



ПРАВОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ БУДУЩЕГО
Информационно-правовое обеспечение

КНИГА ПРОДАЖ



Введение	3	4.2. Версия с распределенным размещением данных	75
1. О компании «Гарант».....	4	5. Обзор конкурентов и рекомендации по противодействию.....	89
2. Информационно-правовое обеспечение ГАРАНТ.....	6	5.1. Конкурентные преимущества.....	90
2.1. ИПО ГАРАНТ – уверенность в каждом решении.....	7	5.2. Как работать с пользователями конкурентов.....	101
2.2. ГАРАНТ-LEGALTECH – автоматизация правовых задач.....	12	6. Работа сотрудника сбытового подразделения.....	103
2.3 Информационный банк системы ГАРАНТ.....	17	6.1. Этапы работы с клиентом.....	109
2.3.1. Виды информации в системе ГАРАНТ.....	19	6.1.1. Нулевой этап деловых переговоров. Подготовка к звонку.....	110
2.4. Информационные блоки системы ГАРАНТ.....	28	6.1.2. Первый этап деловых переговоров. Как сделать так, чтобы клиент не повесил трубку.....	116
2.4.1. Судебная практика в системе ГАРАНТ.....	28	6.1.3. Второй этап деловых переговоров. Выявление потребностей	119
2.4.2. Консультационные материалы в системе ГАРАНТ.....	32	6.1.4. Третий этап деловых переговоров. Презентация, аргументация	124
2.4.3. Распределение блоков по профессиональным категориям клиентов.....	40	6.1.5. Четвертый этап деловых переговоров. Работа с возражениями	130
3. Основные принципы ценовой политики компании «Гарант».....	45	6.1.6. Пятый этап деловых переговоров. Завершение сделки.....	136
3.1. Расчет стоимости комплекта.....	47	6.2. Главные принципы при обсуждении цены.....	139
3.2. Многопользовательские версии	48	6.3. Работа с клиентом, который пока не готов к сотрудничеству.....	140
3.2.1. Сетевые версии.....	48		
3.2.2. Многопользовательские Интернет-версии.....	48		
3.2.3. Характеристики версий системы ГАРАНТ.....	49		
3.2.4. Инtranет-версия.....	51		
3.3. Специальные комплекты	52		
3.3.1. Профессиональные комплекты.....	54		
3.3.2 Состав комплектов профессиональной линейки.....	55		
4. Основные возможности системы ГАРАНТ.....	62		
4.1. Интернет-версия.....	63		

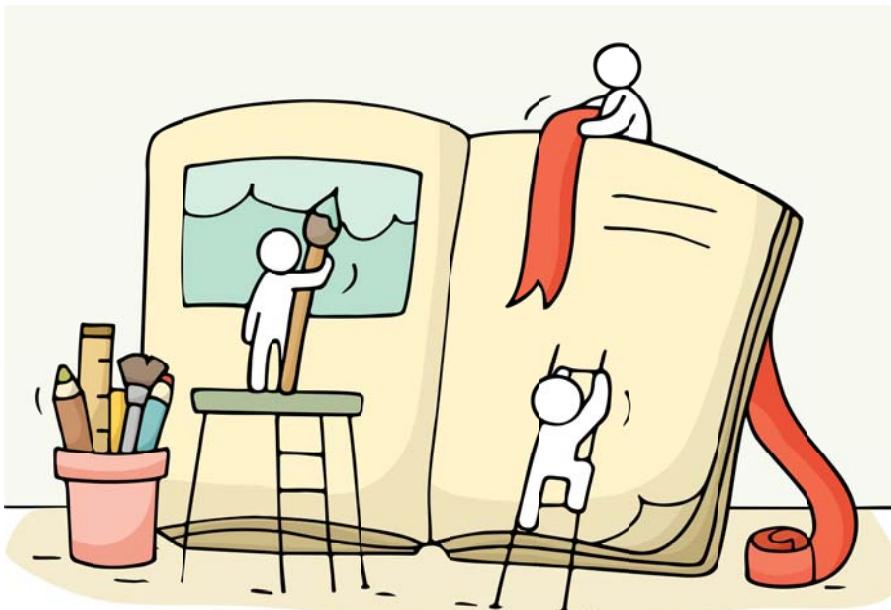
Введение

Перед вами материал, в котором собраны корпоративные знания о компании «Гарант», ее продуктах и услугах. В этом документе вы найдете всю необходимую для успешной работы информацию. Книга продаж пригодится не только новым, но и опытным сотрудникам. Используйте ее, чтобы быстро освоиться на рабочем месте, глубже узнать ГАРАНТ и найти ответ на свой вопрос. Книга продаж поможет вам систематизировать знания о ГАРАНТЕ, успешно продвигать преимущества продукта, эффективно выполнять поставленные задачи и достигать высоких показателей в работе.

Книга продаж состоит из 6 ключевых разделов:

- 1** Информация о компании «Гарант»;
- 2** Описание компонентов информационно-правового обеспечения ГАРАНТ;
- 3** Особенности ценовой и продуктовой политики;
- 4** Возможности и приемы работы с интернет- и десктоп-версиями системы ГАРАНТ;
- 5** Обзор конкурентов и рекомендации по противодействию;
- 6** Алгоритмы работы сотрудника сбытового подразделения.

Книга продаж – это практическое пособие для сотрудников, средство управленческого контроля и эффективный инструмент для сбыта. Вы можете быть уверены в достоверности материалов Книги, так как они не только тщательно составляются, но и регулярно актуализируются. Большой коллектив авторов работает над наполнением и улучшением текстов, чтобы у вас под рукой всегда был надежный источник информации о ГАРАНТЕ.



1. О компании «Гарант»

Миссия компании «Гарант» – оказание комплексной профессиональной правовой поддержки с помощью современных информационных технологий.

Компания «Гарант» – одна из ведущих информационных компаний России. Она является разработчиком информационно-правового обеспечения ГАРАНТ, которое включает справочную правовую систему ГАРАНТ и широкий комплекс инструментов для работы с правовой информацией.

История компании началась в 1990 году с технологии гипертекста. До ГАРАНТа она не использовалась ни в одной справочной правовой системе. Новинка имела успех, так как возможность многоуровневых подсказок и взаимосвязанных текстов существенно облегчает работу с правовой информацией и помогает быстрее принимать решения. ГАРАНТ продолжал развиваться и совершенствоваться, предлагая пользователям все больше и больше возможностей. Каждый год появляются и совершенствуются продукты и услуги, что позволяет уверенно удерживать позиции лидера в сфере информационно-правового обеспечения.

Сегодня информационно-правовое обеспечение является важной профессиональной составляющей работы бухгалтера, юриста, кадровика или руководителя. ГАРАНТ широко распространен среди пользователей и является известным и востребованным продуктом. Обслуживание ведется на всей территории РФ через официальных представителей компании. Партнеры используют высокие стандарты качества и предоставляют первоклассный сервис и профессиональную поддержку пользователей. Более 9 000 высококвали-



фицированных специалистов в 500 городах России обеспечивают клиентов комплексной информационно-правовой поддержкой.

На протяжении 29 лет компания «Гарант» помогает пользователям принимать верные решения, предоставляя комплексную профессиональную правовую поддержку. Сегодня при помощи ИПО ГАРАНТ свои задачи решают сотни тысяч специалистов по всей стране. За счет мощных поисковых инструментов, перспективных технологий и инновационных разработок мы предоставляем актуальную информацию и возможности для ее в секторонного анализа. Мы постоянно совершенствуем продукты и услуги, а также создаем новые для того, чтобы все, кому необходима правовая информация, могли быстро и точно находить ее.

Вклад компании «Гарант» в развитие правового общества России и повышение правовой культуры граждан высоко оценивается экспертами и пользователями. Патенты, сертификаты и премии являются тому подтверждением.

В 2019 году компания «Гарант» получила сертификат «Инновация года». Эксперты, проводившие сертификацию, определили, что компания «Гарант» осуществляет активную разработку и внедрение инновационных подходов в области информационно-правового обеспечения и развития справочной правовой системы, проводит спланированную работу по инновационному менеджменту и имеет высококвалифицированный персонал для дальнейшего инновационного развития. Присвоенный статус зарегистрирован в рамках систем сертификации Росстандарта, наша компания включена в реестр системы добровольной сертификации «Инновация года» с выдачей сертификата и специального знака соответствия.

ГАРАНТ – победитель многочисленных конкурсов, обладатель патентов и сертификатов, подтверждающих высокий уровень технологии, информации и сервиса.



Победитель Ежегодной национальной премии
в области делового имиджа,
репутации и доверия
«КОМПАНИЯ №1» - 2014



Победитель Национальной премии
в области бизнеса «Компания года 2011»
в номинации «IT-компания года»



Сертификат
Microsoft
«Certified for
Windows 8»



Microsoft
«Certified for
Windows 7»



Патент на изобретение
справочной правовой системы
хранения и поиска данных



Патент
на изобретение правовой
«машины времени»



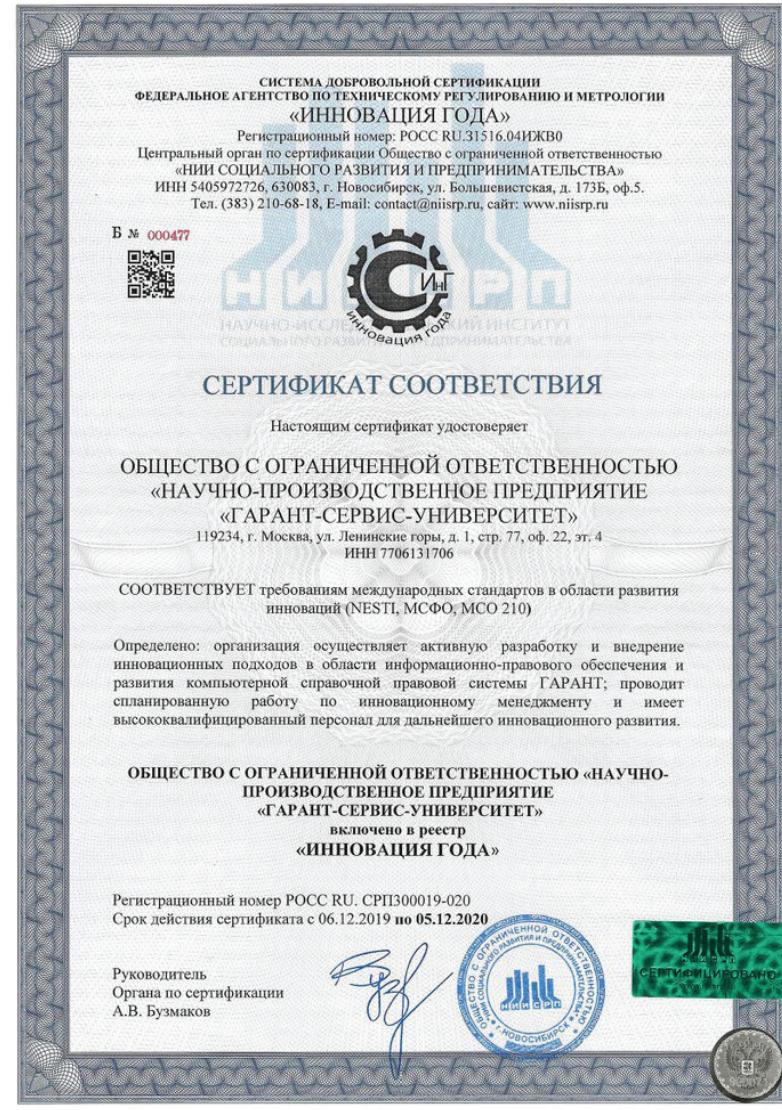
Свидетельство
о государственной регистрации
базы данных



на общеизвестный
товарный знак

О компании «Гарант»

УВЕРЕННОСТЬ В КАЖДОМ РЕШЕНИИ.



Для служебного пользования

2. Информационно-правовое обеспечение ГАРАНТ

ГАРАНТ-LegalTech – автоматизация правовых задач: создание, согласование, размещение и поиск внутренних документов; проверка контрагентов; поиск тендеров, анализ судебной практики; управление интеллектуальной собственностью.

Система ГАРАНТ – ежедневно обновляемый банк правовой информации с возможностями быстрого и точного поиска, комплексного анализа правовой ситуации и контроля изменений в законодательстве.

Электронные услуги – электронная подпись, электронный документооборот, электронная отчетность.

Печатные издания – правовая аналитика, полезная информация о важнейших изменениях законодательства, рекомендации по различным правовым вопросам.



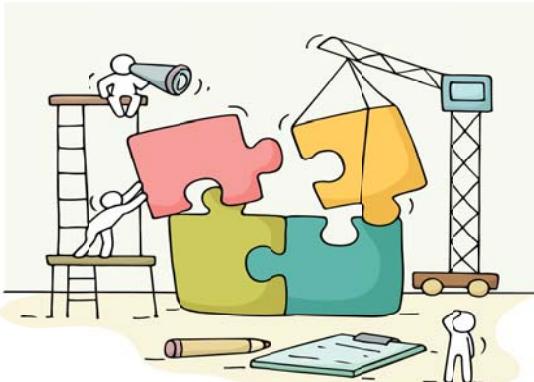
Профессиональное развитие – посещение или просмотр в записи онлайн-семинаров от авторитетных лекторов, участие в программах повышения квалификации и профессиональной переподготовки.

Помощь экспертов – правовая поддержка от экспертов высокой квалификации по вашей правовой проблеме, доступ к Базе знаний Правового консалтинга, розыск документа по запросу.

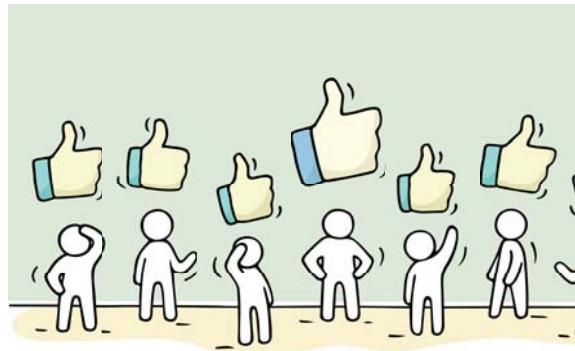
Индивидуальные правовые новости – оперативная информация по нововведениям законодательства в вашей профессиональной деятельности.

Безупречный сервис – персональный менеджер для вашей организации, помочь в решении технических вопросов и консультации по эффективной работе с ИПО ГАРАНТ.

2.1. ИПО ГАРАНТ — уверенность в каждом решении

Компонент ИПО	Что это такое?	Преимущества пользователя
Система ГАРАНТ 	<p>Ежедневно обновляемый банк правовой информации с возможностями быстрого и точного поиска, комплексного анализа правовой ситуации и контроля изменений в законодательстве в режиме онлайн.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Интернет-версия – работает в браузере в любое время и с любого устройства ● Версия системы ГАРАНТ с распределенным размещением данных - представляет собой локальную или сетевую версию системы ГАРАНТ с возможностью авторизованного доступа к Интернет-версии системы ГАРАНТ. 	<p>Каждый специалист, работающий с системой ГАРАНТ, обладает необходимой информацией для принятия верного решения.</p> <p>Работа с правовой информацией возможна в любом месте и в любое время.</p> <p>Реализованные современные технологии позволяют быстро и просто находить ответы на интересующие правовые вопросы.</p>

Компонент ИПО



Безупречный сервис

Что это такое?

Пользователи ИПО ГАРАНТ всегда могут получить помощь и поддержку:

- Персональный менеджер
- Устное и письменное обращение на Горячую линию
- Поиск документов по запросам клиента
- Быстрое обучение работе с системой ГАРАНТ
- Техническая поддержка

Преимущества пользователя

Пользователь ИПО ГАРАНТ всегда в курсе новых важных событий в законодательстве и новинок системы. Он легко может освоить работу с системой ГАРАНТ с помощью интерактивного обучающего курса и подтвердить свои знания, пройдя дистанционный тест. Если у клиента остались вопросы по работе с системой, или он не нашел нужного документа в своем комплекте, он может обратиться на Горячую линию по телефону или через онлайн-чат, и ему обязательно оперативно помогут.



Экспертная поддержка

Устные и письменные заключения экспертов компании «Гарант» по правовой ситуации клиента, а также База знаний готовых ответов Службы Правового консалтинга.

- Горячая линия
- Советы экспертов. Проверки, налоги, право
- Правовой консалтинг. Премиум

- Оперативный отклик при обращении на устную линию консультаций – ответ в течение часа.
- Индивидуальный подход. Команда экспертов компании «Гарант» будет искать решение вопроса пользователя с учетом всех индивидуальных особенностей организации и проводимой проверки.
- Высококвалифицированные специалисты готовят устные и письменные ответы.
- Федеральный контроль качества услуги.

Компонент ИПО



LegalTech

Что это такое?

Автоматизация правовых задач организации: создание, согласование, размещение и поиск внутренних документов; проверка контрагентов; контроль тендеров; управление портфелем интеллектуальной собственности.

- Аналитическая система «Сутяжник»
- Конструктор правовых документов
- Экспресс Проверка контрагентов
- Экспресс Тендер
- Экспресс Согласование
- Гарант Диск
- Гарант Коннект
- Онлайн Патент Стандарт
- Интернет-семинары

Преимущества пользователя

- Мобильность. В сервисы можно заходить из любой точки мира и с любого устройства, подключенного к интернету.
- Ускорение рабочих процессов. Сокращается время выполнения определенных задач, повышается производительность организации.
- Все в одном месте. Доступ ко всем сервисам всегда под рукой – в ГАРАНТЕ.
- Все в одном счете. Не нужно оформлять несколько счетов с разными контрагентами, чтобы получить несколько разных сервисов.



Правовые новости

Оперативная информация по нововведениям в сфере деятельности клиента.

- Индивидуальная рассылка новостей ПРАЙМ
- Рассылка «Выбор главного редактора»
- Новости в профессиональном меню
- Правовой портал www.garant.ru

Благодаря информативным рассылкам и новостям пользователь ИПО ГАРАНТ всегда в курсе всех изменений, происходящих в интересующей его профессиональной области.

Для всех специалистов на портале ГАРАНТ.РУ представлены новости федерального и регионального законодательства, аналитические статьи и интервью по актуальным вопросам права, мнения экспертов, аудио- и видеоматериалы.

Компонент ИПО

Что это такое?

Преимущества пользователя



Печатные издания

Пользователи ИПО ГАРАНТ имеют возможность ежемесячно получать профессиональное издание: журнал «Законодательство» с авторитетной правовой аналитикой, а также газету «Вести ГАРАНТа».

Журнал «Законодательство» представлен в удобном формате и отличном полиграфическом исполнении. Многоэтапный контроль публикуемых материалов гарантирует надежность и достоверность информации, которая изложена в доступной интересной форме.

Ежемесячное издание «Вести Гаранта» кратко и емко информирует о важнейших изменениях в законодательстве, интересной судебной практике, рассказывает о новинках в области информационно-правового обеспечения, учит эффективным приемам работы с правовой информацией.



Профессиональное развитие

Пользователь практически из любой точки страны может стать участником семинара по новшествам и актуальным проблемам законодательства. Для этого нужно посетить специально оборудованный зал официального партнера компании «Гарант» в своем регионе, либо посмотреть запись интересующего семинара.

Повысить свой профессиональный уровень пользователь может пройдя программу переподготовки с получением свидетельства установленного образца.

Пользователи ИПО ГАРАНТ имеют возможность получить новые знания и консультации от лучших лекторов, ведущих специалистов в своей области. Среди лекторов Р. С. Бевзенко, В. В. Витрянский, О. А. Шаркаев, Т. Н. Трефилова и многие другие. Можно не только прослушать интересную информацию, но и получить исчерпывающий ответ на интересующий вопрос напрямую от лектора.

Компонент ИПО	Что это такое?	Преимущества пользователя
Электронные услуги 	<p>Электронная подпись, электронная отчетность, электронный документооборот счетов-фактур и первичных документов для бухгалтера. Регистрация ККТ и передача фискальных данных в ФНС для предприятий торговли.</p>	<p>Электронные услуги от «ГАРАНТ Электронный экспресс» помогут избавиться от бумажных носителей, организовать документооборот с применением электронной подписи, сократить сроки делопроизводства, повысить производительность компании и уменьшить финансовые затраты.</p>

Более подробную информацию об услугах и продуктах компании «Гарант» смотрите в специальном разделе GarNET: <http://info.garant.ru/ipo/>

2.2 ГАРАНТ-LegalTech - автоматизация правовых задач

Девять сервисов LegalTech помогают автоматизировать следующие правовые задачи: создание, согласование, размещение и поиск внутренних документов; проверка контрагентов; контроль тендеров; анализ судебной практики; формирование и управление портфелем товарных знаков и патентов.

Пакеты сервисов ГАРАНТ-LegalTech

Малый пакет – позволяет включать один любой сервис на выбор;

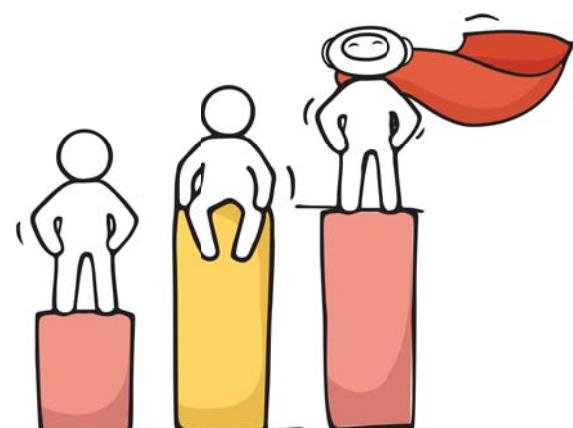
Средний пакет – позволяет включать четыре любых сервиса на выбор;

Большой пакет – включает все девять сервисов LegalTech.

Стоимость пакетов фиксирована и представлена в действующих ценовых листах.

1. АНАЛИТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА «СУТЯЖНИК»

Описание: позволяет на основании загруженного текста автоматически подобрать судебную практику, соответствующую ситуации, описанной в документе, а также построить список применимых законодательных норм.



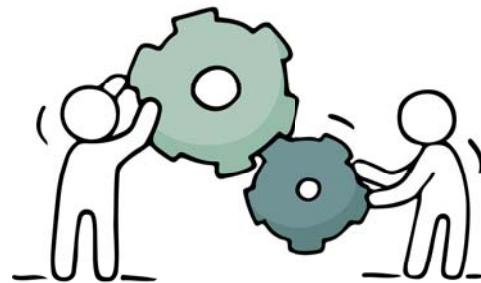
ПРЕИМУЩЕСТВА

- Экономия времени и сил
Благодаря возможности обработки больших данных (технология Big DATA) от ввода запроса до получения результата в системе «Сутяжник» проходят доли секунды. Это позволяет рутинную неправовую работу юриста выполнить в автоматическом режиме и сэкономить массу времени для решения других, более важных и интересных задач.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Основная целевая аудитория «Сутяжника» – юристы мелких, средних и крупных предприятий, адвокаты, работники судов. Все, кто сталкивается в своей деятельности с судебными процессами, с обработкой претензий, составлением исковых заявлений, интересованы в автоматизации части своей работы.

2. КОНСТРУКТОР ПРАВОВЫХ ДОКУМЕНТОВ



Описание: интерактивный конструктор правовых документов, который позволяет быстро и просто составить юридически грамотный документ по одной из 400 наиболее актуальных форм. Для наиболее популярных форм доступно автозаполнение реквизитов и автозаполнение числовых значений при помощи калькуляторов ГАРАНТа.

ПРЕИМУЩЕСТВА

- Экономия времени на подготовку документа;
- Уверенность в актуальности и грамотности формы документа

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Юристы, адвокаты, руководители, бухгалтеры, физические лица

3. ЭКСПРЕСС ПРОВЕРКА КОНТРАГЕНТОВ



Описание: крупнейшая актуализируемая облачная база данных о юридических лицах и индивидуальных предпринимателях с гибкими инструментами поиска и функцией «Бизнес на контроле», автоматически информирующей об определенных изменениях в юридическом статусе поставленного на контроль контрагента.

ПРЕИМУЩЕСТВА

- Экономия времени при требуемой ФНС проверке контрагентов за счет автоматически высчитываемого индекса должной осмотрительности;
- Получение важной информации о компании: о ее связях, участиях в закупках, нахождении в спец списках, исполнительном производстве.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Юристы, бухгалтеры, руководители большинства предприятий.

4. ЭКСПРЕСС ТЕНДЕР



Описание: позволяет искать закупки, проводимые по 44-ФЗ и 223-ФЗ, в том числе по вложенной документации, а также организовывать дальнейшую работу по участию в них.

ПРЕИМУЩЕСТВА

- Легкий поиск закупок;
- Увеличение объема найденных закупок за счет «скрытых» закупок благодаря поиску по внутренней документации;
- Быстрый анализ и прогнозирование закупочной деятельности за счет встроенных аналитических инструментов

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Специалисты тендерных отделов, юристы, руководители малых и средних предприятий.

5. ЭКСПРЕСС СОГЛАСОВАНИЕ



Описание: позволяет автоматизировать процесс визирования документов, создать маршрут движения для утверждения документа между подразделениями организации, обмениваться замечаниями, возвращать для доработки и отслеживать, на какой стадии находится согласование отдельного документа.

ПРЕИМУЩЕСТВА

- Ускорение процесса согласования;
- Экономия рабочего времени сотрудников;
- Устранение риска потери документа на каком-то из этапов.

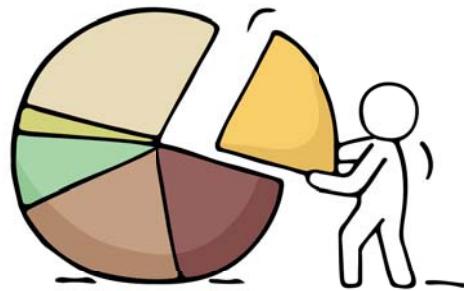
ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Все пользователи.

6. ГАРАНТ ДИСК

Описание: обеспечивает удобный доступ к документам организации прямо в системе ГАРАНТ. Каждый сотрудник сможет найти и скачать нужный внутренний документ.

ПРЕИМУЩЕСТВА



- Удобное использование в интерфейсе системы ГАРАНТ;
- Легкий поиск внутренних документов;
- Исключение возможности потери загруженных документов.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Все пользователи.

7. ГАРАНТ КОННЕКТ

Описание: API к системе ГАРАНТ. Позволяет использовать на своем сайте или ПО возможности системы ГАРАНТ по поиску и обновлению документов для автоматизации рабочих процессов. Автоматически расставляет ссылки на нормативные документы в загруженном тексте.

ПРЕИМУЩЕСТВА



- Всегда актуальные тексты нормативных документов на сайтах компаний или в своем внутреннем ПО и исключение риска применения устаревших норм;
- Автоматизация проставления гиперссылок на нормативные акты внутри текстового материала и повышение скорости его подготовки.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

IT-специалисты, юристы, руководители, компании, имеющие свой сайт или свое ПО для автоматизации, СМИ, издательства, образовательные организации.

