

ПРОМЫШЛЕННЫЙ **МАРКЕТИНГ**

№ 1 2012
ЯНВАРЬ – ФЕВРАЛЬ 2012



МЕТОДЫ МАРКЕТИНГОВЫХ
ИССЛЕДОВАНИЙ НА B2B-РЫНКЕ
Стр. 6

СИСТЕМА КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ
УСЛУГ, ПОНЯТНАЯ КЛИЕНТАМ
Стр. 16

МАРКЕТИНГА НЕТ.
СТАНЬТЕ ПЕРВЫМИ!
Стр. 54

МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖИ
Стр. 58

**ВЕРА МОСТИНСКАЯ, NVISION GROUP:
РЕСТАЙЛИНГ НА РЫНКЕ
СИСТЕМНОЙ ИНТЕГРАЦИИ**

www.marketprom.ru

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ «ИМИДЖ-МЕДИА»

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР:

Яна Милованова;
editor@ordeks.ru

ОТДЕЛ ПОДПИСКИ:

руководители
Елена Говоркова,
Марина Данзанова,
Татьяна Тренина

старшие менеджеры

Наталья Гайтова,
Ольга Коновалова,
Елена Николаева

Елена Артамонова,
Маргарита Борискина,
Наталья Власова,
Мария Егорова,
Татьяна Ремезова,
Татьяна Черникова,
Татьяна Ягодина

ОТДЕЛ ПРОДЛЕНИЯ ПОДПИСКИ:

руководители
Наталья Беляева,
Марина Напылова

старший менеджер
Анна Карнова

Вера Архипова,
Марина Безрукова,
Алена Белина,
Юлия Гикова,
Алла Каровашкина,
Ирина Матвеева,
Лариса Сидорова,
Галина Смирнова

ОТДЕЛ ДОСТАВКИ:

руководитель
Анастасия Тарычева;
dostavka@reklamodatel.ru

В случае возникновения проблем с доставкой издания просьба немедленно сообщать на e-mail: dostavka@image-media.ru или по телефону (495) 723-17-15

ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ:

Наталья Культина

ПОДПИСНЫЕ ИНДЕКСЫ:

Роспечать: на год 36593,
на полгода 36161
Пресса России: 12103
Почта России: 12488
Урал-пресс: 36161

ДИЗАЙН, ВЕРСТКА:

Андрей Хохлов

КОРРЕКТУРА:

Марина Саулина,
Яна Харина,
Елена Волкова

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

127018, Москва, ул. Полковая,
дом 3, стр. 6, каб. 305.
Тел.: (495) 723-39-49, 726-90-52, 739-86-27

ТЕРРИТОРИЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ:

Российская Федерация, Украина,
Казахстан, страны Балтии
Журнал зарегистрирован Министерством Российской Федерации по делам печати, телерадиовещания и средств массовой коммуникации. Свидетельство ПИ № ФС77-26322 от 25.10.2007 г.
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов. Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов. Перепечатка и любое воспроизведение материалов возможны только с письменного разрешения редакции.

«МАРКЕТИНГА НЕТ. СТАНЬТЕ ПЕРВЫМИ!»

Первый номер в новом году — и мы с места в карьер начинаем разговор на самые серьезные и актуальные темы в промышленном и B2B-маркетинге. Хорошее начало, как известно, уже половина дела. Пока ваши конкуренты будут «раскачиваться» в течение января, предлагаем вам сыграть на опережение и сразу же начать делать отличный от других маркетинг: ведь маркетинга на российских предприятиях до сих пор нет, как утверждает наш автор, Владимир Токарев, в статье «Маркетинга нет. Станьте первыми!», представленной в данном номере.

Наша общая задача — сделать так, чтобы маркетинг был, а его эффект ощущали не только потребители, но и коллеги из других подразделений. Например, специалисты отдела продаж — едва ли не самые важные потребители маркетинговой информации в компании. В рубрике «B2B-экспертиза» у нас сегодня в гостях эксперты, сферы компетенции которых захватывает и маркетинг, и продажи, и менеджмент. Вместе мы попытались найти некий «философский камень», способный превратить общую деятельность маркетологов и сейлзов в золото — прибыль компании. Думаем, что совместно выработанные рекомендации окажутся вам полезными.

Кроме того, в номере мы широко освещаем вопросы интернет-маркетинга, консалтинга и рестайлинга на промышленных и B2B-рынках.

Все-таки маркетинг есть! Будьте первыми!

Яна Милованова,
главный редактор журнала «Промышленный маркетинг»;
editor@ordeks.ru

6

B2B-ИССЛЕДОВАНИЯ

**МЕТОДЫ МАРКЕТИНГОВЫХ
ИССЛЕДОВАНИЙ НА B2B-РЫНКЕ:
ДЕСК ИЛИ ЭКСПЕРТНИК – ЧТО И КОГДА?***Диана Терехина, Павел Мтиулишвили***11**

B2B-ИНСТРУМЕНТАРИЙ/ВЕБ

**УПРАВЛЕНИЕ МЕДИАМИКСОМ ТРАФИКА
И ОПТИМИЗАЦИЯ ROI РЕКЛАМНОГО БЮДЖЕТА
ДЛЯ САЙТА БАНКА***Андрей Юнисов***16**

B2B-ИССЛЕДОВАНИЯ

**КЛАССИФИКАТОР КОНСАЛТИНГА:
СИСТЕМА КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ УСЛУГ,
ПОНЯТНАЯ КЛИЕНТАМ***Виктор Зимин***37**

B2B-ИНСТРУМЕНТАРИЙ/ВЕБ

**РАСЧЕТ ЭФФЕКТИВНОСТИ
РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ В ИНТЕРНЕТЕ***Алексей Молдован***44**

B2B-ИНСТРУМЕНТАРИЙ

**ДВИЖЕНИЕ ВПЕРЕД: РЕСТАЙЛИНГ КОМПАНИИ
НА РЫНКЕ СИСТЕМОЙ ИНТЕГРАЦИИ***Вера Мостинская***48**

B2B-ИНСТРУМЕНТАРИЙ

**ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ОТДЕЛОВ
МАРКЕТИНГА И ПРОДАЖ.
ПРИМЕРЫ ИЗ ПРАКТИКИ. КОНФЛИКТНЫЕ ЗОНЫ***Андрей Нечаев***52**

B2B-ЭКСПЕРТИЗА

**ПОЕДИНОК МАРКЕТОЛОГА И СЕЙЛЗА:
КАКОЙ СЧЕТ?***Екатерина Приходько***54**

B2B-ЭКСПЕРТИЗА

МАРКЕТИНГА НЕТ. СТАНЬТЕ ПЕРВЫМИ!*Владимир Токарев***6****16****44**



72

58

В2В-ЭКСПЕРТИЗА

МАРКЕТИНГ VS. ПРОДАЖИ

ЭКСПЕРТНАЯ ДИСКУССИЯ ПО ПРОБЛЕМАТИКЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОТДЕЛОВ МАРКЕТИНГА И ПРОДАЖ НА ПРЕДПРИЯТИИ

72

В2В-ИНСТРУМЕНТАРИЙ/ВЕБ

ОБ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГЕ ОТ АНАТОЛИЯ СУРИКОВА. ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ УЖАСАЮЩИЕ ИСТОРИИ О ГИБЕЛИ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНОВ

Анатолий Суриков

76

В2В-ИНСТРУМЕНТАРИЙ/ВЕБ

ОБ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГЕ ОТ АНАТОЛИЯ СУРИКОВА. ЧАСТЬ ЧЕТВЕРТАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА: ОПТИМИЗАЦИЯ

Анатолий Суриков



80

В2В-ИССЛЕДОВАНИЕ

ТЕНДЕРЫ НА БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ НАБИРАЮТ ОБОРОТЫ

Ирина Шершукова

82

В2В-ИНСТРУМЕНТАРИЙ/ВЕБ

ЧТО ОБЩЕГО МЕЖДУ МАРКЕТИНГОМ И СКОРОСТЬЮ ЗАГРУЗКИ САЙТА КОМПАНИИ?

Александр Астапенко



94

86

В2В-ИССЛЕДОВАНИЯ

УМНОГО УЧИТЬ... ИЛИ ВОПРОСЫ ИНВЕСТИЦИЙ В ПЕРСОНАЛ ИТ-КОМПАНИЙ

Вера Анисцына

89

В2В-СООБЩЕСТВО

НОВАЯ РОЛЬ МАРКЕТИНГА В ГЛОБАЛЬНОЙ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ: ВЕРСИЯ 3.0

94

В2В-ИНСТРУМЕНТАРИЙ/ДМ

MOSUL MEU (МОЙ САНТА), ИЛИ КАК СДЕЛАТЬ ИЗ 100 ЕВРО 100 000 ЕВРО ВСЕГО ЗА 3 МЕСЯЦА? КЕЙС ДМ-ПРОЕКТА НА РЫНКЕ В2В, НАЦЕЛЕННОГО НА ВЫЯВЛЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

КЛАССИФИКАТОР КОНСАЛТИНГА: СИСТЕМА КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ УСЛУГ, ПОНЯТНАЯ КЛИЕНТАМ

Виктор Зимин,
генеральный директор экспертно-аналитической
и информационно-рейтинговой компании «ЮНИПРАВЭКС»

В отличие от аудиторских и оценочных услуг, опирающихся на законодательную базу и четкие принципы саморегулирования, рынок консультационных услуг в России достаточно хаотичен. Зачастую организации, занимающиеся консалтингом, даже не предполагают об этом. А некоторые организации, называющие себя консалтинговыми, не имеют представления о консалтинге как таковом. Это характерно и для глобальной экономики, где наблюдается переплетение консалтинговых и других видов профессиональных услуг, которые не всегда сразу можно классифицировать как консалтинговые. Классификатор консалтинга «нового типа» предполагает для удобства клиентов представление консультационных услуг в виде структурированных видов экономической деятельности.

