном техприсоединении. По сути, моя работа – это адвокатская деятельность в специфической сфере, где имею серьезные профессиональные знания».

– Что полезного может дать вам как одному из членов Алтайской торгово-промышленной палаты?

– Считаю, что торгово-промышленная палата очень эффективная структура, которая защищает интересы регионального бизнеса, сглаживает конфликты, обеспечивает связи на разных уровнях. Плюс ТПП



нередко занимает принципиальную позицию по важным вопросам, участвуя в том числе в обсуждении федеральных и региональных актов.

Для меня лично участие в работе палаты – это доступ к более широкому рынку для реализации своих услуг. Здесь я готов в определенной мере и к общественной нагрузке, налаживанию отношений с теми, кому в силах профессионально помочь.

– Основные проблемы ваших клиентов?

– Жалуются на необоснованные штрафы, на нежелание энергетиков осуществить законное льготное техприсоединение и так далее. Мой опыт позволяет выявить и понять законные интересы клиента. Я готов сегодня предлагать свои знания и понимание происходящих процессов, позволяя другим существенно сэкономить, принимать эффективные решения.

На госслужбе я привык впахивать. Поэтому число клиентов, с которыми готов отработать, не имеет

принципиального значения. Если не хватит дня, есть вечер и ночь. При этом мой опыт позволяет за 15 минут решить проблему, которую другому нужно разруливать недели две. Время нередко самая большая ценность, и я ценю время своих доверителей. АлтТПП помогает и в этом.

– Вы употребили слово «законный». А если, хоть иногда, для интересов клиента нужно словчить, где-то «неудобный» закон обойти?

– Я предлагаю клиенту исключительно законное решение проблемы. Как показывает практика и мой личный опыт, в том числе в госслужбе, соблюдение закона, а не его обход, в конечном итоге не только правильнее, но и эффективнее. Соблюдение закона – единственная нормальная, надежная и адекватная форма выживания в современном бизнесе и мире.

Материал предоставлен
ИП Родт С. А.

ООО «Энергопрогресс»: главное – развиваться!

Небольшая, но успешно работающая на рынке экспертная организация ООО «Энергопрогресс» появилась в 2013 году. Совсем недавно, 31 июля 2019 года, компания вступила в Алтайскую торгово-промышленную палату.

История компании началась с того, что трое коллег, работающих в одной организации, решили начать собственное дело. Идея эта появилась у генерального директора ООО «Энергопрогресс» Константина Потокова еще в 2012 году. И спустя год задуманное удалось воплотить. Сначала работать приходилось из дома, потом в аренду был снят небольшой офис.

Время шло, и организация развивалась. Новые объекты, новые направления работы, новый опыт.

Как отмечает Константин Потоков, полноценно компания начала работать в 2016 году, когда у «Энергопрогресса» появилась собственная лаборатория неразрушающего контроля, оснащенная современным оборудованием. В 2017 году сотрудники организации отучились на экспертов, так как для получения лицензии по проведению экспертизы промышленной безопасности необходимо, чтобы в штате работало три эксперта. С тех пор работа только набирает обороты.

Сегодня «Энергопрогресс» занимается экспертизой промышленной безопасности зданий и сооружений, проектной документации, диагностикой технических устройств и режимно-наладочными испытаниями.

Среди направлений деятельности:

- техническое обследование и экспертиза промышленной безопасности зданий и сооружений;
- техническое обследование дымовых труб;
- техническое диагностирование и экспертиза промышленной безопасности технических устройств;
- экспертиза промышленной безопасности проектной документации;
- режимно-наладочные испытания котельного оборудования;
- техническое диагностирование внутридомового газового оборудования.

Последнее направление компания начала осваивать в этом году, так как



Константин Потоков

вопрос технического состояния внутридомового газового оборудования в последнее время стал насущным, что показывают крупные аварии.

«Энергопрогресс» работает с предприятиями разного масштаба – от крупных теплоснабжающих предприятий до небольших магазинчиков, в которых установлено газовое котельное оборудование.

Если говорить о географии заказов, 90% находится в Алтайском крае. Также проводятся экспертизы и за пределами региона – в Новосибирской, Кемеровской областях, на Ямале.

В копилке ООО «Энергопрогресс» много значимых проектов, таких как:

- на химически опасных производственных объектах и объектах теплоснабжения – ООО «Михайловский завод химических реактивов», ОАО «Алтайский Химпром», ЗАО «Теплоцентральный Белокурх», ООО «Теплоэнергетик», где специалисты проводили и проводят экспертизу промышленной безопасности зданий, сооружений и технических устройств предприятия;
- ОАО «Алтайские макароны» – компания провела экспертизу промышленной безопасности котла и газового оборудования эксплуатируемого на опасном производственном объекте;

- ОАО «Алтайкрайгазсервис» – экспертиза промышленной безопасности сосудов и газопроводов на объектах в Барнауле и по Алтайскому краю;

- ООО «НАНОПРОЕКТ» – экспертиза промышленной безопасности документации на техническое перевооружение;

- разработка проектной документации для АО «Авиапредприятие «Алтай»».

Экспертизу проводят аттестованные эксперты – специалисты с высшим техническим образованием, стаж работы которых от 10 лет. В своей работе они не приемлют поверхностного подхода.

– Нас научили так, что надо делать все по факту. Находясь на объекте, нужно проверить все досконально. Если оборудование с дефектами не прошло у нас контроль, положительной экспертизы не будет, – говорит генеральный директор ООО «Энергопрогресс» Константин Потоков.

Именно поэтому экспертизы, которые проводит компания, дают реальное представление о техническом состоянии предприятия и его оборудования.

100% выполненных заключений экспертиз вносятся в реестр Ростехнадзора. Благодаря проведенной экспертизе предприятие исключает возможность наложения штрафов надзорными органами, которые составляют от 200 тысяч рублей, а также убытки от аварий.

«Энергопрогресс» за время своей работы накопил большой опыт на различных предприятиях. В планах у коллектива только рост – расширение географии, увеличение объемов работ, привлечение новых специалистов, для которых на первом месте стоит ответственность.

Ольга Стародубцева,
специалист по связям
с общественностью Алтайской ТПП



Объекты, на которых проводила работы компания «Энергопрогресс»

Как стать гуру продаж?

О том, как стать гуру продаж, рассказала начинающим и опытным менеджерам по продажам успешный бизнес-тренер Марина Палагина на тренинге в Алтайской ТПП, который прошел 22 августа.

Руководитель Центра развития бизнеса и руководителей «Бизнес-Потенциал», бизнес-тренер Марина Палагина поделилась своим 10-летним опытом работы в продажах в сегментах B2B и B2C. Один из секретов успеха, о котором рассказала Марина участникам: «Главное, верить в ценность своего продукта и донести ее до клиента».

В самом начале тренинга участники обсудили, что мешает им продавать как гуру. Вместе с тренером изучили и отработали этапы продаж. Узнали о мотивах клиентов при покупке.

Большое внимание на тренинге Марина Палагина уделила работе с возражениями клиентов, потому что, сталкиваясь с ними, часто менеджеры по продажам перестают добиваться своей цели.

В группах участники учились сами находить ответ на наиболее частые варианты возражений – «Мне это не нужно» и «Дорого». Менеджеры, проходящие обучение, предложили разные варианты. От самых простых – выяснить, почему человеку не нужно и по сравнению с чем дорого, до оригинальных – «Уникальное предложение



Марина Палагина, руководитель Центра развития бизнеса и руководителей «Бизнес-Потенциал»

для тех, кому не нужно». Опираясь на полученные знания, группы предложили действенные варианты работы с возражениями.

Среди тех моментов, которые влияют на успешность продаж, Марина Палагина выделила несколько существенных:

- нужно осознавать ценность своего продукта и доносить ее до клиента;
- в фокусе менеджера по продажам всегда должен находиться клиент;
- нельзя высылать клиенту коммерческое предложение, пока не выяснены его потребности;





- нужно обещать меньше, а делать больше.

Еще одной из основ успеха в продажах является мотивация.

– Если настрой нулевой, то ничего не получится, – признается Марина Палагина.

Чтобы быть эффективным менеджером по продажам, нужно понимать, для чего ты идешь на работу, как каждый клиент приводит тебя к личной цели.

Участники тренинга получили практические инструменты для работы и зарядились энергией от общения с коллегами и харизматичным бизнес-тренером Мариной Палагиной.

Обучение прошли 20 человек – специалисты из компаний разных секторов экономики Барнаула и Алтайского края: ООО «ТК Дизель», ИП Мечтаев, ООО «Витамин Продукт», ООО Завод «АЛТАЙЛЕСМАШ», Promo Republic, ООО ТА «100 Дорог», АО Альфа-Банк, ООО «Фирма КИМА», ООО «Биостимул», ООО «АСМ-Рубцовск», ООО АЛТАСИБ.