8. ОНЛАЙН ПАТЕНТ СТАНДАРТ



Описание: позволяет управлять портфелем товарных знаков и патентов, получать консультации, смотреть вебинары, вести мониторинг и бизнес-разведку интеллектуальной собственности конкурентов.

ПРЕИМУЩЕСТВА

- Полная синхронизация данных: все актуальные базы Роспатента, не доступные в открытых источниках, всегда под рукой;
- Напоминания обо всех важных сроках;
- Обеспечение мгновенной подачи документов из любой точки мира.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Юристы, руководители, подразделения НИОКР, маркетинговые отделы, компании, имеющие свои патенты и товарные знаки или планирующие их создание.

9. ИНТЕРНЕТ-СЕМИНАРЫ



Описание: удобный и быстрый доступ к актуальным записям Всероссийских спутниковых онлайн-семинаров с авторитетными лекторами по правовым вопросам

ПРЕИМУЩЕСТВА

- Повышение профессионального уровня;
- Возможность смотреть семинары в любое удобное время, сразу или по частям.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Любые компании, юристы, адвокаты, бухгалтеры, руководители, кадровики, специалисты по закупкам.

2.3 Информационный банк системы ГАРАНТ

ЧТО ТАКОЕ ДОКУМЕНТ В СИСТЕМЕ ГАРАНТ?

Документ в системе ГАРАНТ – это не просто текст, как, например, в обычном печатном издании. Каждый документ перед тем, как попасть в систему проходит юридическую обработку, благодаря чему пользователь может не просто знакомиться с содержанием, но и осуществлять комплексный анализ этого документа со всем массивом законодательства, получать дополнительную информацию по вопросу и, самое главное, делать это с минимальными затратами времени и сил. Ведь большую часть работы уже проделали за пользователя наши юристы:

- К документу пишется аннотация, благодаря чему наши клиенты могут ознакомиться с кратким содержанием документа в считанные секунды;
- Документ содержит комментарии юристов, предупреждающие пользователя о возможных разнотечениях и опечатках в разных официальных источниках, информирует об изменениях документа и о наличии другой важной информации по вопросу;
- Справка к документу рассказывает пользователю о времени вступления в силу и источнике публикации документа, о документах, которые вносили изменение в данный документ и другую важную информацию;
- Гипертекстовые ссылки облегчат пользователю переход между документами и покажут связи этого документа со всем массивом законодательства;
- Оглавление сделает работу с документом простой и удобной.



ГДЕ МЫ БЕРЕМ ДОКУМЕНТЫ?

В систему попадают документы, полученные из официальных источников:

- официальный интернет-портал правовой информации www.pravo.gov.ru;
- газеты и журналы, осуществляющие официальную публикацию;
- рассылка и официальные сайты органов государственной власти.

КОГДА ДОКУМЕНТ ПОПАДАЕТ В СИСТЕМУ?

Федеральные законы подключаются в систему на следующий день после официальной публикации. Постановления Правительства и Указы Президента попадают в систему через 1-2 дня после опубликования. Остальные документы обрабатываются и подключаются в порядке юридической значимости.



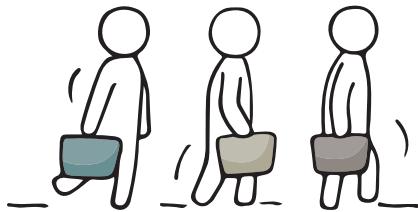
Для служебного пользования



А знаете ли вы, что:

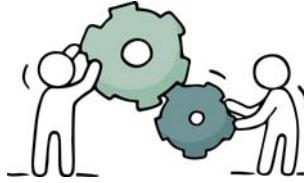
- Документы в системе ГАРАНТ обладают самой высокой среди отечественных правовых систем степенью аутентичности электронных копий оригиналам;
- ГАРАНТ – единственная правовая система, в которой можно получить документы на английском языке. Переводы сделаны сертифицированными переводчиками и доступны в информационном блоке «Legislation of Russia in English».

2.3.1 Виды информации в системе ГАРАНТ

Вид информации	Что это такое	Для чего это клиентам
 Акты органов власти	<p>Официальные документы, выпущенные уполномоченными органами власти в виде законов, положений, правил, постановлений. Документы федерального уровня обязательны для выполнения на всей территории РФ, а регионального уровня – на территории соответствующего региона.</p>	<p>При принятии решения необходимо опираться, прежде всего, на нормативные акты. Все судебные решения и все консультационные материалы обязательно ссылаются на акты органов власти.</p>
 Судебная практика	<p>В системе ГАРАНТ представлены актуальные судебные акты: Конституционного Суда РФ, Верховного Суда РФ, Европейского Суда по правам человека, судов общей юрисдикции, арбитражных судов округов, арбитражных апелляционных судов, мировых судей.</p>	<p>Это важная составляющая нашей правовой системы. Решения судов, принятые на основании актов органов власти, являются ориентиром в применении норм права.</p>
 Международные договоры	<p>Конвенции, декларации, международные пакты, многосторонние и двусторонние договоры России с другими странами, а также документы международных организаций, где Россия является одной из участниц.</p>	<p>Информация нужна тем, кто в своей деятельности связан с представителями других государств (заключение сделок, международные перевозки, использование иностранной рабочей силы и т.п.).</p>

Для служебного пользования

Вид информации	Что это такое	Для чего это клиентам
	Законопроекты, находящиеся на рассмотрении в Государственной думе, а также проекты подзаконных нормативных актов Правительства РФ, Банка России и других министерств и ведомств	Тем, кто считает необходимым думать не только о текущем моменте, но и знать будущие правила игры, необходимо быть в курсе намерений законодателя.
Проекты законов		
	Формы документов (договоры, бланки, доверенности, формы судебных документов, формы бухгалтерской и статистической отчетности), утвержденные государственными органами, формы договоров, составленные юристами компании «Гарант», а также шаблоны форм документов из консультационных материалов (книги, статьи СМИ).	Всегда иметь под рукой деловые бумаги, необходимые на все случаи жизни, без труда подготовить договор, должностную инструкцию, доверенность или бухгалтерскую отчетность — эта информация будет полезна любому специалисту.
Формы документов		
	Постоянно актуализируемые, обновляемые консультационные материалы. Приведены решения практических ситуаций, снабженные ссылками на позицию органов власти и судебную практику. Некоторые материалы выполнены в интерактивной технологии.	Позволяет пользователям с минимальными затратами времени находить нужное решение и актуальные ответы на свои вопросы. Широкий охват тематик делает энциклопедии необходимыми каждому специалисту.
Энциклопедии		

Вид информации	Что это такое	Для чего это клиентам
 Библиотеки консультаций	<p>Это пополняемые консультационные блоки. В них содержатся комментарии к основополагающим документам по всем разделам российского законодательства, статьи и вопросы-ответы из профессиональных СМИ, профессиональные книги, примеры бухгалтерских проводок.</p>	<p>Материалы разъясняют положения нормативных актов, делают их проще для понимания, раскрывают подводные камни по их применению.</p>
 Отраслевая информация и нормативно-техническая документация	<p>Включена полная техническая информация по строительству, топливно-энергетическому комплексу, автомобильной и пищевой промышленности, а также официальная информация о лекарственных средствах, фирмах-производителях лекарственных препаратов, медицинских терминах.</p>	<p>Это очень важная информация для специалистов, работающих в соответствующих отраслях.</p>
 Законодательство стран ЕАЭС	<p>Кодексы и законы Республики Беларусь, постановления Национального собрания, Совета Министров Республики Беларусь, постановления Пленума Верховного Суда и другие.</p>	<p>Одним из наиболее активных экономических партнеров России является Республика Беларусь. Это создает потребность в правовой поддержке коммерческих инициатив, осуществляющихся на межгосударственном уровне. Данную задачу решает информационный блок «Законодательство Республики Беларусь».</p>

Консультационные материалы в системе ГАРАНТ

ЭНЦИКЛОПЕДИИ РЕШЕНИЙ		
Энциклопедия решений. Налоги и взносы  0,5	Энциклопедия решений. Трудовые отношения, кадры  0,5	Энциклопедия решений. Хозяйственные ситуации  0,5
Энциклопедия решений. Госсектор: учет, отчетность, финконтроль  0,5	Энциклопедия решений. Проверки организаций и предпринимателей  0,5	Энциклопедия решений. Госзакупки  0,5
Энциклопедия решений. Договоры и иные сделки  0,5	Энциклопедия решений. Корпоративное право  0,5	

ЭНЦИКЛОПЕДИИ			
Энциклопедия судебной практики. Правовые позиции судов  0,5	Энциклопедия. Законодательство в схемах  0,5	Энциклопедия. Формы правовых документов  0,5	Большая домашняя правовая энциклопедия

БИБЛИОТЕКИ КОНСУЛЬТАЦИЙ			
Библиотека консультаций. Бухгалтерия предприятия  0,5	Библиотека консультаций. Бюджетные организации  0,5	Библиотека консультаций. Кадры  0,5	Большая библиотека юриста  1
Большая библиотека бухгалтера и кадрового работника  1	Толковый словарь «Бизнес и право»  0,5	Библиотека научных публикаций	

ПРАВОВАЯ ПОДДЕРЖКА			
Правовой консалтинг. Премиум	Советы экспертов. Проверки, налоги право		

Нормативные акты и судебная практика в системе ГАРАНТ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО		
Законодательство России  0,5	Отраслевое законодательство России  1	Международное право  0,5
Проекты актов органов власти  0,5	Решения Федеральной антимонопольной службы и территориальных органов  1	ГАРАНТ-ИнФарм  1
Справочник нормативно-технической документации по строительству  1	ГОСТы России  1	Архивы ГАРАНТа. Россия

РЕГИОНАЛЬНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО	
Законодательство региона  0,5	Избранные регионы: законодательство  3

СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА		
Практика высших судебных органов  1	Практика арбитражных судов округов  1	Практика арбитражных апелляционных судов округов  1
Практика судов общей юрисдикции  1	Онлайн-архивы судебных решений	Арбитражная практика округа  1

Судебная практика: приложение к консультационным блокам

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО СТРАН ЕАЭС	
Законодательство Республики Беларусь  1	

СИСТЕМА ГАРАНТ НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ	
Legislation of Russia in English	

 **БОЛЬШОЙ БЛОК**  **МАЛЫЙ БЛОК**

Блок	Описание	Виды информации
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО		
Законодательство России МАЛЫЙ	Основной информационный банк – документы, регулирующие вопросы федерального ведения и совместного ведения РФ и субъектов РФ.	<ul style="list-style-type: none"> • Акты органов власти • Судебная практика • Формы документов • Международные договоры • Путеводители • Налоговый и производственный календари • Бизнес-справки
Архивы ГАРАНТа. Россия НУЛЕВОЙ	Узковедомственные отраслевые документы, редкие нормативные акты, организационные и индивидуальные нормативные акты. Предоставляется без дополнительной оплаты в составе любого комплекта.	<ul style="list-style-type: none"> • Акты органов власти • Формы документов
Отраслевое законодательство России БОЛЬШОЙ	Блок содержит акты органов власти, унифицированные формы документов, международные договоры по всем отраслям права: таможня, банковское дело, землепользование и т.д.	<ul style="list-style-type: none"> • Акты органов власти • Судебная практика • Формы документов • Международные договоры • Налоговый и производственный календари • Бизнес-справки

Блок	Описание	Виды информации
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО		
Международное право <small>МАЛЫЙ</small>	Международные договоры, соглашения, резолюции, конвенции, международные экономические споры, документы СНГ, принятые с момента его создания.	<ul style="list-style-type: none"> Международные договоры Акты органов власти Судебная практика Формы документов Бизнес-справки
Проекты актов органов власти <small>МАЛЫЙ</small>	Проекты федеральных законов, готовящихся к рассмотрению Государственной Думой РФ. Кроме того, в блоке содержатся проекты подзаконных актов министерств и ведомств.	<ul style="list-style-type: none"> Проекты законов Акты органов власти Судебная практика (Верховный суд) Формы документов Бизнес-справки
ГАРАНТ-ИнФарм <small>БОЛЬШОЙ</small>	ГАРАНТ-ИнФарм содержит нормативные документы, по медицинской и фармацевтической деятельности, аналитические и практические материалы по юридическому обеспечению медицинской, трудовой и финансово-хозяйственной деятельности лечебно-профилактических учреждений, учетные и отчетные формы отраслевой документации.	<ul style="list-style-type: none"> Акты органов власти Судебная практика Формы документов Комментарии Налоговый и производственный календари, бизнес-справки

Блок	Описание	Виды информации
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО		
Справочник НТД по строительству БОЛЬШОЙ	Содержит правовые документы по строительной деятельности – федеральные законы, акты Президента РФ и Правительства РФ, документы Росстроя (Госстроя РФ) и др. министерств и ведомств, а также нормативно-технические документы по строительству (СНиПы, СНиРы, ЕНиРы, ГЭСН, ГЭСНр, СП, ТОИ, СанПиНЫ, ГОСТы и др.).	<ul style="list-style-type: none"> ● Нормативно-техническая документация ● Акты органов власти ● Международные договоры ● Формы документов ● Бизнес-справки
Решения Федеральной антимонопольной службы и территориальных органов БОЛЬШОЙ	Объемный банк решений ФАС и УФАС содержит материалы по практике применения законодательства о закупках, покупке крупных активов, внедрении скидочных программ, размещении рекламы, естественных монополиях, тарифах и т.д.	<ul style="list-style-type: none"> ● Акты органов власти ● Бизнес-справки
ГОСТы России БОЛЬШОЙ	Информационный блок содержит ГОСТы по строительству, топливно-энергетическому комплексу, пищевой промышленности, машиностроению; медицине и фармацевтике, охране труда и т. д.	<ul style="list-style-type: none"> ● Нормативно-техническая документация ● Акты органов власти ● Международные договоры ● Формы документов

Блок	Описание	Виды информации
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО		
Законодательство Республики Беларусь БОЛЬШОЙ	<p>В блок входят нормативно-правовые акты Президента и министерств республики Беларусь.</p> <p>Поставка блока возможна только в виде отдельного комплекта ГАРАНТ-Классик.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Акты органов власти
Законодательство региона МАЛЫЙ	<p>Документы органов власти каждого из 85 регионов, в том числе по вопросам бюджетного, налогового, жилищного устройства; региональный налоговый календарь, бизнес-справки, формы налоговой и бухгалтерской отчетности.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Акты органов власти регионального уровня • Судебная практика • Формы документов • Проекты органов власти регионального уровня • Отраслевая информация, если есть особенности на уровне региона.
Онлайн-архив муниципальных актов НУЛЕВОЙ	<p>Архивы содержат документы, принятые органами местного самоуправления муниципальных образований и размещенные на официальных сайтах этих органов. У клиента есть полный доступ к документам тех регионов, информационные блоки по законодательству которых включены в его комплект.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Акты органов власти регионального уровня

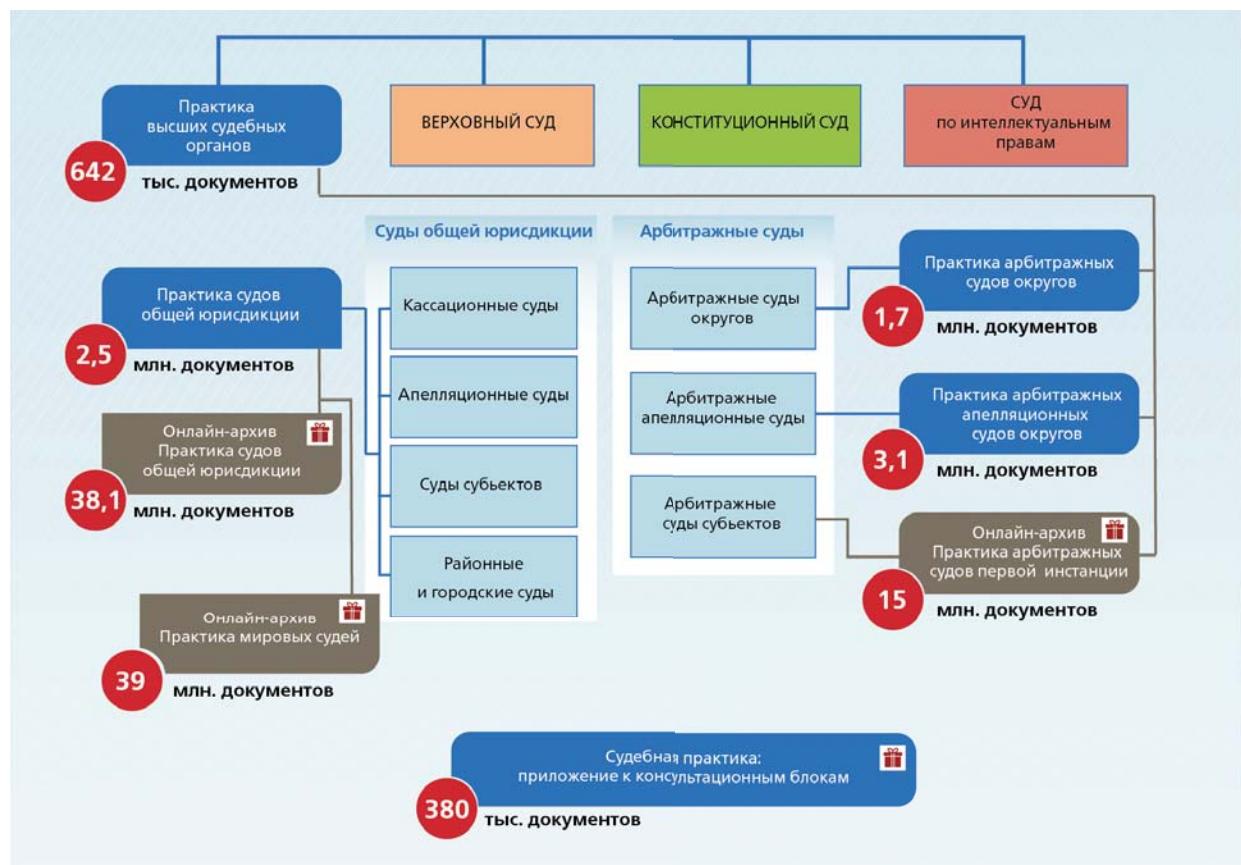
Блок	Описание	Виды информации
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО		
Избранные регионы: законодательство. ВЕС БЛОКА = 3	Блок, в который может быть включено до 25 региональных блоков.	<ul style="list-style-type: none">• Акты органов власти регионального уровня

2.4 Информационные блоки системы ГАРАНТ

2.4.1 СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА В СИСТЕМЕ ГАРАНТ

Судебная практика наиболее востребована нашими клиентами юристами. Успех в профессиональной деятельности любого юриста во многом зависит от умения аргументировано обосновывать свою точку зрения и принимать верные решения. Поэтому так важно не только знать законы и подзаконные акты, но и понимать практику их применения судами. Комплексный анализ судебной и арбитражной практики помогает специалисту решать целый ряд задач: выяснить позицию суда в противоречивых моментах законодательства, отстоять свою точку зрения в налоговых органах, предположить варианты исхода судебного разбирательства, оценить риски, связанные с наступлением налоговых последствий. Позволяет сопоставлять решения по схожим спорам не только на уровне одной инстанции, но и проанализировать точку зрения инстанций различного уровня.

Судебная система и информация в блоках системы ГАРАНТ



Блок	Описание	Виды информации
СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА		
Практика высших судебных органов БОЛЬШОЙ	Полный комплекс информации для предупреждения и разрешения споров: арбитражная и судебная практика высших судебных органов РФ. Подборка решений Конституционного суда РФ, Верховного суда РФ, Высшего арбитражного суда (до 08.2014 г.), Суда по интеллектуальным правам и президиумов судов субъектов.	<ul style="list-style-type: none"> ● Судебная практика ● Акты органов власти ● Формы документов ● Бизнес-справки
Практика арбитражных судов округов БОЛЬШОЙ	Решения арбитражных судов (АС) 10 округов. Арбитражные суды являются судами по проверке в кассационной инстанции законности решений арбитражных судов субъектов Российской Федерации, принятых ими в первой и апелляционной инстанциях.	<ul style="list-style-type: none"> ● Судебная практика
Практика арбитражных апелляционных судов округов БОЛЬШОЙ	В состав блока вошли решения 21 арбитражного апелляционного суда РФ, вынесенные в период с января 2008 года по настоящее время, то есть наиболее свежие и актуальные материалы.	<ul style="list-style-type: none"> ● Судебная практика

Блок	Описание	Виды информации
СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА		
Практика судов общевойюрисдикции БОЛЬШОЙ	Блок содержит акты таких судебных органов как: кассационные суды, апелляционные суды, верховные суды республик, краевые и областные суды, суды городов федерального значения, суды автономной области и автономных округов, отдельные районные суды.	<ul style="list-style-type: none"> Судебная практика
Онлайн-архив «Практика арбитражных судов первой инстанции» НУЛЕВОЙ	Документы арбитражных судов первой инстанции. Архив размещен в Интернете, доступ к нему осуществляется из основного меню системы ГАРАНТ, через вкладку «Все решения ГАРАНТа». ИБ «Практика арбитражных судов первой инстанции» представляется при наличии в комплекте следующих блоков: «Практика арбитражных судов округов», «Практика арбитражных апелляционных судов округов», «Практика высших судебных органов».	<ul style="list-style-type: none"> Судебная практика

Блок	Описание	Виды информации
СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА		
Онлайн-архив «Практика судов общей юрисдикции» НУЛЕВОЙ	Документы судов общей юрисдикции первой инстанции. Архив размещен в Интернете, доступ к нему осуществляется из основного меню системы ГАРАНТ, через вкладку «Все решения ГАРАНТа». Представляется при наличии в комплекте блока «Практика судов общей юрисдикции».	<ul style="list-style-type: none"> Судебная практика
Онлайн-архив «Практика мировых судей» НУЛЕВОЙ	Решения, принятые мировыми судьями. Архив размещен в Интернете, доступ к нему осуществляется из основного меню системы ГАРАНТ, через вкладку «Все решения ГАРАНТа». Предоставляется при наличии в комплекте блока «Практика судов общей юрисдикции».	<ul style="list-style-type: none"> Судебная практика
Судебная практика: приложение к консультационным блокам НУЛЕВОЙ	В основу блока легли судебные решения, на которые ссылаются в своих работах авторы материалов из консультационных блоков (библиотеки и энциклопедии). Поставляется в качестве дополнительного приложения к консультационным блокам.	<ul style="list-style-type: none"> Судебная практика

2.3.2 КОНСУЛЬТАЦИОННЫЕ МАТЕРИАЛЫ В СИСТЕМЕ ГАРАНТ



Блок	Описание	Виды информации
ЭНЦИКЛОПЕДИИ и ЭНЦИКЛОПЕДИИ РЕШЕНИЙ		
Энциклопедия решений. Налоги и взносы МАЛЫЙ	Блок содержит материалы по вопросам исчисления и уплаты отдельных налогов и сборов, а также по составлению налоговой отчетности. Состоит из аналитических статей, в каждой из которых рассмотрен отдельный вопрос налогообложения.	<ul style="list-style-type: none"> Аналитические статьи Вопросы-ответы службы ПК Калькуляторы Материалы из Энциклопедии судебной практики Формы
Энциклопедия решений. Трудовые отношения, кадры МАЛЫЙ	Аналитические материалы по трудовому законодательству и кадровым вопросам.	<ul style="list-style-type: none"> Аналитические статьи Вопросы-ответы службы ПК Калькуляторы Формы Материалы из Энциклопедии судебной практики
Энциклопедия решений. Договоры и иные сделки МАЛЫЙ	Практические решения вопросов, связанных с налоговыми последствиями тех или иных договоров. Здесь можно найти формы всех представленных в блоке договоров, а также сопутствующие им документы (акты, уведомления, претензии и т.д.)	<ul style="list-style-type: none"> Аналитические статьи Вопросы-ответы службы ПК Калькуляторы Формы Материалы из Энциклопедии судебной практики

Блок	Описание	Виды информации
ЭНЦИКЛОПЕДИИ и ЭНЦИКЛОПЕДИИ РЕШЕНИЙ		
Энциклопедия решений. Госсектор: учет, отчетность, финконтроль МАЛЫЙ	Аналитические материалы, предлагающие практические рекомендации по решению наиболее значимых и актуальных задач, стоящих в настоящее время перед специалистами организаций государственного сектора.	<ul style="list-style-type: none"> ● Аналитические статьи ● Вопросы-ответы службы ПК ● Калькуляторы ● Формы
Энциклопедия решений. Корпоративное право МАЛЫЙ	В блоке представлены ответы на вопросы, касающиеся организации деятельности юридических лиц: регистрации, создании и деятельности филиалов и представительств, реорганизации, ликвидации и т. д.	<ul style="list-style-type: none"> ● Аналитические статьи ● Вопросы-ответы службы ПК ● Калькуляторы ● Формы ● Материалы из Энциклопедии судебной практики
Энциклопедия решений. Хозяйственные ситуации МАЛЫЙ	В блоке собрана и систематизирована информация, необходимая для ведения бухгалтерского учета на предприятии и подготовки бухгалтерской отчетности. Представлена практическая информация по конкретным хозяйственным ситуациям, выявлены возможные риски, связанные с налогообложением и учетом.	<ul style="list-style-type: none"> ● Аналитические статьи ● Анализ рисков ● Калькуляторы ● Формы

Блок	Описание	Виды информации
ЭНЦИКЛОПЕДИИ и ЭНЦИКЛОПЕДИИ РЕШЕНИЙ		
Энциклопедия решений. Проверки организаций и предпринимателей <small>МАЛЫЙ</small>	В Энциклопедии собраны материалы, в которых рассмотрены основные вопросы, возникающие в ходе проведения проверок контрольными органами деятельности организаций и индивидуальных предпринимателей.	<ul style="list-style-type: none"> Аналитические статьи Вопросы-ответы службы ПК Калькуляторы Формы
Энциклопедия решений. Госзакупки <small>МАЛЫЙ</small>	Содержит ответы на основные вопросы, с которыми сталкиваются заказчики и участники размещения заказа на различных этапах процедуры проведения торгов. Ряд консультаций подготовлены специалистами Федеральной антимонопольной службы специально для компании «Гарант».	<ul style="list-style-type: none"> Аналитические статьи Вопросы-ответы службы ПК Калькуляторы Формы Путеводители Акты органов власти Судебная практика Книги, материалы СМИ Схемы
Энциклопедия. Законодательство в схемах <small>МАЛЫЙ</small>	Блок содержит около 400 схем по 13 правовым тематикам. Материалы, представленные в удобной и компактной форме в виде схем и таблиц в интерактивной технологии, разъясняют основные вопросы законодательства.	<ul style="list-style-type: none"> Схемы