Национальная гильдия профессиональных консультантов

Огромную работу по институционализации консалтинга как отдельного вида экономической деятельности проводит Некоммерческое партнерство «Национальная гильдия профессиональных консультантов» (НГПК) (генеральный директор — Лидия Валентиновна Чукина). В настоящее время НГПК инициировала работу по созданию «Классификатора консалтинга». И, прежде всего, услуг консультантов по управлению. Эта работа проводится в тесном

взаимодействии с экспертно-аналитической и информационно-рейтинговой компанией «ЮНИПРАВЭКС» (рис. 1).

НГПК создана в 2000 году, сейчас это структура федерального уровня, член Торгово-промышленной палаты Российской Федерации. НГПК — специализированная профессиональная организация, объединяющая цивилизованных представителей бизнеса, консалтинга и государства. Каждый из участников представляет свой сектор знаний и опыта экономики, потребляет услуги гильдии и обеспечивает ее развитие.

Членом гильдии может быть фирма, консультант или представитель

власти, оказывающие профессиональные услуги высокого качества, имеющие безупречную деловую репутацию в соответствующей сфере и взявшие на себя обязательства вносить вклад в развитие гильдии, активно участвуя в ее деятельности. НГПК строится как организация независимая, финансово самостоятельная и беспристрастная. Независимость предполагает отсутствие организаций, которые диктовали бы гильдии содержание и способы ее деятельности. Финансовая самостоятельность обеспечивается собственной деятельностью гильдии. Беспристрастность выражается в действиях гильдии



Международный Форум НГПК

uni
pravex



❖ **Л.В. Чукина и В.А. Зимин** – инициаторы и разработчики «Классификатора консалтинга» на VII Международном Форуме НГПК

www.ngpc.ru

www.unipravex.ru

Москва, 25-26 ноября 2011 г.

Рис. 1. Национальная гильдия профессиональных Консультантов и экспертно-аналитическая и информационно-рейтинговая компания «ЮНИПРАВЭКС» являются инициаторами создания «Классификатора консалтинга», гармонизированного с российскими и международными классификационными системами



Виктор Зимин

Генеральный директор экспертно-аналитической и информационно-рейтинговой компании

«ЮНИПРАВЭКС», рейтинговый аналитик, председатель Комитета по рейтингам Ассоциации развития финансовых коммуникаций и отношений с инвесторами (НОА «АРФИ»), заместитель руководителя Рабочей группы по развитию конкуренции в сфере государственных и муниципальных закупок при Общественном совете по развитию конкуренции в городе Москве, член Московской торгово-промышленной палаты. Имеет международный опыт консультационно-информационной деятельности и большую практику информационно-аналитического обеспечения органов государственного и муниципального управления и бизнес-структур. Основные направления деятельности: рейтинги, брендинг, исследования, инновационный/инвестиционный маркетинг, PR-GR-IR.

по отношению к членам и клиентам, осуществляемых без влияния со стороны внешних сил и организаций. Действует гильдия на основе общих принципов, схем и алгоритмов, задающих систему взаимодействия бизнеса, консалтинга и государства в интересах удовлетворения их потребностей. Эти принципы, схемы и алгоритмы формируются и развиваются членами гильдии с ориентацией на ее развитие и сохранение ее устойчивости.

В своей деятельности НГПК ориентируется на реализацию совместных деловых проектов в интересах своих членов. Любой представитель триады «бизнес – консалтинг – государство», заинтересованный в реализации какого-либо проекта, может вступить в гильдию и после этого рассчитывать на комплексную профессиональную поддержку своего начинания другими

членами гильдии. При осуществлении каждого делового проекта гильдия стремится получить полезный результат для каждого из своих членов, будь то бизнесмен, консультант или представитель власти. В своей работе гильдия принимает на себя ответственность не только за консультационную фазу проекта, но и за конечный результат его реализации.

НГПК строго соблюдает в своей деятельности важные этические принципы – надежность, взаимовыгодность, безопасность. НГПК любой деловой проект рассматривает с точки зрения необходимости получения эффекта в интересах удовлетворения потребностей каждой из составных частей системы «бизнес – консалтинг – государство». НГПК обобщает коллективный опыт многих консультантов. Среди уникальных разработок НГПК

такие, как «Интегрированный консалтинг», «Экспресс-консалтинг», «Сценарный консалтинг», «Научно-образовательно-консультационный кластер», «Сопровождающий консалтинг».



Рис. 2. На заседании круглого стола представители ведущих консультационных объединений России приняли активное участие в обсуждении концепции «Классификатора консалтинга»

27 июня 2011 года под эгидой НГПК прошла четвертая встреча руководителей и активных участников основных консультационных объединений России. После подписания Меморандума об информационном партнерстве участники обсудили механизмы интеграции ресурсов объединений с целью более эффективного влияния на развитие консультационного рынка России. Была продолжена работа над приоритетными совместными проектами, в том числе по созданию общероссийского кодекса этики консультанта по управлению, по разработке единого классификатора консультационных услуг – «Классификатора консалтинга», а также интегрированной базы данных компетенций индивидуальных консультантов и консультационных организаций.

28 сентября 2011 года по инициативе НГПК состоялся пятый круглый

стол, в ходе которого представители консультационных объединений России обсудили вопрос создания Классификатора консалтинга и этического кодекса консультанта по управлению (рис. 2).

Консалтинговый кластер

25-26 ноября 2011 года в Москве состоялся VII Международный форум НГПК «Инновационные подходы в управлении и консалтинге: сопровождающий консалтинг». Форум продолжил ежегодную традицию развития тем: каковы тенденции изменения запросов к консультантам со стороны заказчиков, что может предложить рынку консультационное сообщество в качестве адекватных продуктов и услуг по сопровождению развития регионов, организаций, менеджеров?

На форум были вынесены темы сопровождения: регионального развития; организационного развития; развития менеджеров. Форум предоставил возможность совместного поиска заказчиками и консультантами взаимоприемлемых вариантов сотрудничества при реализации организационных изменений, ответов на вопросы: какие именно услуги по сопровождению изменений могут и готовы предложить консультанты по управлению? Какую ответственность готовы они взять на себя? Каковы способы оценки результативности работы консультанта? Какие подходы к формированию стоимости услуг можно предложить заказчикам?

Как показали итоги форума, сегодня от консультантов ждут не только и не столько помощи в инициировании и программировании изменений, сколько реальной поддержки, организационно-управленческого участия в реализации задуманного. Консультационная практика показывает, что на рынке появилось достаточно много проверенных подходов, методов и инструментов, которые помогают заказчикам достичь желаемых результатов.

К участию в форуме были приглашены представители региональных органов власти, организаций, а также менеджеры, которые либо сотрудничали с консультантами, либо намеревались это сделать. Несомненная ценность форума – возможность детально обсудить вопросы, связанные с решением проблем клиентов, и предоставление консультационных услуг в виде структурированных видов экономической деятельности. С этой целью по инициативе В. А. Зимина было проведено экспресс-анкетирование, в котором приняли участие все участники форума НГПК (рис. 3).

Экспресс-анкета содержала вопросы, ответы на которые консультанты давали как в развернутом виде, так и в виде заранее предложенных формулировок. Так, на вопрос о необходимости создания единого «Классификатора консалтинга» все опрошенные одобрительно высказались за его создание. Одно мнение – «не нужен». Среди развернутых ответов были следующие:

- «Классификатор консалтинга нужен, прежде всего, потребителю услуг».
- «Нужен не столько классификатор, сколько внятный глоссарий, который понятным клиенту языком описывает, что из себя представляют те или иные формы и направления консалтинга, а также виды консультационных услуг».

- «Сначала необходима работа по составлению принципов классификации».
- «Трудно судить, не понимая целевых резонансов создания «Классификатора консалтинга».

На вопрос «Какие основные разделы должен содержать «Классификатор консалтинга»?» был получен следующий комплекс ответов (в общей постановке):

- Государственный и муниципальный консалтинг.
- Консалтинг бизнеса (включая: малый, средний, инновационный бизнес).
- Обучение, тренинги, коучинг.
- Методология управления. Исследования и разработки.
- Инжиниринг, производственный консалтинг.

- Социальный консалтинг, консалтинг некоммерческих организаций.
- Управленческий консалтинг.
- Стратегический консалтинг.
- Консалтинг производственно-технологический.
- Технологический консалтинг (бизнес-процессы и их автоматизация).
- Технический консалтинг (инжиниринг).
- Консалтинг в области систем управления.
- Консалтинг в области развития и реорганизации.
- Консалтинг в сфере изменений в организации.
- Консалтинг организации.
- Консалтинг в сфере финансово-инвестиционного и инфраструктурного обеспечения.
- Финансовый консалтинг.
- Налоговый консалтинг.
- Консалтинг в области организации и управления торгово-сбытовой бизнес-деятельности.
- Консалтинг в области коммерции.
- Консалтинг в области проектного управления.
- Консалтинг государственных проектов.
- Проектно-сопровождающий консалтинг в сфере управления и развития территорий.
- Управленческий консалтинг в сфере транснационализации и глобализации бизнес-деятельности.
- Консалтинг в отраслях экономики.
- Логистический консалтинг.
- HR-консалтинг.
- Личностный консалтинг.
- Индивидуальный консалтинг.
- Экспертное консультирование.
- Процессное консультирование.
- Обучающий консалтинг.
- Образовательный консалтинг.



Экспресс-анкетирование

uni pravex



❖ **В.А. Зимин** выступает с итогами экспресс-анкетирования участников VII Международного Форума НГПК

www.ngpc.ru

www.unipravex.ru

Москва, 25-26 ноября 2011 г.