Своими впечатлениями от тренинга поделилась Юлия Чичерина, региональный менеджер по продажам ООО «Витамин Продукт»:

– Для меня это не первый тренинг по продажам. Те цели, которые я ставила для себя в начале, выполнила. Во-первых, освежение информации, что очень важно в нашей работе. Все фишки и нестандартные фразы на этапе отработки возражений возьму на заметку. Теплая атмосфера, которая нас окружала, помогла успешно усвоить информацию. На тренинге была комфортная среда для взаимодействия и коммуникации.

Также положительные эмоции от прошедшего мероприятия остались у Татьяны Волокитиной, менеджера ООО «Фирма КИМА»:

– Мне понравилась работа в командах. Здесь собрались специалисты из разных сфер, с которыми мы могли обсудить все вопросы. Понравилась фраза «Обещай меньше – делай больше». Обязательно будем применять полученные знания в работе.

Ольга Стародубцева,
специалист по связям
с общественностью Алтайской ТПП

Залог успеха: почему важно соблюдать деловой этикет

Мастер-класс по деловому этикету «Успешные люди» прошел 29 августа в Алтайской ТПП. Полезными знаниями с участниками поделилась эксперт по этикету, член Национальной Ассоциации специалистов по протоколу Евгения Скиба.

Манеры поведения не заменяют профессиональной компетенции. Но тот, кто думает о внешних формах, всегда производит серьезное впечатление и воспринимается как профессионал. Так как соблюдение правил делового этикета имеет важное значение в бизнесе, Алтайская ТПП решила повысить компетентность представителей компаний Барнаула и Алтайского края в этом вопросе и организовала специальный мастер-класс.

– Этикет – это правила комфортной жизни, нам всем должно быть удобно друг с другом. Мы находимся в обществе, и понятно, что за столом не нужно расставлять локти, просто потому, что другому человеку будет неудобно, или нельзя входить в общественный транспорт с рюкзаком на спине, так как это будет мешать другим, – говорит Евгения Скиба.

Когда один человек думает об удобстве другого, это говорит об уважении. В отношениях между партнерами уважение является основой плодотворного сотрудничества.

В ходе мастер-класса Евгения Владимировна затронула вопросы самопрезентации, речевого этикета и невербального языка в бизнесе. Объяснила, что лучшим приветст-



Евгения Скиба, эксперт по этикету

вием будет «Добрый день!» вместо архаичного «Здравствуйте!» или совершенно неправильного «Доброго времени суток!». Научила, как правильно представляться – обязательно четко произносить свое имя и не забывать про регалии. Рассказала о том, что даже самое простое рукопожатие может показать, каким будет исход деловой встречи:

– 80% результатов переговоров можно определить по рукопожатию.

Этот невербальный элемент, как и многие другие, показывает степень уверенности человека. Если бизнесмен на переговорах показал свою неуверенность, значит, он не сможет добиться необходимого результата.

Важную роль играет и деловой дресс-код, особенно в работе с иностранными партнерами. Евгения Скиба привела пример, что одна зарубежная компания отказалась от переговоров, так как представители другой стороны были одеты в джинсы.

Актуальным было обсуждение нетикета – правил общения в Интернете, – так как большая часть общения сегодня происходит в Сети. В какое время можно писать своим партнерам в Интернете? Стоит ли отправлять аудиосообщения? На эти и другие вопросы ответила участникам ведущая мастер-класса.

Евгения Владимировна уделила внимание особенностям проведения бизнес-встреч, поговорила о прави-



лах столового этикета и видах приемов, также о деловых завтраках.

По просьбе участников рассказала о подарках для партнеров и правилах их дарения. Евгения Скиба считает, что сувениры с логотипом дарить не стоит – это лишняя трата бюджетных средств. Подарок должен быть таким, чтобы человек действительно вспоминал о том, кто преподнес его. Эксперт по этикету рекомендует собирать справки о людях, которым компания собирается преподнести подарок, и принимать решение, опираясь на эту информацию.

Каждая тема, затронутая на мастер-классе, вызвала оживленное обсуждение. Участники много интересовались тем, как различные правила этикета применять в их бизнесе.

Обучение прошли 15 человек – специалисты из компаний разных секторов экономики Барнаула и Алтайского края: ООО «Сибирь», ООО «Рост», ООО «Ассум», ООО Сокол, АО «Сетевая компания Алтайкрайэнерго», ООО «Спецобъединение-Алтай», ООО «Акватр», ООО «Гравитон», Стоматологическая клиника КРОКУС, магазин «Любимый Дом».

Своими впечатлениями от мастер-класса поделилась менеджер региональных продаж ООО «Ассум» Анастасия Капустина:

– Для нас тема делового этикета очень важна. На мастер-классе нам все достаточно понятно объяснили. Подсказали, где мы дальше сможем самостоятельно изучать данную тему, дали источники. Мне все очень понравилось. Это то, что было для меня нужно.

Важным оказался мастер-класс и для представителя ООО Завод «АЛТАЙЛЕСМАШ» Елены Вайнбергер:

– Вся информация была полезной – начиная от делового этикета и заканчивая деловыми подарками. Будем применять полученные знания в работе. И почитать в дальнейшем книги будет тоже очень важно.

Ольга Стародубцева,
специалист по связям
с общественностью
Алтайской ТПП



Без собеседования – не оценивать

Тренинг «Современные методы проведения собеседования» прошел 3 сентября в Алтайской торгово-промышленной палате. Эффективными инструментами отбора персонала с участниками поделилась сертифицированный бизнес-тренер из Томска Оксана Вавильченко.



Успех любой компании во многом зависит от ее персонала. Поэтому вопрос подбора кадров очень важен, а умение грамотно проводить собеседование ценится на вес золота.

Собеседование – это тот момент, когда можно оценить интеллектуальные способности человека, его личные качества и ведущую мотивацию. От профессионализма того, кто общается с соискателем, зависит – будет ли среди кандидатов обнаружен тот самый важный сотрудник, не волеется ли в ряды компании тот, кто не способен справиться с должностными обязанностями. Отсутствие специалиста по тому или иному профилю, а также постоянный ввод в курс дел одного за другим кандидатов не влияют благотворно на рабочий процесс.

Говоря о важности собеседования, Оксана Вавильченко сказала:

– Неправильно складывать мнение о человеке без личного общения.

Эксперт, делясь своим опытом отбора персонала, отметила, что приглашает по возможности на собеседование всех кандидатов, которые в резюме указали номер телефона.

Объяснила Оксана Анатольевна это тем, что есть много людей, которые действительно умеют работать, но не умеют писать о себе.

– Нам нужно не выбраковывать, а понимать, зачем человек будет ходить на работу, – так Оксана Вавильченко обозначила задачу, которая стоит перед специалистами в области HR.

В начале обучения тренер рассказала о ценностях и мотивации поколения Z. Поговорила о компетенции поколений, портрете Компетенций кандидата, об особенностях поиска, размещения объявлений и бренде работодателя как факторе привлечения кандидатов.

Остановилась на тех ошибках, которые HR-специалисты совершают в ходе собеседования. К ним можно отнести некачественное снятие заказа, злоупотребление тестами и некорректность их подбора, неподготовленность к собеседованию и стереотипность поведения, отсутствие плана оценки кандидата и восприятие кандидата сквозь розовые очки.

Умение кандидата хорошо говорить может сыграть не на пользу компании.

– Есть соискатели, которые много раз проходили собеседования. Они читают нас как открытую книгу. Знают, что сказать в тот или иной момент и дают социально-одобряемые ответы, – отметила Оксана Анатольевна.

Такие люди умеют создать положительное впечатление, но, как правило, не умеют работать. По мнению эксперта, чтобы понять кандидата, не нужно быть психологом, достаточно быть адекватным человеком.

Активно на мероприятии участники обсуждали значение резюме, анкет, информации социальных сетей в процессе собеседования. Каждый поделился тем, на какие моменты обращает внимание. Это и фотография в резюме, которая многое может рассказать о типе человека, и адрес электронной почты, перерывы в работе, подписки по интересам в социальных сетях. В группах разобрали, какие вопросы в анкетах уже устарели, а какие могут дать важную информацию о соискателе.

В завершение полученные на тренинге знания отработали на практике, выполняя различные упражнения.

Все присутствующие активно участвовали в обсуждении злободневных для них вопросов. Участники отметили, что в Барнауле очень мало событий, где бы могли общаться HR-специалисты, хотя у них схожие проблемы, которые можно решать сообща. На тренинге была создана обстановка, где кадрики могли обмениваться мнениями.