Блок	Описание	Виды информации
ЭНЦИКЛОПЕДИИ и ЭНЦИКЛОПЕДИИ РЕШЕНИЙ		
Энциклопедия. Формы правовых документов МАЛЫЙ	Формы правовых документов, утвержденных нормативными актами, а также шаблоны форм, составленные квалифицированными юристами.	<ul style="list-style-type: none"> ● Формы документов ● Акты органов власти
Энциклопедия судебной практики. Правовые позиции судов БОЛЬШОЙ	Материалы блока представляют собой систематизированные подборки фрагментов судебных решений по проблемам применения наиболее значимых в практике правовых актов.	<ul style="list-style-type: none"> ● Энциклопедия судебной практики ● Судебная практика
Большая домашняя правовая энциклопедия НУЛЕВОЙ	Энциклопедия отличается большим количеством вопросов-ответов по реальным бытовым ситуациям и практических примеров, в том числе из судебной практики.	<ul style="list-style-type: none"> ● Аналитические статьи ● Вопросы-ответы службы ПК ● Формы документов ● Энциклопедия судебной практики ● Книги, материалы СМИ

Блок	Описание	Виды информации
БИБЛИОТЕКИ		
Большая библиотека бухгалтера и кадрового работника БОЛЬШОЙ	Включает фундаментальные авторские материалы по вопросам бухучета и налогообложения – книги, материалы СМИ, схемы законодательства, шаблоны форм. Банк содержит материалы около 100 ведущих периодических изданий для бухгалтера. В блок включены 5 путеводителей.	<ul style="list-style-type: none"> ● Книги и материалы СМИ, ● Бухгалтерские проводки, ● Интерактивные схемы ● Формы документов ● Путеводители
Библиотека консультаций. Кадры МАЛЫЙ	Подборка консультационных материалов по кадровой тематике, состоящая из книг и схем по трудовому законодательству, шаблонов форм, публикаций около 40 ведущих профессиональных журналов и газет. Включает Путеводители по кадровому делу и охране труда. Блок полностью входит в «Большую библиотеку бухгалтера и кадрового работника»	<ul style="list-style-type: none"> ● Книги и материалы СМИ, ● Бухгалтерские проводки, ● Интерактивные схемы ● Формы документов ● Путеводители
Библиотека консультаций. Бухгалтерия предприятия МАЛЫЙ	Блок объединяет материалы как по общему режиму налогообложения, так и по специальным (УСН, ЕНВД, ЕСХН, ПСН).	<ul style="list-style-type: none"> ● Книги и материалы СМИ, ● Бухгалтерские проводки, ● Интерактивные схемы ● Формы документов ● Путеводители

Блок	Описание	Виды информации
БИБЛИОТЕКИ		
Библиотека консультаций. Бюджетные организации МАЛЫЙ	В блоке рассматриваются все основные темы, связанные с ведением бухгалтерского учета в бюджетных организациях. Блок содержит Путеводители по бухгалтерскому и бюджетному учету, а также Путеводитель по кадровому делу.	<ul style="list-style-type: none"> Книги и материалы СМИ, Бухгалтерские проводки, Интерактивные схемы Формы документов Путеводители
Большая библиотека юриста БОЛЬШОЙ	Блок содержит книги и постатейные комментарии к основополагающим документам по всем разделам российского законодательства (Конституция, ГК, УК, ТК РФ и др.), статьи из более 100 периодических изданий.	<ul style="list-style-type: none"> Книги и материалы СМИ, Бухгалтерские проводки, Интерактивные схемы Формы документов
Толковый словарь «Бизнес и право» МАЛЫЙ	Словарь содержит термины из области правовых и экономических отношений. Для части терминов дается перевод на 5 языках: английский, немецкий, французский, итальянский и испанский. Доступен только в десктоп-версии.	<ul style="list-style-type: none"> Словарные статьи

Блок	Описание	Виды информации
БИБЛИОТЕКИ		
Библиотека научных публикаций НУЛЕВОЙ	<p>Информационный блок «Библиотека научных публикаций» отличается от других информационных блоков системы тем, что предлагает нашим пользователям сразу две полезные возможности. Первая – возможность публикации в системе ГАРАНТ оригинальных научных произведений пользователей и потенциальных клиентов. Вторая составляющая – доступ к банку авторских научных материалов, посвященным проблемам теории права, вопросам налогообложения, бухгалтерскому учету и финансовому аудиту.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Консультационные материалы
ИНТЕРНЕТ-СЕМИНАРЫ		
Интернет-семинары БОЛЬШОЙ	<p>Информационный блок «Интернет-семинары» дает возможность непосредственно в системе ГАРАНТ познакомиться с записями состоявшихся Всероссийских спутниковых онлайн-семинаров. Выступления ведущих экспертов, непосредственных разработчиков законов помогут разобраться в актуальных проблемах налогообложения, бухгалтерского учёта, закупок, бюджетного законодательства, гражданского права, кадровых вопросов и др. Просмотр записей семинаров осуществляется из Интернет-версии комплекта системы ГАРАНТ, в том числе из версий с распределенным размещением данных.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Видеоматериалы

2.4.2 Распределение блоков по профессиональным категориям клиентов



**Бухгалтер
коммерческой
организации**

Федеральное и региональное законодательство

- Законодательство России
- Законодательство региона

Судебная практика

- Судебная практика. Приложение к консультационным блокам
- Практика арбитражных судов округов
- Практика высших судебных органов

Энциклопедии

- Пакет ЭР для бухгалтера
- ЭР. Налоги и взносы
- ЭР. Хозяйственные ситуации
- ЭР. Проверки организаций и предпринимателей
- ЭР. Договоры и иные сделки
- ЭР. Трудовые отношения, кадры
- Энциклопедия судебной практики. Правовые позиции судов

Библиотеки

- Библиотека консультаций. Бухгалтерия предприятия или Большая библиотека бухгалтера и кадрового работника

Распределение блоков по профессиональным категориям клиентов



**Бухгалтер
бюджетной
организации**

Федеральное и региональное законодательство

- Законодательство России
- Законодательство региона

Судебная практика

- Судебная практика. Приложение к консультационным блокам
- Практика арбитражных судов округов
- Практика высших судебных органов

Энциклопедии

- Пакет ЭР для бухгалтера госсектора
- ЭР. Налоги и взносы
- ЭР. Госсектор: учет, отчетность, финконтроль
- ЭР. Проверки организаций и предпринимателей
- ЭР. Договоры и иные сделки
- ЭР. Трудовые отношения, кадры
- Энциклопедия судебной практики. Правовые позиции судов

Библиотеки

- Библиотека консультаций. Бюджетные организации или Большая библиотека бухгалтера и кадрового работника

Распределение блоков по профессиональным категориям клиентов



Юрист

Федеральное и региональное законодательство

- **Законодательство России**
- Отраслевое законодательство России
- Проекты законов
- Решения Федеральной антимонопольной службы и территориальных органов
- Законодательство региона

Судебная практика

- **Практика высших судебных органов**
- **Практика арбитражных судов округов**
- Практика арбитражных апелляционных судов округов
- Практика судов общей юрисдикции

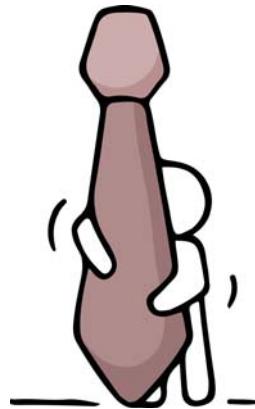
Энциклопедии

- **Пакет ЭР для юриста**
- **Энциклопедия судебной практики. Правовые позиции судов**
- **ЭР. Договоры и иные сделки**
- ЭР. Корпоративное право
- ЭР. Госзакупки
- Энциклопедия. Формы правовых документов

Библиотеки

- **Большая библиотека юриста**

Распределение блоков по профессиональным категориям клиентов



Руководитель

Федеральное и региональное законодательство

- Законодательство России
- Проекты законов
- Отраслевое законодательство России
- Законодательство региона

Судебная практика

- Судебная практика. Приложение к консультационным блокам
- Практика высших судебных органов
- Практика арбитражных судов округов
- Практика судов общей юрисдикции

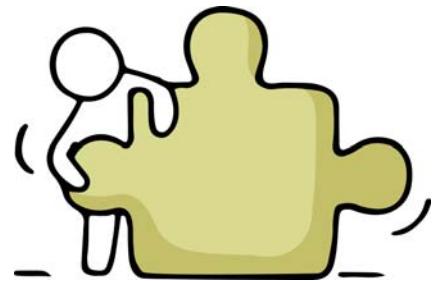
Энциклопедии

- Энциклопедия. Законодательство в схемах
- ЭР. Проверки организаций и предпринимателей
- ЭР. Договоры и иные сделки
- ЭР. Корпоративное право

Библиотеки

- Библиотека консультаций. Кадры

Распределение блоков по профессиональным категориям клиентов



Кадровик

Федеральное и региональное законодательство

- Законодательство России
- Законодательство региона

Судебная практика

- Судебная практика. Приложение к консультационным блокам
- Практика высших судебных органов
- Практика судов общей юрисдикции

Энциклопедии

- ЭР. Трудовые отношения, кадры

Библиотеки

- Библиотека консультаций. Кадры

3. Основные принципы ценовой политики компании «Гарант»

Комплект – это совокупность информационных блоков, выпускаемых компанией «Гарант»

Пользователь может приобрести комплект, состоящий из определенного количества информационных блоков, при этом у пользователя есть возможность выбрать конкретное наполнение в соответствии с его потребностями.

**ГАРАНТ-Максимум.
Вся Россия**

Все информационные блоки системы ГАРАНТ по федеральному законодательству и законодательству всех регионов Российской Федерации, все энциклопедии и библиотеки.

ГАРАНТ-Максимум

Все информационные блоки системы ГАРАНТ по федеральному законодательству, блок с законодательством одного региона, все энциклопедии и библиотеки.

ГАРАНТ-Аналитик+

12 больших блоков

ГАРАНТ-Аналитик

9 больших блоков

ГАРАНТ-Мастер

6 больших блоков

ГАРАНТ-Профессионал **4** больших блока

ГАРАНТ-Универсал+ **3** больших блока

ГАРАНТ-Универсал **2** больших блока

ГАРАНТ-Классик+ **1** большой и **1** малый блок

ГАРАНТ-Классик **1** большой блок

**ГАРАНТ Консалтинг.
ПРОФ**

База знаний службы Правового консалтинга, возможность получения в течение месяца двух письменных заключений экспертов по практическим ситуациям, обращение к линии экспертной поддержки по телефону + информационные блоки системы ГАРАНТ с учетом специфики деятельности клиента.

Блоки, которые подключаются в комплект без дополнительной оплаты:



БОЛЬШАЯ ДОМАШНЯЯ ПРАВОВАЯ ЭНЦИКЛОПЕДИЯ

Всем клиентам

БИБЛИОТЕКА НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ

Всем клиентам

АРХИВЫ ГАРАНТА.РОССИЯ

При наличии блока
«Законодательство России»

**СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА.
ПРИЛОЖЕНИЕ К КОНСУЛЬТАЦИОННЫМ БЛОКАМ**

При наличии любой
энциклопедии или библиотеки

**ОНЛАЙН-АРХИВ
«ПРАКТИКА АРБИТРАЖНЫХ СУДОВ
ПЕРВОЙ ИНСТАНЦИИ»**

При наличии любого из блоков : «Практика высших судебных органов»,
«Практика арбитражных судов округов», «Практика арбитражных
апелляционных судов округов»

**ОНЛАЙН-АРХИВ
«ПРАКТИКА СУДОВ ОБЩЕЙ ЮРИСДИКЦИИ»**

При наличии блока «Практика судов общей юрисдикции»

**ОНЛАЙН-АРХИВ
МУНИЦИПАЛЬНЫХ АКТОВ РЕГИОНА**

При наличии соответствующего регионального блока

**ОНЛАЙН-АРХИВ
«ПРАКТИКА МИРОВЫХ СУДЕЙ»**

При наличии блока «Практика судов общей юрисдикции»

При формировании комплекта важно помнить:

1 большой блок
=
2 малым блокам

Принцип АЭРО

- В любой комплект можно добавить пакет с 5 Энциклопедиями решений с весом 1. Состав пакетов Энциклопедий представлен на стр. 61.



Хорошо подобранный комплект должен содержать хотя бы один блок по федеральному законодательству, законодательству региона, в котором работает пользователь, а также подборку консультационных материалов и судебной практики, соответствующей потребностям пользователя.

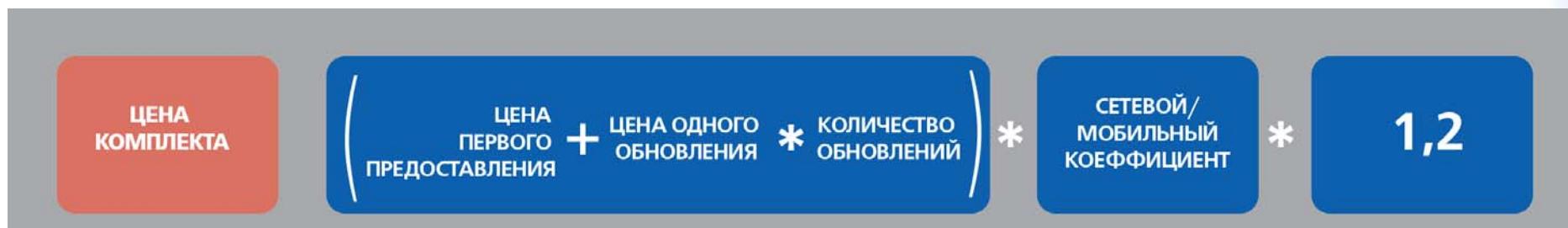
3.1 Расчет стоимости комплекта

Цены на комплекты и услуги ИПО ГАРАНТ формируются в АБС

АБС – антиинфляционная базовая ставка

Ценовые листы стабильны в терминах АБС, как в части поставки, так и в части сопровождения продуктов системы ГАРАНТ, сама величина АБС может изменяться. Важно учитывать, что цены в АБС приведены без учета НДС.

Цены на линейку профессиональных комплектов фиксированы и указаны в рублях, АБС не применяется.



3.2 Многопользовательские версии

3.2.1 Сетевые версии

Вид версии	Кол-во ОД	Сетевые коэффициенты	
			ВРРД ¹
Двухпользователь- ская сетевая версия	2		1,25
Малая сетевая версия	5		2
Стандартная сетевая версия	20		2,2
Большая сетевая версия	50		2,4

Стоимость сетевой версии составляет стоимость локаль-
ной версии, указанной в Принципах определения
цен, умноженной на сетевой коэффициент.

3.2.2 Многопользовательские Интернет- версии

Вид версии	Коэффициент
Многопользовательская Интернет-версия с 1-ОД	1,25
Многопользовательская Интернет-версия с 2-ОД	1,5
Многопользовательская Интернет-версия с 3-ОД	2
Многопользовательская Интернет-версия с 5-ОД	3
Многопользовательская Интернет-версия с 10-ОД	4
Многопользовательская Интернет-версия с 20-ОД	5
Многопользовательская Интернет-версия с 30-ОД	6
Многопользовательская Интернет-версия с 50-ОД	7

¹ Версия с распределенным размещением данных (ВРРД)

Представляет собой настольную версию системы ГАРАНТ с возможностью доступа к Интернет-версии системы.

3.2.3 Характеристики версий системы ГАРАНТ

Версия с распределенным размещением данных			Интернет-версия	
Локальная версия	Сетевая версия	Мобильный ГАРАНТ онлайн (МОГО)	Мобильная интернет-версия (МИВ)	Интернет-версия
Поставка (носители)				

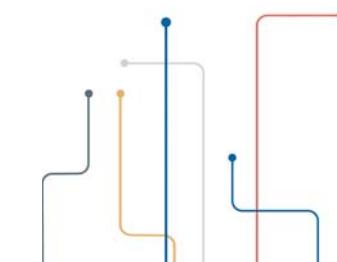
Дистрибутив инсталляционной версии системы ГАРАНТ с возможностью авторизованного доступа к Интернет-версии системы ГАРАНТ устанавливается непосредственно на компьютер пользователя.

Дистрибутив инсталляционной версии системы ГАРАНТ с возможностью авторизованного доступа к Интернет-версии системы ГАРАНТ. Устанавливается на сервер локальной сети клиента, доступен для работы в многопользовательском режиме.

Комплект, записанный на Flash-носитель, обновляемый в соответствии с выбранным пользователем графиком. При необходимости пользователь может открыть Интернет-версию аналогичного комплекта и работать с ней.

Ежедневно обновляемый комплект, размещенный в сети Интернет и соответствующий комплекту системы ГАРАНТ, записанному на Flash-носитель. Информация на Flash-носителе не обновляется. Продукт сохраняет функциональность в течении 6 месяцев (для комплектов МИВ) или 12 месяцев (для комплектов МИВ-2) с момента передачи продукта пользователю.

Доступна с любого компьютера или мобильного устройства, имеющего выход в интернет. Доступ к комплекту осуществляется по логину и паролю.



Для служебного пользования

Версия с распределенным размещением данных			Интернет-версия	
Локальная версия	Сетевая версия	Мобильный ГАРАНТ онлайн (МГО)	Мобильная интернет-версия (МИВ)	Интернет-версия
Возможность одновременного доступа к комплекту				
—	Работает в пределах одного помещения (здания). Количество одновременных доступов равно количеству пользователей десктоп-версии (от 2-х до 50-ти).	—	—	Стандартная Интернет-версия предназначена для индивидуальной работы. Для многопользовательской версии количество ОД может быть следующим: 1, 2, 3, 5, 10, 20, 30, 50 СВОД – от 5 до 50 Од.

Частота обновления

Определяется пользователем:

- ежедневно по ТК
- 1 раз в неделю
- 1 раз в 2 недели
- 1 раз в месяц
- 1 раз в квартал

Определяется пользователем:

- ежедневно по ТК
- 1 раз в неделю
- 1 раз в 2 недели
- 1 раз в месяц
- 1 раз в квартал

Определяется пользователем:

- 1 раз в неделю
- 1 раз в 2 недели
- 1 раз в месяц

В режиме реального времени

(версия, записанная на Flash-носитель, не обновляется)

В режиме реального времени

3.2.4 Инtranет-версия

Для кроссплатформенной инtranет-версии системы ГАРАНТ в качестве клиентского ПО вместо собственной программной оболочки ГАРАНТа используется web-браузер, установленный у клиента по умолчанию. Версия предназначена для пользователей любых комплектов, не имеющих доступа к Интернет. Инtranет-версия выполнена в интерфейсе и технологиях нашего флагманского продукта – Интернет-версии системы ГАРАНТ.

Ценовая политика на Инtranет-версию аналогична политике в отношении Интернет-версии

Кроссплатформенные технологии обеспечивают установку и работу инtranет-версии системы ГАРАНТ как в среде Windows, так и под управлением операционных систем семейства **ASTRA Linux, Base Alt, ЛОТОС, РЕДСОФТ**. Совместимость подтверждена сертификатами.



Для служебного пользования

3.3 Специальные комплекты

**«ГАРАНТ Консалтинг. ПРОФ»
для бухгалтера**

- Законодательство России
- ГАРАНТ Консалтинг: нормативные акты и судебная практика
- База знаний службы Правового консалтинга
- Возможность получения в течение месяца двух письменных заключений экспертов по практическим ситуациям и обращение к телефонной линии экспертной поддержки
- Законодательство региона
- Конструктор правовых документов
- + 4 информационных блока из фиксированного списка

**«ГАРАНТ Консалтинг. ПРОФ»
для юриста**

- Законодательство России
- ГАРАНТ Консалтинг: нормативные акты и судебная практика
- База знаний службы Правового консалтинга
- Возможность получения в течение месяца двух письменных заключений экспертов по практическим ситуациям и обращение к телефонной линии экспертной поддержки
- Большая библиотека юриста
- Конструктор правовых документов
- + 3 информационных блока из фиксированного списка

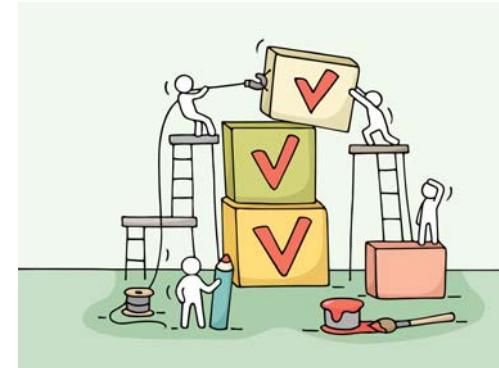
Поставка: МГО, МИВ, Интернет-версия

Фиксированный список блоков для формирования комплектов ГАРАНТ Консалтинг. ПРОФ



3.3.1 Профессиональные комплекты

Профессиональные комплекты – это простые и понятные специализированные продукты с фиксированной и прозрачной ценовой политикой, которые упрощают сбытовую работу партнеров, а также являются привлекательным предложением для потенциальных клиентов и пользователей конкурентов.



МАЛЫЕ КОМПЛЕКТЫ

ГАРАНТ-БУХГАЛТЕР
ГАРАНТ-БУХГАЛТЕР ГОССЕКТОРА

БАЗОВЫЕ КОМПЛЕКТЫ

ГАРАНТ-ГЛАВНЫЙ БУХГАЛТЕР
ГАРАНТ-ГЛАВНЫЙ БУХГАЛТЕР ГОССЕКТОРА
ГАРАНТ-ЮРИСТ

БОЛЬШОЙ КОМПЛЕКТ

ГАРАНТ-ПРЕДПРИЯТИЕ

ОБРАТИТЕ
ВНИМАНИЕ!

Вся необходимая информация для сотрудников кадровых служб входит в комплекты для бухгалтеров.

Профессиональные комплекты не сопоставимы с текущими комплектами стандартной продуктовой линейки, в них не выделяется вес комплекта, они состоят из самых необходимых и востребованных информационных блоков, продуктов и услуг компании «Гарант», которые отвечают потребностям той или иной целевой аудитории. Профессиональные комплекты объединяют все решения ГАРАНТА в единый комплексный продукт, отвечающий потребностям клиентов.

Для служебного пользования

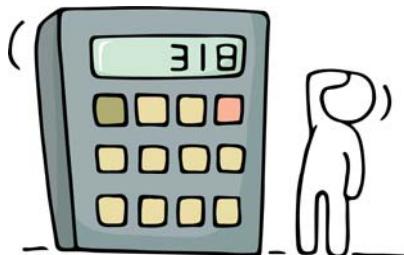
**ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЛЕКТЫ ДОСТУПНЫ ТОЛЬКО В ИНТЕРНЕТ-ВЕРСИИ
(НАЧИНАЯ С ИНТЕРНЕТ-ВЕРСИИ С 1 ОД), А ТАКЖЕ В ФОРМАТЕ МИВ И МИВ-2.**

Для стимулирования долгосрочного сотрудничества с клиентом и повторных продаж профкомплектов цена, по которой комплект был приобретен, в случае соблюдения непрерывности использования продукта будет сохранена. При этом цена для новых клиентов традиционно будет индексироваться.