Рис. 3. Методика экспресс-анкетирования предоставила консультантам возможность выступить в качестве экспертов по проблеме формирования «Классификатора консалтинга». Репрезентативность выборки предполагала получение объективных оценок и формирование базы знаний, основанной на опыте экспертов, с учетом обеспечения прогнозно-интеллектуальной поддержки на основе технологий знаний (knowledge-технологий)

СЕГОДНЯ ОТ КОНСУЛЬТАНТОВ ЖДУТ РЕАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ, ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧАСТИЯ В РЕАЛИЗАЦИИ ЗАДУМАННОГО.

- Консалтинг непрерывного образования и инновационной деятельности в системе высшего образования.
- Оказание тренинговых услуг.
- Консалтинг в социальной сфере.
- Маркетинг.
- PR-консалтинг.
- Брендинг.

Среди развернутых ответов на этот вопрос были следующие:

- «Четко выделить консалтинг как отдельный вид экономической деятельности — с подвидами».
- «Объект консультирования — территория, предприятие, федеральный уровень».
- «Формы консультирования».
- «Области консультирования».
- «Перечни консалтинговых компаний по направлениям».
- «Виды менталитетов».
- «Однозначно сказать нелегко».

- «Не знаю, не думал».
- «Нужно подумать».
- «Взять западный аналог и не заморачиваться».

С большой степенью озабоченности профессиональные консультанты восприняли вопрос «Считаете ли вы обоснованным включение консультационных услуг в Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности»?». Их ответы приведены в таблице 1.

Среди других мнений и/или предложений по вопросу включения консультационных услуг в Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» консультанты высказали следующие, используя свои аргументы:

- «Присутствует явный конфликт интересов между аудиторами и консультантами, природа деятельности

[аудита и консалтинга] принципиально разная».

- «Аудит — иная деятельность: не надо смешивать».
- «Аудиторы далеки от тематики консалтинга (управленческое консультирование, финансовое консультирование, инвестиционный консалтинг)».
- «Аудиторы хотят расширить свой рынок, вот и лезут в чужие сферы».
- «Аудиторская деятельность должна трактоваться как можно уже».
- «Такое включение [в закон] сужает сущность консалтинга, ограничивая его специфическим случаем применения к аудиторской деятельности как сервисной по отношению как к базовым, так и инфраструктурным бизнес-процессам».
- «Многие аудиторские компании уже оказывают консультационные услуги, выделив для этого отдельное юридическое лицо. По-хорошему, аудитор должен быть независимым экспертом, потому не должен оказывать консультационные услуги. Но ввод поправки в законодательство или отказ во вводе сути не меняет. Те, кто видят в этом для себя бизнес и смысл, уже и так это делают».

Таблица 1. Мнения консультантов по поводу включения консультационных услуг в Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности»

Статья 1. Аудиторская деятельность 7. Аудиторские организации, индивидуальные аудиторы наряду с аудиторскими услугами могут оказывать прочие связанные с аудиторской деятельностью услуги, в частности:	Да	Нет	Аудиторам виднее
Управленческое консультирование, в том числе связанное с реорганизацией организаций или их приватизацией	36,4%	50%	13,6%
Экономическое и финансовое консультирование	31,8%	54,6%	13,6%
Налоговое консультирование	54,6%	31,8%	13,6%
Консультации по правовым вопросам, представление интересов доверителя в гражданском и административном судопроизводстве, в налоговых и таможенных правоотношениях, в органах государственной власти и органах местного самоуправления	31,8%	54,6%	13,6%
Разработка и анализ инвестиционных проектов, составление бизнес-планов	18,2%	63,6%	18,2%

- «Указанные в законе консалтинговые услуги находятся на пересечении [с аудиторскими]. Надо [их] разделить, четко дав свои определения».
- «Может быть, пункт «Консалтинговая деятельность» попытаться изложить самостоятельно (вслед за аудитором, например, ст. 1, п. 8)».
- «Аудит подлежит нормированию, управленческий консалтинг — нет».
- «Если аудиторы успевают оказывать консалтинговые услуги, то это их право».

На вопрос «Считаете ли вы необходимым внесение дополнений и изменений в Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД) в области консалтинга?» мнения разделились следующим образом. Подавляющее большинство (59%) считают, что корректировки в ОКВЭД своевременны и необходимы, один респондент категорически был против любых новаций, свыше трети опрошенных высказались за внесение дополнений и изменений в ОКВЭД, но признались, что «не знают, как это сделать». Среди развернутых ответов были следующие:

- «Вести новый раздел наряду с финансовыми услугами».
- «Необходимо выделить управленческий консалтинг в отдельную категорию».
- «Четко разграничить консалтинг как отдельный вид экономической деятельности».
- «Детализировать [консалтинг] в соответствии с современными задачами анализа, в современном виде это мощная аналитика».
- «Принципиально — внести раздел второго уровня».

Рис. 4. Некоторые группировки ОКВЭД в области консультирования не всегда соответствуют, а порой и противоречат сложившейся в реалиях российского рынка научной типологии и экономической практике консультационных услуг

- «Принятие общего отраслевого (национального) стандарта, а далее по саморегулированию».
- «Нужен реестр деятельности».
- «В соответствии с Классификатором консалтинга».
- «Нужны дополнения по результатам «Классификатора консалтинга».
- «Надо обсуждать».
- «Необходимо специальное обсуждение в профессиональной среде».
- «В ОКВЭД уже есть п. 74.14, что еще надо?».
- консультирование по вопросам финансового управления предприятием, кроме консультирования по вопросам налогообложения, проектирование систем бухгалтерского учета, программ учета производственных затрат, процедур контроля исполнения бюджета;
- консультирование по вопросам управления маркетингом;
- консультирование по вопросам управления людскими ресурсами;
- консультирование по вопросам планирования, организации, обеспечения эффективности и контроля, оценки стоимости объектов гражданских прав;
- консультирование по вопросам управления в области сельского хозяйства, например, консультирование агрономами и экономистами фермеров и т. п.;
- предоставление услуг по обеспечению связей с общественностью;

Дополняем ОКВЭД

В Общероссийском классификаторе видов экономической деятельности (ОКВЭД) консультационная деятельность представлена в группе 74.14 «Консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления», а именно эта группировка включает:

- руководство проектами, кроме строительных: координацию и надзор за расходованием ресурсов, подготовку графиков выполнения работ, координацию работы субподрядчиков, контроль за качеством выполняемых работ и т. п.;
- предоставление услуг по рассмотрению трудовых споров и примирению: содействие в досудебном разрешении трудовых споров или посредничество с целью примирения для урегулирования спорных вопросов между работниками и руководителями, между юридическими лицами или между физическими лицами;
- предоставление прочих услуг, связанных с управлением предприятием.

Как видно из представленных в ОКВЭД видов консультирования, подобная классификация не всегда соответствует, а порой и противоречит сложившейся в реалиях российского рынка

научной типологии и экономической практике консультационных услуг (рис. 4).

В этой связи, по мнению консультантов, отдельные классификационные группировки требуют существенной доработки для приведения их в соответствие с видами консультационной деятельности, фактически осуществляемой консалтинговыми организациями на территории Российской Федерации по заказам многочисленных клиентов из всех отраслей экономики. На практике многие консультанты используют классификационные системы, разработанные согласно инфраструктурным потребностям развития консалтингового бизнеса, среди них:

Классификатор «Национальной гильдии профессиональных консультантов» (рис. 5).

Классификатор экспертно-аналитической и информационно-рейтинговой компании «ЮНИПРАВЭКС» (рис. 6).

Классификатор экспертно-консультационной компании «СПЛАН» (рис. 7).

Согласно информации, собираемой и анализируемой экспертно-аналитической и информационно-рейтинговой компанией «ЮНИПРАВЭКС» в режиме рейтингового мониторинга (по итогам каждого полугодия, а затем всего года), самыми востребованными видами услуг, предоставляемыми консалтинговыми организациями, являются следующие:

Консалтинг

1. Управленческое консультирование, в том числе связанное с реструктуризацией организаций, менеджмент-консалтинг (стратегический, тактический, отраслевой, межкорпоративный и др.), консультирование по вопросам производительности и эффективности, разработка концепции, программ, методов и инструментария, определение эффективности и оценка системы управления, разработка стратегии и тактики развития и/или диверсификации бизнеса; консалтинг в области управления фронт-офисами и бэк-офисами, планирование рабочего пространства, эргономика; консультационное сопровождение сделок различного уровня сложности, консалтинг в сфере организации новых производств; развитие корпоративных структур, постановка системы управления холдингами, построение и совершенствование систем управления компаниями (в т. ч. дочерними зависимыми обществами, филиалами и представительствами), оптимизация управления в отдельных подсистемах производ-



Рис. 5. Классификатор «Национальной гильдии профессиональных консультантов»

ства, осуществление крупномасштабных проектов, направленных на всестороннее развитие предприятий и предпринимательства; консультирование в области организационного развития, организационная диагностика (с выявлением проблем и составлением плана их решения); управление инновациями; комплексная оценка финансового состояния организации (Due diligence: комплексное исследование, основанное на всестороннем анализе и экспертной оценке финансового, экономического, юридического состояния организации, в том числе поглощаемой).

2. Консалтинг в области конкурентоспособности: конкурентная оргдиагностика, определение конкурентоспособности, изучение и анализ конъюнктуры отрасли и рынков, позиционирование предприятия с целью приобретения и максимизации устойчивого конкурентного преимущества, разработка долгосрочной стратегии развития предприятия и поэтапных планов ее реализации.
3. Антикризисный консалтинг: антикризисное управление, консалтинг по управлению рисками, риск-менеджмент, разработка деклараций безопасности и анализ рисков; финансовое оздоровление компаний; финансовый консалтинг; финансовый менеджмент; анализ финансово-хозяйственной деятельности; разработка стратегического финансового плана, разработка/внедрение управленческого учета, разработка систем учета прибыльности подразделений, консалтинг в области тарифообразования, разработка комплексных



❖ **Классификатор**, разработанный Экспертно-аналитической и информационно-рейтинговой компанией «ЮНИПРАВЭКС», позволяет структурировать консультационные услуги согласно требованиям законодательства и международного права

Апробация классификатора 2001- 2011 гг.

