Обмен опытом

КАК ПРИВЛЕЧЬ ГОСПОДДЕРЖКУ

На днях представители Курского Облпотребсоюза во главе с председателем Совета В.Е. Пасечко вновь побывали в Орле для изучения опыта коллег. Основным вопросом, интересовавшим соседей, была работа орловцев по привлечению грантов из федеральной и областной казны.

В составе курской делегации были руководитель учетно-контрольно-аналитического блока М.С. Емельянова, зам руководителя, главный бухгалтер Е.М. Рыженкова, начальник отдела информационных технологий А.В. Снычёв.

Председатель Совета Орловского ОПС Виктор Найденов рассказал коллегам о работе по созданию сельскохозяйственных кооперативов, начатой в районных потребительских обществах еще в 2005 году. «Эта работа дала возможность входить в государственные программы поддержки сельхозтоваропроизводителей и получить с 2006 по 2016 г. грантов на сумму 44,2 миллиона рублей», – отметил Виктор Николаевич.

Государство, выделяя деньги таким образом, эффективно достигает поставленной цели – на селе активизируется реальное производство, создаются дополнительные рабочие места. К примеру, в Малоархангельске, год назад, около 4 миллионов рублей выигранного кооператорами гранта использовали для приобретения оборудования мясного цеха. Результатом модернизации основного производства стало увеличение ассортимента выпускаемых колбас, ветчин, полуфабрикатов. В свою очередь это позволило больше закупать мяса у жителей района.

Вложенные казной средства вызвали цепную реакцию, способствующую экономическому развитию района. Так же и с другими грантополучателями области. Колпнянские и глазуновские кооператоры вложились в реконструкцию овощехранилища. Еще одним востребованным направлением для использования средств грантов стало приобретение автотранспорта. Уже в 2016 году новые машины для обеспечения товарами жителей сельской местности и ведения заготовительной деятельности приобрели болховские, покровские, кромские, должанские, мценские кооператоры.

Примечательно, что работа по привлечению средств грантов с самого начала строилась на четком понимании перспектив. Дело в том, что в регионе реализуется государственная программа «Развитие приоритетных подотраслей агропромышленного комплекса Орловской области на 2014–2020 годы». Курским коллегам, рассчитывающим на аналогичную региональную программу, было интересно узнать, все тонкости участия в подобном партнерстве с государством.

Начальник финансового отдела Л.В. Дорохова рассказала, что в Орловской области гранты предоставляются на строительство, реконструкцию, модернизацию сельскохозяйственных производственных объектов. Господдержку также можно получить на приобретение и монтаж оборудования и техники, оснащение лабораторий производственного контроля качества и безопасности выпускаемой продукции и проведения государственной ветеринарно-санитарной экспертизы.

«К участникам конкурса предъявляется ряд требований. В частности, сельскохозяйственные потребительские кооперативы должны быть зарегистрированы на территории Орловской области. Обязательное условие – наличие бизнес-плана, который предусматривает увеличение объема одного или нескольких видов сельскохозяйственной продукции, – отметила Дорохова.

Предоставляя казенные средства, государство стимулирует участников программы к софинансированию – кооперативы обязаны оплачивать не менее 40% от стоимости каждого наименования приобретений, указанных в плане расходов. Еще одно обязательное требование – создание новых рабочих мест, что для села особенно важно.

Курских коллег снабдили наработанными орловскими кооператорами документами – уставами, бизнес-планами, региональной программой.

Также гости побывали на Межрайонной оптовой базе. Было намечено дальнейшее сотрудничество.

ИСКУССТВО ВОЗМОЖНОГО

Такое определение обычно относят к дипломатии, однако в торговле умение вести переговоры тоже сродни искусству. И его можно оттачивать, нарабатывая мастерство. 8-9 ноября специалисты Орловского Облпотребсоюза приняли участие в тренинге Игоря Рызова «Мастер переговоров».

Тренинг по времени оказался приурочен к предстоящей переговорной сессии по заключению договоров на 2017 год. Таким образом, навыки, основанные на современных научных методиках, очень скоро пригодятся. Занятия проходили в форме свободного общения всех участников, так же практиковалась работа в группах. Акцент был сделан на отработку нахождения компромиссных решений.

«Переговорная кампания в 2015 и 2016 году велась на основе получения максимальных преференций от поставщиков в рамках действующего законодательства. При этом мы нередко вели переговоры лоб в лоб, заявляли сразу желаемые позиции и стояли на своем, не всегда добиваясь успеха», – анализирует участник тренинга главный категорийный менеджер Ирина Роговая. Получив новые навыки на тренинге, она отмечает что, понимая интересы контрагента, можно найти больше способов для убеждения и в конечном итоге добиться взаимоприемлемых решений.