Обучение на тренинге прошли 16 человек – специалисты из компаний разных секторов экономики Барнаула и Алтайского края: ООО «НТЦ Галэкс», ООО «ВелесОПТ», ООО «1С-Галэкс», АО «Барнаултрансмаш», ООО «СиСорт», ООО «Авиафлот», ООО «Холод», ООО «Профессиональное оборудование», ООО «ТД «Сибирский лес», ООО «АлтайЗнак», ООО «Хлеб4», ООО «ЦСБ Алтайские закрома», ООО «Форватер».

Впечатлениями от тренинга поделилась специалист по работе с персоналом ООО «1С-Галэкс» Алена Борзенко:

– Очень полезный тренинг. Много информации, которая из-за легкости подачи просто воспринималась. Для меня было важно и интересно послушать про поколение Z, так как это наши основные соискатели.

Представитель компании ООО «Профессиональное оборудование» Вячеслав Радий рассказал о полезной



информации, полученной на тренинге:

– Разобрали очень актуальные и важные вопросы по проведению собеседования. Определили важные вопросы для оценки соискателя. Поняли, что необходимо вводить дополнительные этапы в проведение собеседования.

Светлана Кузнецова, представитель компании ООО «ТД «Сибирский лес», отметила:

– Информация очень полезная, подача живая и очень увлекательная. Много открытий! Для себя написала план работы. Узнала про поколение Z.

Ольга Стародубцева,
специалист по связям
с общественностью Алтайской ТПП

Календарь обучающих мероприятий Алтайской ТПП на октябрь



Тренинг «Техники ПРОДАЖ через Интернет – ресурсы: онлайн-консультант, WhatsApp, социальные сети и другие»

9 октября 2019 года с 10:00 до 18:00 часов

В настоящее время практически на каждом сайте находится та или иная система «онлайн-консультанта» и практически каждая компания представлена так или иначе в социальных сетях.

Однако многие компании отказываются от данных ресурсов в силу отсутствия эффективности. Причина? Ресурс есть – продаж нет!

На самом деле это не причина! Это лишь следствие настоящей причины – ваши продающие менеджеры не умеют (или не знают как) продавать через данные ресурсы!

Ведущая тренинга:

Аржаева Татьяна Николаевна – бизнес-тренер, консультант, коуч, писатель, директор компании «TSC, лаборатория развития», г. Новосибирск.

Целевая аудитория:

коммерческие директора, руководители и менеджеры отдела продаж, торговые представители, агенты и консультанты, все заинтересованные в росте эффективности.

Программа тренинга:

1. Причины популярности у клиентов коммуникаций через данные площадки.

2. Ошибки при организации продаж через «онлайн-консультант», социальные сети и прочие «онлайн-системы».

3. Качества, которые должны быть у продающего специалиста, для эффективности в данном направлении. Способы развития данных качеств.

4. Типичные ошибки в работе продающих специалистов при продаже через «онлайн-консультант», социальные сети и пр.

5. Причины, по которым люди обращаются и не обращаются в компанию через «онлайн-системы».

6. Инструменты распознавания реального клиента, который обратился через «онлайн-системы».

7. Правильный алгоритм и техники продаж через «онлайн – системы» (самый большой блок на тренинге).

8. Отработка на примерах участников (для этого принесите с собой записи общения с клиентами через «онлайн-системы» – не менее 10 примеров).

Место: г. Барнаул, пл. Баварина, 2, 611 каб. (конференц-зал Алтайской ТПП).

Контактное лицо:

специалист по организации семинаров Моор Светлана, тел. (3852) 65-37-54, msa@alttpp.ru.

Семинар «Учет сделок с древесиной и отчетности в соответствии с требованиями Федерального закона № 415-ФЗ»

14 октября 2019 года с 10:00 до 16:00 часов

28 декабря 2013 года подписан Федеральный закон № 415-ФЗ «О внесении изменений в Лесной кодекс Российской Федерации и Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» (далее – 415-ФЗ).

Настоящий курс разработан ввиду высокой актуальности и сложности 415-ФЗ, а также многообразия подзаконных актов к нему.

Ведущий семинара:

Александр Николаевич Мариев – руководитель Проектной группы по реализации положений Федерального закона от 28 декабря 2013 года № 415-ФЗ Федерального агентства лесного хозяйства.

Целевая аудитория:

Представители органов власти субъектов РФ, уполномоченных в области лесных отношений, руководители и специалисты организаций, работающих с необработанной древесиной (арендаторы, лесозаготовители, лесопереработчики, экспортеры и т.д.) и с пиломатериалами, представители отраслевых объединений, сотрудники государственных контролирующих, надзорных и правоохранительных органов, некоммерческих организаций.

Итогом обучения по разделу будут являться не только знания, но и обратная связь обучающихся с Проектной группой по реализации положений Федерального закона № 415-ФЗ. Предложения, полученные в ходе обучения, будут обобщены и предложены к учету при доработке проектов нормативных правовых актов и при разработке законопроектов.

Программа семинара:

1. Введение в 415-ФЗ об учете древесины и сделках с ней. Предпосылки возникновения федерального закона. Опыт субъектов Российской Федерации в регулировании оборота древесины. Требования к обороту древесины в других странах. Структура 415-ФЗ. Предмет регулирования. Обзор подзаконных актов, утвержденный график их разработки. Поэтапное введение в действие 415-ФЗ. Перспективы для лесной отрасли.

2. Перспективы введения 415-ФЗ для отечественной лесной отрасли (местные, региональные, федеральные эффекты).

3. Требования закона в отношении транспортировки древесины. Сопроводительный документ на транспортировку древесины. Виды древесины, подпадающие под действие закона. Маркировка древесины ценных пород (дуба, бука и ясеня) при вывозе из Российской Федерации. Административная ответственность при нарушении требований закона.

4. Заполнение сопроводительного документа на транспортировку древесины.

5. Декларирование сделок с древесиной. Структура декларации. Требования к порядку декларирования. ЛесЕГАИС.

6. Регистрация организации в ЛесЕГАИС. Регистрация сделок (договоров, контрактов) с контрагентами.

7. Постановления Правительства Российской Федерации о порядках и формах внесения сведений в ЛесЕГАИС и запросов сведений из ЛесЕГАИС. Открытые данные в ЛесЕГАИС.

8. Заполнение ежемесячных отчетов о проданной/купленной древесине.

9. Административная ответственность при нарушении требований закона.

10. Адаптация производственной системы учета древесины к требованиям 415-ФЗ.

11. Обобщение предложений к рассмотрению на заседаниях Рабочей группы по реализации положений Федерального закона № 415-ФЗ для доработки проектов актов.

12. Перспективы развития норм лесного законодательства в части контроля за оборотом древесины в Российской Федерации: электронный сопроводительный документ, места складирования древесины, отчетность в местах складирования древесины.

Место: г. Барнаул, пл. Баварина, 2, 611 каб. (конференц-зал Алтайской ТПП).

Контактное лицо:

специалист по организации семинаров Моор Светлана, тел. (3852) 65-37-54, msa@alttpp.ru.



Как работодателям не попасть в ловушку «первого впечатления» и найти «бриллиант» среди кандидатов

Каждый предприниматель, бизнесмен, руководитель хочет найти себе самого лучшего сотрудника, готового отправиться на трудовые подвиги немедленно. Существуют разные способы достижения этой цели – самостоятельный поиск кандидатов на различных сайтах, активное переманивание у конкурентов, проведение профессиональных конкурсов на ведение проектов, обращение в кадровые центры.

Несомненно, специалисты кадровых центров направят вам кандидатов, которые прошли уже первичную проверку: собеседованием, психологическую, визуальную и т.д. Профессиональные рекрутеры в процессе собеседования отмечают множество параметров кандидатов, прежде чем направить резюме кандидатов заказчиком.

Однако возникают случаи, когда заказчики все же могут упустить настоящий «бриллиант», только посмотрев на резюме. Расскажем, почему такое может произойти.

Не все профессионалы могут одинаково хорошо описать свои достоинства и продать себя в резюме. Для некоторых резюме – это формальность, другим легче рассказать о себе при личной встрече, нежели описать, что чаще всего сейчас происходит на рынке труда. Для третьих – разнообразный опыт и постоянное развитие важнее и существенные детали они просто упускают, так как могут не считать это очень значимым.

Хотя, например, для компании «Ромашка» именно эти ключевые моменты могут быть решающими в принятии кандидата на работу. Вы можете узнать о таких подробностях только при личном контакте. Дабы снять возникающее противоречие, давайте вспомним школьные годы. Не все из нас любили писать сочинения, или не каждому легко давалась физика. Так и кандидаты, всю их индивидуальность и профессионализм можно увидеть и понять только при личном общении.

У многих соискателей есть обобщенное представление о том, какое должно быть резюме. Изучив шаблоны в Интернете, можно заметить, что в основном требуется сжатая информация о навыках и местах работы, уровне образования. Поэтому боль-



Татьяна Фоменко, руководитель Кадрового Центра «Наследие»

шинство кандидатов стараются написать ключевые моменты кратко и лаконично, не раскрывая свои достижения, потенциал и опыт полностью.