Рис. 6. Классификатор экспертно-аналитической и информационно-рейтинговой компании «ЮНИПРАВЭКС»

программ по реформированию предприятий с целью входа в режим экономической самостоятельности и безубыточности, консал-

тинг в области финансового управления, постановка системы бюджетирования, бюджетное управление, оценка капитальных затрат,



❖ **Классификатор**, разработанный Экспертно-консультационной компанией «СПЛАН», под эгидой НГПК, позволяет проводить формализованное описание задач управленческого консультирования для различных исследований

Апробация классификатора 2001- 2011 гг.

Рис. 7. Классификатор экспертно-консультационной компании «СПЛАН»

- внутренних и внешних корпоративных ресурсов предприятия, выявление финансовых резервов, снижение себестоимости, увеличение доходов/прибыли; консультационное сопровождение процедур ликвидации и банкротства предприятий, реорганизации предприятий, слияния и поглощения (M&A); налоговое консультирование, оценка налоговой нагрузки при ведении хозяйственной деятельности налогоплательщика, налоговое планирование, определение налоговых рисков при осуществлении сделок и операций, управление издержками, налоговый консалтинг иностранных представительств; консультации по выпуску и обращению ценных бумаг, регистрации выпусков акций.
4. Технологический консалтинг; операционный консалтинг; инженеринговый консалтинг: инженеринг (промышленный и др.), реинжиниринг бизнес-процессов (BPR); консалтинг в области управления проектами, производством, процессное консультирование, планирование и контроль за производством, повышением производительности, построение, автоматизация и совершенствование бизнес-процессов компаний, реорганизация инженерных служб, ресурсный консалтинг: консультирование по управлению распределением материалов и материально-техническому снабжению, регулирование внутреннего распределения материалов; консалтинг в области конструирования и совершенствования продукции; разработка важнейших показателей деятельности предприятия, формирование и консультационное сопровождение системы нормативно-технической документации; оперативные консультационные услуги, разработка учетной политики и внутренних нормативных документов заказчиков.
 5. Энергоаудит, энергоменеджмент, консалтинг по управлению энергетикой, экспертиза и расчет нормативов потерь электроэнергии при ее передаче; работы по промышленной безопасности; консультационные услуги в области геологии, разработки и добычи нефти.
 6. Логистический консалтинг: оптимизация бизнес-процессов, операционная диагностика, управление логистическими процессами в цепочке снабжение – производство – сбыт (склады, перевалка грузов), физическая дистрибуция.
 7. Контроллинг; бизнес-планирование: разработка бизнес-планов и технико-экономических обоснований (ТЭО); консалтинг в области стратегического бизнес-планирования; организация аукционов и конкурсов; консультирование в области управления знаниями, управление в экономике знаний, создание интеллектуальной ценности, основанной на знании, создание структур, аккумулирующих, использующих и распространяющих знания в виде товарной продукции; обучающее консультирование; подготовка системных и бизнес-аналитиков (для предприятий различных форм собственности).
 8. Информационный консалтинг; информационный менеджмент.
 9. Индикативный консалтинг; консультирование по вопросам общего управления качеством (TQM – Total Quality Management – комплексное управление качеством), консалтинговые услуги по разработке и внедрению системы менеджмента качества, консалтинг в области контроля качества, оценка и оптимизация системы управления качеством (ISO/ИСО); экспертное консультирование; административный консалтинг; инновационный консалтинг; прогнозный консалтинг; страховой консалтинг; экологический консалтинг, оценка экологического состояния территорий; дистанционный консалтинг.
 10. Комплексное абонентское консультационное обслуживание клиентов (консалтинг, кадровый консалтинг, бизнес-маркетинг, тренинги, коучинг, консультации в сфере управления интеллектуальной собственностью и нематериальными активами); аутсорсинг консалтинговых бизнес-услуг.

Инвестиционный консалтинг

1. Консалтинговая оценка инвестиционных проектов, их эффективности, проведение комплексной экспертизы проектов; инвестиционный маркетинг; инвестиционный менеджмент.
2. Разработка и анализ инвестиционных проектов: подготовка предварительного заключения по проекту, разработка инвестиционного меморандума, составление инвестиционного бизнес-плана; выработка рекомендаций для принятия решения по осуществлению инвестиционного проекта с целью приобретения предприятия с профильными активами.

3. Сопровождение инвестиционных проектов: разработка методики и технологии оформления деловой документации на земельный участок, описания процесса согласования проекта с муниципальными службами и администрацией субъекта Российской Федерации.
4. Девелопмент: разработка оптимальной концепции использования земельного участка, определение оптимального формата объекта строительства, анализ рынка жилой и коммерческой недвижимости в рамках концепции застройки земельного участка.
5. Консультации по субсидированию: экспертное консультирование предприятий по вопросам республиканских, краевых, областных программ субсидирования части затрат на уплату процентов по кредитам российских кредитных организаций, проведения экспертиз предприятий – соискателей субсидий.
6. Проведение работ по содействию в получении субсидий, субвенций, льгот и других форм государственной поддержки с обязательной экспертизой экономической и бюджетной эффективности предприятий-соискателей.
7. Финансовый консалтинг: финансово-экономический анализ работы предприятия, разработка финансовой стратегии предприятия, построение финансовой модели, отвечающей требованиям инвестиционного проекта, создание моделей финансового планирования и прогнозирования, разработка оптимальных схем финансирования инвестиционных проектов, комплексное экономическое и финансовое консультирование.
8. Внедрение системы финансового планирования и прогнозирования движения денежных средств на предприятии, подготовка предприятий к выпуску облигационного займа.
9. Комплексное обеспечение реализации инвестиционных проектов.
10. Проведение инвестиционных исследований, составление прогнозных сценариев поведения финансово-экономических систем.

ИТ-консалтинг

1. ИТ-консалтинг: разработка, внедрение и сопровождение системного проекта информационной системы, структуры информационного пространства, моделей деловых процедур и документооборота; анализ и выбор программно-технических средств реализации проектов; комплексная автоматизация управления предприятием в сочетании с управленческим консалтингом; консультационная деятельность в области разнопрофильной поддержки автоматизированных систем: профилактических и внеплановых работах, инвентаризации систем; ИТ-консалтинг в области организационных преобразований (в том числе реструктуризации) при внедрении процессов управления; даунсайзинг; автоматизация бухгалтерского учета и внедрение информационных технологий; автоматизация налогового учета на предприятиях; ИТ-консалтинг по формированию системы бюджетного управления и созданию системы финансового планирования и бюджетирования, постановка и автоматизация систем управленческого учета и бюджетирования

2. Экспертное ИТ-консультирование в области выбора и/или разработки, производства, внедрения, сопровождения корпоративных информационных систем (КИС); консультирование в области разработки программного обеспечения (ПО) для различных, областей деятельности и сфер услуг предприятий и организаций из всех отраслей народного хозяйства и секторов экономики: разработка ПО, готового к использованию – разработка системного ПО, инструментальных средств, прикладных программ, разработка индивидуально-го ПО и предоставление услуг в области информатики – модификация и настройка готового ПО применительно к потребностям заказчика при создании информационных систем и сетей; системный анализ и консультирование по выбору готового ПО; предоставление услуг по внедрению и сопровождению ПО; разработка ПО для работы с базами данных, предоставление дополнительных консультационных услуг, связанных с ПО; консультирование внедренческих технологий программных продуктов (ERP-систем для крупных и средних предприятий); ИТ-консалтинг в области внедрения бизнес-приложений, разработка и консультационное сопровождение бизнес-приложений в сферах комплексного управления, маркетинга и продаж, знаний и проектов, имущества и управления; интегрированные консультационные ИТ-услуги по совершенствованию корпоративной системы управления в

- развивающихся холдингах, реинжиниринг ключевых бизнес-процессов, их автоматизация.
3. ИТ-консалтинг в сфере информационных ресурсов; ИТ-консалтинг и внедрение интегрированной системы управления информационно-технологическими ресурсами, консультационная деятельность по созданию и использованию баз данных (БД), баз знаний (БЗ) и информационных ресурсов: проектирование баз данных (разработка концепций, структуры, состава баз данных), формирование и ведение баз данных, в т. ч. сбор данных из одного или более источников, а также ввод, верификация и актуализация данных, администрирование баз данных, в т. ч. обеспечение возможности доступа к базам данных в режиме непосредственного и/или телекоммуникационного доступа, поиск данных, их отбор и сортировку по запросам, представление отобранных данных пользователям, в том числе в режиме непосредственного доступа, создание информационных ресурсов различных уровней (федеральных, ведомственных, корпоративных).
 4. ИТ-консалтинг в сфере аппаратных средств, вычислительной техники: консультирование по типам и конфигурации аппаратных средств, их установке, эксплуатации, модернизации, использованию соответствующего программного обеспечения, анализ информационных потребностей пользователей и подготовка оптимальных решений по созданию информационных систем и сетей; консультационная поддержка тарификационных систем; внедрение и консультационное сопровождение биллинговых систем, разработка ключевых показателей деятельности, постановка системы материального стимулирования, управление издержками, разработка, оптимизация и внедрение организационной структуры и системы управления, разработка стратегии развития компании; сопутствующая системной интеграции консалтинговая деятельность, послеинтеграционное абонентское консультационное обслуживание.
 5. ИТ-консалтинг и ситуационное моделирование для решения задач в области мониторинга данных, анализа тенденций развития ситуации, прогнозирования и моделирования поведения клиентов на стратегическом и оперативном уровнях; консультационное управления клиентской поддержкой — CRM-систем и колл-центров.
 6. Технологический консалтинг; комплексные услуги, основанные на интеграции управленческого и ИТ-консалтинга: бизнес-диагностика во время ИТ-аудита; построение и совершенствование бизнес-процессов на предприятиях; разработка ИТ-стратегии в рамках общих бизнес-тенденций и оптимизация бизнес-процессов заказчика (управление маркетингом, продажами и взаимоотношениями с клиентами, запасами, складами, управление финансами и затратами, производственное планирование) в ходе консультационной программы с применением интеграционного потенциала; ИТ-консалтинг в области оптимизации цепочки поставок и логистических процессов.
 7. Консультационная деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий: разработка и поддержка информационных систем и сетей органов государственного управления всех уровней, диагностических и экспертных систем, систем для научных исследований, систем проектирования и управления, разработка технологических процессов обработки данных, информационное обеспечение, консультации в этих областях, деятельность, связанная с созданием информационных технологий, системной интеграцией, мультимедиа-приложениями, электронной торговлей и маркетингом, офшорным (заказным) программированием.
 8. Консультирование в области обработки данных: все стадии обработки данных, включая подготовку и ввод данных, с применением технического и программного обеспечения потребителя или собственного; консультации по автоматическому переводу; ИТ-консалтинг в области управления информационной безопасностью; предоставление услуг по обеспечению информационной безопасности вычислительных систем и сетей; консалтинг в области информационной безопасности.
 9. Интернет-консалтинг; создание информационных ресурсов для сети Интернет; ИТ-консультирование в сфере интернет-бизнеса и электронной коммерции; кон-