Надо отметить, что представители Орловского Облпотребсоюза в переговорной работе, мягко говоря, не новички. Совсем недавно процесс централизации закупок потребовал интенсивнейшей переговорной компании, в ходе которых из тысячи с лишним поставщиков кооператоры выбрали всего сотню наиболее эффективных партнеров. По оценкам Центросоюза России, орловские кооператоры вышли на лидерские позиции по стране по уровню централизации закупок – 75%. Во многом, благодаря успешной переговорной компании.

Председатель правления Орловского ОПС Наталья Мерцалова отмечает, что экономический эффект от переговорной компании, проведенной в прошлые годы составил порядка 30 млн рублей, сложившихся благодаря более выгодным условиям отсрочки платежей, возврата товаров и т.д.

«С каждым поставщиком были встречи, обсуждались условия, поэтому на прошедшем семинаре нам было интересно сопоставить свой наработанный опыт с научными рекомендациями. Нас учили, чуть ли не дипломатии. В жизни, кажется, все проще – главное установить нормальный человеческий контакт. На семинаре давались технологии – как надо», – говорит Мерцалова.

Ученикам, поднаторевшим в практике, пришлось конспектировать «формулы» о том, что ведение переговоров необходимо строить с определения стратегии и выработки тактики. Продуманная стратегия переговорного процесса и его планирование позволят достичь результатов даже в сложных условиях.

Участники тренинга отрабатывали навыки построения дорожной карты переговорного процесса и формирования модели «Многогранника интересов». Они позволяют найти не только взаимно приемлемые решения, но и простроить долгосрочные партнерские отношения.

Категорийный менеджер Юлия Тихомирова отмечает еще одну – психологическую сторону переговорного процесса, грамотно использовать которую помог тренинг. «Мы научились управлять уровнем напряженности за столом переговоров, эмоциональным состоянием своим и своего оппонента, бороться и отстаивать свои интересы, сохраняя при этом отношения. Овладели техниками, которые помогут достигать своих целей в переговорах с самыми “хищными” оппонентами», подчеркивает Тихомирова.

Отметим, что аудитория слушателей была разнообразной: руководители компаний, менеджеры по продажам, маркетологи, пиар специалисты, что позволило обмениваться опытом различных направлений деятельности и обзавестись новыми контактами.

ОРЛОВЦЫ СТАЛИ УЧАСТНИКАМИ РЕВОЛЮЦИИ НА ВЫСТАВКЕ «ПИР»

В конце октября в столичном выставочном центре «Крокус Экспо» прошла 19-я Международная выставка «PIR Expo 2016». В этом году организаторы значительно изменили содержание выставочных программ, предложив всем гостям лозунг «Стань участником революции!» Эффектный маркетинговый ход стал оболочкой для реальных потребностей экономики, где в отрасли общественного питания даже в Москве сегодня делается ставка не на семгу и пармезан, а на доступные продукты. О том, какие революционные идеи могут взять на вооружение кулинары из глубинки, рассказала посетившая выставку начальник отдела общественного питания Орловского ОПС Елена Власова.

«Нашей целью было познакомится с работой шеф поваров Москвы и других регионов, узнать новинки приготовления блюд. Попутно было интересно посмотреть посуду, текстиль, отметить все, что может пригодиться в нашей дальнейшей работе», – рассказывает Елена Александровна. По ее мнению, в нынешнем году выставка «ПИР» выглядела скромнее предыдущих, тем не менее, представлено было более сотни новинок, а общее число компаний-участников приближалось к шестистам. Было к чему присмотреться.

На выставке царила оживленная атмосфера, в воздухе витал аромат свежей выпечки и специй. Гости не только смогли увидеть, как творят кулинарные шедевры, но и попробовать их на вкус. Здесь ежегодно собираются рестораторы, кондитеры, повара – все, кто хочет быть в курсе последних тенденций ресторанного бизнеса и актуальных трендов кулинарии. Выставка демонстрирует новинки оборудования, оснащения предприятий общепита, знакомит с производителями, поставщиками. Представляет наиболее интересные проекты в сфере услуг для ресторанов и кафе.

Пожалуй, самое интересное на подобных мероприятиях – это мастер-классы от признанных профессионалов. Площадки «ПИРа» давали возможность присмотреться технике работы при изготовлении самых разных блюд: от пиццы, – до изысканных десертов от шеф-поваров из Италии и Франции. Орловцы Елена Власова и заведующий кафе «Белая крепость» Даниил Данилов посетили мастер класс Яны Першиковой – шеф-повара известной российской сети ресторанов. Выбрали потому, что там показывалось, как можно оригинально работать с наиболее доступными продуктами.

На мастер-классе было представлено приготовление блюд из говядины, причем из таких частей, которые более доступны по цене – лопатки и даже диафрагмы. «В московских ресторанах в связи с высокими ценами на сырье сегодня используются эти части в приготовлении блюд. Правильно приготовив маринад, можно получить вкусное, сочное кулинарное изделие. Важно правильно использовать маринад. Он тоже был несложный – соль, перец, имбирь, сок лимона, лайма, мята», – рассказывает Елена Александровна.