Приглашая кандидатов на личную встречу, вы получаете возможность не только уточнить детали у потенциального сотрудника, увидеть навыки делового общения, мотивацию, но и найти новые идеи для своего бизнеса. При общении человек более ярко

рассказывает о своих целях, проектах, перспективах личного и профессионального развития, желаниях в профессии. Возможно, даже простое общение с кандидатом подскажет вам ассоциацию для нового проекта своей фирмы или продукта.

При сотрудничестве с кадровым центром специалисты направляют вам уже проверенного первичным собеседованием кандидата, оцененного по предоставленным критериям с учетом ваших пожеланий. Если вы доверяете профессиональным рекрутерам подбор, то не стоит пренебрегать личным собеседованием с лучшими кандидатами.

Резюмируя все вышеизложенное, мы рекомендуем руководителям стараться находить время для встреч с кандидатами и проводить личные собеседования, ведь именно при встрече с профессиональными навыками и интересами другого человека мы развиваемся сами и развиваем нашу компанию.

И давайте не забывать всем знакомую истину, что «книгу нужно оценивать по содержанию, а не по обложке».

Кадровый Центр «Наследие»



Нельзя быть специалистом во всем, или О пользе консалтинга

Если за рубежом обращение к профессиональным консультантам по тем или иным вопросам является обычным делом, то в России ситуация иная. За консультационными услугами обращаются еще не так часто не только из-за страха прослыть некомпетентным. Нет понимания того, что такое консалтинг и для чего он необходим. В связи с этим возникла идея написать серию статей с привлечением экспертов Комитета по образованию и управлению человеческими ресурсами торгово-промышленной палаты Алтайского края об одном из современных и очень необходимых всем нам видов деятельности – о консалтинге.

Начнем с теории – фундамента практической деятельности. Консалтинг «consulting» с английского языка дословно переводится как консультация, консультирование. Как направление бизнеса начал развиваться с конца XIX века, когда появились первые консалтинговые компании за рубежом. Первоначально оказание консалтинговых услуг было сосредоточено на инжиниринге и консультировании в области финансов. Активное развитие управленческого консалтинга, начиная с 1930 года, обусловлено развитием научных школ менеджмента, операционного менеджмента и теории организации. В последующие десятилетия увеличивались как размеры консалтинговых организаций, так и их количество. Появились известные во всем мире фирмы, такие как Arthur D. Little, AT Kearney, Booz Allen Hamilton и McKinsey & Company.

Российский законодатель не дает четкого определения понятию «консалтинг», но поясняет его как вид консультационных услуг. В законодательстве используется разная терминология, которая не всегда однозначно определена. Наряду с категорией «консультационные услуги» используются понятия «консультация», «консультирование» и другие. Термин «консультация» определяется через категории «совет», «помощь», «информация», «обучение».

Изучив разные подходы к определению консалтинга, автор пришел к собственной формулировке: консалтинг – это вид интеллектуальной и предпринимательской деятельности, осуществляемой по представлению консультационных услуг клиенту. Основными задачами этого



Елена Пашкова

вида деятельности считаем анализ, обоснование перспектив развития и использование научно-технических и организационно-экономических инноваций с учетом предметной области и проблем клиента.

Консультанты должны быть профессионально подготовлены, объективны, независимы, с неординарным мышлением и осуществлять свою деятельность на возмездной основе. Статья 779 ГК РФ «Договор возмезд-

ного оказания услуг» определяет взаимоотношения сторон: консультанта и его заказчика. В соответствии с п. 1 ст. 779 по договору возмездного оказания услуг исполнитель обязуется по заданию заказчика оказать услуги (совершить определенные действия или осуществить определенную деятельность), а заказчик обязуется оплатить эти услуги (см. кодекс http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027). Вот и все регулирование этого вида бизнеса. Федерального закона, распоряжений Правительства, в которых бы давались определения, пояснения со стороны законодателя, нет. Учитывая это, абсолютно любая деятельность, которая предполагает взаимодействие с людьми, пояснения и консультирование в самом широком смысле слова, может считаться консалтинговой деятельностью? Однозначный ответ – нет.

Консалтинг разнообразен по видам, формам, технологиям и областям. В настоящее время крупные консалтинговые компании на своих сайтах указывают собственные классификации, обосновывают нишу и формулируют направления. Таким образом, признают только то, что сами и реализуют. На самом деле

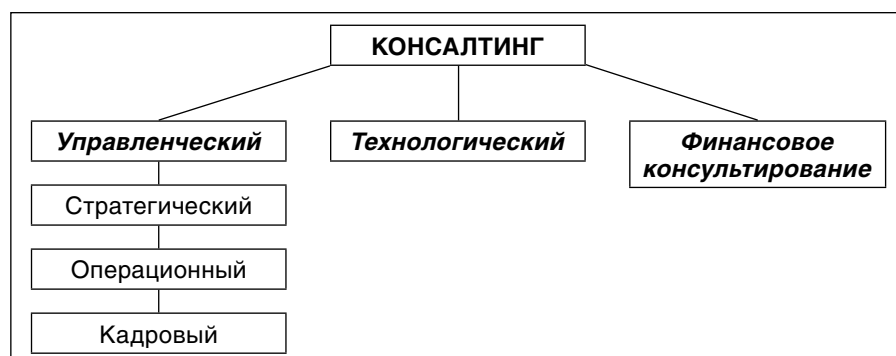


Рис. 1 – Виды консалтинга (составлена по данным сайта Consulting Industry)

содержание консалтинга и его видовую особенность можно представить следующей схемой (см. рис. 1).

Виды и область вопросов, в которых задействованы консалтинговые агентства в России и за рубежом, представлены следующим образом:

1. Стратегический консалтинг: стратегические консалтинговые услуги, направленные на стратегию корпоративного/бизнес-подразделения или государственную политику.

2. Управленческий консалтинг: консалтинговые услуги, связанные с управлением, бизнесом и организационными вопросами.

3. Операционный консалтинг: ориентирован на операционные показатели, охват цепочки поставок, закупок, финансов и аутсорсинга.

4. Консалтинговые услуги HR: услуги, которые вращаются вокруг вопросов человеческого капитала и/или предложений, направленных на функцию HR.

5. Финансовые консультации: финансовые консалтинговые услуги, такие как корпоративные финансы, реструктуризация и актуарные услуги.

6. IT-консалтинг: технологические услуги, направленные на улучшение и управление IT-инфраструктурой организаций.

Зачем же нужно такое разнообразие? Да потому что нельзя быть специалистом во всех сферах. С обывательской точки зрения обращение в консалтинговую компанию означает, что предприятие или организация испытывает трудности, руководство не справляется, коллектив саботирует изменения и т.д. На самом деле в зарубежной практике консалтинговая деятельность обычное дело. Рынок консалтинговых услуг растет, а с ними и эффективность бизнеса.

В России отношение к консалтингу другое. Мы скрываем от всех,

что нуждаемся в помощи и тянем до последнего. Считаем, что отсутствие опыта или недостаток информации по какому-либо вопросу является некомпетентностью. Личное и часто предвзятое отношение к консалтингу мешает принять профессиональное решение. Однако крайне неверно считать, что в консалтинге нуждаются только бизнес-структуры. Уверяю читателя, что государственные структуры нуждаются в пояснениях и консультациях не меньше. Таким образом, консалтинг – это деятельность, которая затрагивает самые важные элементы менеджмента – стратегию, управление, технологии. Чем больше изменений во внешней среде, тем сложнее их отследить, а следовательно, тем больше растет потребность в консалтинге.

Елена Пашкова,
кандидат исторических наук

Мероприятия для клиентов – инструмент PR бренда и продаж

В прошлом выпуске я рассказывала про личный бренд руководителя. В этом номере хочу подробнее рассказать про один из онлайн инструментов продвижения бренда как личного, так и бренда компании – мероприятия для клиентов.

Для продвижения любых товаров и услуг, будь это хоть B2B, хоть B2C, важен контакт с потребителем, с клиентом. Приведу простой пример, с которым вы все наверняка сталкивались. Для продуктов питания рабочей схемой является проведение дегустации. Как говорится, не попробуешь не узнаешь. Если продукт попробовали на вкус, то вероятность покупки этого продукта мгновенно увеличивается (разумеется, при условии хорошего качества продукта). Особенно, если клиента ещё и к полке с продукцией проводить. При таком формате производитель напрямую выходит на своего клиента, знакомит его со своей продукцией. Кстати, здесь же, используя опрос, у производителя есть возможность получить обратную связь, мнение потенциальной аудитории. Эти данные можно использовать для улучше-



Основатель и владелица агентства маркетинговых коммуникаций Promo Republic Ксения Польгер

ния своего продукта и для планирования рекламных кампаний.