сультирование разработок в области интернет-автоматизации деятельности предприятий и WEB-решений, Web-дизайна; дистанционный ИТ-консалтинг, в том числе с использованием интернет-технологий.

10. «Интеллектуальный ИТ-аутсорсинг» и консультационные решения в сфере электронного бизнеса: эксплуатация компьютерного оборудования; консультационная поддержка электронного бизнеса; анализ текущего состояния бизнес-процессов и возможность их перевода в электронную форму, разработка стратегии электронного бизнеса, стратегии выхода компании в Интернет, проведение анализа тенденций развития систем электронного бизнеса на отраслевых рынках; разработка, внедрение и консультационное сопровождение соответствующих корпоративных информационных систем; комплексное ИТ-обучение и переподготовка с выдачей соответствующих сертификатов.

Муниципальный консалтинг

1. Консультирование по разработке нормативной базы деятельности органов местного самоуправления; правовое обеспечение органов местного самоуправления; консультирование по вопросам соответствия законов органов местного самоуправления субъекта Российской Федерации конституции (уставу) субъекта Российской Федерации, а также толкование конституции (устава) субъекта Российской Федерации.
2. Консультирование в области управления финансами, бюджетно-

го процесса; консультационное сопровождение реформирования отрасли жилищно-коммунального хозяйства; содействие в финансово-экономическом развитии региона.

3. Консультирование в области формирования муниципальной инвестиционной политики.
4. Экспертное консультирование в области создания и реализации целевых программ социально-экономического развития муниципальных образований.
5. Муниципальный консалтинг, направленный на повышение эффективности управления и распоряжения муниципальной собственностью и земельными ресурсами в муниципальном образовании; выработка рекомендаций для органов местного самоуправления по вопросам землепользования.
6. Комплексные услуги, включая аудит муниципальных предприятий и бюджетных учреждений с целью подтверждения достоверности отчетности и выдачи аудиторского заключения, с представлением отчета учредителю и собственнику.
7. Муниципальный консалтинг в области использования природных ресурсов региона, анализ эффективности производственной деятельности в рамках требований действующего природоохранного законодательства с целью минимизации затрат, связанных с управлением экологической безопасностью производства.
8. Консультирование процесса создания и эксплуатации муниципальных информационных систем.
9. Анализ организации деятельности на муниципальных предприятиях.

10. Консультирование в сфере управления и стратегического планирования в муниципальных образованиях.

Социальный консалтинг

1. Социальный консалтинг в области формирования социальной политики, государственно-частного партнерства.
2. Экспертное консультирование в области создания и реализации целевых программ социальной направленности, социально-культурной сферы.
3. Социальный консалтинг, направленный на повышение эффективности управления органов социальной сферы, выработка рекомендаций, составление прогнозных сценариев развития социальных страт.
4. Консультирование по разработке нормативной базы и юридическое сопровождение органов социальной сферы.
5. Консультирование в сфере управления и стратегического планирования в социальных учреждениях; анализ организации деятельности в социальных учреждениях.
6. Консультирование процесса создания и эксплуатации информационных систем в социальной сфере.
7. Консультационное сопровождение всех видов социальных услуг, в т. ч. комплекса социальных услуг: социально-правовых, социально-экономических, медико-социальных, социально-бытовых, социально-культурных.
8. Комплексные услуги социального консалтинга, включая социальный аудит органов социальной сферы с представлением аналитического отчета; услуги профконсультантов.

9. Проведение консультаций и предоставление услуг социального характера беженцам при стихийных бедствиях и/или возникновении других непредвиденных обстоятельств, вынуждающих граждан покинуть свои жилища.
10. Услуги, направленные на оказание социальной помощи детям, престарелым и особым категориям лиц с ограниченными возможностями ухода за собой.

Молодежный консалтинг

1. Молодежный консалтинг, направленный на повышение эффективности управления органов по делам молодежи, выработку рекомендаций, составление прогнозных сценариев развития современных трендов в молодежной среде.
2. Консультирование процесса создания и эксплуатации информационных систем, основанных на информации «О молодежи» и «Для молодежи»; информационно-консультационное обеспечение молодежи.
3. Консультирование в области создания и реализации федеральных, муниципальных и др. целевых программ для молодежи (пакет сопровождающей документации: концепция, сметно-финансовые расчеты, законопроект, экспертные заключения; содержание программы – паспорт, основания для разработки, основные направления, срок реализации, программные мероприятия, целевые показатели, ожидаемые конечные результаты, объемы и источники финансирования, система контроля за исполнением программы, характеристика проблемы, цели и задачи, информационное и технологическое обеспечение, механизм реализации, оценка ожидаемой эффективности).
4. Информационно-аналитическое обеспечение органов по делам молодежи.
5. Консультирование по разработке нормативной базы и юридическое сопровождение органов по делам молодежи.
6. Экспертное консультирование и выработка рекомендаций по стратегическим вопросам государственной молодежной политики на основе прикладных исследований.
7. Молодежный консалтинг в области содействия обеспечению экономической самостоятельности молодых граждан и реализации их права на труд, участие в программах молодежного предпринимательства, государственной поддержки молодых семей.
8. Комплексное консультирование молодежных организаций, молодежных общественных объединений.
9. Молодежный политический консалтинг.
10. Консультирование в области международных молодежных программ и проектов.

Кадровый менеджмент

1. Комплексная кадровая комплектация; оперативный поиск персонала, отбор кандидатов (соискателей) и распределение по рабочим местам; кадровый консалтинг; кадровый аудит – анализ кадрового потенциала предприятия; контролинг персонала; кадровый менеджмент; долгосрочное планирование численности персонала; отраслевой рекрутмент.
2. Оперативный и квалифицированный поиск/подбор персонала высшего (Executive Search/Headhunting) и среднего звена.
3. Разработка и внедрение программ мотивации, мотивационных систем (МВО, системы грейдов, нематериальной мотивации), определение/оценка компетенций (управленческих и др.), личностных и профессиональных характеристик руководителей и линейного персонала, составление обзоров зарплат для различных должностей (Salary surveys).
4. Аутсорсинг (Outsourcing) кадровых услуг; услуги, в том числе «сезонные», по найму временной рабочей силы: обеспечение на подрядной основе предприятий наемной рабочей силой, преимущественно для выполнения временной работы; услуги по лизингу (аренде) временных работников; аутстаффинг (Out staffing) – вывод персонала за штат.
5. Повышение результативности работы персонала (Human Performance Improvement); разработка и внедрение систем управления эффективностью персонала и их элементов; составление должностных инструкций; разработка системы и внедрение основ корпоративной культуры.
6. Система стратегического менеджмента; отраслевое обучение новым профессиям с последующим трудоустройством; адаптация персонала.
7. Личностная и профессиональная оценка персонала (ассесмент/Assessment), психологическая диагностика состояния личностных и профессиональных качеств, профессиональное и психо-

- логическое тестирование персонала, составление профилиграмм; отбор и тестирование претендентов на получение работы; проверка рекомендаций; аттестация персонала.
8. Трудоустройство сокращаемого персонала предприятия-заказчика (аутплейсмент/Outplacement), психологическая и другие виды помощи в дальнейшем трудоустройстве уволенных работников.
 9. Поиск/подбор специалистов со знанием иностранных языков; поиск/подбор опытного персонала для работы в элитных семьях.
 10. Консультации по трудовому законодательству (для корпоративных клиентов), «карьерное» консультирование.