Еще одной площадкой для обучения стало соревнование шефповаров из нескольких городов. И пусть там не делились секретами приготовления, для опытного взгляда многое становилось понятно без дополнительных пояснений.

«Там так же работали с доступными продуктами, например, палтус, кижуч вместо семги. Подача была оригинальная, один из поваров подавал блюда на специально обработанном спиле бревна», – делится впечатлениями Власова. Она так же отмечает, что для гарнировки широко использовались соусы, зелень, сушеные маслины. Мелко нарубленные и выложенные на тарелку полосой они выглядят очень необычно.

«Для придания цвета муссам, соусам широко использовалась краснокочанная капуста – достаточно известный продукт для нашего региона. Ее засушивают, потом используют в приготовлении пюре, соусов. В зависимости от консистенции, цвет меняется от розового – до насыщенно бордового», – делится наблюдениями Власова.

Кроме того, орловцы посетили выставки оборудования, где заинтересовались пароконвектоматами. Представители поставщика демонстрировали, что можно приготовить, объясняли правила работы техники, показывали разные режимы использования.

Полученными впечатлениями и приобретенными в общении с мэтрами кулинарии навыками участники выставки теперь готовы делиться со своими коллегами – кооператорами.

ТЕХНОЛОГИИ ТРЕБУЮТ ОСВОЕНИЯ

Еще одна учебная площадка, которую орловцы используют регулярно – ежегодный семинар «Отраслевые дни 1С-Рарус». Служба поддержки этой компьютерной технологии совместно с Центросоюзом России провели очередной семинар в конце октября. Для изучения предлагалась тема, затрагивающая сегодня интересы всех предприятий потребкооперации – подготовка к работе по новому федеральному закону №54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием электронных средств платежа. Уже в начале ноября, посетившие семинар специалисты поделились новыми знаниями с коллегами.

На семинаре так же разбирались актуальные вопросы работы с ЕГАИС. «Компании разработчики кассового оборудования рассказывали о своих решениях, а операторы фискальных данных «Такском» и «Платформа О-Ф-Д» провели презентацию своих услуг и разъяснили схему взаимодействия с ФНС при новом порядке применения ККТ», – рассказывает специалист по внедрению Казенков Алексей. Примечательно, что вопросам подготовки кадров в данной сфере районные потребительские общества уделяют все больше внимания. Так, Новодеревеньковское райпо направило для обучения на семинаре А.В. Толмачева.

Не обошли стороной тему по электронному документообороту в Облпотребсоюзах. Компании 1С-Сеть и СКБ Контур реализуют совместный проект, в котором уже участвуют некоторые областные потребительские общества. Для орловцев это направление работы не ново – электронный документооборот с поставщиками используется в ОПО «Союз Орловщины» уже более полутора лет.

По словам участников семинара, часть вопросов организаторы посвятили технической части программы «1С-Рарус: Торговый комплекс. Продовольственные товары.» Здесь были отмечены новшества, подробно разбиралось, как с ними работать. Также рассматривался вопрос работы с ЕГАИС в ТКПТ. Разработчики 1С-Рарус в своем программном продукте реализовали весь необходимый функционал для работы с ЕГАИС: приемка товара, возвраты, постановка на баланс, списание, перемещение и инвентаризация.

На это следует обратить особое внимание: инвентаризация в ЕГАИС (т.е. приведение остатков в ЕГАИС в соответствие с фактическими) должна быть сделана во всех магазинах и объектах общественного питания, торгующими алкогольной продукцией, до 1 января 2017 г. «Хочу обратить внимание, что данные, передаваемые в ЕГАИС и алкогольной декларации должны быть одинаковые. Конечно в 1С-Рарус сделать это не просто, но сделать можно, и специалисты Облпотребсоюза готовы оказать поддержку по решению данного вопроса», – говорит Алексей.

Обо всех возможных вариантах приведения остатков в ЕГАИС в соответствие с фактическими в Облпотребсоюзе рассказали IT специалистам районных потребительских обществ на отдельных семинарах. Один из них был проведен с руководителями торговой отрасли и отрасли общественного питания, другой с главными бухгалтерами и специалистами, ответственными за работу с ЕГАИС системы потребительской кооперации Орловского Облпотребсоюза.

В общем обучение прошло около 130 человек.

На подготовку к новшествам федерального законодательства осталось около месяца. Уже с 1 января 2017 года в ЕГАИС необходимо ежедневно отражать все продажи алкогольной продукции в магазинах и предприятиях общепита.

Подготовил Сергей НИКИТИН

Контактный телефон: 8(4862) 73-44-65
e-mail: opo.coop@gmail.com