3.3.2 СОСТАВ КОМПЛЕКТОВ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЛИНЕЙКИ

КОМПЛЕКТЫ

1. ГАРАНТ-БУХГАЛТЕР



ИНФОРМАЦИОННОЕ НАПОЛНЕНИЕ

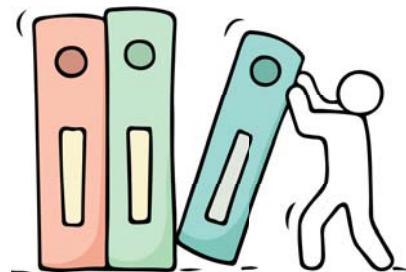
- Законодательство России
- Законодательство региона
- Пакет ЭР для бухгалтера (Энциклопедия решений. Налоги и взносы; Энциклопедия решений. Хозяйственные ситуации; Энциклопедия решений. Проверки организаций и предпринимателей; Энциклопедия решений. Трудовые отношения, кадры; Энциклопедия решений. Договоры и иные сделки)
- Энциклопедия. Формы правовых документов
- Большая библиотека бухгалтера и кадрового работника
- Большая домашняя правовая энциклопедия

- Судебная практика: приложение к консультационным блокам
- Архивы ГАРАНТа. Россия
- ГАРАНТ Консалтинг: нормативные акты и судебная практика
- База знаний службы Правового консалтинга

СЕРВИСЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

- Конструктор правовых документов
- ПРАЙМ
- Экспресс Проверка 10 (ежемесячно)
- Горячая линия
- Интернет-семинары. Демо

КОМПЛЕКТЫ

**2. ГАРАНТ-ГЛАВНЫЙ
БУХГАЛТЕР**

ИНФОРМАЦИОННОЕ НАПОЛНЕНИЕ

- Законодательство России
- Законодательство региона
- Пакет ЭР для бухгалтера (Энциклопедия решений. Налоги и взносы; Энциклопедия решений. Хозяйственные ситуации; Энциклопедия решений. Проверки организаций и предпринимателей; Энциклопедия решений. Трудовые отношения, кадры; Энциклопедия решений. Договоры и иные сделки)
- Энциклопедия. Формы правовых документов
- Большая библиотека бухгалтера и кадрового работника
- Большая домашняя правовая энциклопедия
- Судебная практика: приложение к консультационным блокам
- Архивы ГАРАНТа. Россия
- ГАРАНТ Консалтинг: нормативные акты и судебная практика
- База знаний службы Правового консалтинга
- Энциклопедия решений. Корпоративное право
- Энциклопедия решений. Госзакупки

- Энциклопедия. Законодательство в схемах
- Практика высших судебных органов
- Практика арбитражных судов округов
- Онлайн-архив «Практика арбитражных судов первой инстанции»

СЕРВИСЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

- Конструктор правовых документов
- ПРАЙМ
- Экспресс Проверка 10 (ежемесячно)
- Горячая линия
- Интернет-семинары
- 2 экспертных заключения в месяц и обращение к линии правовой поддержки

КОМПЛЕКТЫ

**3. ГАРАНТ - БУХГАЛТЕР
ГОССЕКТОРА**

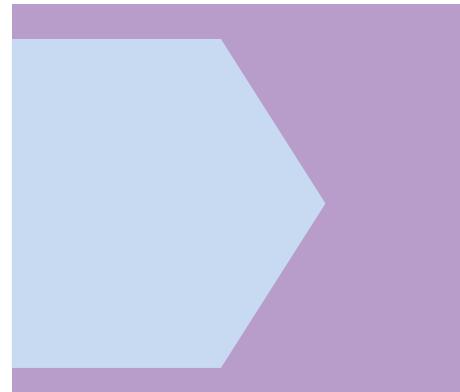
ИНФОРМАЦИОННОЕ НАПОЛНЕНИЕ

- Законодательство России
- Законодательство региона
- Пакет ЭР для госсектора (Энциклопедия решений. Госсектор: учет, отчетность, финконтроль; Энциклопедия решений. Трудовые отношения, кадры; Энциклопедия решений. Налоги и взносы; Энциклопедия решений. Договоры и иные сделки; Энциклопедия решений. Госзакупки)
- Энциклопедия решений. Проверки организаций и предпринимателей
- Энциклопедия. Формы правовых документов
- Большая библиотека бухгалтера и кадрового работника
- Большая домашняя правовая энциклопедия
- Судебная практика: приложение к консультационным блокам
- Архивы ГАРАНТа. Россия
- ГАРАНТ Консалтинг: нормативные акты и судебная практика
- База знаний службы Правового консалтинга

СЕРВИСЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

- ПРАЙМ
- Конструктор правовых документов
- Экспресс Проверка 10 (ежемесячно)
- Горячая линия
- Интернет-семинары. Демо

КОМПЛЕКТЫ

**4. ГАРАНТ – ГЛАВНЫЙ
БУХГАЛТЕР
ГОССЕКТОРА**

Для служебного пользования

ИНФОРМАЦИОННОЕ НАПОЛНЕНИЕ

- Законодательство России
- Отраслевое законодательство России
- Законодательство региона
- Пакет ЭР для госсектора (Энциклопедия решений. Госсектор: учет, отчетность, финконтроль; Энциклопедия решений. Трудовые отношения, кадры; Энциклопедия решений. Налоги и взносы; Энциклопедия решений. Договоры и иные сделки; Энциклопедия решений. Госзакупки)
- Энциклопедия решений. Проверки организаций и предпринимателей
- Энциклопедия. Формы правовых документов
- Энциклопедия решений. Корпоративное право
- Энциклопедия. Законодательство в схемах
- Большая библиотека бухгалтера и кадрового работника
- Большая домашняя правовая энциклопедия
- Судебная практика: приложение к консультационным блокам
- Архивы ГАРАНТа. Россия

- ГАРАНТ Консалтинг: нормативные акты и судебная практика
- База знаний службы Правового консалтинга
- Практика высших судебных органов
- Практика арбитражных судов округов
- Онлайн-архив «Практика арбитражных судов первой инстанции»

СЕРВИСЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

- ПРАЙМ
- Конструктор правовых документов
- Экспресс Проверка 10 (ежемесячно)
- Горячая линия
- Интернет-семинары. Демо
- 2 экспертных заключения в месяц и обращение к линии правовой поддержки

КОМПЛЕКТЫ

5. ГАРАНТ – ЮРИСТ



ИНФОРМАЦИОННОЕ НАПОЛНЕНИЕ

- Законодательство России
- Отраслевое законодательство России
- Законодательство региона
- Пакет ЭР для юриста (Энциклопедия решений. Корпоративное право; Энциклопедия решений. Договоры и иные сделки; Энциклопедия решений. Проповеди организаций и предпринимателей; Энциклопедия решений. Трудовые отношения, кадры; Энциклопедия решений. Госзакупки)
- Энциклопедия судебной практики. Правовые позиции судов
- Энциклопедия. Формы правовых документов
- Большая библиотека юриста
- Большая домашняя правовая энциклопедия
- База знаний службы Правового консалтинга
- ГАРАНТ Консалтинг: нормативные акты и судебная практика
- Практика высших судебных органов
- Практика арбитражных судов округов
- Практика судов общей юрисдикции

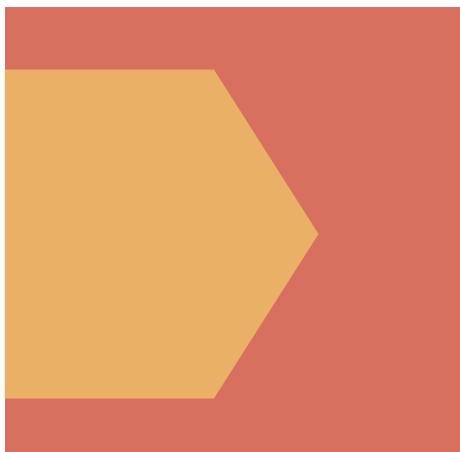
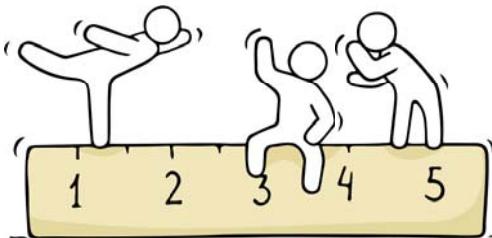
- Практика арбитражных апелляционных судов округов
- Судебная практика: приложение к консультационным блокам
- Онлайн-архив «Практика арбитражных судов первой инстанции»
- Онлайн-архив «Практика судов общей юрисдикции»
- Архивы ГАРАНТа. Россия

СЕРВИСЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

- Конструктор правовых документов
- ПРАЙМ
- Экспресс Проверка 10 (ежемесячно)
- Интернет-семинары
- Горячая линия

КОМПЛЕКТЫ

6. ГАРАНТ-ПРЕДПРИЯТИЕ



Для служебного пользования

ИНФОРМАЦИОННОЕ НАПОЛНЕНИЕ

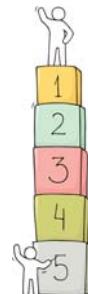
- Законодательство России
- Отраслевое законодательство России
- Законодательство региона
- Энциклопедия решений. Договоры и иные сделки
- Энциклопедия решений. Трудовые отношения, кадры
- Энциклопедия решений. Проверки организаций и предпринимателей
- Энциклопедия решений. Налоги и взносы
- Энциклопедия решений. Хозяйственные ситуации
- Энциклопедия решений. Корпоративное право
- Энциклопедия решений. Госзакупки
- Энциклопедия. Формы правовых документов
- Большая библиотека бухгалтера и кадрового работника
- Большая библиотека юриста
- Энциклопедия судебной практики. Правовые позиции судов
- Большая домашняя правовая энциклопедия
- Архивы ГАРАНТА. Россия
- База знаний службы Правового консалтинга

- ГАРАНТ Консалтинг: нормативные акты и судебная практика
- Практика высших судебных органов
- Практика арбитражных судов округов
- Практика судов общей юрисдикции
- Практика арбитражных апелляционных судов округов
- Судебная практика: приложение к консультационным блокам
- Онлайн-архив «Практика арбитражных судов первой инстанции»
- Онлайн-архив «Практика судов общей юрисдикции»
- Онлайн-архив «Практика мировых судей»

СЕРВИСЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

- Конструктор правовых документов
- ПРАЙМ
- Экспресс Проверка 10 (ежемесячно)
- 2 экспертных заключения в месяц и обращение к линии правовой поддержки
- Интернет-семинары
- Горячая линия

ПАКЕТЫ

ПАКЕТ ЭР
ДЛЯ БУХГАЛТЕРА

- Энциклопедия решений. Налоги и взносы
- Энциклопедия решений. Хозяйственные ситуации
- Энциклопедия решений. Проверки организаций и предпринимателей

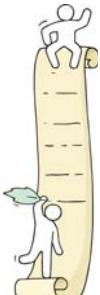
ИНФОРМАЦИОННОЕ НАПОЛНЕНИЕ

- Энциклопедия решений. Трудовые отношения, кадры
- Энциклопедия решений. Договоры и иные сделки

ПАКЕТ ЭР
ДЛЯ ЮРИСТА

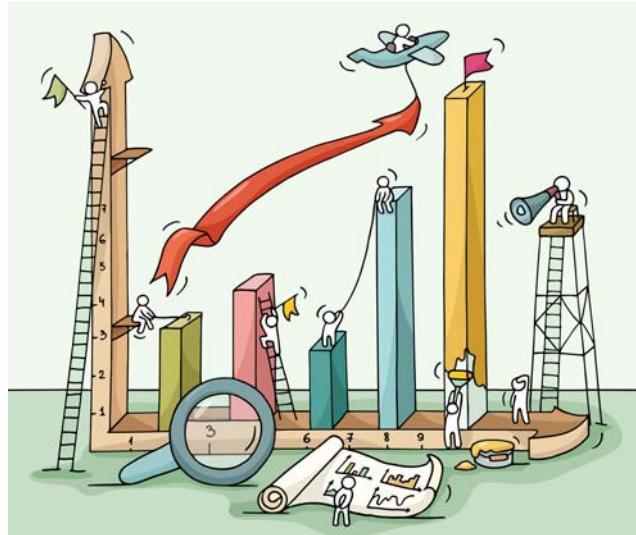
- Энциклопедия решений. Корпоративное право
- Энциклопедия решений. Договоры и иные сделки
- Энциклопедия решений. Проверки организаций и предпринимателей

- Энциклопедия решений. Трудовые отношения, кадры
- Энциклопедия решений. Госзакупки

ПАКЕТ ЭР
ДЛЯ ГОССЕКТОРА

- Энциклопедия решений. Госсектор: учет, отчетность, финконтроль
- Энциклопедия решений. Трудовые отношения, кадры
- Энциклопедия решений. Налоги и взносы

- Энциклопедия решений. Договоры и иные сделки
- Энциклопедия решений. Госзакупки



4. Основные возможности системы ГАРАНТ

Сегодня правовая система – не просто привычный, а необходимый инструмент ведения бизнеса, помощник для специалистов бухгалтерии, юриспруденции, кадрового дела и их руководителей, незаменимость которого подтверждает многолетняя востребованность на рынке.

**Чем помогает система ГАРАНТ своим пользователям в ежедневной работе?
Какие задачи они могут решать с ее помощью?**



**УЗНАВАТЬ
об изменениях
в законодательстве**



**НАХОДИТЬ
нужные
документы**



**АНАЛИЗИРОВАТЬ
нормы права
и их применение**



**СОСТАВЛЯТЬ
новые
документы**



**ПОЛУЧАТЬ
РАЗЪЯСНЕНИЯ
по сложным
вопросам**

Обзор функционала системы будет построен вокруг решения этих типовых задач. Мы рассмотрим приемы работы как с десктоп-, так и с Интернет-версией системы.

Для служебного пользования

4.1 Интернет-версия

Главная страница

Настраивайте новостные ленты самостоятельно и получайте актуальные материалы только по интересующим вас темам

Используйте все решения ГАРАНТА, включенные в ваш комплект

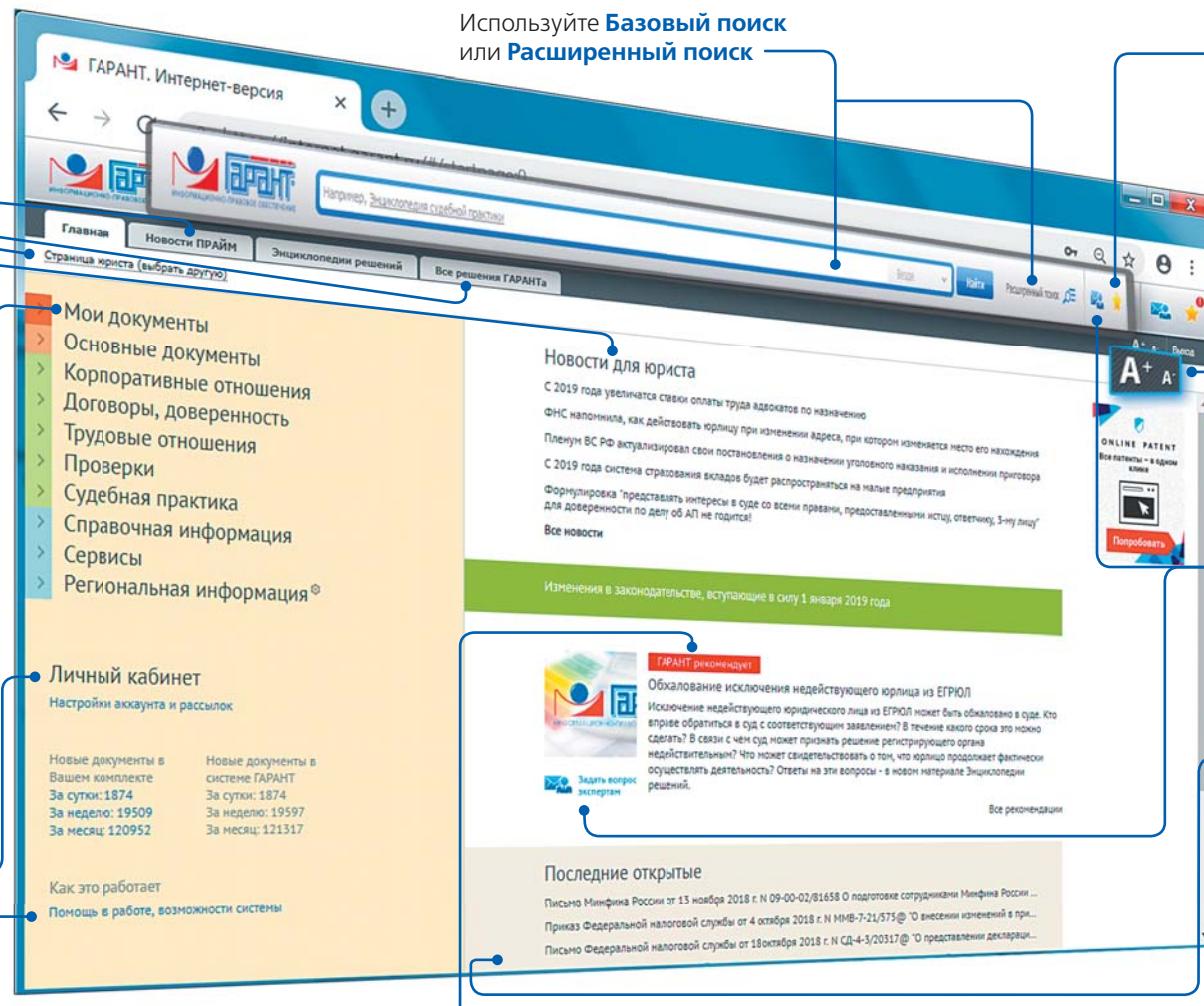
Выбирайте свою профессиональную страницу

Будьте в курсе профессиональных новостей

Быстро переходите к выбранным вами документам

Меняйте настройки, централизованно управляйте своими рассылками, узнавайте информацию о комплекте в Личном кабинете пользователя

Смотрите видеоролик по работе с интернет-версией системы ГАРАНТ



Используйте **Базовый поиск**
или **Расширенный поиск**

Добавляйте документы
в **Избранное**

Увеличивайте
и уменьшайте
шрифт

Задавайте вопросы
экспертам и быстро
получайте заключения
по вашим ситуациям

Восстанавливайте
историю работы
с документами

Знакомьтесь
с мнением
профессионалов
по актуальной
правовой ситуации

Как быстро найти готовое решение, заполнив только одну строку

Найдем решение, в котором описаны особенности заполнения формы 6-НДФЛ при начислении отпускных

- Откроем **Главную страницу**, нажав на логотип ИПО ГАРАНТ или воспользовавшись клавишей **F2**.
- В строке **Базового поиска** введем **6-НДФЛ** и выберем из **Словаря популярных запросов** **6-НДФЛ при начислении отпускных**.

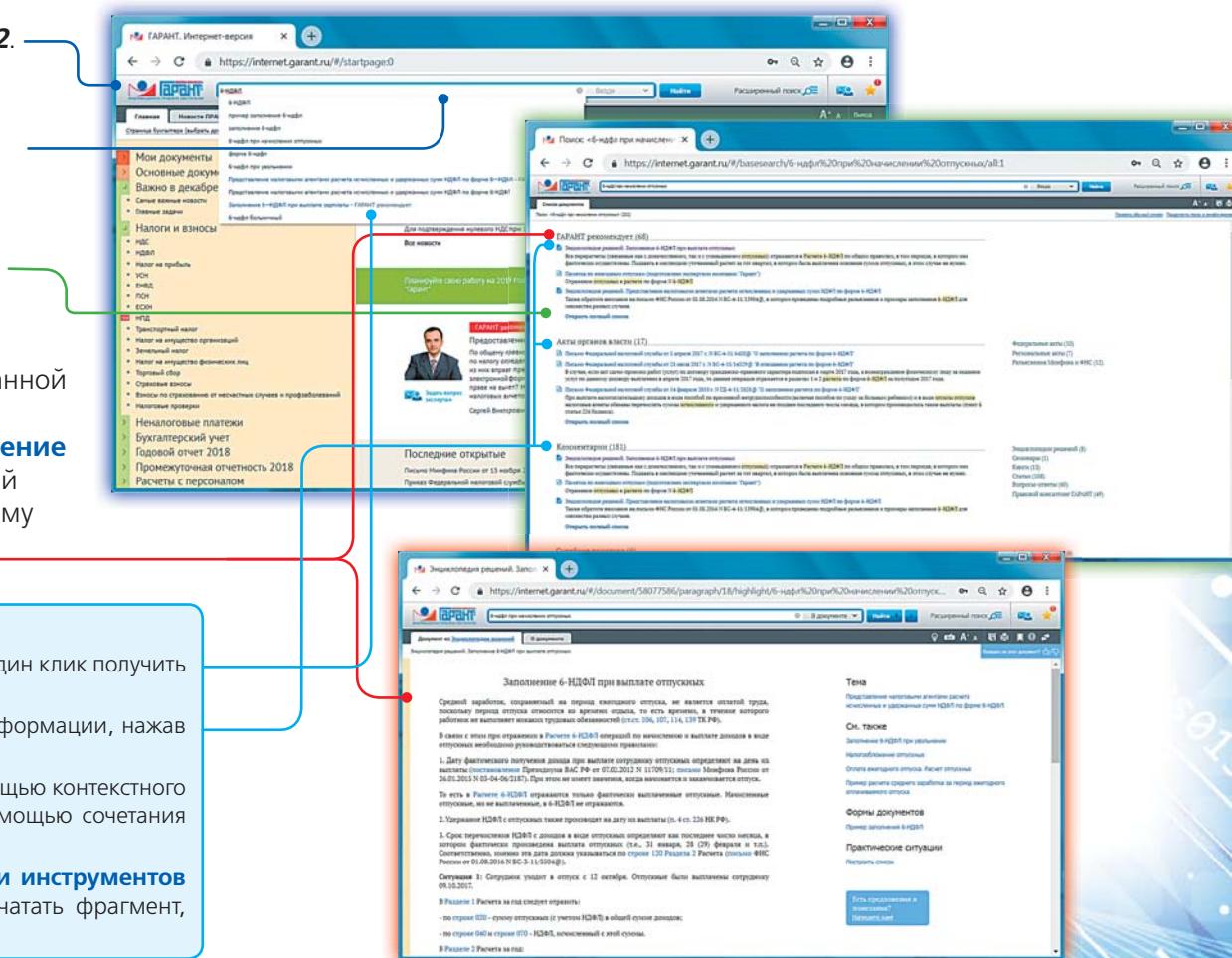
В результате вы получите список документов, сгруппированный по видам информации.

Результат: Прокручивая список, вы можете перейти к нужному типу документа по выбранной тематике. В разделе **ГАРАНТ рекомендует** откроем **Энциклопедию решений. Заполнение 6-НДФЛ при выплате отпускных**, в которой содержится готовое решение по разбираемому вопросу.

Дополнительные возможности

- С помощью ссылки **ГАРАНТ рекомендует** вы можете в один клик получить ответ на интересующий вас вопрос.
- Вы можете построить список по определенному виду информации, нажав на заголовок группы документов.
- Открывайте документы в новом окне или вкладке с помощью контекстного меню, вызываемого правой клавишей мыши, или с помощью сочетания клавиш **Ctrl+Click** или **Shift+Click**.
- Для печати документа нажмите кнопку  на **Панели инструментов** и выберите нужные параметры печати. Чтобы напечатать фрагмент, предварительно выделите его.

Для быстрого и легкого поиска ответов на ваши вопросы воспользуйтесь **Базовым поиском** системы ГАРАНТ



Как найти документ, если известны его некоторые реквизиты (номер, название, дата или другие данные)



Найдем все письма Минфина и ФНС о признании безнадежными к взысканию и списанию недоимки по налогам за 2018 год

- На Главной странице перейдем по ссылке **Расширенный поиск** и воспользуемся **Поиском по реквизитам**.
- В появившейся карточке запроса в поле **Слова в тексте** введем **о признании безнадежными к взысканию и списанию недоимки по налогам**.
- В поле **Тип** укажем **Письмо**. В поле **Орган / источник** выберем **Минфин России**, затем нажмем на **+** и добавим **ФНС России**. В поле **Дата – с 01.01.2018 по 31.12.2018**.
- Нажмите кнопку **Найти**.



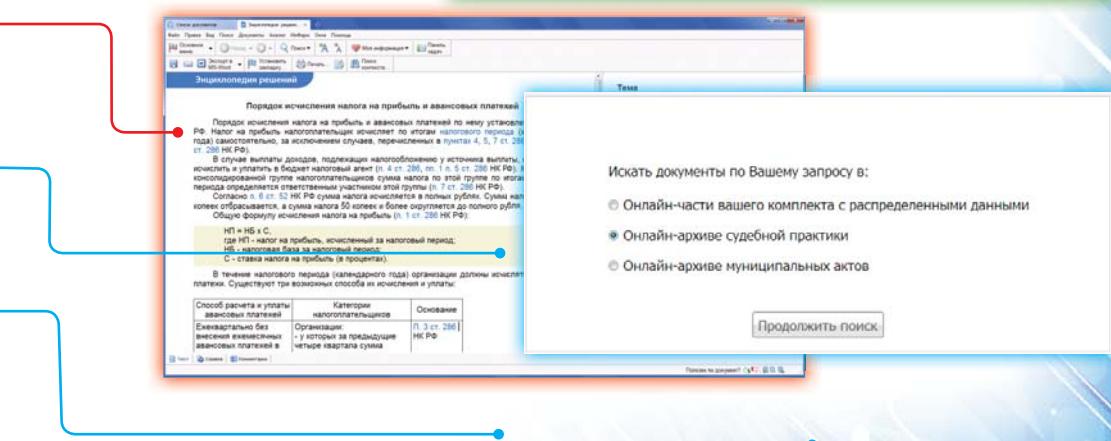
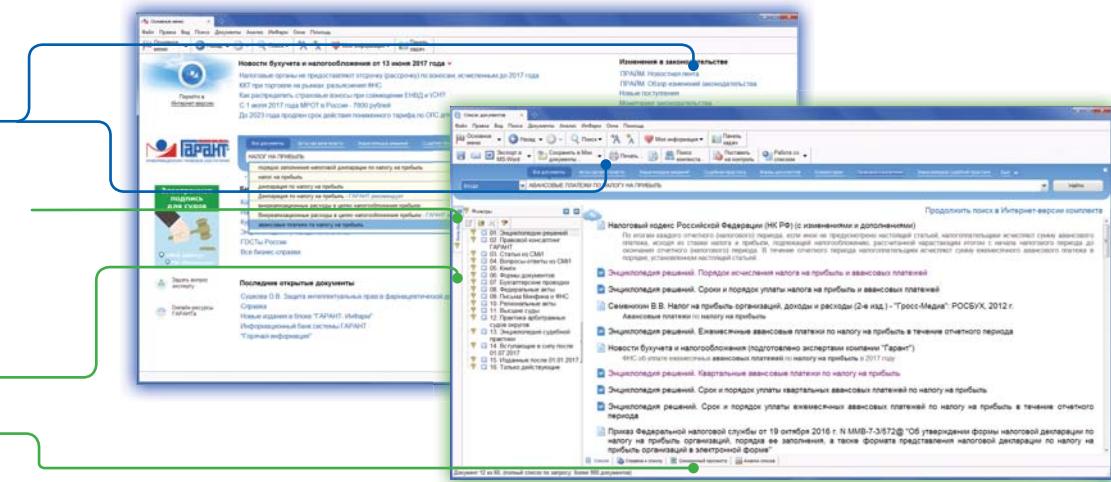
Результат: В списке будут интересующие вас документы.

Дополнительные возможности

1. Вы можете ограничить поиск по любому из предлагаемых значений реквизитов. Например, заполните карточку, как показано на рисунке, чтобы найти документы Министерства финансов РФ с октября по декабрь 2018 года, связанные с бухгалтерской отчетностью.
2. При заполнении полей **Слова в названии** и **Слова в тексте** действует автоматическое переключение раскладки языка, которое помогает быстрее найти нужный документ и не вводить контекст заново.
3. Сохраните параметры последнего поискового запроса с помощью функции **Запоминать заполненные реквизиты**.
4. При последующей работе с **Расширенным поиском** система предупредит вас о том, что в карточке есть заполненные поля. Воспользуйтесь кнопкой **Очистить** для обновления карточки либо продолжите ее заполнение с учетом уже выбранных реквизитов.

ИНТЕРНЕТ-ВЕРСИЯ

Воспользуйтесь **Базовым поиском** или **Поиском по реквизитам**. Для результативного поиска достаточно ввести один или несколько реквизитов



Как быстро найти нужное судебное решение



Найдем решение, принятое судьей Лотовым Алексеем Николаевичем по теме «Охрана водных объектов»

- На **Главной странице** нажмем кнопку **Расширенный поиск** и воспользуемся **Поиском по судебной практике**.
- В появившейся карточке запроса в поле **Ключевые темы** введем **охрана водных объектов**.
- В поле **Судьи арбитражных судов** выберем **Лотов А.Н.**.
- Нажмите кнопку **Найти**.

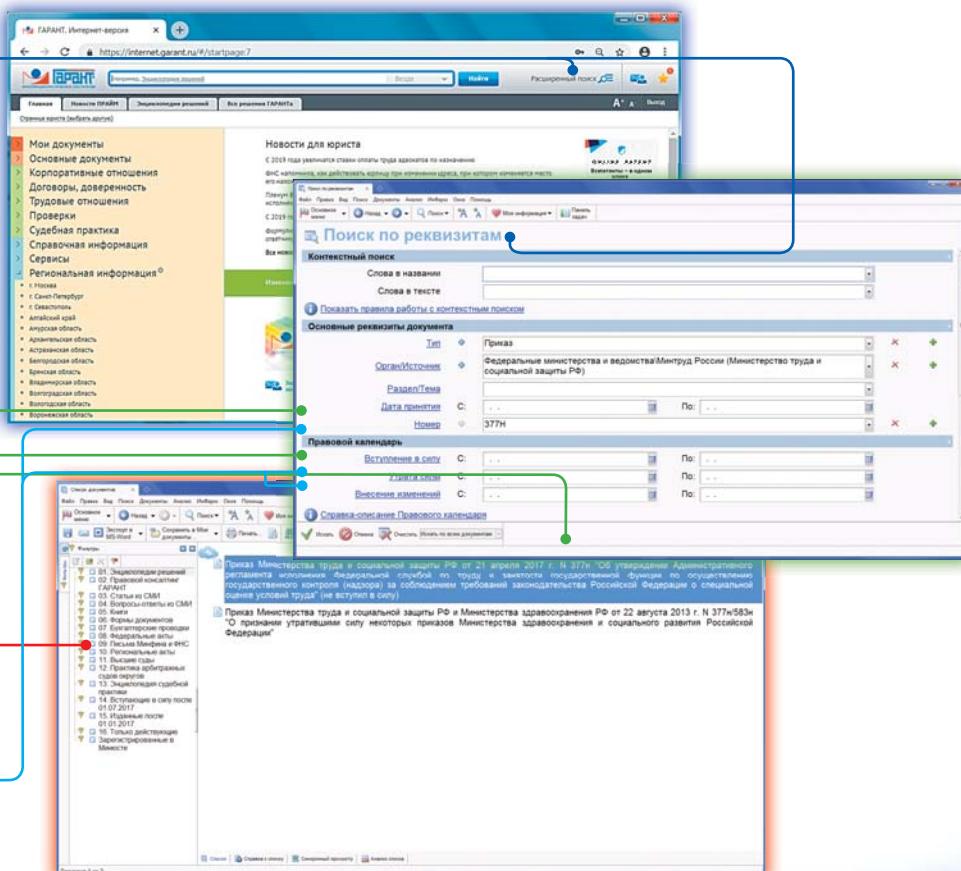


Результат: Вы получаете документы, соответствующие вашему запросу.