Тренинги

1. Программы по развитию навыков продаж и обслуживания клиентов, разработка стандартов продаж и обслуживания, включая подготовку и проведение тренингов для front-персонала, продавцов, продавцов-консультантов и менеджеров по продажам.
2. Программы по развитию лидерства и компетенций руководителей, бизнес-тренинги для руководителей (развитие лидерского потенциала, личной эффективности, креативного мышления, формирование навыков оперативного управления, создание системы управления внутрикорпоративными коммуникациями, а также управления конфликтами, кризисными и рисковыми ситуациями, повышение эффективности работы персонала в экстремальных и форс-мажорных обстоятельствах, разработка ролевых моделей лидерства).
3. Командообразование, внедрение и реализация программ тим-билдинга (Exclusive teambuilding).
4. Программы повышения личной и профессиональной эффективности, обучающее консультирование, разработка и проведение открытых тренингов (краткосрочных — 1–2 дня; пролонгированных — 3–5 дней), корпоративных и/или индивидуальных тренингов, в том числе бизнес-обучение (обучающие семинары, проблемно-проектные семинары, семинары-тренинги), система модульного обучения, деловые и организационно-деятельностные игры, в т. ч. управленческие деловые игры, сюжетно-ролевые игры для персонала, имитационные деловые игры, инсценированный тренинг, учебно-игровой эксперимент, интерактивные деловые игры, анимационный офисный гольф, упрощенные деловые игры, деловые игры и ролевые упражнения — шутки, самодиагностические процедуры, обучение менеджеров использованию человеческого фактора в бизнесе методом soft-skills («мягкие навыки»).
5. Экспертное консультирование в области HR, предтренинговая бизнес-диагностика, система внедрения эффектов тренинга, посттренинговое сопровождение.
6. Управление компанией, разработка и реализация учебных программ и тренинговых сценариев с учетом типовых и факторных проблем (развитие компетенций, оценка по компетенциям, профилиграммы, командообразование, программы развития для руководства и топ-менеджеров, повышение эффективности продаж и закупок), программы обучения и тренинги для мидл-менеджеров (управление продажами, эффективный менеджмент, управление конфликтами, наставничество).
7. Бизнес-симуляция, фасилитация, проведение тренингов по тайм-менеджменту (ТМ), внедрение тайм-менеджмента на базе Microsoft Outlook и/или другого программного обеспечения, разработка корпоративных ТМ-стандартов, ТМ-диагностика, ТМ-аттестация персонала.
8. Программное обеспечение (ПО) для автоматизации управления человеческим капиталом, мультимедийные программы, видеокурсы, организация дистанционного обучения на базе специализированного ПО, ИТ-решения для кадрового менеджмента, оптимизации HR-процессов, применение зарубежных методик, тренингов мирового класса, интегрированных с лучшим опытом, накопленным в субъектах федерации и адаптированных к российским реальным условиям, трансфер и адаптация тренингов и циклов обучения, посвященных аспектам функционирования предприятий всех форм собственности.
9. Организация по оригинальным сценариям шоу-программ, промоакций и мероприятий «позитивного отдыха» для персонала всех уровней иерархии в компании, включая проведение корпоративных мероприятий (юбилеев, праздников, тематических торжеств, светских раутов, приемов, балов; выездных — познавательных, приключенческих, спортивных) в России и за рубежом, конференц-услуги.

10. Программы по развитию кадрового резерва, кастомизированные программы для бизнес-тренеров и HR-специалистов, интернет-продукты и брокерские услуги для HR и T&D-специалистов, построение системы долгосрочного обучения (для корпоративных университетов), разработка и проведение краткосрочных программ и блитч-курсов для HR-менеджеров, обучение «внутренних» тренеров и бизнес-консультантов, практические тренинговые бизнес-кейсы, программы бенчмаркинга, исследования рынка тренинговых услуг, анализ инвестиционной привлекательности тренинговых компаний и центров обучения учебных заведений.

Коучинг

1. Полный комплекс услуг коучинга: лайф-коучинг, стратегический коучинг, организационный коучинг, личный/индивидуальный коучинг, селф-коучинг, самокоучинг, групповой коучинг, ситуационный коучинг, коактивный коучинг, проектный коучинг, трансформационный коучинг, системный коучинг, креативный коучинг, инновационный коучинг, бизнес-коучинг, корпоративный коучинг, кросс-культурный коучинг, коучинг принятия решений, дианалитический коучинг, экзистенциальный коучинг, тайм-коучинг, коучинг в обучении, интернет-коучинг, телефонный коучинг (заочные телефонные сессии).

2. Лайф-коучинг (Life-коучинг); экспертное консультирование руководителей; повышение личной

эффективности руководителей; персональный коучинг руководителей.

3. Инновационный коучинг; дианалитический коучинг; создание инновационных технологий с целью дальнейшего развития организации.
4. Карьерный коучинг; личный/индивидуальный коучинг; тайм-коучинг; формирование индивидуального стиля управления («личностный коуч-менеджмент»).
5. Корпоративный коучинг; выявление «проблемных зон» (посредством организация «мозгового штурма» и других технологий коучинга).
6. Коактивный коучинг; определение «точек роста» (корпоративных, личностных).
7. Стратегический коучинг; позитивные изменения цикла деятельности организации/предприятия/фирмы посредством активизации внутренних ресурсов и влияния на внешние условия, «корректировка целей».
8. Ситуационный коучинг; коучинг отношений; устранение проблем, связанных с «конфликтом интересов» (в организации, в системе межкорпоративных коммуникаций, в референтной группе).
9. Креативный коучинг; экзистенциальный коучинг; настройка «цветового баланса» при выводе клиен-

та из кризисной ситуации; использование самоиронии и «включение чувства юмора» для построения модели успешного бизнеса; спортивный/«олимпийский» коучинг; коучинг отдыха.

10. Бизнес-коучинг; психологическая поддержка бизнеса; проектный коучинг; PR-коучинг, GR-коучинг, IR-коучинг; дистанционный коучинг; интернет-коучинг; телекоммуникационный коучинг; телефонный коучинг (заочные телефонные сессии).

Маркетинг/Исследования

1. Проведение маркетинговых исследований (по отдельным корпоративным заказам, по отраслям, секторам экономики); оценка распределения долей рынка между предприятиями – конкурентами; исследование и анализ товаров и/или услуг конкурентов; комплексный маркетинг; информационный маркетинг; прогнозный маркетинг; проведение специальных исследований, в т. ч. для определения наилучшего и наиболее эффективного использования земельных участков с представлением концепции застройки.
2. Исследование конъюнктуры рынка: изучение потенциальных возможностей рынка, емкости рынка, приемлемости продукции; исследование целевой аудитории потре-

ОТДЕЛЬНЫЕ КЛАССИФИКАЦИОННЫЕ ГРУППИРОВКИ ТРЕБУЮТ СУЩЕСТВЕННОЙ ДОРАБОТКИ ДЛЯ СООТВЕТСТВИЯ ВИДАМ КОНСУЛЬТАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

бителей; исследование потребительских мотиваций, покупательских привычек и потребительского поведения, связанных со сбытом продукции в целях продвижения товара и разработки новых видов продукции, включая статистический анализ результатов.

3. Анализ эффективности рекламы, разработка рекламной и/или PR-стратегии с целью содействия сбыту; послепродажное сопровождение.
4. Консультирование по вопросам разработки концепций новых товаров или услуг.
5. Анализ сегментов рынка и позиционирование товаров и услуг; территориальный маркетинг; агромаркетинг; международный маркетинг.
6. Анализ, консультирование и разработка рекомендаций по ценообразованию.
7. Экспертное консультирование и разработка рекомендаций по сбыту продукции, консультационное сопровождение маркетинговых планов реализации товаров и услуг; маркетинговый консалтинг: консультирование по вопросам маркетинговых стратегий, сегментирования и позиционирования; инновационный маркетинг.
8. Директ-маркетинг (direct-marketing), BTL, TTL-программы (совмещение традиционных видов рекламы и BTL-продвижения); event-marketing – мероприятия для повышения объема продаж или ознакомления с новым продуктом; sales-promotion – демонстрация товара и поощрение за покупку; трейд-маркетинг – поощрение дистрибуторов и конечных продавцов, digital marketing – продвиже-



Рис. 8. Гармонизация «Классификатора консалтинга» с российскими и международными классификационными системами

ние с использованием цифровых технологий; consumer promotion; mystery shopping.

9. Изучение общественного мнения по политическим, экономическим и социальным вопросам и статистический анализ результатов.
10. Стратегический маркетинг консалтинговых бизнес-услуг: «консалтинг в стиле гольф».

Гармонизация «Классификатора консалтинга»

Как показал сравнительный правовой анализ международного и российского законодательства в области классификации консультационных услуг, на сегодняшний день многие направления деятельности российских консалтинговых организаций выходят за рамки существующих норм международного экономического права. Их спектр, со-

зданный на российской почве, гораздо шире по сравнению с «классическими» зарубежными видами консалтинга, потому что развитие консультационных услуг в Российской Федерации шло, как всегда, «по своему пути», неравномерно и во многом зависело от конкретной экономической ситуации в консультационной среде.

Консультационные услуги в настоящее время представляют собой достаточно многополярный спектр определенных, формулировок, обозначений форм и видов консалтинга. Это относится и к терминологическому ряду, и к попыткам отдельных специалистов и ученых самостоятельно разработать классификацию видов консалтинга, что, в свою очередь, требует гармонизации классификационных систем (рис. 8).

Консалтинг – сравнительно новое явление для российского рынка. Именно поэтому, как показало изучение, в научной среде интерес к нему

достаточно большой. Об этом красноречиво говорит и высокое качество исследований, и значительное число защищенных диссертаций. На государственном уровне консультационная деятельность классифицируется по видам, формам и другим признакам в соответствии с действующими классификационными системами, а именно:

- по видам консультирования – согласно Общероссийскому классификатору видов экономической деятельности (ОКВЭД) ОК 029-2001 (КДЕС Ред. 1) Минэкономразвития России 01.01.2003. Постановление Госстандарта России от 6 ноября 2001 г. № 454-ст;
- по организационно-правовой форме – согласно Общероссийскому классификатору организационно-правовых форм (ОКОПФ) ОК 028-99 Росстат 01.01.2000. Постановление Госстандарта России от 30 марта 1999 г. № 97;
- по форме собственности – согласно Общероссийскому классификатору форм собственности (ОКФС) ОК 027-99 Росстат 01.01.2000. Постановление Госстандарта России от 30 марта 1999 г. № 97;
- по должностям консультантов – согласно Общероссийскому классификатору профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов (ОКПДТР) ОК 016-94 Минздра-

воцразвития России 01.01.1996. Постановление Госстандарта России от 26 декабря 1994 г. № 367;

- по роду занятий в консалтинговом бизнесе – согласно Общероссийскому классификатору занятий (ОКЗ) ОК 010-93 Минздравсоцразвития России 01.01.1995. Постановление Госстандарта России от 30 декабря 1993 г. № 298;
- по правоприменению в консультационной деятельности действующего законодательства – согласно Классификатору правовых актов¹, с учетом корректировки рубрик Общеправового классификатора отраслей законодательства, утвержденного Указом Президента Российской Федерации от 16 декабря 1993 г. № 2171².