То же самое происходит и с услугами. Их тоже можно «пробовать». Например, дарить пробное занятие в автошколе или в спортивном зале. Но когда вы предлагаете услуги, особенно если работаете с B2B, нужно пробовать и другие пути, искать максимально эффективные. Например, дни открытых дверей, клиентские дни, экскурсии, презентации, экспресс-консультации, мастер-классы, форумы, семинары и много других форматов.

Мы у себя активно используем клиентские дни. Пробовали разные варианты и на данный момент для нас этот формат является наиболее актуальным и эффективным. Расскажу подробнее. По факту, любое клиентское мероприятие должно опираться на ниже обозначенные векторы.

Формат

Формат выбирается под вашу цель. На данный момент наша цель – рассказать клиентам о новой услуге – комплексное маркетинговое сопровождение. И формат клиентского дня для этого очень удобен: есть спикеры, которые непосредственно занимаются этой услугой, и есть зрители, которым про эту услугу интересно послушать, которые заинтересованы в использовании этого инструмента.

Тема

Тема должна быть узкая, чтобы ее можно было осветить в рамках 2-3-часового мероприятия, а участники смогли на практике воспользоваться полученными знаниями. Мы выбираем какую-то узкую тему в рамках маркетингового сопровождения и делимся полезной информацией по ней. Мы даем алгоритмы, рабочие инструменты, с помощью которых наши клиенты в дальнейшем сами могут вести работу, например, по раскрутке личного бренда в Instagram. А могут понять, что у них слишком мало времени, опыта, да и желания, чтобы самим разбираться в алгоритмах соцсети, прописывать контент-планы, писать посты. В этом случае можем помочь мы. Мы уже показали и рассказали, как мы с этим работаем. И доказали, что мы это умеем.

Спикер

Спикер должен быть экспертом в теме. Выступление в качестве эксперта – это идеальный вариант показать свой профессионализм и знания.

У нас в качестве спикера выступаю я сама и мои сотрудники – маркетолог, аналитик, специалист по работе с социальными сетями. Здесь мы показываем товар лицом. Клиенты не только лично знакомятся с сотрудниками, которые в дальнейшем будут вести их проекты, но и на деле видят, что они действительно подкованы в своей теме. Так рождается доверие.

Организация

Гости не только должны получить полезную информацию, но и хорошо и приятно провести время. Мы стараемся, чтобы гостям было максимально комфортно. Перед началом мероприятия мы включаем демонстрационный ролик с нашими event-проектами. Во-первых, чтобы не было звенящей тишины и дискомфорта. Во-вторых, это демонстрация нашей работы. Всех гостей встречает модератор клиентского дня, провожает их в кабинет, рассказывает, что, где находится, выдает пакет участника с рабочими материалами, черновиками, анкетами обратной связи, прайсами, ручками. Обязательно предусматриваем фуршетный стол.

Для всех желающих я провожу экскурсию по офису компании. У нас большой офис, сотрудники у меня креативные, и у нас есть много интересных фишек и оригинальная фотозона. В общем, если у вас есть что показать – показывайте. Это и момент утепления отношений с клиентами, и демонстрация штата сотрудников,

корпоративной культуры, креативного мышления и т.д.

Обратная связь

После мероприятия обязательно работайте с обратной связью и с потребностями клиента. Самое главное – работайте с обратной связью после каждого мероприятия. Спросите у участников их мнение, что нужно исправить, что добавить, что им больше всего понравилось, что не понравилось. Узнайте их потребности – спросите, какую тему, вопрос затронуть в следующий раз. Ведь вы хотите быть полезными своим клиентам! Хотите решить их проблемы, избавить от «болей», помочь. И, конечно, понять, какой ваш продукт или услуга для них наиболее востребованы.

Подведу итоги небольшой тезисной шпаргалкой.

Мероприятия для клиентов:

- помогут в работе с личным брендом (Вы можете сами выступать спикером на своих мероприятиях, показывать себя экспертом. Лично общаться с клиентами для утепления связей.)
- помогут увеличить доверие к бренду компании (Если ваши сотрудники выступают спикерами, вы показываете, что у вас в компании работают эксперты. Личное общение с сотрудниками тоже утепляет связи и вызывает доверие.)
- прорекламируют ваши услуги (Вы можете провести ряд обучающих мероприятий по услугам, с которыми давно работаете, чтобы ваши заинтересованные клиенты лучше понимали их специфику.)
- продемонстрируют новый товар/услугу (Вы можете рассказать о новой услуге, которой ваши клиенты ещё не пользуются.)
- повысят продажи (Некоторые клиенты берут в работу информацию с клиентских дней и сами её используют в работе, а некоторые покупают услугу, оценив объемы работ и свои возможности.)



Клиентский день

Основатель и владелец агентства маркетинговых коммуникаций PromoRepublic
Ксения Польгерт
@polgert.brand

В Алтайском крае 100 предприятий уже стали участниками федеральной программы льготного кредитования малого и среднего бизнеса

Программу 1764 реализуют в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» с 25 февраля этого года.



С момента ее реализации кредитными средствами в Алтайском крае по льготной процентной ставке 8,5% годовых воспользовались 100 предприятий на общую сумму один миллиард 937 миллионов рублей. При этом на инвестиционные цели предприятия направили один миллиард

214 миллионов рублей, сообщают в управлении Алтайского края по развитию предпринимательства и рыночной инфраструктуры.

В рамках Программы 1764 можно привлечь на инвестиционные цели кредит до двух миллиардов рублей на срок до 10 лет, на оборотные цели – до 500 миллионов рублей на срок до трех лет.

Напомним: также в крае действует Программа стимулирования кредитования, в рамках которой предприятия, осуществляющие деятельность в приоритетных отраслях, могут получить кредитные средства с процентной ставкой 9,6%, в иных

отраслях – 10,6% годовых. Размер кредита – от трех миллионов до одного миллиарда рублей.

Для получения консультации по вопросам кредитования можно обратиться в управление Алтайского края по развитию предпринимательства и рыночной инфраструктуры (контактное лицо – Анна Сергеевна Разуваева, (3852) 38-05-18) и некоммерческую организацию «Алтайский фонд развития малого и среднего предпринимательства» (контактное лицо – Наталья Викторовна Магель, (3852) 27-13-68). Телефон горячей линии: 8-800-222-83-22.

Официальный сайт Алтайского края

Сотрудники предприятий Алтайского края приступили к обучению в рамках нацпроекта «Производительность труда и поддержка занятости»

Краевая служба занятости населения в рамках реализации национального проекта «Производительность труда и поддержка занятости» организует обучение для работников предприятий. До конца года пройти переподготовку или повысить квалификацию смогут 500 работников. По данным краевого управления по труду и занятости населения на 26 августа, к обучению приступили 50 человек.

Так, 40 сотрудников Барнаульского молочного комбината проходят переподготовку по направлениям: «Контролер технического состояния автотранспортных средств», «Обеспечение безопасности дорожного движения», «Стратегия и тактика управления. Основные навыки современного руководителя». Компания «СиСорт» направила на обучение пять человек по направлениям: «Юридическое сопровождение сделок и договоров», «Управление проектами», «Электроника и наноэлектроника», «Основные средства, НМА, запасы: новые правила учета в

2019 году». Четыре сотрудника производственного объединения «Межрегионэнергосервис» обучаются по направлению «Ценообразование и сметное нормирование в строительстве». Представитель компании «Алтайская буренка» проходит переподготовку по направлению «Оператор ЭВМ».

Проект продлится до 2024 года. Запланировано профессиональное обучение и повышение квалификации работников по направлениям: управление эффективностью бизнеса, управление проектами, основы бережливого производства, совре-

менные компьютерные программы, электроника и наноэлектроника, сметное дело, охрана труда, наладчики и операторы станков, станочники, водители погрузчиков, стропальщики, машинисты кранов, слесари по ремонту механизмов, электрогазосварщики, котельщики, химикотехнологи, лаборанты и так далее. Объем финансового обеспечения проекта составляет 43,4 миллиона рублей (федеральный бюджет – 41,2 миллиона рублей, региональный – 2,2 миллиона рублей).

Официальный сайт Алтайского края

«Бизнес без коррупции»: ТПП РФ представила коррупционные риски в предпринимательской деятельности

Минимизация коррупционных проявлений в бизнес-среде является важным условием для устойчивого развития экономики. На интерактивном форуме «Вместе против коррупции!», проведенном Генеральной прокуратурой РФ, вице-президент Торгово-промышленной палаты РФ Елена Дыбова рассказала, с какими коррупционными рисками сталкиваются предприниматели и как они сами оценивают антикоррупционную политику в нашей стране.