Дополнительные возможности

Вы можете уточнить свой запрос, заполнив поле **Сторона спора**, например, введя **Росприроднадзор**. В случае необходимости можно также заполнить поля **Статус** документа и **ТERRитория**.

**Воспользуйтесь
расширенным поиском по судебной практике**



Как найти авторские материалы (готовые решения в энциклопедиях, статьи, книги, заключения экспертов)

? Найдем готовое решение в Энциклопедии решений. Госсектор: учет, отчетность, финконтроль по вопросу «Амортизация основных средств в организациях госсектора»

- На Главной странице откроем вкладку **Энциклопедии решений**.
- Нажмем в меню слева ссылку **Госсектор: учет, отчетность, финконтроль** и выберем раздел **Бухгалтерский учет в организациях госсектора**.
- В открывшемся Содержании Энциклопедии решений в пункте **Амортизация** перейдем к решению **Амортизация основных средств: понятие, порядок начисления**.

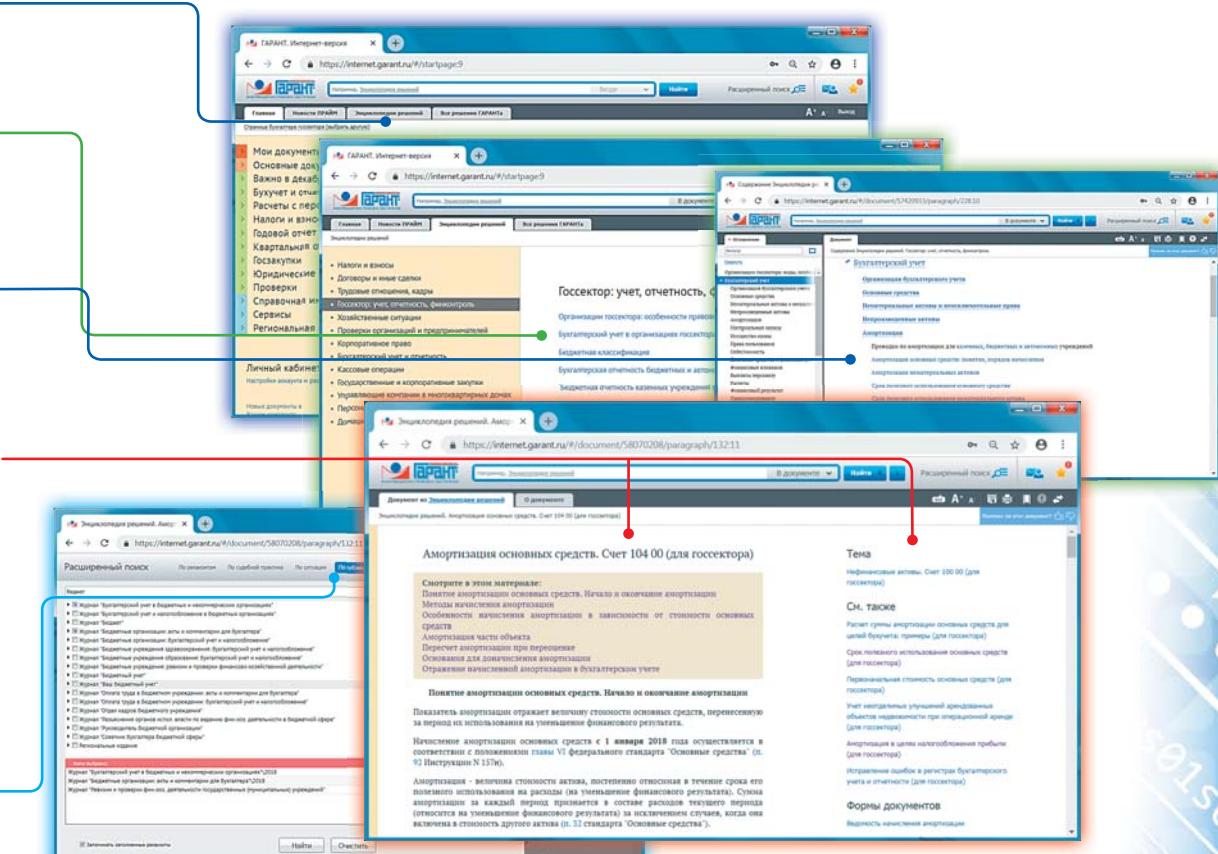


Результат: Полученное готовое решение содержит необходимую информацию по интересующей вас теме, ссылки на упоминаемые нормативные акты, формы документов, судебную практику и другие материалы. Справа представлены дополнительные материалы, а также смежные и более узкие темы.

Дополнительные возможности

Если вам известны реквизиты статьи (название журнала, год, номер издания), воспользуйтесь **Поиском по публикации**. Выберите с помощью фильтра интересующий вас источник опубликования.

Воспользуйтесь вкладкой **Энциклопедии решений**, разделами настраиваемых профессиональных меню, а также **Базовым поиском** или **Поиском по публикации**



Как мгновенно найти часто используемые в работе документы



Сохраним форму договора купли-продажи товара в кредит

- Откроем **Страницу юриста**.
- Выберем в разделе **Сервисы** пункт **Формы документов**.
- В разделе **Гражданское право, судебный процесс** выберем **Гражданско-правовые договоры**.
- В разделе **Купля-продажа** откроем **Договор купли-продажи товара в кредит**.
- Установим закладку на форме договора купли-продажи товара в кредит, нажав кнопку . В появившемся окне создадим папку, кликнув на кнопку **Новая папка**, назовем ее **Формы договоров**, а затем нажмем **Добавить закладку**.
- Форма сохранилась в папке **Избранное**. Откроем ее, нажав кнопку , переместим в нее закладку.

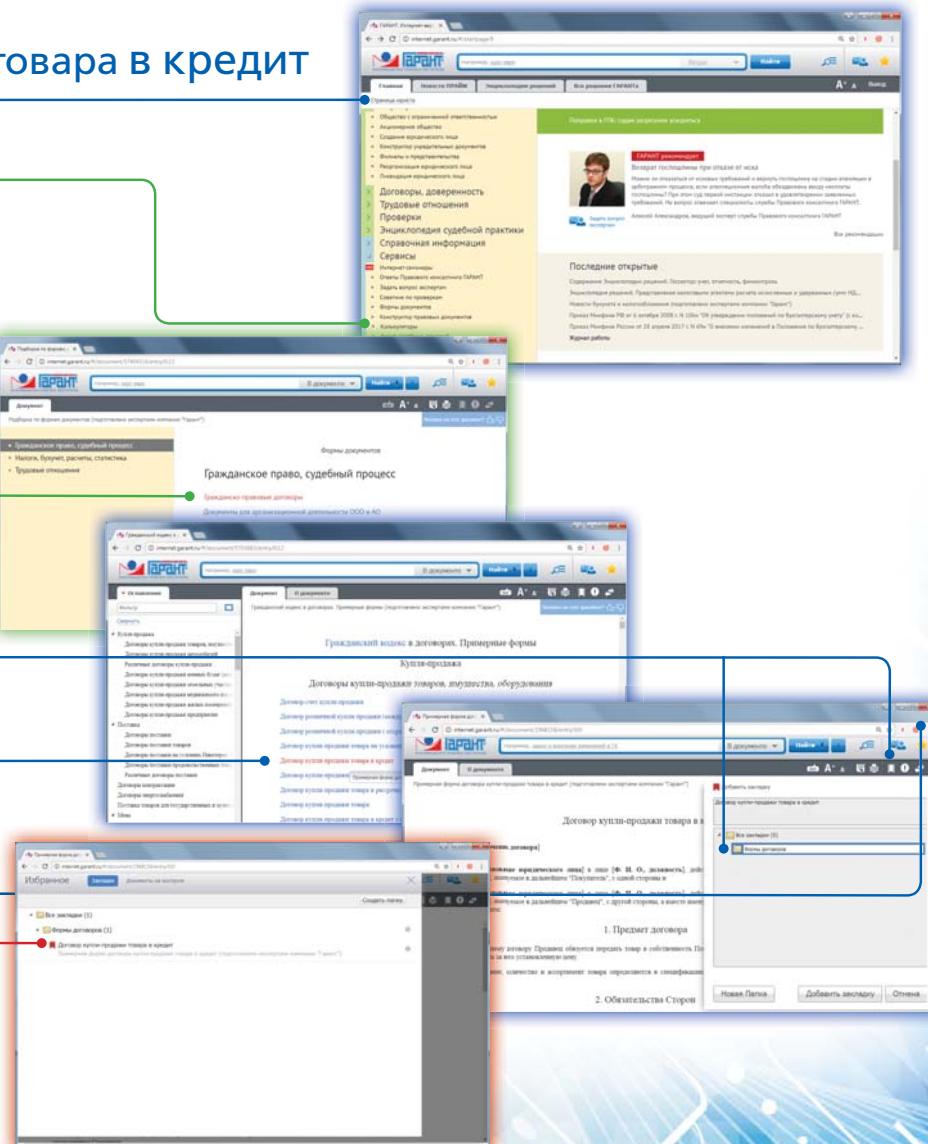


Результат: В самом документе на полях появился специальный знак закладки . В папке **Избранное** вам доступна вложенная папка **Формы договоров**, в которой сохранен **Договор купли-продажи товара в кредит**.

Дополнительные возможности

1. Вы можете переименовать закладку непосредственно в папке **Избранное**.
2. Удалить закладку можно из папки **Избранное** или находясь в тексте самого документа.

Воспользуйтесь папкой **Избранное**, в которую вы можете сохранять нужные вам документы



Как рассмотреть интересующий вопрос со всех сторон

**Найдем материалы, касающиеся оплаты
работы в выходные дни**

- На **Главной странице** введем запрос **оплата работы в выходные дни**.
- Документы в открывшемся списке разделены по видам информации.
- Ознакомимся с актами органов власти и выберем из списка **Трудовой кодекс РФ**.
- Из категории **Комментарии** выберем материал **Энциклопедия решений. Доплата за работу в выходные и праздники**.
- Изучим судебную практику и откроем **Постановление Конституционного Суда РФ от 28 июня 2018 г. № 26-П**.



Результат: Вопрос оплаты работы в выходные дни раскрыт в полном объеме на законодательном, экспертом и судебном уровнях.

Дополнительные возможности

1. Для каждого вида информации в списке представлено по три наиболее соответствующих запросу документа. Посмотреть все документы можно либо нажав на ссылку **Открыть полный список**, либо нажав на заголовки списков по видам информации.
2. Для работы с обычным списком, построенным по принципу соответствия запросу, перейдите по ссылке **Показать обычный список**.
3. При работе с документом используйте функцию **Похожие документы**, чтобы ознакомиться с материалами, рассматривающими аналогичный вопрос. Для этого нажмите на значок расположенный в правом верхнем углу.

Для служебного пользования

**Для получения исчерпывающей информации
по вашему вопросу используйте
возможность разделения списков документов
по видам информации**

The screenshot displays three main windows illustrating the search results:

- Top window:** Shows a search bar with the query "оплата работы в выходные дни". Below it is a list of results categorized by document type: "Акты органов власти (2092)", "Комментарии (1387)", and "Судебная практика (2344)". Each category has a detailed list of specific documents.
- Middle window:** A detailed view of a document from the "Постановление Конституционного Суда РФ от 28 июня 2018 г. № 26-П" (Decision of the Constitutional Court of the Russian Federation of June 28, 2018, No. 26-П). It includes the title, date, and a summary of the decision.
- Bottom window:** A detailed view of another document from the same source, showing its full text and annotations.

Как быстро найти все изменения в документе



Найдем все изменения Налогового кодекса РФ по сравнению с предыдущей редакцией

- Откроем **Страницу бухгалтера**. В разделе **Основные документы** выберем **Налоговый кодекс**.
- Нажмем кнопку **Сравнить с предыдущей**, чтобы увидеть последние изменения в документе по сравнению с предыдущей редакцией.
- Чтобы посмотреть, как изменится документ в будущей редакции, нажмем кнопку **Сравнить с будущей**.
- Для сравнения любых двух редакций перейдите на вкладку **Редакции**, отметьте нужные для сравнения редакции и нажмите кнопку **Сравнить выбранные редакции**.



Результат: Последние изменения в Налоговом кодексе РФ наглядно представлены на странице. Чтобы последовательно ознакомиться с изменениями, используйте кнопки **Предыдущее изменение** и **Следующее изменение**.

Дополнительные возможности

1. По ссылкам **Актуальная ред.**, **Будущая ред.** и **Устаревшая ред.** вы можете ознакомиться с информацией о периоде действия редакции и изменяющих документах.
2. При изучении недействующей редакции **Панель документа** окрашивается, напоминая об опасности использования устаревших данных.
3. Выбирайте редакцию, вводя нужную дату в календарь на вкладке **Редакции**.
4. Сравнивая редакции, перемещайтесь между ними с помощью кнопок и переходите к тексту документа, нажав кнопку **Перейти к редакции**.
5. При сравнении двух редакций воспользуйтесь вкладкой **Только изменения**, чтобы изучить изменившиеся фрагменты документов.

Для служебного пользования

Воспользуйтесь функцией **Сравнение редакций**, чтобы легко и быстро изучить изменения, произошедшие в документе

The screenshot illustrates the 'Compare editions' feature in the Internet-Garant system. It shows three windows side-by-side:

- Top window:** Shows the main menu with 'Основные документы' selected, and a sidebar with 'Мои документы' and 'Важно в декабре' sections.
- Middle window:** Displays the 'Tax Code of the Russian Federation' document page (part 1) with the 'Compare editions' button highlighted.
- Bottom window:** Shows the comparison results for the 'Tax Code of the Russian Federation' (part 1), specifically comparing the 'Old version' (part 1 of 1998) and the 'New version' (part 1 of 2000). The differences are highlighted in red, and the 'Compare' button is also highlighted.

Annotations highlight specific features: a green box around the 'Compare editions' button in the middle window; a red box around the 'Compare' button in the bottom window; and a red bracket on the left side of the bottom window pointing to the 'Compare' button.

Как не пропустить изменения в важном документе



Поручим контроль за изменениями в Кодексе Российской Федерации об административных правонарушениях системе ГАРАНТ

- На **Главной (универсальной) странице** в разделе **Основные документы** найдем и откроем **КоАП РФ**.
- Нажмем кнопку !, чтобы система сообщала о любых изменениях в данном документе.

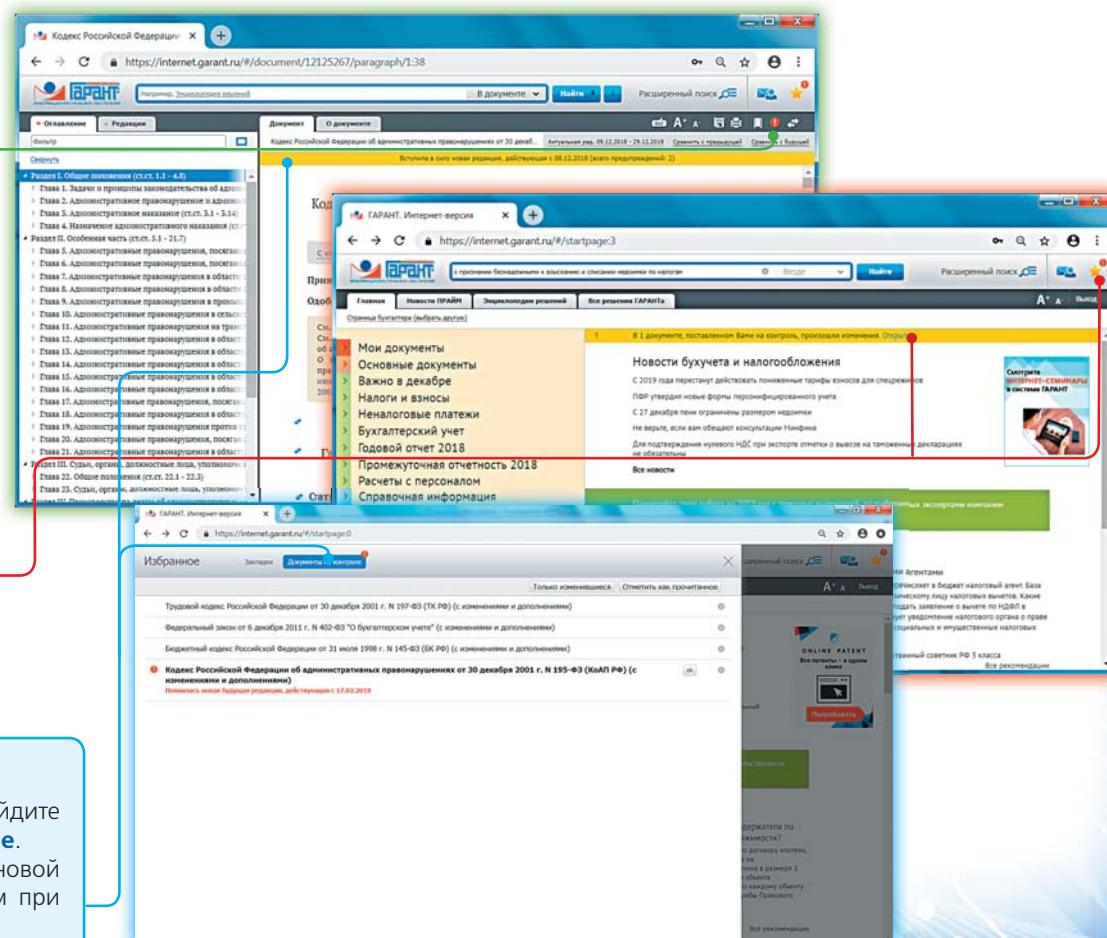


Результат: Если в **Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях** будут внесены изменения, система ГАРАНТ оповестит вас об этом с помощью знака и уведомления на **Главной странице**.

Дополнительные возможности

1. Чтобы увидеть документы, поставленные на контроль, перейдите в **Избранное** и откройте вкладку **Документы на контроле**.
2. Если в ближайшее время планируется вступление в силу новой редакции документа, система ГАРАНТ предупредит об этом при открытии документа.

Воспользуйтесь функцией **Поставить на контроль**, которая оповестит о любых изменениях в важных для вас документах



Чтобы не пропустить важные именно для вас изменения, используйте сервисный информационный продукт **ПРАЙМ**, который включает в себя:

?

Найдем последние изменения в законодательстве

- Откроем **Главную страницу**.
- Перейдем на вкладку **Новости ПРАЙМ**.



Результат: Вы получаете все последние новости по интересующим вас правовым тематикам.

- Выберите одну из настроенных новостных лент из раскрывающегося меню **Выбрать ленту**.
- Вы можете просмотреть все изменения в законодательстве или изучить только вашу индивидуальную ленту.
- Для изменения настроек или добавления новостной ленты перейдите по ссылке **+ Добавить свою ленту** или **Редактировать ленту**. Полная инструкция доступна по ссылке www.garant.ru/isetup.

Дополнительные возможности

1. Вы также можете изменить настройки своей индивидуальной ленты во вкладке «Рассылка ПРАЙМ» в Личном кабинете пользователя.
2. Для удобства просмотра новостей выберите на панели инструментов операцию **Только заголовки**.

- объемный банк аннотаций к федеральным и региональным документам;
- индивидуальную новостную ленту об изменениях в законодательстве.

На изображении представлены три снимка экрана браузера с различными функциями ПРАЙМ:

- Скриншот 1:** Главная страница с меню "Выбрать ленту" (зеленая стрелка), "Личный кабинет" (синяя стрелка) и "Добавить свою ленту" (красная стрелка).
- Скриншот 2:** Вкладка "Новости ПРАЙМ". Показано меню "Выбрать ленту" (зеленая стрелка), список лент (желтая стрелка) и информационное сообщение о новых формах представления в ПФР сведений для индивидуального (персонифицированного) учета (синяя стрелка).
- Скриншот 3:** Вкладка "Редактирование ленты". Показаны настройки ленты (зеленая стрелка), список профессий (желтая стрелка) и список специальностей Вашей организации (красная стрелка).

Чтобы не пропустить важные именно для вас изменения, используйте сервисный информационный продукт **ПРАЙМ**, который включает в себя:

?

Найдем последние изменения в законодательстве

- Откроем **Главную страницу**.
- Перейдем на вкладку **Новости ПРАЙМ**.



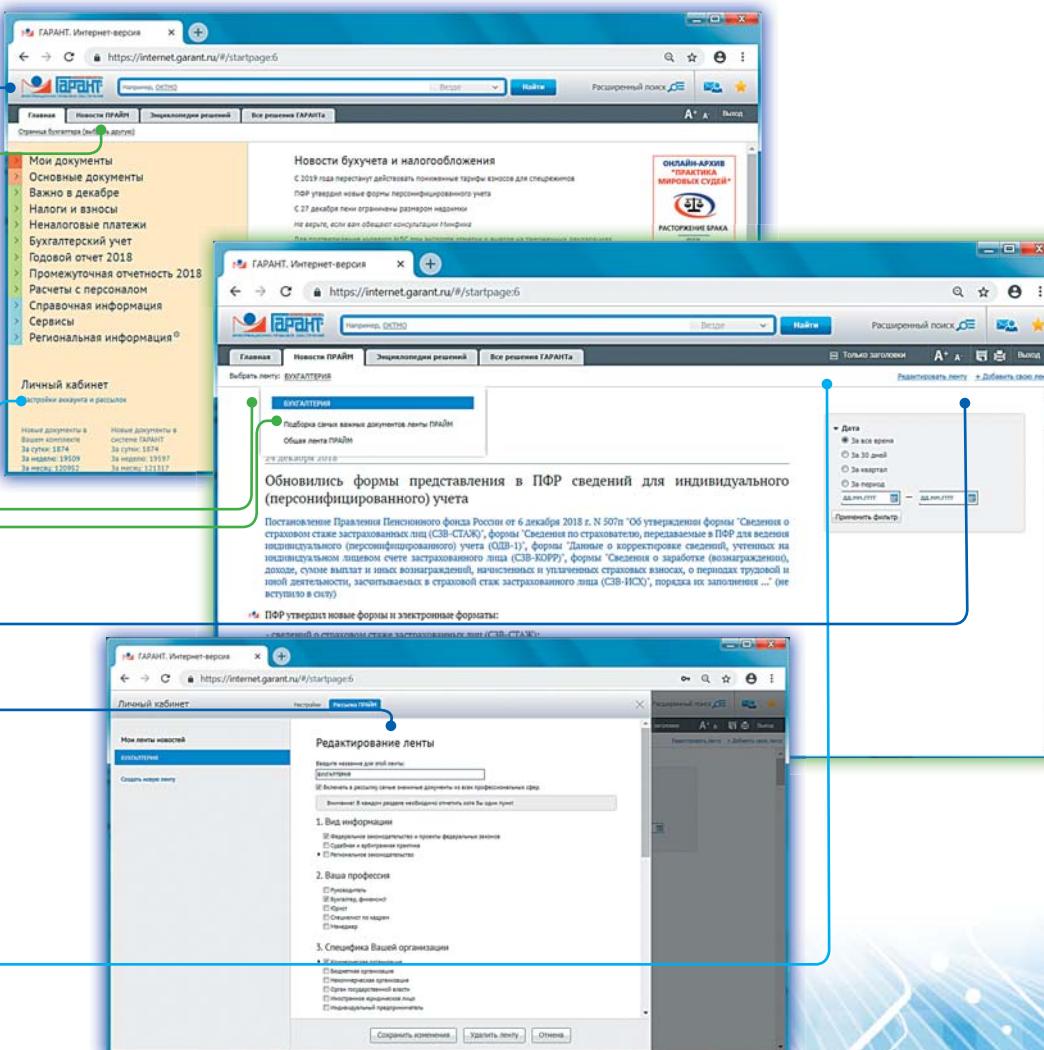
Результат: Вы получаете все последние новости по интересующим вас правовым тематикам.

- Выберите одну из настроенных новостных лент из раскрывающегося меню **Выбрать ленту**.
- Вы можете просмотреть все изменения в законодательстве или изучить только вашу индивидуальную ленту.
- Для изменения настроек или добавления новостной ленты перейдите по ссылке **+ Добавить свою ленту** или **Редактировать ленту**. Полная инструкция доступна по ссылке www.garant.ru/isetup.

Дополнительные возможности

- Вы также можете изменить настройки своей индивидуальной ленты во вкладке «Рассылка ПРАЙМ» в Личном кабинете пользователя.
- Для удобства просмотра новостей выберите на панели инструментов операцию **Только заголовки**.

- объемный банк аннотаций к федеральным и региональным документам;
- индивидуальную новостную ленту об изменениях в законодательстве.