На отраслевом уровне в консультационной среде принято использование следующего комплекса классификационных систем, а именно:

- по предмету работы (проектное, процессное консультирование);
- по типу консультирования (экспертное, процессное, обучающее);
- по целям консультирования (локальное, многоцелевое, комплексное);
- по результату для подрядчика (консультанта);
- по задачам (оперативное, стратегическое, организационное);

- по профессиональной специализации консультантов (узкие специалисты, многопрофильные);
- по способу консультирования (консультирование через рефлексию, через обучение персонала, путем взаимобучения, экспертное консультирование);
- по длительности проведения консультационных работ (краткосрочное, среднесрочное, долгосрочное);
- по периодичности консультационного обслуживания (разовое, периодическое, абонентское);
- по охвату (масштабу) проблем клиента (комплексное консультирование, целевое консультирование, ассоциативное консультирование);
- по отношению к выполнению заказа (внешние, внутренние) и др.

Признаки классификации консалтинговой деятельности подробно описаны в книге С. Г. Шевченко «В ЗОНЕ ТУРБУЛЕНТНОСТИ. Российские консультационные компании в условиях глобального кризиса»³.

Глубоко проработана данная проблема и в книге Н. И. Плотникова «КОНСУЛЬТАНТ. Учебное пособие Сибирской школы консультантов»⁴.

Консультационная деятельность в системе «консультант (подрядчик) – клиент (заказчик)», то есть «консультант клиентских отношений» класси-

¹ См.: Указ Президента Российской Федерации «О Классификаторе правовых актов» от 15 марта 2000 г. № 511 (с изменениями, внесенными: указами Президента РФ от 5 октября 2002 года № 1129, от 28 июня 2005 года № 736).

² См.: Собрание актов Президента и Правительства Российской Федерации, 1993, № 51, ст. 4936; Собрание законодательства Российской Федерации, 1997, № 1, ст. 119).

³ Шевченко С. Г. В ЗОНЕ ТУРБУЛЕНТНОСТИ. Российские консультационные компании в условиях глобального кризиса. – М.: Ваш полиграфический партнер, 2010. – 192 с. Автор – руководитель компании «СПЛАН», Международный сертифицированный консультант по управлению (ICMCI), работает в консалтинге более 20 лет. Книга представляет собой анализ современного состояния рынка консультационных услуг в России. Автор размышляет о том, как изменился отечественный консалтинг в период кризиса, как можно построить эффективную деятельность консультационных фирм в новых условиях, каковы современные подходы к маркетингу консультационных услуг.

⁴ Плотников Н. И. «КОНСУЛЬТАНТ. Учебное пособие Сибирской школы консультантов». – М.: ЗАО «ИНТЕЛБУК», 2007. – 592 с. Автор – генеральный директор ЗАО Исследовательский проектный центр «Авиаменеджер», руководитель Некоммерческого партнерства профессиональных консультантов «КОНСАЛТИНГ СИБИРИ» (г. Новосибирск). Книга посвящена исследованию консалтинга. Целью книги является исследование феномена консалтинга и составление теоретического описания как самостоятельного предмета и научной дисциплины. При этом решаются следующие задачи: исследовательский поиск и составление новой теоретической формы описания профессии и содержания консалтинга; определение таксономии видовой классификации услуг, консалтинга и управленческого классифицирования; разработка и практическое применение образовательной программы подготовки профессиональных консультантов по управлению.

фицируется экспертно-аналитической и информационно-рейтинговой компанией «ЮНИПРАВЭКС» следующим образом:

- по типу «консультант клиентских отношений» (рекомендации по конкретным изменениям, решение проблем, новые методы, разработка новых ценностных ориентаций);
- по результату для заказчика (нормативное, ценностное, проблемное);
- по масштабу заказчика (предприятия: малые, средние, крупные);
- по форме собственности заказчика (государственная, муниципальная, собственность политических общественных объединений, собственность иностранных юридических лиц и т. д. – согласно Общероссийскому классификатору форм собственности (ОКФС));
- по организационно-правовой форме заказчика (государственные корпорации, финансово-промышленные группы, открытые акционерные общества, унитарные предприятия, крестьянские (фермерские) хозяйства, фонды и пр. – согласно Общероссийскому классификатору организационно-правовых форм (ОКОПФ));
- по отраслевому признаку клиентов (табл. 2):
 - промышленный сектор экономики (производство товарной продукции);
 - сектор услуг (непроизводственная сфера).

В условиях процесса вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО) «на приемлемых для нас условиях»⁵ у российского консалтингового бизнеса имеются все предпосылки для цивилизованного вхож-

РОССИЙСКИМ КОНСАЛТИНГОВЫМ ОРГАНИЗАЦИЯМ В СВОЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЦЕЛЕСООБРАЗНО РУКОВОДСТВОВАТЬСЯ ОКЭВД.

дения в мировое экономическое пространство. В рамках ВТО услуги классифицируются на основе Классификационного перечня секторов услуг:

1. Деловые услуги.
2. Услуги в области связи.
3. Строительные и инжиниринговые услуги.
4. Дистрибуторские услуги (включая оптовую и розничную торговлю).
5. Услуги в области образования.
6. Услуги в области защиты окружающей среды.
7. Финансовые (страховые, банковские) услуги.
8. Услуги в области здравоохранения и социального обеспечения.
9. Туризм и путешествия.
10. Услуги по организации досуга, культурных и спортивных мероприятий.
11. Транспортные услуги.
12. Прочие услуги.

Эта классификация определена Генеральным соглашением по торговле и услугам (ГАТС) [General Agreement on Trade in Services (GATS)]. Каждый из перечисленных секторов делится на подсекторы. Действие ГАТС распространяется практически на все виды услуг, кроме услуг, предоставление которых составляет исключительное право государства. Вместе с тем, несмотря на то, что ГАТС – это базовый международный договор, на основе

которого осуществляется правовое регулирование внешней торговли услугами, само определение термина «услуга» в ГАТС не содержится.

В этой связи российским консалтинговым организациям в своей повседневной практической деятельности целесообразно руководствоваться Общероссийским классификатором видов экономической деятельности (ОКВЭД), который входит в состав Единой системы классификации и кодирования технико-экономической и социальной информации (ЕСКК) Российской Федерации. ОКВЭД разработан Министерством экономического развития и торговли Российской Федерации, Центром по экономическим классификациям, принят и введен в действие Постановлением Госстандарта России от 6 ноября 2001 г. № 454-ст. (дата введения – 1 января 2003 года). ОКВЭД заменил Общесоюзный классификатор отраслей народного хозяйства (ОКОНХ) и Общероссийский классификатор видов экономической деятельности, продукции и услуг (ОКДП).

ОКВЭД построен на основе гармонизации с официальной версией на русском языке Статистической классификации видов экономической деятельности в Европейском экономическом сообществе (КДЕС Ред. 1) [Statistical classification of economic activities in the European Community

⁵ Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации. – 2001. – 3 апреля.

Таблица 2. Классификация клиентов по отраслям экономики с функциональным распределением по органам исполнительной власти Российской Федерации

Министерство финансов Российской Федерации	Промышленность строительных материалов
Финансово-банковский сектор экономики (в общей постановке)	Стекольная и фарфоро-фаянсовая промышленности
Финансовая деятельность	Легкая промышленность
Банковская деятельность	Меховая промышленность
Аудиторская деятельность	Индустрия моды. Индустрия красоты
Федеральная служба страхового надзора	Радиоэлектронная промышленность
Страховая деятельность (в общей постановке)	Техническое регулирование и метрология
Субъекты страхового дела (страховые организации)	Фармацевтическая промышленность
Министерство экономического развития Российской Федерации	Медицинская промышленность
Инвестиционная деятельность (в общей постановке)	Биотехнологическая промышленность
Межгосударственные целевые программы	Автомобильная промышленность
Федеральные целевые программы	Судостроительная промышленность
Ведомственные целевые программы	Электронная промышленность
Региональные целевые программы	Промышленность средств связи
Инвестиционный сектор экономики	Радиопромышленность
Предпринимательская деятельность (в общей постановке)	Полиграфическая промышленность
Крупный бизнес (в общей постановке)	Торговля (оптовая, розничная, торговые сети, ретейл)
Средний бизнес (в общей постановке)	Внешняя торговля (внешнеэкономические объединения)
Малый бизнес (в общей постановке)	Предприятия авиационно-космического комплекса
Ремонт автотранспортных средств, мотоциклов	Оборонно-промышленный комплекс
Ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования	Промышленность обычных вооружений
Оценочная деятельность	Промышленность боеприпасов и специальной химии
Кадастровая деятельность	Народно-художественные промыслы
Строительство	Гостиничный бизнес
Операции с недвижимым имуществом	Ресторанный бизнес
Аренда и предоставление услуг	Обрабатывающие производства
Особые экономические зоны на территории РФ	Министерство транспорта Российской Федерации, Федеральная служба по надзору в сфере транспорта (включая Ространснадзор, Росавиация, Росавтодор, Росжелдор, Росморречфлот)
Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) (за исключением внешней торговли)	Транспорт (в общей постановке)
Министерство энергетики Российской Федерации	Воздушный транспорт (гражданская авиация)
Топливо-энергетический комплекс (в общей постановке)	Морской транспорт (включая морские рыбные порты)
Производство, передача и распределение электроэнергии	Внутренний водный [речной] транспорт
Энергетика (электроэнергетика, теплоэнергетика и др.)	Спортивные суда
Нефтедобывающая промышленность	Железнодорожный транспорт
Нефтеперерабатывающая промышленность	Автомобильный транспорт
Газовая промышленность	Городской электрический транспорт (включая метрополитен)
Угольная промышленность	Промышленный транспорт
Сланцевая и торфяная промышленности	Дорожное хозяйство
Магистральные трубопроводы нефти и газа	Геодезия и картография
Нефтехимическая промышленность	Трубопроводы
Добыча полезных ископаемых	Логистика, доставка и хранение грузов, склады
Министерство промышленности и торговли Российской Федерации (включая Росстандарт)	Министерство связи и массовых коммуникаций Российской Федерации (включая Роскомнадзор, Роспечать, Россвязь)
Авиационная промышленность	Связь (в общей постановке)
Металлургическая промышленность	Информационные технологии
Черная и цветная металлургия	Телекоммуникации
Химический комплекс (Химическая промышленность)	Интернет-бизнес
Машиностроение	Компьютерная деятельность (ПО, БД, сервис)
Металлообработка	Обработка персональных данных
Целлюлозно-бумажная промышленность	Электросвязь
Лесопромышленный комплекс (лесная промышленность)	Почтовая связь (почтовые службы, курьерские услуги и др.)
Деревообрабатывающая промышленность	Массовые коммуникации
Мебельная промышленность	