На форуме, прошедшем под председательством исполняющего обязанности Генерального прокурора РФ Александра Буксмана, обсуждались конкретные результаты практики надзора в области противодействия коррупции. Только за последние два с половиной года прокурорами выявлено свыше 600 тыс. нарушений законодательства о противодействии коррупции. Прокурорами в защиту интересов государства в суды направлено более 13 тыс. исков на сумму, превышающую 40 млрд рублей. По протестам органов прокуратуры отменено и изменено свыше 80 тыс. незаконных правовых актов. По представлениям прокуроров к дисциплинарной ответственности привлечено более 160 тыс. должностных лиц, в том числе руководителей высокого уровня. К административной ответственности за коррупционные правонарушения привлечено более 18 тыс. лиц, возбуждено более 8 тыс. уголовных дел.

Продолжается системный надзор за исполнением законодательства в части декларирования чиновниками доходов, расходов, имуще-

щества и обязательств имущественного характера. При этом укрывать полученные незаконные доходы или приобретенное имущество становится практически невозможно. Генеральной прокуратурой РФ налажено эффективное взаимодействие с Росфинмониторингом, Росреестром, Федеральной налоговой службой. При проведении проверок прокурор оперативно получает из этих органов в электронном виде всю информацию о служащих.

Пристальное внимание уделяется вопросам снижения нагрузки на бизнес.

Доклад на тему «Анализ коррупционных рисков при осуществлении предпринимательской деятельности» представила вице-президент Торгово-промышленной палаты РФ Елена Дыбова. ТПП РФ отведена значимая роль в Национальном плане противодействия коррупции, утвержденном Указом Президента РФ Владимиром Путиным 29 июня 2018 года. В частности, рекомендовано продолжить проведение ежегодного независимого исследования «Бизнес-барометр коррупции».

Данный специальный проект федеральной палаты, запущенный в 2016 году, является независимым анонимным исследованием мнения предпринимателей с целью замера антикоррупционных настроений и оценки антикоррупционной политики в России. Опрос проводится каждые полгода, позволяя ТПП РФ постоянно держать руку на пульсе. Если в первом этапе проекта из-за недоверия и боязни в анкетировании приняли



КОЛИЧЕСТВО УЧАСТНИКОВ ПОСТОЯННО РАСТЕТ

1 этап	3 тыс.
2 этап	3,5 тыс. ↑
3 этап	10 тыс. ↑
4 этап	40,7 тыс. ↑
5 этап	44,9 тыс. ↑

В 6 этапе проголосовали 46 815 предпринимателей!



Торгово-промышленная палата Российской Федерации

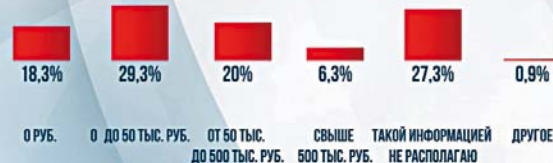
СТАЛКИВАЕТЕСЬ ЛИ ВЫ В СВОЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ С ПРОЯВЛЕНИЯМИ КОРРУПЦИИ?



КАК, ПО ВАШЕМУ МНЕНИЮ, ИЗМЕНИЛСЯ УРОВЕНЬ КОРРУПЦИИ ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД?



ОЦЕНИТЕ ФИНАНСОВЫЙ ОБЪЕМ НАВЯЗАННЫХ ПЛАТНЫХ ТОВАРОВ, РАБОТ ИЛИ УСЛУГ СТОРОННИХ (ТРЕТЬИХ) ОРГАНИЗАЦИЙ?



участие всего 3 тыс. предпринимателей, в следующих этапах, благодаря последовательной работе ТПП РФ по профилактике коррупции и просветительской работе в этом направлении, происходило постоянное увеличение количества респондентов. В представленном в июле 2019 года шестом этапе исследования своим мнением поделились уже около 47 тыс. предпринимателей. Значит, убеждена Елена Дыбова, идея борьбы с коррупционными проявлениями в экономической жизни страны становится все более значимой для бизнеса.

В ходе шестого этапа исследования впервые более трети опрошенных предпринимателей заявили, что практически не сталкиваются в своей деятельности с проявлениями коррупции.

Вместе с тем выросло число тех, кто отмечает, что уровень коррупции за последний год не изменился (до 37,5%) или увеличился (почти 18% опрошенных).

По мнению бизнеса, неофициальные платежи или подарки должностным лицам уходят в прошлое.

Однако все больше предпринимателей сталкиваются со случаями навязывания платных товаров, работ или услуг сторонних организаций.

Почти 50% респондентов сталкиваются с этим со стороны контрольно-надзорных и разрешительных органов. Респонденты отметили, что наиболее часто такие случаи возникают при получении разрешений, при выполнении санитарно-эпидемиологических норм, в природоохранной сфере, в т.ч. при вывозе ТБО, при подключении к электросетям, теплоснабжению, при получении справок и лицензий. Как сообщила вице-президент ТПП РФ, финансовый объем навязанных платных товаров, работ или услуг, по информации более 20 процентов опрошенных, колеблется от 50 до 500 тыс. рублей, и это уже достаточно серьезно. Более подробно с итогами Шестого этапа специального проекта ТПП РФ «Бизнес-Барометр коррупции» можно ознакомиться в видеоролике: <https://www.youtube.com/watch?v=7j-1-gWK9LM>.

Завершил форум тематический блок «Формирование нового сознания. Профилактика коррупции среди молодежи». Его участники отметили, что формирование нового сознания в обществе – это прежде всего создание всех необходимых условий для укрепления в общественном менталитете нетерпимости к любым коррупционным проявлениям.

В прошлом году Генеральная прокуратура РФ впервые выступила инициатором и организатором Международного молодежного конкурса социальной антикоррупционной рекламы «Вместе против коррупции!». На официальный сайт международного конкурса www.anticorruption.life поступило более 9 тысяч плакатов и видеороликов, посвященных борьбе с коррупцией. В текущем году Генеральной прокуратурой РФ инициировано проведение аналогичного международного конкурса для молодежи не только из государств – участников Межгоссовета, но и стран БРИКС.

В форуме «Вместе против коррупции!» приняли участие представители Управления Президента Российской Федерации по вопросам противодействия коррупции, Госдумы ФС РФ, Общероссийского Народного фронта и другие. В интерактивном режиме выступили прокуроры Краснодарского и Красноярского краев, Республики Башкортостан, которые рассказали об успешных практиках в сфере противодействия коррупции.

Материал предоставлен Департаментом развития предпринимательства ТПП РФ



Секреты создания плана продаж

План продаж необходим для того, чтобы чего-то достичь. План продаж – вещь гибкая, поэтому вы можете брать из таблицы ниже и анализировать только то, что необходимо для достижения ваших целей. В ней приведены большинство показателей, которые могут вам пригодиться.

<p>План объемов продаж</p>	<p>Установить реальный план продаж можно несколькими методами и все они не идеальны:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ на основании показателей предыдущих периодов +10%; ✓ на основании анализа показателей лучших и худших менеджеров; ✓ на основании ситуации у конкурентов; ✓ на основании воронки продаж и времени, затрачиваемого на каждый этап; ✓ на основании потребностей бизнеса (бизнес-плана). <ul style="list-style-type: none"> • <u>Показатели предыдущих периодов могут быть сильно занижены</u>, и менеджеры могут их легко выполнять. А вы так никогда и не узнаете, что можно продавать на самом деле в 2 раза больше. Для эффективного использования этого метода необходима достаточная статистическая база с учетом сезонных колебаний и общей экономической ситуации. • <u>Анализ показателей лучших и худших менеджеров сильно субъективен</u>. Лучший в вашей компании может быть худшим у конкурентов и наоборот. К тому же есть правило, что в каждой группе все равно определяются лучшие и худшие. А показатели будут зависеть от общей динамики группы, а не от исполнения масштаба отдельными менеджерами. • <u>Информация о конкурентах труднодоступна и может не подходить к вашим реалиям</u>. Лучший официальный способ сбора информации о бизнес-процессах конкурентов – это приглашение на собеседование сотрудников из этих компаний. Тогда можно узнать не только планы, но и бизнес-процессы, в рамках которых они достигаются. • <u>При использовании воронки продаж</u> необходимо не только собрать данные нескольких менеджеров, но еще проанализировать эффективность их работы. И ставить планы работы по эффективной воронке продаж. • <u>Потребности бизнеса могут быть очень сильно оторваны от реальности</u>. Хотя не обращать на них внимания вообще тоже нельзя. Если требования бизнеса расходятся с показателями, рассчитанными другими способами более чем в 2 раза, есть смысл задуматься о жизнеспособности всей бизнес-модели. Без этого не получится составить план продаж. <p>Обратите внимание! Ни один из предложенных методов определения «реального» плана не может гарантировать точности. Но совокупность нескольких методов может дать приблизительный ориентир.</p>
----------------------------	---