Для служебного пользования

Как быстро составить договор, документ учетной политики или исковое заявление

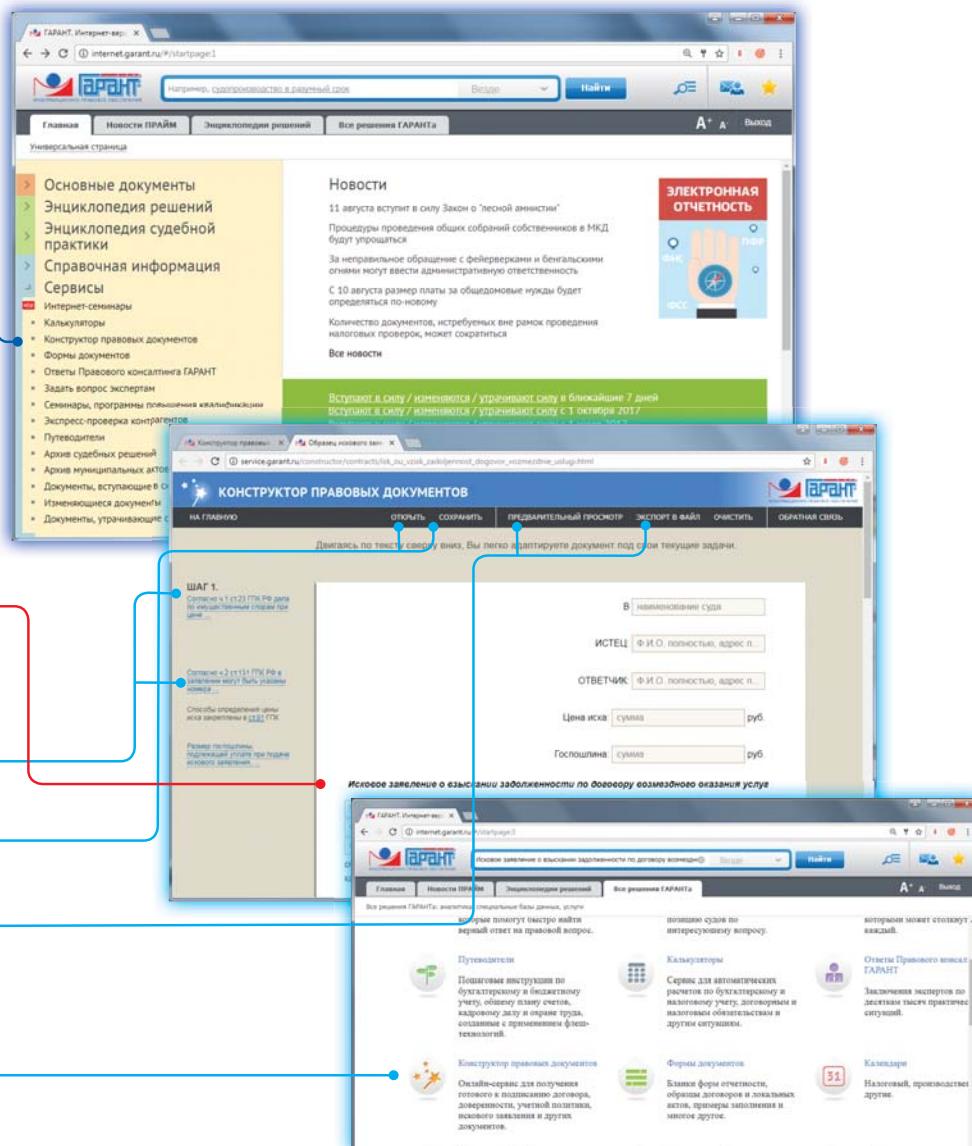


Начнем составлять исковое заявление

- На Главной странице в разделе **Сервисы** выберем **Конструктор правовых документов**.
- Откроем Конструктор правовых документов.
- В разделе **Исковые заявления. Суды общей юрисдикции** выберем **Исковое заявление о взыскании задолженности по договору возмездного оказания услуг**.



Результат: Перед вами откроется форма **Искового заявления о взыскании задолженности по договору возмездного оказания услуг**, готовая для заполнения.



Дополнительные возможности

- Создать документ без ошибок и учсть все тонкости помогут комментарии экспертов компании «Гарант».
- Если вам необходимо прерваться, сохраните документ, чтобы не потерять данные. При этом на ваш компьютер загрузится файл, с которым в дальнейшем легко продолжить работу в сервисе, нажав кнопку **Открыть**.
- Готовый документ можно просмотреть или экспорттировать в MS Word.
- Открыть Конструктор правовых документов можно также из вкладки **Все решения ГАРАНТА**, где представлен весь комплекс профессиональных инструментов системы ГАРАНТ.

Для служебного пользования

Версия системы ГАРАНТ с распределенным размещением данных

Что это такое?



Версия с распределенным размещением данных (ВРРД) представляет собой настольную версию системы ГАРАНТ с возможностью доступа к Интернет-версии системы.

Работая с ВРРД вы можете сами решать, как распределить информационные блоки: что оставить в десктоп-части, а что перенести в интернет.

Как это работает?



При запуске системы появится окно, в котором вы можете выбрать, с какой версией системы работать.



Вы можете отметить **Всегда открывать Интернет-версию** и при каждом запуске системы автоматически будет открываться интернет-часть вашего комплекта.



Также обратиться к Интернет-версии вы можете из Основного меню десктоп-части вашего комплекта. Для этого нужно нажать на ссылку **Перейти в Интернет-версию**.



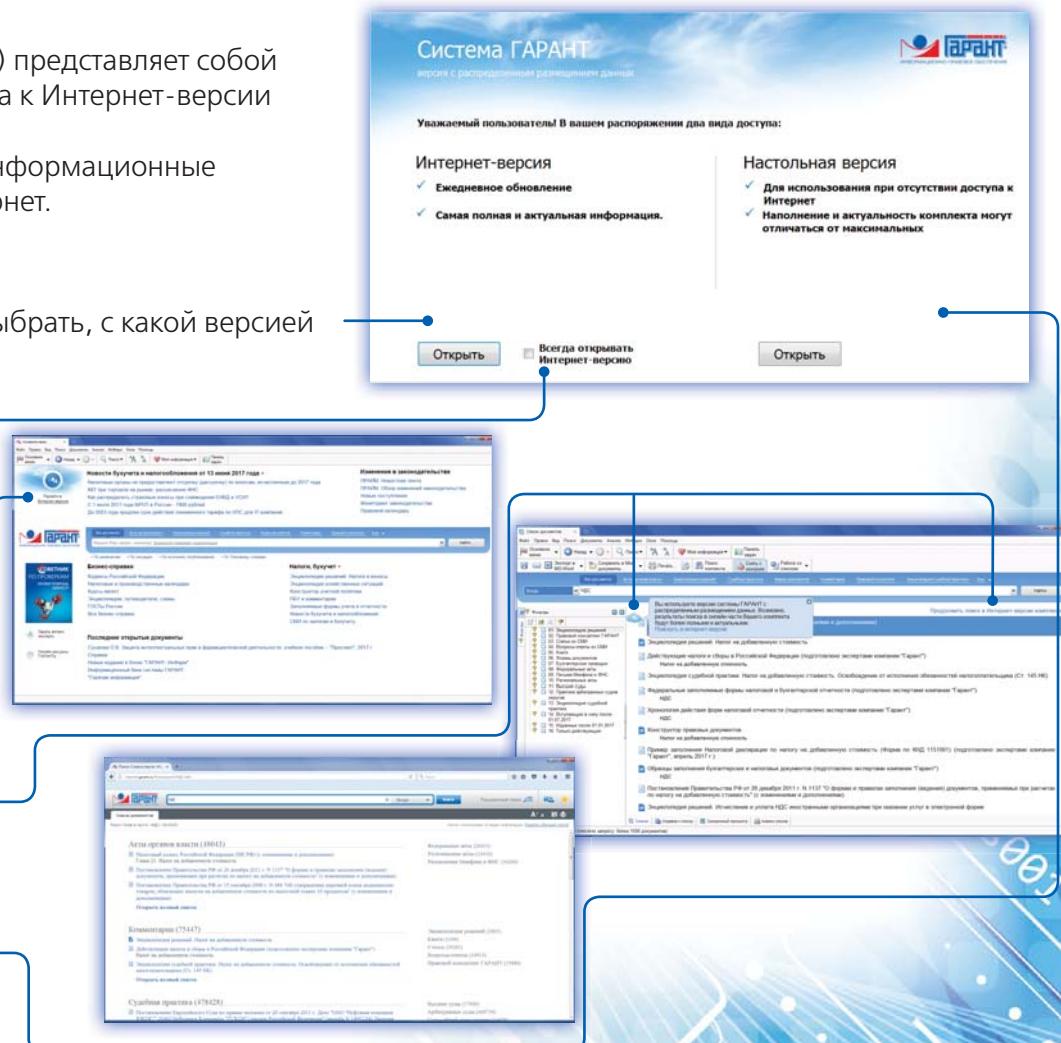
При работе с документами в ВРРД вы можете осуществлять поиск как в настольной версии системы ГАРАНТ, так и в Интернет-версии.



Для того чтобы продолжить поиск в онлайн-части нужно нажать либо на ссылку в правом верхнем углу **Продолжить поиск в Интернет-версии комплекта ГАРАНТ**, или же кликнуть на знак

Дополнительные возможности

С помощью комбинации клавиши **Shift** + двойной клик левой клавишей мыши на ярлыке ГАРАНТ вы можете в любой момент изменить тип версии. Перед вами появится окно с возможными вариантами работы.



Для служебного пользования

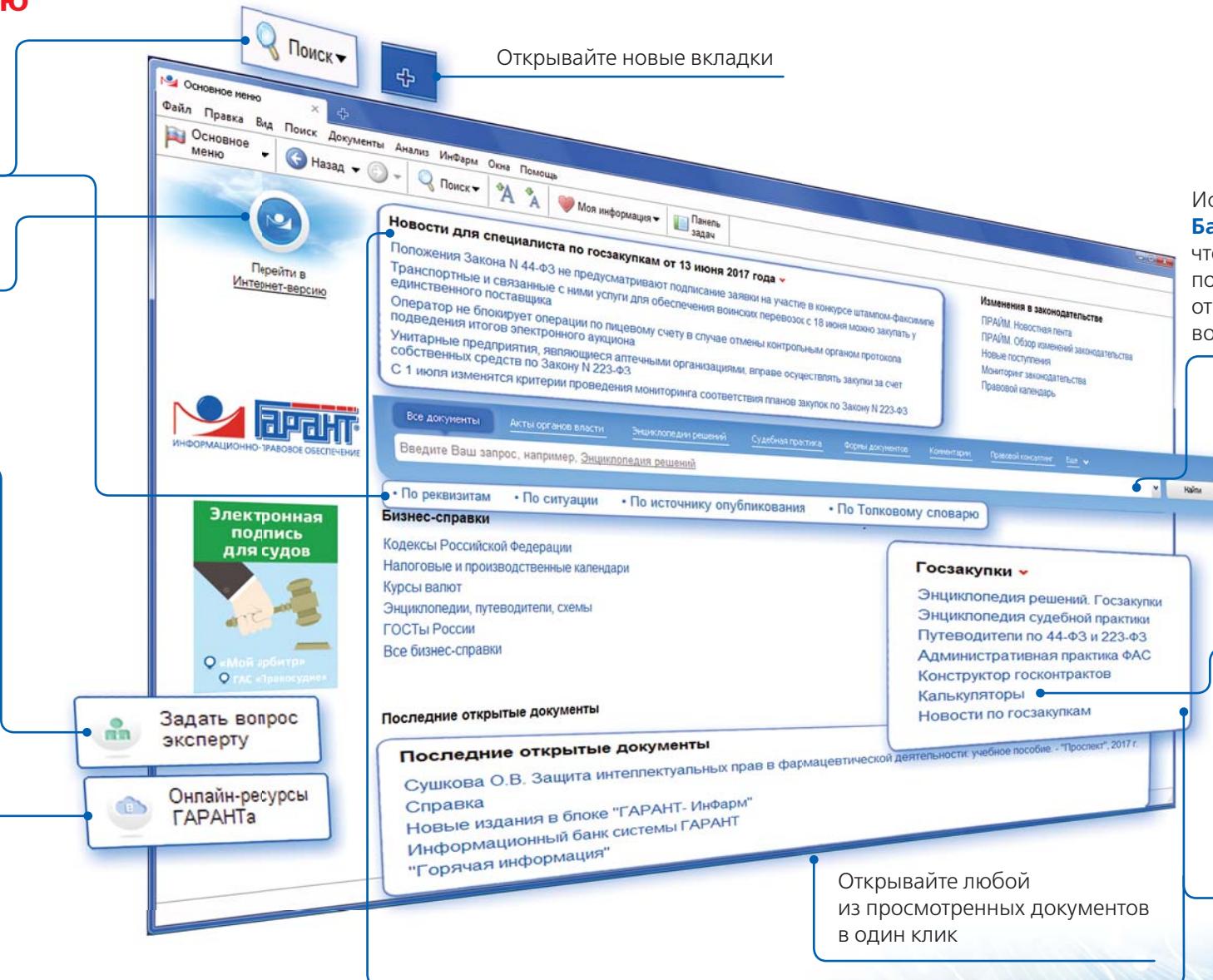
Основное меню

Используйте любой из перечисленных видов поиска

Работайте с Интернет-версией системы ГАРАНТ

Задавайте вопросы и быстро получайте заключения по вашим ситуациям

Анализируйте интересные вам судебные решения, читайте правовые новости, проверяйте контрагентов, составляйте учетную политику и договоры, используйте электронные услуги



Используйте **Базовый поиск**, чтобы быстро получить готовый ответ на ваш вопрос

Воспользуйтесь калькуляторами

Настройте меню под свои профессиональные интересы

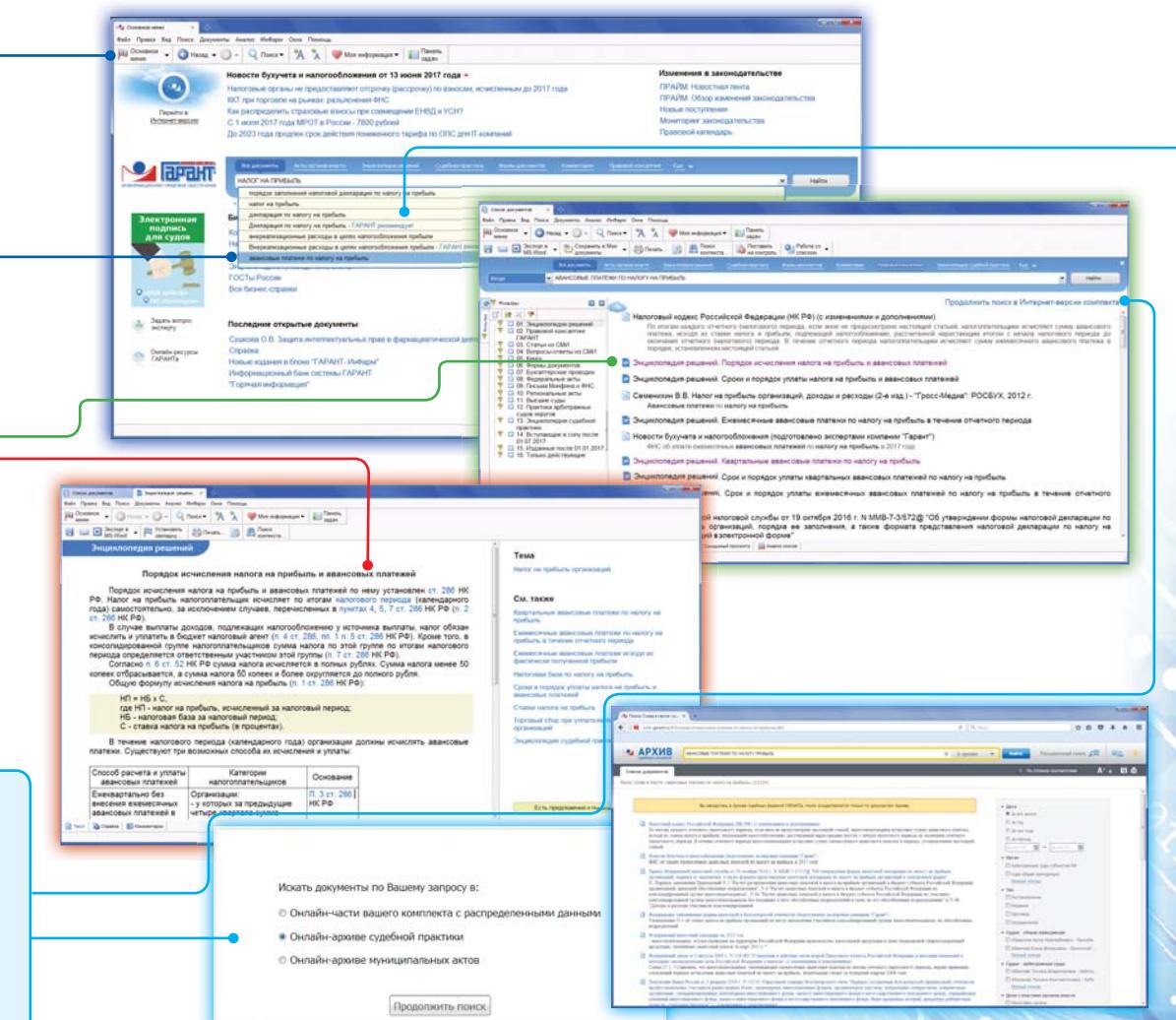
Как быстро найти готовое решение, заполнив только одну строку

Найдем решение, в котором описан порядок исчисления налога на прибыль и авансовых платежей

- Откроем **Основное меню** с помощью одноименной кнопки или клавиши **F2**.
- В строке **Базового поиска** введем **налог на прибыль** и выберем из **Словаря популярных запросов** **авансовые платежи по налогу на прибыль**.
- В результате вы получите список из 60 документов, в начале которого будут располагаться нужные вам решения.

Результат: Двойным щелчком левой клавиши мыши перейдите в документ **Энциклопедия решений. Порядок исчисления налога на прибыль и авансовых платежей**, в котором содержится готовое решение по разбираемому вопросу.

Для быстрого и легкого поиска ответов на ваши вопросы воспользуйтесь **Базовым поиском** системы ГАРАНТ



The screenshot illustrates the search process within the GARANT software. It shows the main menu bar, the search bar at the top, and several overlapping windows displaying search results and document details. One window highlights the 'Основное меню' (Main Menu) and the 'Базовый поиск' (Basic Search) button. Another window shows the search results for 'налог на прибыль' (Tax on Profit) and 'авансовые платежи по налогу на прибыль' (Advance payments on tax on profit). A third window displays the 'Энциклопедия решений' (Encyclopedia of Solutions) for the specific topic, showing the detailed solution document.

Дополнительные возможности

- С помощью ссылки **Продолжить поиск в Интернет-версии комплекта**, расположенной вверху списка, вы можете ознакомиться с документами из архива судебной практики или муниципальных актов, а также продолжить поиск в онлайн-части своего комплекта. Система автоматически построит список документов по введенному вами запросу.
- С помощью ссылок **«ГАРАНТ рекомендует»** вы можете в один клик получить ответ на интересующий вас вопрос.

Для служебного пользования

Как найти документ, если известны его некоторые реквизиты (номер, название, дата или другие данные)



Найдем Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ № 377н

- В **Основном меню** выберем ссылку **По реквизитам** или в выпадающем меню кнопки на панели инструментов воспользуемся пунктом **Поиск по реквизитам**.
- В появившейся карточке запроса в поле **Тип** выберем **Приказ**.
- В поле **Орган/Источник** введем **Минтруд России**.
- В поле **Номер** впишем **377н** и нажмем кнопку Искать.

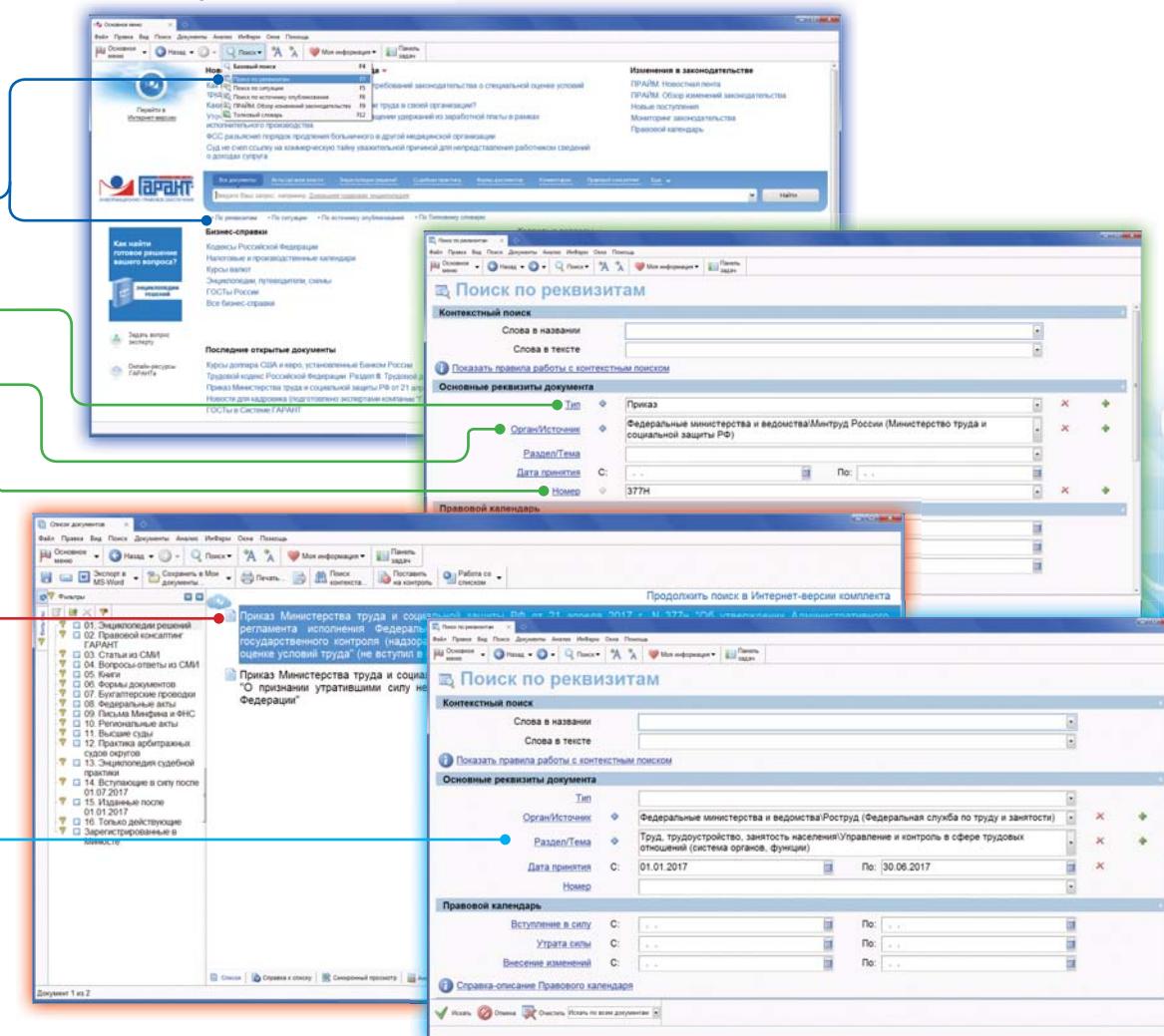


Результат: Первым в списке будет необходимый вам документ.

Дополнительные возможности

Вы можете ограничить поиск по любому из предлагаемых значений реквизитов. Например, заполните карточку, как показано на рисунке, чтобы найти документы Федеральной службы по труду и занятости за первое полугодие 2017 года, связанные с трудоустройством и занятостью населения.

Воспользуйтесь **Базовым поиском** или **Поиском по реквизитам**. Для результативного поиска достаточно ввести один или несколько реквизитов



Как найти материалы периодических печатных изданий

Найдем все статьи, опубликованные в журнале о здоровье за март 2017 года

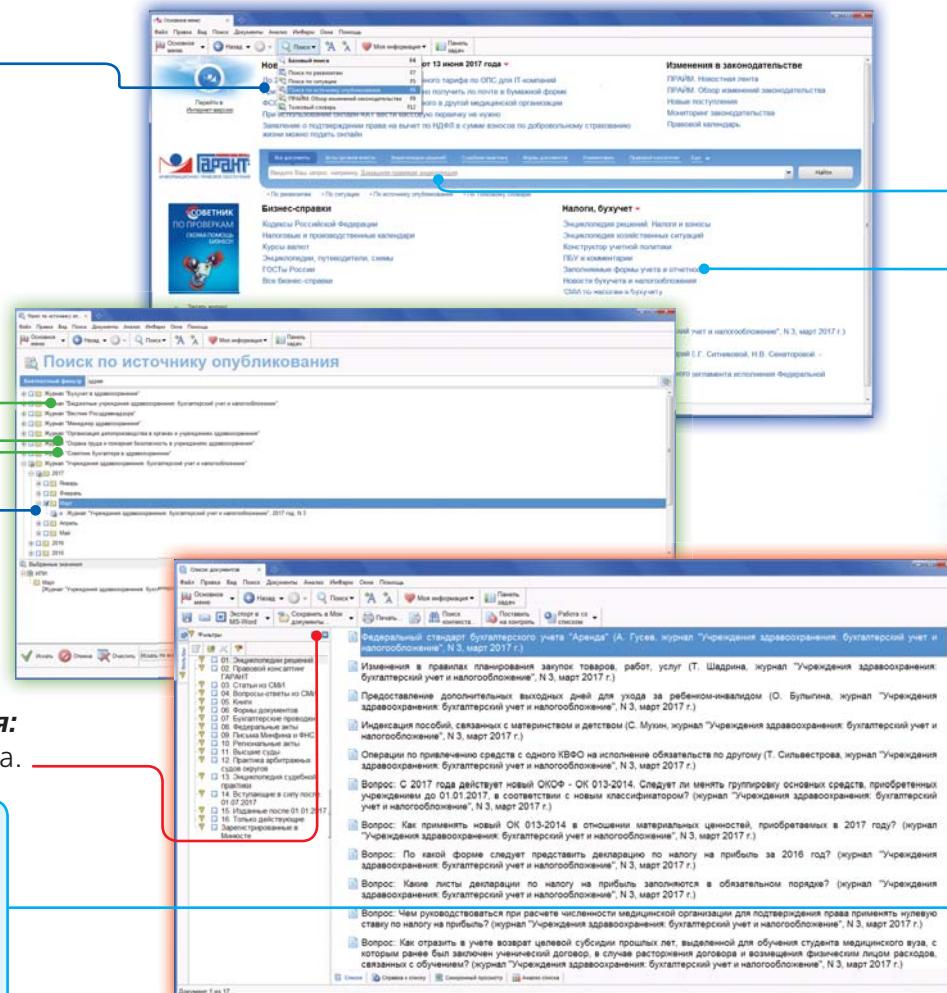
- С помощью кнопки  перейдем к **Поиску по источнику опубликования**.
- В поле **Контекстного фильтра** поиска по источнику опубликования введем **здрав**. По умолчанию в **Поиске по источнику опубликования** выбрано положение контекста **В любой части слова**.
- В результате применения **Контекстного фильтра** в списке изданий будут представлены и журнал **«Учреждения здравоохранения: бухгалтерский учет и налогообложение»**, и журнал **«Вестник Росздравнадзора»**.
- Откроем **Журнал «Учреждения здравоохранения: бухгалтерский учет и налогообложение»** с помощью кнопки  и выберем **2017**.
- В открывшейся папке выберем **Март** и нажмем кнопку .

Результат: Перед вами откроется список статей, опубликованных в журнале **«Учреждения здравоохранения: бухгалтерский учет и налогообложение»** в марте 2017 года.