Таблица 2. Продолжение

Средства массовой информации (в т. ч. электронные)	Министерство образования и науки Российской Федерации
Печать	Учебные заведения (в общей постановке)
Издательства	Высшие учебные заведения, являющиеся бюджетными образовательными учреждениями
Полиграфическая деятельность	Созданные государственными академиями наук высшие учебные заведения
Министерство сельского хозяйства Российской Федерации	Научные учреждения (в общей постановке)
Агропромышленный комплекс (в общей постановке)	Бюджетные научные учреждения
Сельское хозяйство	Созданные государственными академиями наук научные учреждения
Животноводство	Инновационно-активные компании
Ветеринария	Высокотехнологичные предприятия
Растениеводство, карантин растений	Венчурные компании и фонды
Мелиорация земель	Государственные научные центры
Плодородие почв	Наукограды
Пищевая и перерабатывающая промышленность	Министерство культуры Российской Федерации (включая Росархив)
Алкогольная промышленность	Учреждения культуры
Табачная промышленность	Индустрия развлечений и досуга. Шоу-бизнес
Промышленное рыболовство (аквакультура). Рыболовство	Драгоценные камни. Ювелирные изделия. Антиквариат
Министерство регионального развития Российской Федерации	Министерство здравоохранения и социального развития Российской Федерации
Муниципальные образования (в общей постановке)	Медицинские учреждения
Муниципальные образования (в том числе районов Крайнего Севера и Арктики)	Социальные услуги (в общей постановке)
Жилищно-коммунальное хозяйство	Социальные программы
Министерство природных ресурсов и экологии Российской Федерации	Государственные учреждения
Экология (в общей постановке)	Государственные корпорации
Промышленная безопасность	Государственные компании
Министерство спорта, туризма и молодежной политики Российской Федерации	Общественные и некоммерческие организации, сектор НКО
Спортивные учреждения	Физические лица (по фокус-группам)
Гольф-индустрия (гольф включен в программу Олимпиады-2016)	
Туристический бизнес	

(NACE Rev. 1)] путем сохранения в ОКВЭД из КДЕС Ред. 1 кодов (до четырех знаков включительно) и наименований соответствующих позиций без изменения объемов понятий. Особенности, отражающие потребности российской экономики по детализации видов деятельности, учитываются в группировках ОКВЭД с пяти- и шестизначными кодами. ОКВЭД предназначен для классификации и кодирования видов экономической деятельности и информации о них. В ОКВЭД использованы иерархический метод классификации и последовательный метод кодирования. В консультационной деятельности ОКВЭД используется при решении следующих основных задач, связанных с:

- классификацией и кодированием видов консультационной деятельности, заявляемых хозяйствующими субъектами при регистрации;
- определением основного и других фактически осуществляемых видов консультационной деятельности хозяйствующих субъектов;
- разработкой нормативных правовых актов, касающихся государственного регулирования отдельных видов консультационной деятельности;
- осуществлением государственного статистического наблюдения по видам деятельности за развитием экономических процессов;
- кодированием информации о видах экономической деятельности в информационных системах и ресур-

сах, едином государственном регистре предприятий и организаций, других информационных регистрах;

- обеспечением потребностей органов государственной власти и управления в информации о видах консультационной и другой экономической деятельности при решении аналитических задач;
- подготовкой статистической информации для сопоставлений на международном уровне.

Объектами классификации в ОКВЭД являются виды экономической деятельности, в том числе все основные виды консультационных услуг. В соответствии с международной практикой в ОКВЭД не учитываются такие классификационные признаки,

Заявка подписчика на журнал «Промышленный маркетинг»

Для оформления подписки заполните заявку подписчика, оплатите прилагаемый счет и отправьте заявку по факсу в редакцию по тел. (495) 723-39-49

(наименование организации) _____
 (вид деятельности) _____
 Юридический адрес: _____
 Почтовый (фактический) адрес: _____
 ИНН _____ КПП _____
 (тел / факс с кодом) _____ (факс) _____ (e-mail) _____
 (контактное лицо) _____ (должность) _____

Укажите, с какого месяца вы желаете оформить подписку

январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	год
												2012
												2013

Счет на предоплату за 6 месяцев

Поставщик	ООО «Центр деловой информации», ИНН 7718806209 КПП 771801001 Р/с 4070 2810 2004 8100 0050 ОАО «УРАЛСИБ» г. Москва К/с 3010 1810 1000 0000 0787 БИК 044525787
------------------	---

СЧЕТ № ПМ-2012/01-03

Плательщик: Грузоотправитель:		Всего
Дата и способ отправки Квитанция/Накладная	Отметка об оплате	Шифр

Предмет счета	Количество	Цена	Сумма
За подписку на журнал «Промышленный маркетинг» на 6 месяцев (№№ ... за 2012 год)	3	1100-00	3300-00
Всего к оплате: Три тысячи триста рублей 00 коп.			НДС – 10%
В т. ч. НДС (10%): 300,00 руб.			ВСЕГО К ОПЛАТЕ 3300-00

При оплате счета в назначении платежа просьба указать: адрес доставки журнала, телефон (с кодом города), Ф.И.О. контактного лица.

При оплате счета доверенными лицами или другими организациями просьба указать в основании платежа, за кого производится оплата, и уведомлять письменным сообщением.

Информация по доставке:

1. Отправка экземпляров Изданий производится не позднее 7 (семи) дней с даты выпуска номера Издания. Отправка уже вышедших номеров Изданий в течение 10 (десяти) дней с момента оплаты Подписчиком за вышедшие номера, но не позднее месячного срока.

В связи с производственной необходимостью (обработка почтовых банделетов в узле связи) сроки отправки могут быть продлены на срок не более 7 (семи) дней.

2. Рекламации (Претензии) по доставке Изданий принимаются Подписчиком с момента нарушения сроков поставки Издания (указанных в п.1) в течение трех месяцев. При отсутствии рекламаций (претензий) в течение указанного срока Издатель считает свои обязательства исполненными в полном объеме.

Оплата данного счета-оферты (ст. 432 ГК РФ) свидетельствует о заключении сделки купли-продажи в письменной форме (п. 3 ст. 343 и п. 5 ст. 438 ГК РФ).

Генеральный директор



Handwritten signature of V. I. Korchagin

Корчагин В. И.

При подписке на год скидка 5%!

Счет на предоплату за 12 месяцев

Поставщик	ООО «Центр деловой информации», ИНН 7718806209 КПП 771801001 Р/с 4070 2810 2004 8100 0050 ОАО «УРАЛСИБ» г. Москва К/с 3010 1810 1000 0000 0787 БИК 044525787
------------------	---

СЧЕТ № ПМ-2012/01-06

Плательщик: Грузоотправитель:		Всего
Дата и способ отправки Квитанция/Накладная	Отметка об оплате	Шифр

Предмет счета	Количество	Цена	Сумма
За подписку на журнал «Промышленный маркетинг» на 12 месяцев (№№ ... за 2012 год)	6	1100-00	6600-00
Всего к оплате: Шесть тысяч двести семьдесят рублей 00 коп.			Стоимость с учетом скидки 5%
В т. ч. НДС (10%): 570,00 руб.			в т. ч. НДС – 10% 570-00
			ВСЕГО К ОПЛАТЕ 6270-00

При оплате счета в назначении платежа просьба указать: адрес доставки журнала, телефон (с кодом города), Ф.И.О. контактного лица.

При оплате счета доверенными лицами или другими организациями просьба указать в основании платежа, за кого производится оплата, и уведомлять письменным сообщением.

Информация по доставке:

1. Отправка экземпляров Изданий производится не позднее 7 (семи) дней с даты выпуска номера Издания. Отправка уже вышедших номеров Изданий в течение 10 (десяти) дней с момента оплаты Подписчиком за вышедшие номера, но не позднее месячного срока.

В связи с производственной необходимостью (обработка почтовых банделетов в узле связи) сроки отправки могут быть продлены на срок не более 7 (семи) дней.

2. Рекламации (Претензии) по доставке Изданий принимаются Подписчиком с момента нарушения сроков поставки Издания (указанных в п.1) в течение трех месяцев. При отсутствии рекламаций (претензий) в течение указанного срока Издатель считает свои обязательства исполненными в полном объеме.

Оплата данного счета-оферты (ст. 432 ГК РФ) свидетельствует о заключении сделки купли-продажи в письменной форме (п. 3 ст. 343 и п. 5 ст. 438 ГК РФ).

Генеральный директор



Handwritten signature of V. I. Korchagin

Корчагин В. И.