<p>План работы отдела продаж</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Это есть бизнес-процесс отдела продаж. Он зависит от того разделения функций, которое принято в отделе продаж. В отделе может быть несколько различных функциональных ролей: <ul style="list-style-type: none"> ✓ менеджер, который ищет новых клиентов; ✓ клиентский менеджер – «вспыхивает» существующих клиентов; ✓ менеджер, который совершает первичные звонки по холодной базе; ✓ менеджер, который производит оформление документов; ✓ менеджер, который «дожимает» клиентов, тяжелая артиллерия – иногда это начальник или самый опытный менеджер, а иногда технический специалист. • Эти роли могут быть оформлены в группы, могут работать в общем конвейере, а могут заключаться всего лишь в одном человеке. Но даже если все описанные функции заключены в одном человеке и в отделе выделена всего одна функциональная роль, существует планирование на основе планов разработки территории, завоевания целевых групп клиентов и т.д, а это и есть комплекс мер, направленный на развитие.
<p>План развития продаж</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Многие считают его самым важным, но это спорно. Если система продаж выстроена и эффективно функционирует, то план развития не выделяется из функций системы и осуществляется автоматически. • <u>Набор точек влияния, которые действуют на развитие отдела:</u> <ul style="list-style-type: none"> ✓ улучшение продающих свойств товара; ✓ улучшение подготовки менеджеров; ✓ улучшение бизнес-процессов; ✓ улучшение инструментов привлечения и завоевания клиентов. • <u>Что нужно улучшать в компании в первую очередь, можно узнать на основании анализа воронки продаж:</u> <ul style="list-style-type: none"> ✓ если хромает этап добавления новых клиентов, нужно улучшать каналы их привлечения; ✓ если есть сбои в сроках, скорости работы, отказов из-за сервиса, нужно улучшать бизнес-процессы; ✓ если все этапы хромают – нужно работать с продающими навыками менеджеров. • Фактически запланированная работа по этим направлениям и есть план развития отдела продаж. Соответственно, налаженная система постоянно работает над первыми тремя пунктами автоматически. Но если требуется взрывной рост, то необходимо составить список мероприятий по улучшению каждого из пунктов.
<p>Планирование численности отдела продаж</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Учитывайте количество сотрудников, которое будет работать.</u> Численность отдела должна зависеть от возможности масштабирования бизнеса, его производственных мощностей, объема общего пирога на рынке и места компании на рынке. • <u>Лучше построить несколько финансовых моделей с различными объемами бизнеса.</u> Должен быть определен оптимальный объем бизнеса и спланирован рост численности менеджеров до размера оптимального бизнеса. Рост оптимально производить не резкими скачками, потому что часто после резких скачков могут в корне измениться все процессы предприятия, затронув и эффективность продаж.
<p>Как создать план продаж</p>	<p><u>План отдела продаж</u> – это документ, в котором описаны возможности и учтены риски для продвижения товара/услуги в определенном регионе и на конкретный срок. Он должен быть: конкретным, ориентирован на результат и ограничен по времени. <u>Прописанные цели в плане продаж должны быть:</u> измеримыми и достижимыми.</p>

План продаж делится на online и offline. Затраты могут прописываться там же или в отдельном документе.

• **Online.**

✓ Продажи через Интернет. Для этого необходимы специальные знания в интернет-маркетинге. Здесь результат выполнения зависит от тонкой настройки и оптимизации каждого параметра в рекламной среде.

✓ Информация о прошлом (по месяцам) нужна для определения тренда развития компании в онлайн-среде, оценки своих показателей и сравнения их с максимально возможными на данный момент. В плане такая информация представлена в виде графиков за года/месяцы/недели.

✓ Объем продаж

◆ Показатели SEO:

- Трафик.
- Бренд-трафик.
- Лиды.
- Видимости сайта в поисковых системах.
- Видимость относительно конкурентов.
- Количество трафика и конверсий к частоте ядра.
- Высокочастотных запросов в Топах (10-30).
- Низкочастотных запросов в Топах.
- Степень продвинутости запросов (занимающие 1-3 место в выдаче).
- Количество запросов на лэндинг (и на важные страницы).
- Доля входящих запросов в Топах от проиндексированных.
- Доля показов органического трафика к рекламному.
- Усредненный показатель CTR.

◆ Показатели рекламы:

- Трафик.
- Лиды.
- Динамика CTR.
- Затраты на рекламу.

◆ Средний чек

- Тренд среднего чека и номенклатуры товара (количества услуг).
- Тренд отрасли.

✓ Информация о настоящем. Цель данного пункта плана отдела продаж в оценке достижимости его выполнения компании с имеющимися показателями и ресурсами:

- ◆ Анализ конкурентов (качества сайтов, цен, УТП на сайте, мест продвижения).
- ◆ Бюджет на online-продвижение.
- ◆ Целевая аудитория.
- ◆ Наполненность и база клиентов в CRM.
- ◆ Количество клиентов на одного менеджера.
- ◆ Мотивированность продавцов.
- ◆ Тренд отрасли.

✓ Информация о будущем. Тут необходимо прописать конкретные (и посчитанные) планируемые действия:

- ◆ Возможные каналы продвижения.
- ◆ Сервисы автоматизации или ручное управление рекламой.
- ◆ Возможные акции, скидки у вас и конкурентов.
- ◆ Внедрение: CRM, Call-Tracking, запись, прослушивание звонков, автоответчик, учет рабочего времени, системы премий и штрафов.

- **Offline.** Продажи, не зависящие от Интернета (покупки в офисе продаж/магазине), а также оптимизация отдела продаж.
 - ◆ Структура рабочего дня менеджера по продажам (реальное время на холодные звонки, подготовку КП, общение с потенциальным клиентом, заполнение CRM, работу с другими отделами, бумажная работа, отдых). График эффективности работы менеджеров (коммерческие предложения/встречи/договора/сделки). А также тренд оценок качества обработки звонков и заявок менеджерами (анализ записи разговоров и Call-Tracking).
 - ◆ Структура продаж (какой товар/услуга и в каком объеме продаётся).
 - ◆ Маржа каждого товара/услуги.
 - ◆ Сравнительная таблица качества товара/услуги относительно конкурентов – разработка своего УТП.

- ✓ **Информация о прошлом** (по месяцам) необходима для понимания, насколько у вас качественный товар (услуга) в глазах клиентов и можете ли (знаете, как) удовлетворить их потребности. Сюда могут попасть пункты анализа прошлых периодов, не всегда уместные в online-разделе. Объем продаж (источник и эффективность).
 - ◆ Количество постоянных клиентов.
 - ◆ Бренд-спрос (клиент узнал о вас по сарафанному радио, раньше пользовался).
 - ◆ Количество менеджеров.
 - ◆ Средний объем продаж менеджеров.
 - ◆ Проходимость торговой точки, офиса.
 - ◆ Динамика продаж сопутствующего товара.

- ✓ **Информация о настоящем** важна для поиска проблем внутри компании. Необходимо обратить пристальное внимание на сам товар (услугу), организацию продаж, конкурентов.
 - ◆ Конкурентный анализ (размер штата, ассортимент товара, ценовая политика, сервисные услуги, доля на рынке).

- ✓ **Информация о будущем.** Для успешных продаж надо идти в ногу со временем, т.е. продавать товар (услугу) нужную людям и подходящего качества. Заранее определитесь с планом развития отдела исходя из:
 - ◆ Изменения технологии производства (материалов).
 - ◆ Моды.
 - ◆ Тренда отрасли.
 - ◆ Мест размещения рекламы.
 - ◆ Целевой аудитории.

- **Для прогнозирования плана продаж** необходимо свести в едином следующие цифры:
 - ✓ Трафик.
 - ✓ Затраты на рекламу.
 - ✓ Цену одного лида.
 - ✓ Определение количества лидов, необходимых для роста компании.
 - ✓ Затраты на одного менеджера.
 - ✓ Маржу товара/услуги.
 - ✓ Стоимость товара.

- **Учитывайте риски в плане отдела продаж (если он более 6 мес.) и продумайте пути их преодоления:**
 - ✓ Изменение в законе о рекламе.
 - ✓ Политическая, экономическая, законодательная ситуация.
 - ✓ Товары-заменители.
 - ✓ Выход нового конкурента на рынок.

Статформа учета перемещения товаров при торговле со странами ЕАЭС: подробно о преимуществах подачи в электронном виде

За нарушение порядка предоставления статформ Алтайской таможней за семь месяцев 2019 года возбуждено 937 дел об административных правонарушениях по ст. 19.7.13 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях (КоАП), что на 17,3% меньше, чем в аналогичном периоде прошлого года (1105 дел об АП). При этом сумма наложенных штрафов увеличилась с 1 млн 180 тыс. руб. до 2 млн 10 тыс. руб. (в 1,7 раза).