Дополнительные возможности

- Материалы периодических изданий вы также можете найти, воспользовавшись **Поиском по реквизитам**, выбрав в поле **Орган\Источник Средства массовой информации (СМИ)**.
- Подборка интересной для вас периодики также представлена в настраиваемом разделе **Основного меню**. Тематика изданий варьируется в зависимости от выбранного вами раздела, например: **СМИ по налогам и бухучету, СМИ для юриста, СМИ по кадровым вопросам** и др.

Для работы с журналами и газетами воспользуйтесь **Поиском по источнику опубликования** и **Контекстным фильтром**, а также **Поиском по реквизитам**



Как найти готовые ответы в Энциклопедиях решений



В Энциклопедии решений. Трудовые отношения, кадры найдем готовый ответ на вопрос «Стаж, дающий право на ежегодный оплачиваемый отпуск»

- В **Основном меню** в разделе **Бизнес-справки** выберем пункт **Энциклопедии, путеводители, схемы**.
- В блоке **Трудовые отношения, кадры** откроем раздел **Стаж**.
- В появившемся окне выберем пункт **Стаж, дающий право на ежегодный оплачиваемый отпуск**



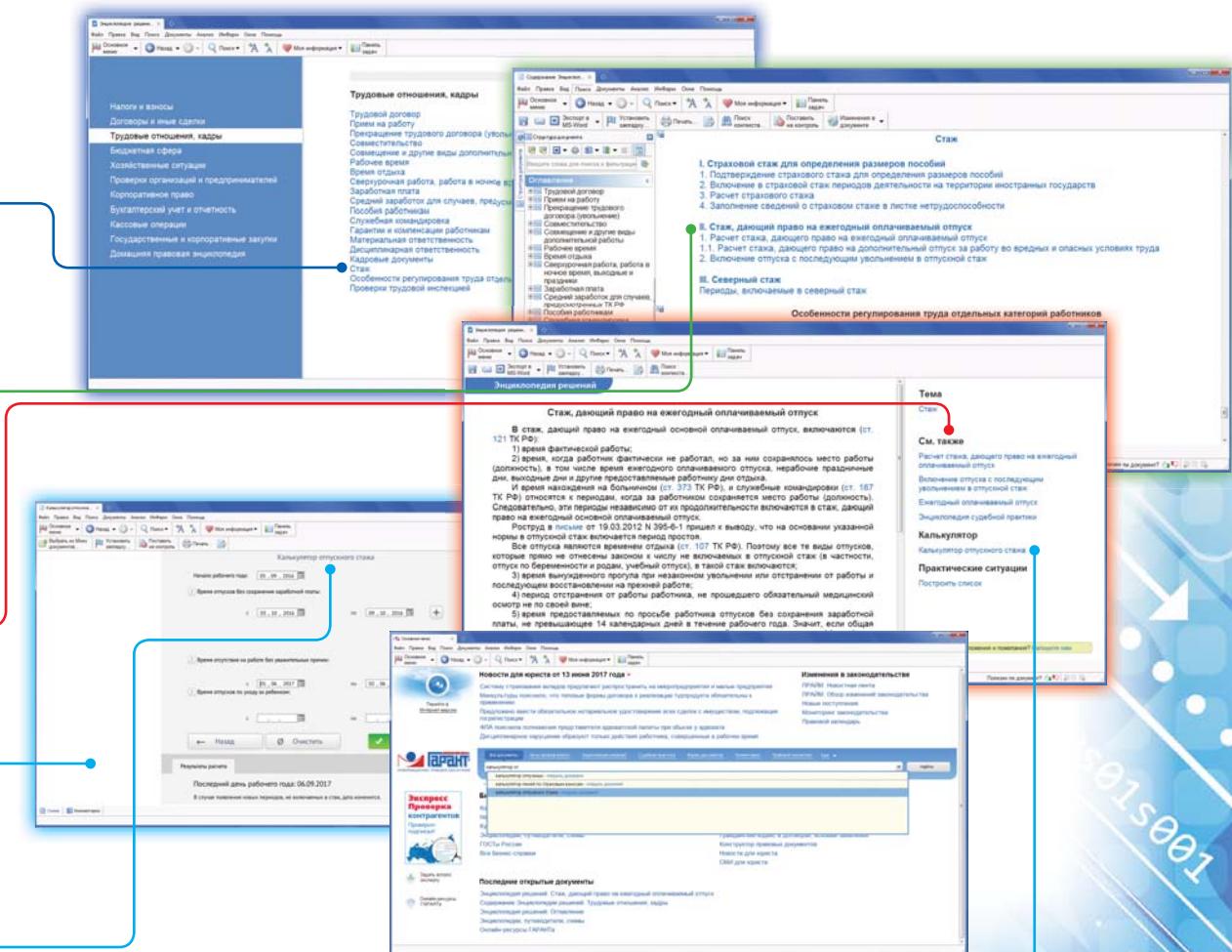
Результат: Полученное готовое решение содержит необходимую информацию по интересующему вас вопросу, ссылки на упоминаемые нормативные акты, судебную практику, калькуляторы и т. д. Справа представлены смежные и более узкие темы.

Дополнительные возможности

1. Для автоматического расчета необходимых штрафов, пеней, налогов, пособий, процентов и других показателей в систему ГАРАНТ встроены **Калькуляторы**.
2. Перейти к **Калькуляторам** вы можете по прямой ссылке из **Базового поиска**, по ссылкам из **Энциклопедий решений**, а также из раздела **Энциклопедии, путеводители, схемы**.

ДЕСКТОП

Воспользуйтесь разделом **Основного меню** Энциклопедии, путеводители, схемы, а также **Базовым поиском**



Как мгновенно найти часто используемые в работе документы и списки

Сохраним форму договора поставки товаров

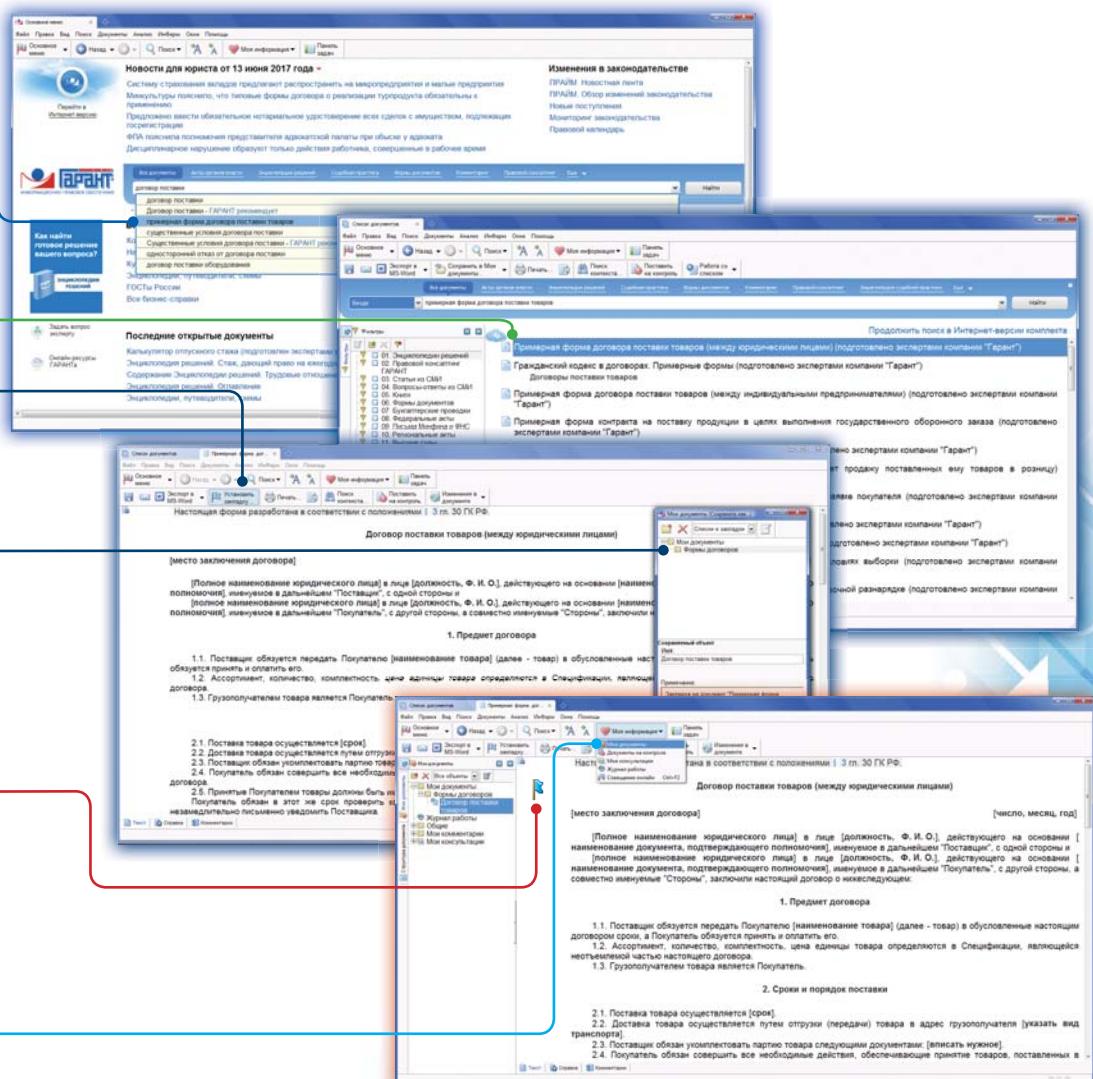
- В **Основном меню** в поле **Базового поиска** введем **договор поставки**, выберем из словаря подсказок **примерная форма договора поставки товаров**.
- В появившемся списке выберем и откроем документ **Примерная форма договора поставки товаров (между юридическими лицами)**.
- Установим закладку на форме, нажав кнопку или выбрав соответствующий пункт контекстного меню, вызываемого щелчком правой клавиши мыши.
- В появившемся окне выберем папку, в которую хотим сохранить закладку, или создадим новую, например, назовем ее **Формы договоров**. В окне **Мои документы (сохранить как...)** в поле **Имя** наберем **Договор поставки товаров** и нажмем кнопку .

Результат: В папке **Мои документы** вам доступна папка **Формы договоров**, в которой сохранена закладка **Договор поставки товаров**. В самом документе на полях появится специальный знак закладки .

Дополнительные возможности

1. Быстро открыть папку **Мои документы** можно, нажав кнопку .
2. В папку **Мои документы** также сохраняются запросы и списки документов.

Воспользуйтесь папкой **Мои документы**, в которой можно сохранять нужные вам документы и списки



Как быстро получить документ в том виде, в котором он действовал на определенную дату

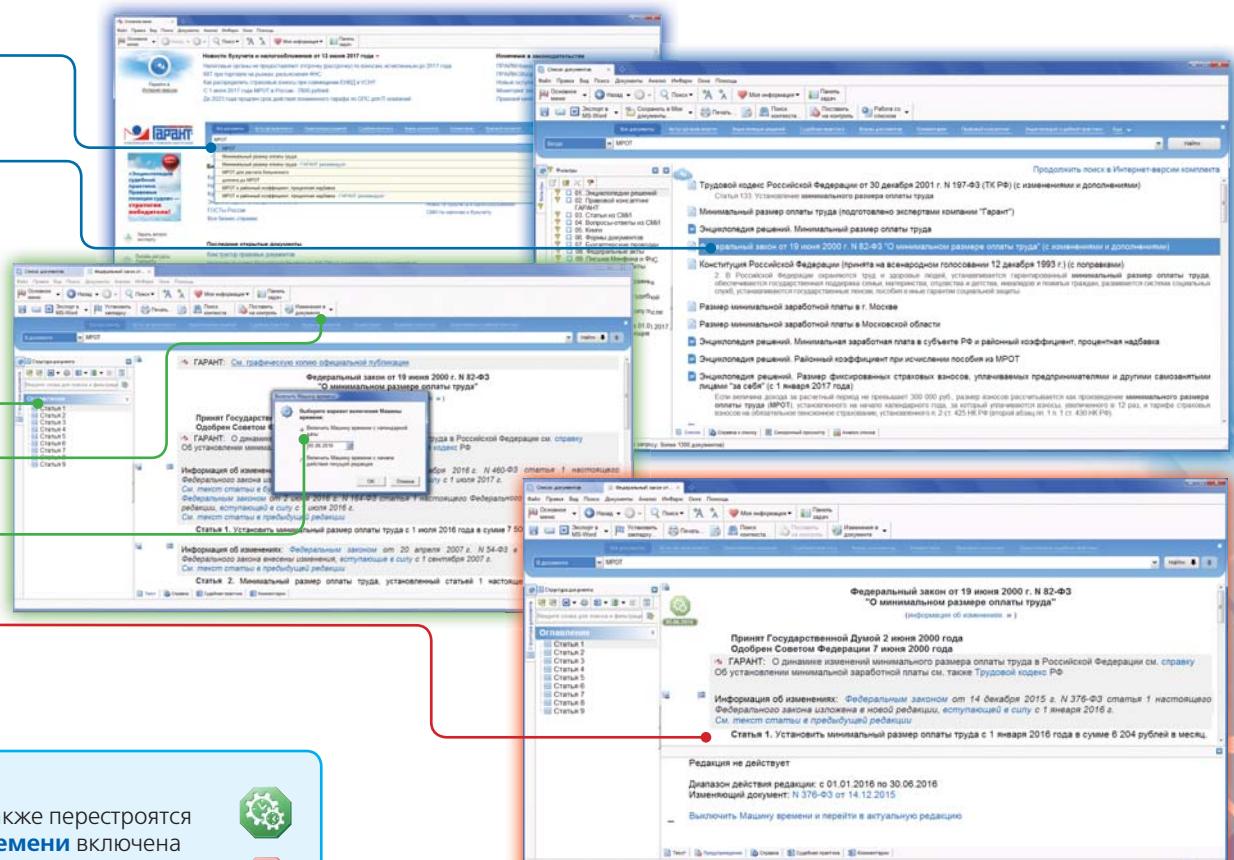


Определим значения МРОТ на 5 июня 2016 года и на 1 сентября 2017 года

- В Основном меню в поле **Базового поиска** введем **МРОТ**.
- В полученном списке выберем Федеральный закон от 19 июня 2000 г. № 82-ФЗ.
- Перейдем к статье 1, в которой устанавливается числовое значение минимального размера оплаты труда.
- Нажмем кнопку и выберем пункт **Машина времени**.
- В появившемся окне введем дату **05.06.2016**.



Результат: Перед вами откроется статья 1 в редакции, действующей на заданную дату.



Дополнительные возможности

1. Все документы, связанные ссылками с открытым документом, также перестроются на заданную дату, а зеленый знак предупредит, что **Машина времени** включена на нужную вам дату.
2. Красный знак появится, если открытый документ не действовал в заданный период.
3. Если **Машина времени** выявит противоречия, не позволяющие однозначно определить, с какого или по какой момент действует редакция документа, появится предупреждающий знак с указанием причины возникновения неопределенности.



Как быстро найти все изменения в документе

- Найдем последние изменения в Федеральном законе № 135-ФЗ «О защите конкуренции»

- С помощью **Базового поиска** найдем и откроем **Федеральный закон № 135-ФЗ «О защите конкуренции»**.
- На панели инструментов нажмем кнопку и выберем пункт **Сравнение редакций**.

Результат: Перед вами откроется документ,

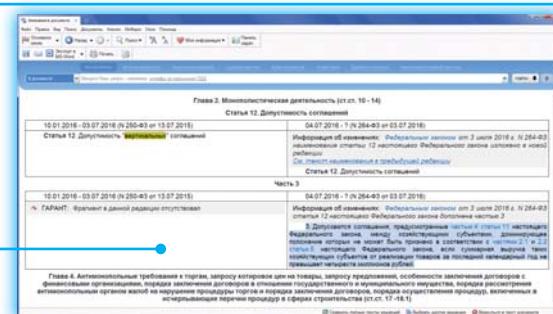
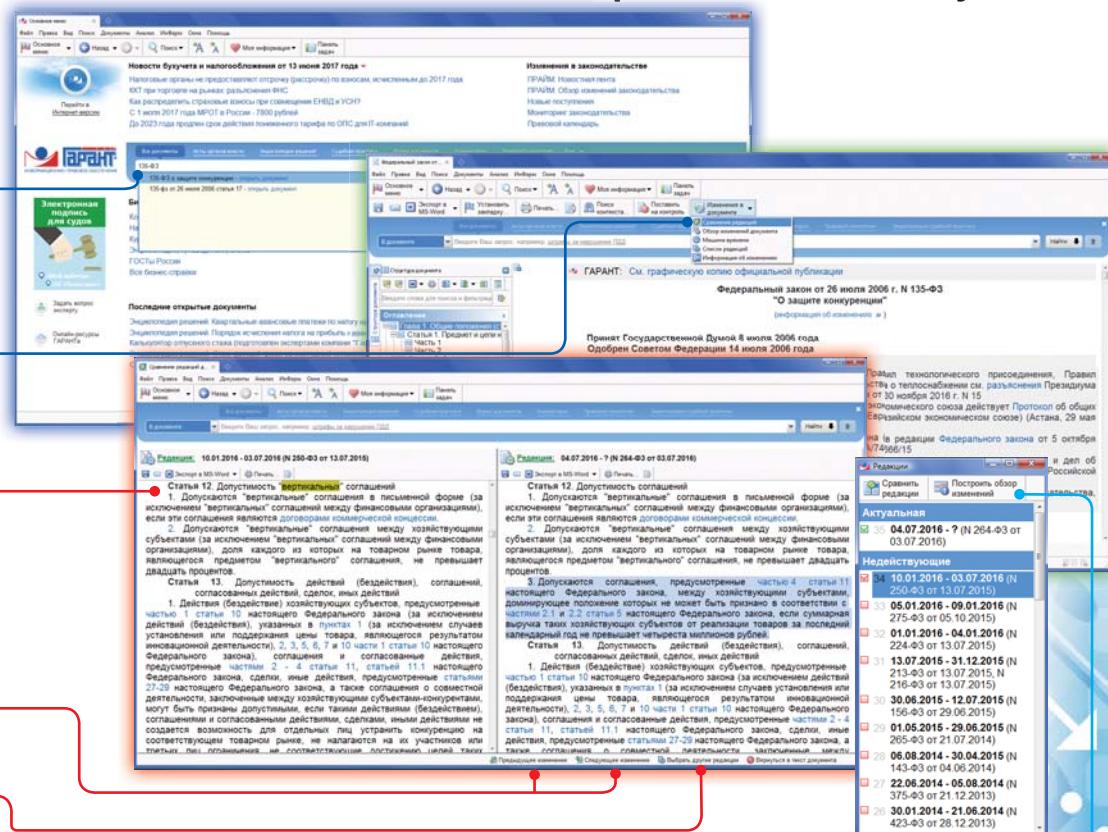
две редакции которого удобно представлены в двух окнах. Слева располагается предыдущая редакция, справа – действующая. Все изменения наглядно выделены цветом.

- Чтобы последовательно ознакомиться с изменениями в документе, используйте кнопки **Предыдущее изменение** и **Следующее изменение**.
- Получить иные варианты для сравнения можно с помощью кнопки **Выбрать другие редакции**.

Дополнительные возможности

- Чтобы получить информацию только по изменившимся фрагментам, используйте функцию **Обзор изменений документа** в выпадающем меню клавиши **Изменения в документе** или в окне **Редакции**, появляющемся после нажатия кнопки **Выбрать другие редакции**.
- Полученную наглядную таблицу разницы между двумя редакциями документа можно изучить прямо в системе ГАРАНТ, распечатать, экспортовать в MS Word или отправить по e-mail.

Воспользуйтесь функцией Сравнение редакций, чтобы легко и быстро изучить изменения, произошедшие в документе



Для служебного пользования

ДЕСКТОП

Как написать собственный комментарий в тексте документа

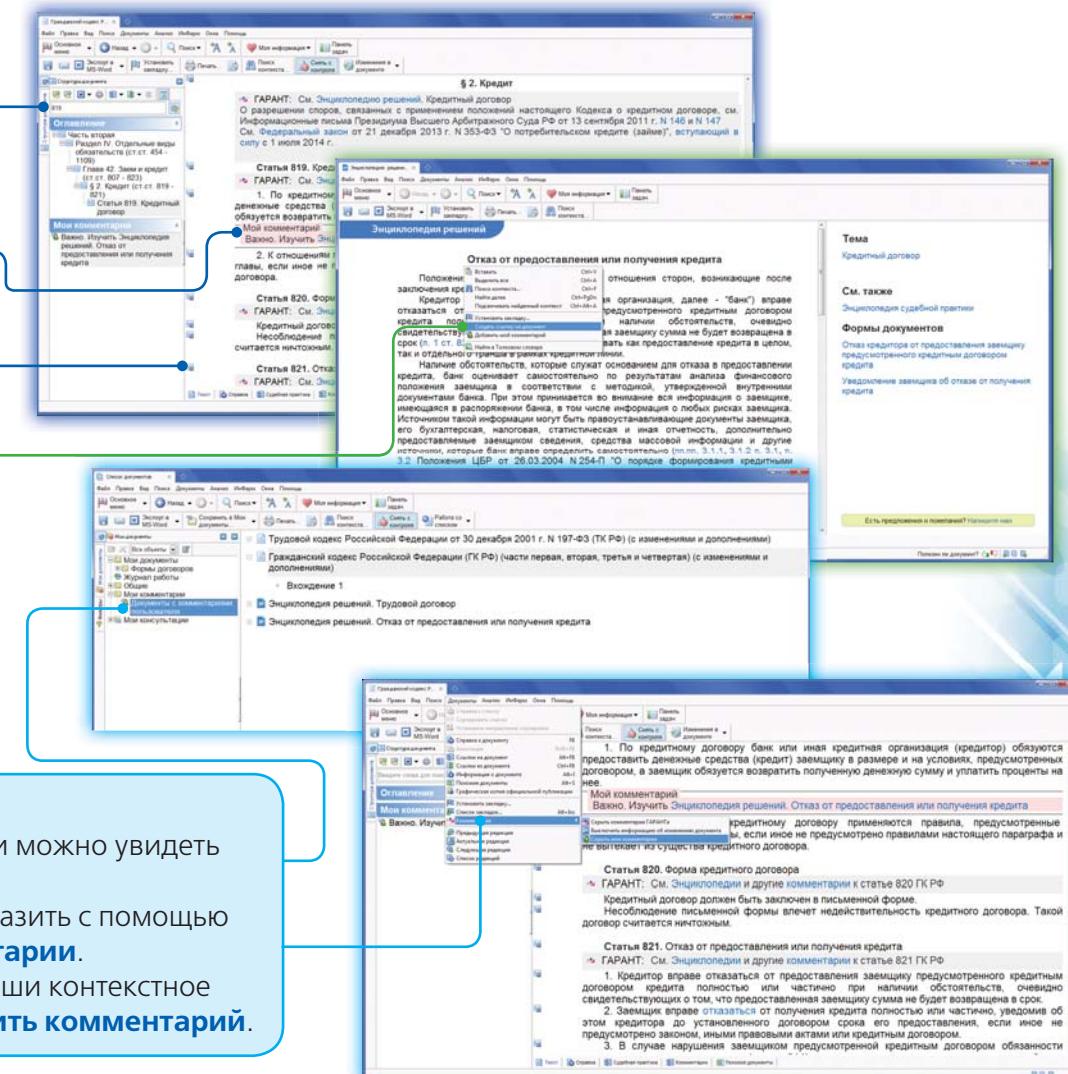
 Добавим к статье 819 Гражданского кодекса РФ свой комментарий с гиперссылкой

- С помощью **Базового поиска** откроем **Гражданский кодекс**
- На вкладке **Оглавление** с помощью **Контекстного фильтра** найдем **статью 819**. Установим курсор на комментируемый абзац и нажмем клавишу **Enter**.
- В появившейся области **Мой комментарий** введем текст **Важно. Изучить**. Комментарий сохранится автоматически.
- Установим в тексте комментария гиперссылку на **Энциклопедия решений. Отказ от предоставления или получения кредита**
- Найдем нужный нам документ с помощью **Базового поиска**.
- Щелчком правой клавиши мыши вызовем контекстное меню и выберем команду **Создать ссылку на документ**.
- Вернемся к комментарию в **Гражданском кодексе** и с помощью одновременного нажатия клавиш **Ctrl + V** вставим ссылку.



Результат: Вы создали собственный комментарий, снабдив его гиперссылкой на другой документ системы.

В тексте документа вы можете написать комментарий, снабдив его гиперссылками на другие документы системы



Как не пропустить изменения в важном документе

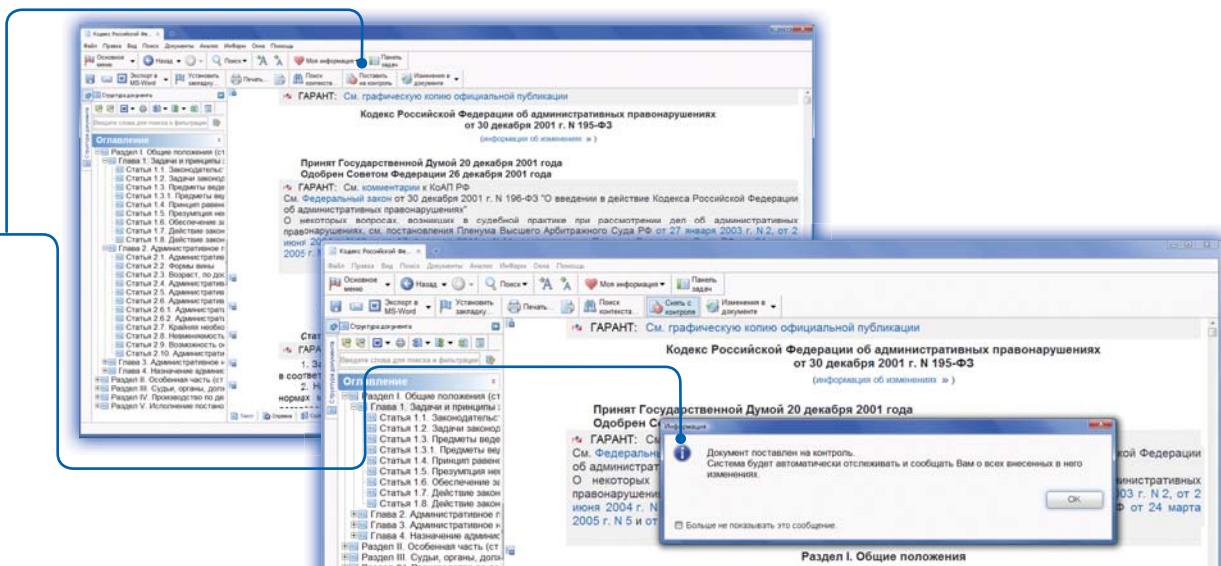


Поручим системе ГАРАНТ контроль за внесением изменений
в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях

- С помощью **Базового поиска** откроем **Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях**.
- Нажмем кнопку , чтобы система сообщала о любых изменениях в данном документе.