Причиной увеличения суммы штрафов за семь месяцев 2019 года относительно аналогичного периода прошлого года стал рост повторных нарушений участниками внешне-экономической деятельности сроков предоставления статформ учета перемещения товаров (статформы). Так, в 2019 году из 185 организаций, оштрафованных по статье 19.7.13 КоАП, 12 организаций совершили нарушение повторно, а сумма штрафов этим организациям составила 1 млн 405 тыс. руб., в то время как в аналогичном периоде прошлого года повторно совершили правонарушение только 3 организации и сумма назначенного наказания составила 450 тыс. руб. При этом нередки случаи своевременного заполнения статформ в «Личном кабинете», а нарушение срока связано с «человеческим» фактором – отправили письмо почтой или принесли лично с нарушением установленного срока.

Статформа может быть представлена как на бумажном носителе, так и в виде электронного документа, заверенного электронной подписью.

За 7 месяцев 2019 года Алтайской таможней было зарегистрировано 13 413 статформ, из них 6 930 (52% от общего количества зарегистрированных статформ) поданы в таможенный орган с использованием электронной подписи. За аналогичный период 2018 года в электронном виде было подано статформ в 1,9 меньше (3632 статформ – 32%).

В электронном виде статформа подается с использованием электронной цифровой подписи (ЭЦП) через «Личный кабинет участника вне-

Справка

Российское лицо, которое заключило сделку либо от имени (по поручению) которого заключена сделка, в соответствии с которой товары ввозятся в Российскую Федерацию с территорий государств – членов Евразийского экономического союза или вывозятся из Российской Федерации на территории государств – членов Евразийского экономического союза, а при отсутствии такой сделки российское лицо, которое имеет на момент получения (при ввозе) или отгрузки (при вывозе) товаров право владения, пользования и (или) распоряжения указанными товарами, обязаны своевременно представлять в таможенный орган статформы.

Сроки и вид предоставления статформ установлены постановлением Правительства Российской Федерации от 07.12.2015 № 1329 «Об организации ведения статистики взаимной торговли Российской Федерации с государствами – членами Евразийского экономического союза».

«внеэкономической деятельности», в то время как на бумажном носителе, заверенная подписью и печатью заявителя, статформа предоставляется непосредственно в таможенный орган или направляется в его адрес по почте заказным письмом. В этом случае датой представления статформы считается дата отправки почтового отправления либо дата фактической передачи статформы в таможенный орган.

– Главное преимущество применения ЭЦП заключается в возможности заполнения, регистрации и аннулирования статформ только в «Личном кабинете» без участия таможенного органа, – говорит начальник Алтайской таможни Сергей Беседин. – При этом одновременно присваиваются системный и регистрационный номера, что занимает не более одной минуты. Статистическую форму при таком способе представления не нужно распечатывать на бумажном носителе и направлять в таможенный орган.

Алтайская таможня напоминает, что статистическая форма учета

перемещения товаров представляется через официальный сайт ФТС России (www.customs.ru) в разделе «Представление статистической формы» не позднее 8 рабочего дня месяца, следующего за месяцем отгрузки или получения товара. За непредставление либо за нарушение срока представления статистических форм в таможенные органы в соответствии со статьей 19.7.13 КоАП предусмотрена административная ответственность.

Бесплатную консультацию по вопросам таможенного дела и иным вопросам, входящим в компетенцию таможенных органов, можно получить в правовом отделе Алтайской таможни по адресу: Барнаул, ул. Сизова, 47. Информацию о времени и порядке оказания государственной услуги по консультированию в области таможенного дела можно получить по телефону (3852) 399 055.

Марина Южакова,
специалист по связям
с общественностью
Алтайской таможни

Банкротство физических лиц

Институт банкротства граждан введен в действие Федеральным законом № 154-ФЗ «О банкротстве физических лиц» с 1 октября 2015 года. До 2015 года в России заявить о банкротстве и пройти соответствующую процедуру могло только юридическое лицо.

Процедура признания банкротом физических лиц за последние годы становится весьма востребована и популярна. Так, за первое полугодие 2019 года в Управление Росреестра по Алтайскому краю из поступивших 489 уведомлений Арбитражного суда Алтайского края по вопросу утверждения арбитражного управляющего 76% уведомлений связано с назначением финансового управляющего в процедуре банкротства физического лица.

Что же касается жалоб на действие (бездействие) финансовых управляющих, то они за шесть месяцев 2019 года составили 22% от общего количества жалоб, поступивших в Управление Росреестра по Алтайскому краю.

Банкротство – официальное признание несостоятельности должника в вопросах удовлетворения требований кредиторов. При этом цель банкротства – это удовлетворение претензий кредиторов за счет имущества должника, реструктуризация долга или заключение мирового соглашения сторонами.

В законодательстве четко обозначены признаки, при которых может быть применима процедура банкротства физлица:

- сумма задолженности должна превышать 500 000 рублей;
- просрочка выплаты долга или очередного платежа по нему составляет 3 месяца и более;
- невозможность выплатить долг в дальнейшем.

Инициатором банкротства может выступать как сам должник, так и кредитор или налоговая служба, причем налоговики инициируют процедуру, если задолженность гражданина по налоговым платежам в совокупности превышает 500 000 рублей.

Несостоятельность физического лица предполагает реализацию следующих процедур:

- реструктуризация долгов;
 - реализация имущества должника.
- При наличии подтвержденного

дохода (не менее 25-35 тысяч рублей) применяется реструктуризация. Решение о реструктуризации задолженности применяется судом исходя из финансового состояния должника.

Реализация имущества должника подразумевает, что все имущество гражданина продается и вырученные средства идут на погашение долга.

Вместе с тем не может быть реализовано при банкротстве:

- единственное жилье, за исключением залоговых и ипотечных объектов;
- транспорт, используемый для основной работы;
- компьютерная техника, применяемая в работе;
- государственные премии и награды;
- бытовые предметы, необходимые для осуществления жизнедеятельности.

Имущество должника реализуется в процессе конкурсного производства, после чего долги погашаются, а остаток вырученных средств возвращается должнику. Если средств не хватает, то непогашенные долги аннулируются.

Процедура банкротства физического лица имеет определенные нюансы. Прежде всего арбитражный суд назначит для ведения процедуры специальное лицо для выполнения предусмотренных законом полномочий – финансового управляющего. Его деятельность длится до конца всей процедуры, заключающейся в сборе необходимой информации, ее систематизации и подаче бумаг по назначению, то есть в суд. Только на основании этих отчетов суд принимает решение о финале процедуры банкротства физического лица. Лицо, признающее себя банкротом, должно знать, что услуги финансового управляющего оплачиваются.

Неприменима процедура банкротства для списания задолженности в случае, если задолженность образовалась в результате нанесения ущерба или алиментных выплат.

Принимая не простое решение о признании себя банкротом, необходимо учитывать, что процедура банкротства имеет серьезные последствия, а не легкое избавление от задолженностей и кредитов. Так, например, личными средствами и доходами в период реализации имущества должника будет распоряжаться финансовый управляющий, также в течение пяти лет повторно стать банкротом не получится, даже если для этого будут все обстоятельства.

Вместе с тем на сегодня рассмотрено множество дел по банкротству граждан, и следует отметить, что банкротство – это законный выход из трудного положения для тех граждан, у которых сложились обстоятельства, не позволяющие им исполнять свои долговые обязательства в полном объеме.

Юлия Морозова,
пресс-секретарь Управления
Росреестра по Алтайскому краю

ОБЪЯВЛЕНИЕ

Вы можете помочь

Алтайский региональный общественный фонд инвалидов «Талант» примет в дар неисправные, а также бывшие в употреблении телефоны, смартфоны, планшеты, процессоры, периферийные устройства ПК для ремонта и использования запчастей.

Фонд поддерживает творческих людей с ограниченными возможностями, адаптирует к современным условиям, защищает права и реализацию творческих интересов, оказывает материальную помощь, занимается их профессиональным обучением и трудоустройством.

Адрес: 656011, Алтайский край, г. Барнаул, ул. Матросова, 3-а, тел. 8 (906) 966-19-62.

MERCURY 

центр стоматологии

тел. +7 (3852) 222-088



Stefan
BOUTIQUE ACCESSORIES

stefan.su

СКИДКИ
ДО **70**^{*}% НА ВСЕ ЛЕТНИЕ
АКСЕССУАРЫ

Период действия акции с 01.09.2019 по 30.11.2019. На все солнцезащитные очки и аксессуары из коллекции весна-лето 2019, действует скидка от 30% до 70%. Максимальная скидка 70% предоставляется на выбранные модели. Подробности у продавцов-консультантов сети Stefan. Тел. 8 (3852) 58-14-14