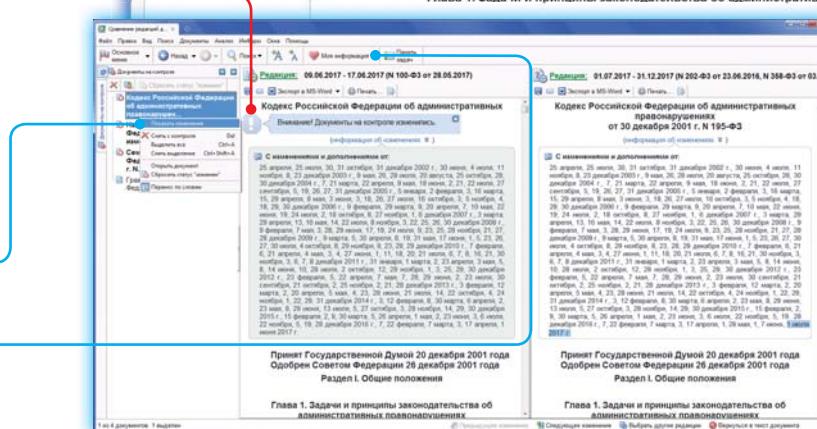


Результат: Если в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях будут внесены изменения, система ГАРАНТ оповестит вас об этом с помощью знака . Этот же знак будет отображаться и при входе в текст документа.



Дополнительные возможности

- Чтобы увидеть изменения, щелкните правой клавишей мыши по предупреждающему знаку . В выпадающем контекстном меню выберите пункт **Показать изменения** и получите сравнение новой и предыдущей редакций документа с указанием изменившихся фрагментов.
- Список всех документов, поставленных на контроль, можно увидеть, выбрав соответствующий пункт в выпадающем меню кнопки .



Для служебного пользования

Как не упустить важную информацию при работе с большими списками

- Проанализируем список документов на тему «авторское право на произведения архитектуры» по видам правовой информации.**
- В **Основном меню** в поле **Базового поиска** введем **архитектура**, выберем из словаря подсказок **«авторское право на произведения архитектуры»**.
 - Обратимся к функции **Анализ списка** с помощью вкладки, расположенной в нижней части окна. Либо выберем соответствующий пункт в выпадающем меню кнопки **Работа со списком**.
 - В появившемся окне **Анализ списка** выберем вид информации **Комментарии**, раздел **Книги** и нажмем кнопку **Построить**. Перед вами открылся список книг.
 - С помощью кнопки **Назад** вернемся к запросу и проанализируем список по виду информации – **Судебная практика**.



Результат: Вы получаете списки документов, построенных по выбранным видам информации.

ДЕСКТОП

Для быстрой и простой работы с объемными списками используйте функции **Анализ списка**, **Сортировка списка**, **Синхронный просмотр** и другие

The screenshot shows the GARANT desktop application interface. In the center, a 'Analysis list' dialog box is open, showing a hierarchical tree view of document categories. The 'Books' node is expanded, displaying sub-categories like 'Federal acts', 'Regional acts', 'Federal laws', etc. At the bottom of the dialog, there is a 'Build' button with a checkmark and an 'OK' button. A green arrow points from the 'Books' node in the tree to the 'Build' button. Another green arrow points from the 'Build' button to the main application window below. In the main window, a list of books is displayed, such as 'Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) (части первая, вторая, третья и четвертая) (с изменениями...)' and 'Федеральный закон от 17 ноября 1995 г. N 169-ФЗ "Об архитектурной деятельности в Российской Федерации"'. A blue arrow points from the main window back up to the 'Analysis list' dialog.

The screenshot shows the GARANT desktop application interface again. This time, the 'Sort list' dialog box is open. It has a similar structure to the 'Analysis list' dialog, with a tree view of document categories and a 'Books' node expanded. At the bottom, there is an 'OK' button. A red arrow points from the 'Books' node in the tree to the 'OK' button. Another red arrow points from the 'OK' button to the main application window below, where the sorted list of books is now visible.

Дополнительные возможности

1. С помощью возможности **Синхронный просмотр** вы можете, не выходя из списка документов, ознакомиться с их аннотациями, текстами, справочной информацией и др.
2. Изменить последовательность расположения документов в списке, можно с помощью функции **Сортировка списка**. По умолчанию документы сортируются **по степени соответствия**. Также вы можете отсортировать список **по юридической силе**, **по дате изменения** и **по дате последнего изменения**.

Как ознакомиться с материалами по аналогичным или смежным вопросам

Построим список документов к письму Минфина России от 20 апреля 2017 г. № 03-04-05/23946

- В **Основном меню** в поле Базового поиска введем номер документа **03-04-05/23946**.
- Откроем вкладку **Похожие документы** и перейдем к списку материалов, по своему содержанию и тематике близких к открытому документу.



Результат: В дополнительном окне открылся список похожих документов.

- С помощью специальных кнопок , расположенных на панели инструментов дополнительного окна, вы можете открыть список в текущем или новом окне системы или закрыть список.

Дополнительные возможности

- Используйте функцию **Похожие к фрагменту**, чтобы ознакомиться с документами, рассматривающими те же вопросы, что и анализируемый фрагмент.
- Для того чтобы воспользоваться функцией **Похожие к фрагменту**, нажмите кнопку , расположенную с левой стороны от фрагмента, и в выпадающем меню выберите соответствующий пункт.

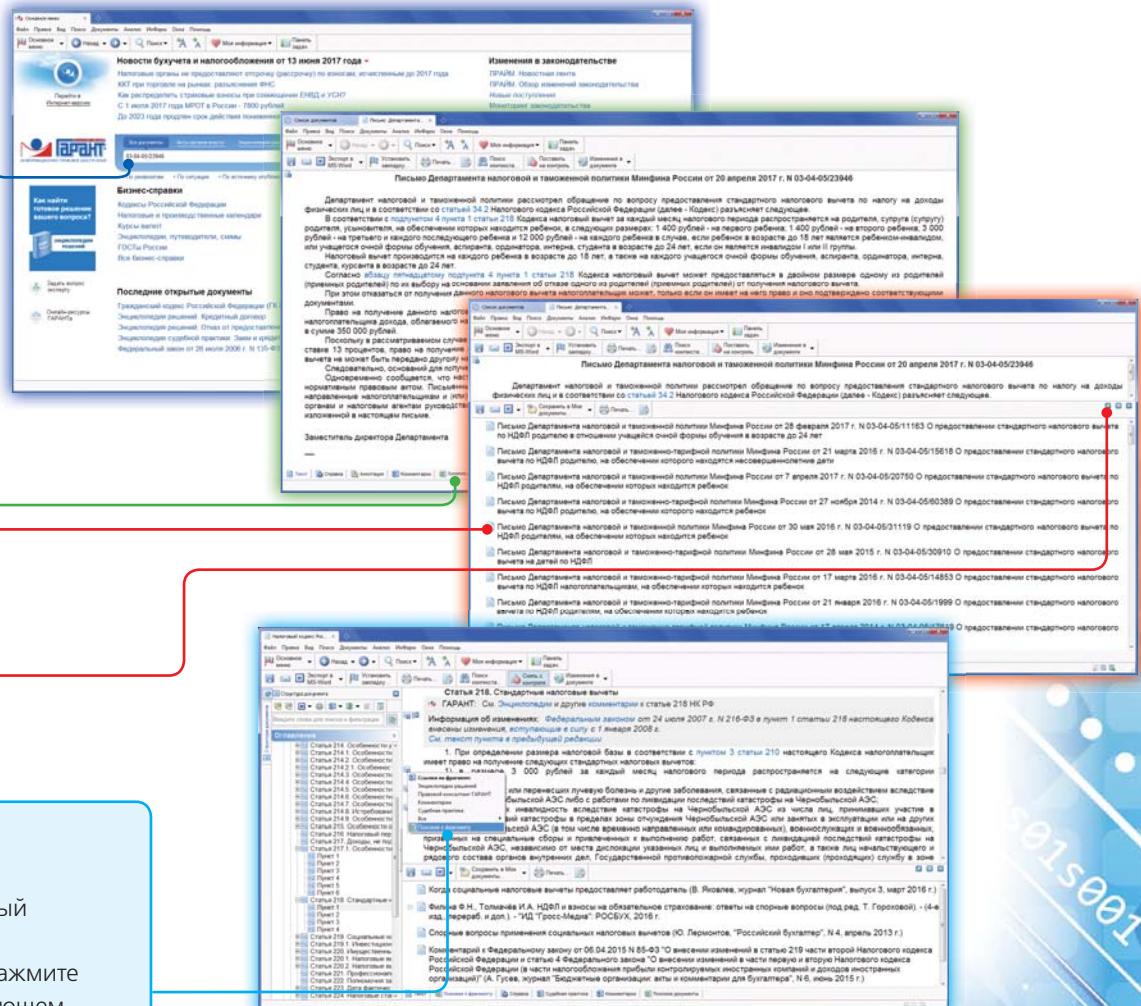
Для служебного пользования

ДЕСКТОП

УВЕРЕННОСТЬ В КАЖДОМ РЕШЕНИИ.



Воспользуйтесь функцией **Похожие документы**, чтобы быстро переходить к списку материалов, близких по тематике к открытому документу, но не связанных с ним формально



Как быстро перейти к результатам, полученным ранее при работе с системой

?

Найдем список просмотренных документов за 9 июня 2017 года.

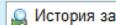
- Через меню кнопки  выберем папку **Журнал работы** и откроем ее.
- В открывшемся окне найдем папку **09.06.2017** и с помощью кнопки  раскроем ее содержимое.
- Выберем раздел **Просмотренные документы**.



Результат: Перед вами открылся список документов, которые вы просматривали 9 июня 2017 года. Вы также можете просмотреть все документы, которые искали с помощью **Базового поиска**, **Поиска по реквизитам**, **Обзора изменений законодательства**, **Терминов Толкового словаря**, и др.

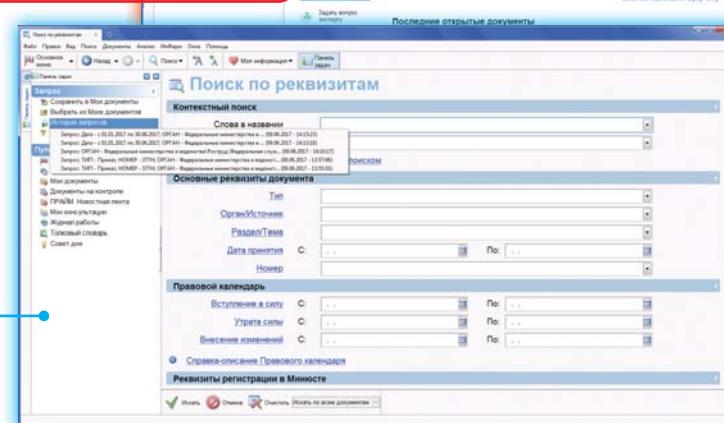
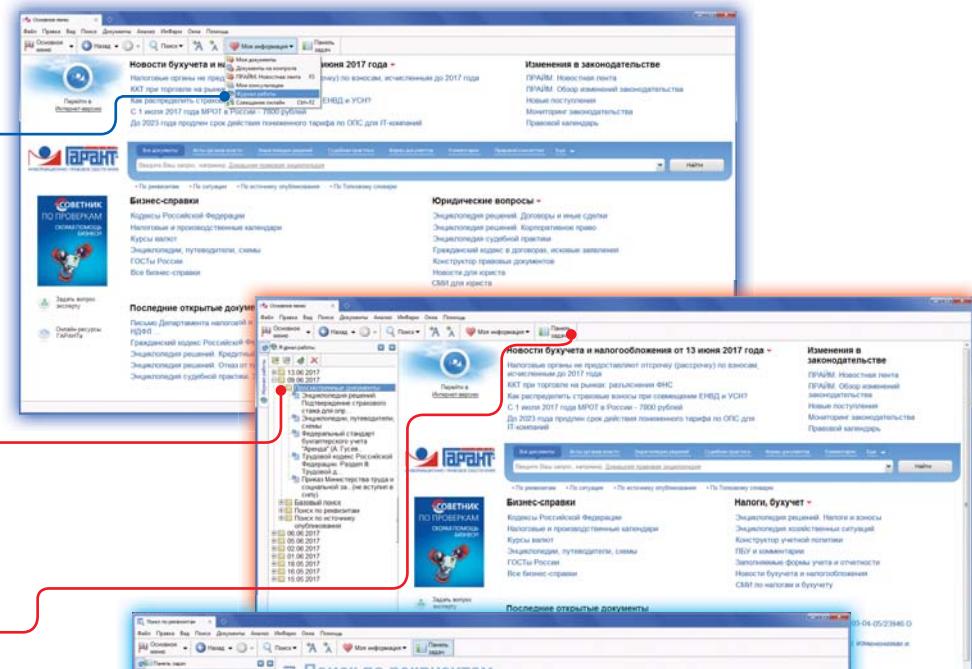
- Обратиться к папке **Журнал работы** вы можете также из вкладки **Панель задач**.
- Количество дней, отображаемых в Журнале работы, а также число записей в истории текущего сеанса вы можете установить в Настройках конфигурации.

Дополнительные возможности

- С помощью ссылки  на вкладке **Панель задач** вы можете вернуться к любому запросу, составленному ранее в рамках выбранного вида поиска.
- Историю запросов **Базового поиска** вы можете вызвать из всех видов поиска с помощью кнопки .

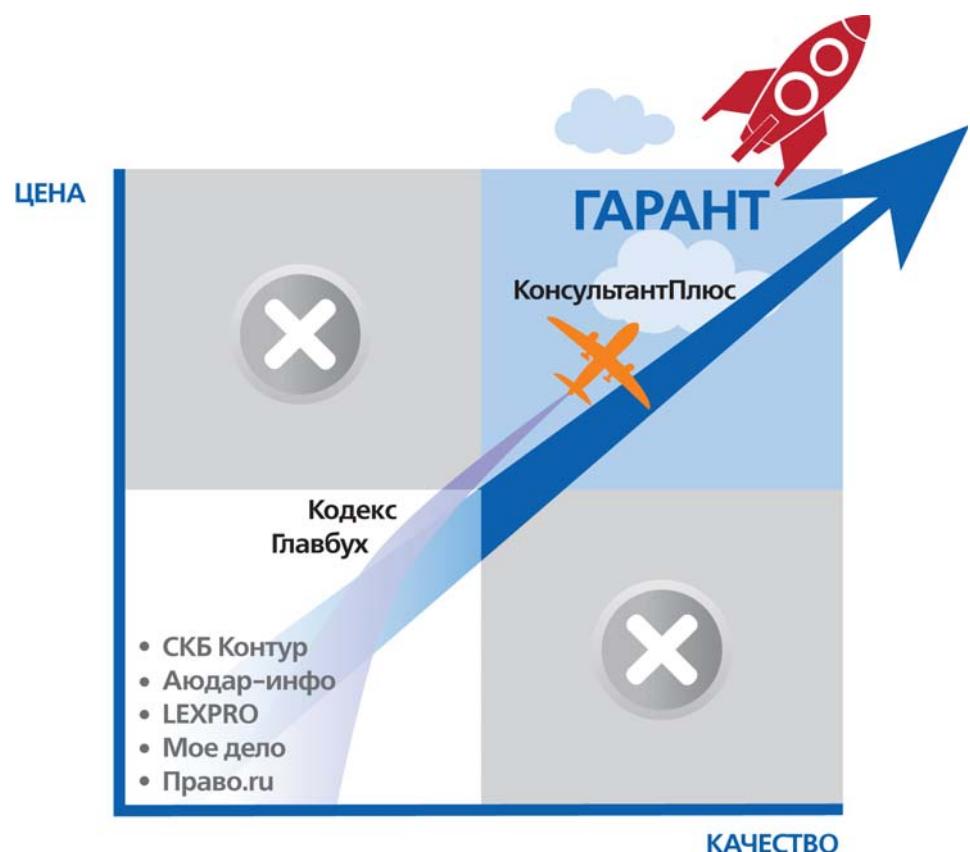
ДЕСКТОП

Воспользуйтесь папкой Журнал работы, чтобы просмотреть все ранее составленные поисковые запросы и просмотренные вами документы.



5. Обзор конкурентов и рекомендации по противодействию

История рынка справочных правовых систем, основанного компанией «Гарант», насчитывает 29 лет. За это время многие компании пытались выйти на этот рынок, предлагая пользователям свои решения. Однако, значимых успехов достигли немногие.



Для служебного пользования



Обзор конкурентов

Как видно на схеме, система ГАРАНТ занимает место в правом верхнем углу схемы: пользователи получают наиболее качественный продукт за разумные деньги. Правый нижний угол остается пустым: никто из перечисленных конкурентов не способен предложить пользователям сопоставимого по качеству с системой ГАРАНТ продукта за меньшие деньги.

Несмотря на предпринимаемые за последние несколько лет попытки активного продвижения, конкуренты третьего эшелона не могут в полной мере конкурировать с ИПО ГАРАНТ. Большинство предлагаемых продуктов имеют скучное информационное наполнение, слабый поисковый и аналитический функционал и отличаются некачественной юридической обработкой подключенных документов. Эти недостатки в совокупности с низким уровнем сервиса не позволяют говорить о полноценном комплексном информационно-правовом обеспечении, которое осуществляет компания «Гарант».

5.1 Конкурентные преимущества

В таблице ниже представлены главные преимущества ИПО ГАРАНТ и их наличие у конкурентов.

Параметры	ГАРАНТ	КонсультантПлюс	Главбух (МЦФЭР)	Кодекс
Экспертная поддержка	Правовая поддержка от экспертов компании «Гарант» включает уникальную базу знаний с готовыми решениями более 100 тысяч практических ситуаций, возможность получения оперативных устных рекомендаций по применению законодательства, а также получение двух индивидуальных письменных заключений в месяц.	На федеральном уровне через головной офис услуги консультирования не оказываются, напрямую через интерфейс системы получить ответ невозможно. Консультирование – услуга отдельных РИЦ. Из-за отсутствия головного контроля качество услуги разнится. Часто услуга сравнима только с Горячей линией.	Услуга «Экспертная поддержка» является всего лишь аналогом Горячей линии системы ГАРАНТ и в качестве ответа предлагает цитаты из уже имеющихся в системе рекомендаций. Централизованная услуга консультаций по телефону недоступна.	Консультации ИПС Кодекс значительно уступают по объему и качеству ответам экспертов службы Правового консалтинга. В консультациях Кодекса часто имеет место недостаточная законодательная проработка вопроса пользователя. Многие ответы «Службы поддержки пользователей» конкурента не содержат развернутых комментариев и не подкрепляются дополнительными аргументами.



Параметры	ГАРАНТ	КонсультантПлюс	Главбух (МЦФЭР)	Кодекс
Экспресс Проверка	Экспресс Проверка позволяет быстро найти достоверную информацию о партнере, контрагенте или любом другом интересующем юридическом лице: реквизиты компании, юридический статус на текущий момент, бухгалтерскую отчетность и многое другое.		Сервис проверки контрагентов компании «Акцион-МЦФЭР» предоставляет данные низкого качества. «Экспресс Проверка» обеспечивает доступ к самой полной и достоверной базе данных.	
Экспресс Тендер	Экспресс Тендер – это простой и технологичный онлайн-сервис, предназначенный для получения необходимой актуальной информации о тендерах как государственных, так и коммерческих организаций.			

Параметры	ГАРАНТ	КонсультантПлюс	Главбух (МЦФЭР)	Кодекс
Экспресс Согласование	Сервис Экспресс Согласование позволяет автоматизировать процесс визирования документов, создать маршрут движения для утверждения документа между подразделениями организации, обмениваться замечаниями, возвращать для доработки и отслеживать, на какой стадии находится согласование каждого документа			Продукт «Кодекс: документооборот» более сложный в использовании, имеет запутанную архитектуру, требует длительного обучения работе с ним. Система устанавливается как отдельный программный комплекс и распространяется по очень высокой цене.
Онлайн Патент Стандарт	Сервис Онлайн Патент Стандарт позволяет через личный кабинет управлять портфелем товарных знаков и патентов, получать консультации, смотреть вебинары и вести мониторинг.			

Параметры	ГАРАНТ	КонсультантПлюс	Главбух (МЦФЭР)	Кодекс
Гарант Коннект	Гарант Коннект – это API к системе ГАРАНТ. Сервис позволяет использовать на своем сайте или в ПО возможности системы ГАРАНТ по поиску и обновлению документов для автоматизации рабочих процессов. Автоматически расставляет ссылки на нормативные документы в загруженном тексте.			
Гарант Диск	Сервис Гарант Диск позволяет создать собственную облачную базу внутренних документов организации, доступных в Интернет-версии системы ГАРАНТ. Загрузка происходит без участия администратора простым «перетаскиванием» документов.			

Параметры	ГАРАНТ	КонсультантПлюс	Главбух (МЦФЭР)	Кодекс
Интернет-семинары	Сервис дает возможность посмотреть записи состоявшихся в Москве Всероссийских спутниковых онлайн-семинаров, услышать ответы на вопросы непосредственно от ведущих экспертов, разработчиков законов.	Сервис «ВидеоКонсультант» содержит записи коротких роликов длительностью 10-15 минут. Уровень и авторитет лекторов значительно уступает. Заявленные темы не раскрыты, ответы на вопросы пользователей не представлены.	Проводятся видеосеминары, где читаются лекции ограниченного круга тематик. Возможность услышать ответ на свой вопрос из уст лектора отсутствует.	Проводятся только видеосеминары с записью лектора в студии.
Конструктор правовых документов	Пользователи Конструктора правовых документов системы ГАРАНТ могут составлять уставы ООО и АО, а также исковые заявления – всего более 400 документов.	В Конструкторе договоров КонсультантПлюс отсутствует возможность составления уставов АО, ООО и исковых заявлений. Значительно уступает по количеству – всего около 50 документов.		Сервис «Мастер документов» работает в тестовом режиме и предлагает для составления несколько видов договоров и доверенностей. Возможность составления уставов АО, ООО, исковых заявлений отсутствует.

Параметры	ГАРАНТ	КонсультантПлюс	Главбух (МЦФЭР)	Кодекс
Сутяжник	Аналитическая система позволяет на основании загруженного файла или текста автоматически подобрать судебную практику с наиболее схожими правовыми ситуациями, определить применимые нормы, фильтровать результаты по выводу суда, ключевым темам и другим критериям.	Функционал, реализованный в «Сутяжнике», отсутствует. Сервис по поиску судебной практики в КонсультантПлюс только ищет похожие документы.	Функционал, реализованный в «Сутяжнике», отсутствует. Функционал сервиса от «Акцион-МЦФЭР» сводится к обычному контекстному поиску по ключевому слову или по тексту.	
Всероссийские спутниковые онлайн-семинары	Всероссийские спутниковые онлайн-семинары проводятся в Москве с участием представителей органов государственной власти и ведущих экспертов с трансляцией на всю территорию РФ.	Услуга федерального уровня отсутствует. Семинары, проводимые отдельными РИЦ, уступают по уровню лекторов, масштабу и качеству услуги.	Онлайн-семинары отсутствуют. Проводятся видеосеминары, где читаются лекции ограниченного круга тематик. Возможность услышать ответ на свой вопрос из уст лектора отсутствует.	Онлайн-семинары отсутствуют. Проводятся только видеосеминары с записью лектора в студии.

Параметры	ГАРАНТ	КонсультантПлюс	Главбух (МЦФЭР)	Кодекс
Индивидуальные профессиональные новости	В системе ГАРАНТ пользователь может индивидуально настроить параметры рассылки новостей с учетом профессиональных интересов, режима налогообложения, вида деятельности организации и других критериев.	 Пользователи КонсультантПлюс получают только автоматические обобщенные рассылки.	Новости учитывают только профессиональную категорию пользователя в зависимости от версии системы. Отбор новостей по другим параметрам не происходит.	Пользователям доступны только стандартные рассылки, без учета индивидуальных потребностей.
Энциклопедии решений	В системе ГАРАНТ представлены уникальные аналитические материалы – Энциклопедии решений, содержащие информацию, подобранный с учетом профессиональных интересов пользователя и основанные на реальном опыте российского бизнеса.	 Позиционируемые как аналог Путеводители конкурента представляют собой обычные текстовые материалы, часто лишь пересказывающие тексты нормативных актов.	 Имеющиеся в системе рекомендации представляют собой разрозненные комментарии по узким вопросам.	

Параметры	ГАРАНТ	КонсультантПлюс	Главбух (МЦФЭР)	Кодекс
Материалы в интерактивной технологии	Пользователям доступны 400 схем по ключевым тематикам российского законодательства.	Интерактивные технологии не реализованы, схемы отсутствуют.	В системе «Главбух» сервис «Мастера» представляет собой сборник пошаговых схем по нескольким тематикам.	
Результаты поиска по видам информации	При желании пользователь может выбрать удобный формат представления списка. В одном из вариантов представлено по три наиболее соответствующих документа каждого вида информации на одной странице: нормативные акты, комментарии, судебная практика, формы и другие (только для Интернет-версии).	Подобное представление информации отсутствует. Результаты доступны только в виде отдельных списков по разделам.	Подобное представление информации отсутствует. Результаты доступны только в виде отдельных списков по разделам.	

Параметры	ГАРАНТ	КонсультантПлюс	Главбух (МЦФЭР)	Кодекс
Возможность построения списков похожих документов	В системе ГАРАНТ пользователю доступна возможность поиска материалов, близких по тематике к открытому документу или его фрагменту. Возможен поиск схожих правовых актов, судебных решений, книг, статей, вопросов-ответов и консультаций службы ПК.	Поиск похожих решений доступен только для судебной практики. Возможность построения к фрагменту отсутствует.		
Панель фильтров	Панель фильтров подстраивается под текущий список, оставляя видимыми только применимые к данному виду информации критерии. Параметры фильтрации можно настроить добавив или убрав значения реквизитов. (только для Интернет-версии)	<p>В КонсультантПлюс фильтрация списков не реализована.</p> <p>Уточняющий поиск по всем базам и выбор нескольких критериев невозможен.</p>		<p>Фильтрация возможна только путем повторного запуска поиска по атрибутам. Возможность настройки параметров отсутствует.</p>

Параметры	ГАРАНТ	КонсультантПлюс	Главбух (МЦФЭР)	Кодекс
Объемный банк аннотаций	В системе ГАРАНТ важнейшие федеральные и региональные документы, проекты законов и судебная практика сопровождаются аннотациями. Аннотация – это краткое изложение сути документа или основных изменений в нем.	База КонсультантПлюс «Подборки судебных решений», позиционируемая как аналог, предлагает ограниченное количество аннотаций только к одному виду информации – судебной практике.		 Инструмент, именуемый у «Кодекса» аннотацией на самом деле представляет нарезку абзацев, упоминающих некоторые отдельные слова введенного контекста.
Инструменты для автоматического расчета необходимых показателей	В систему ГАРАНТ встроено более 100 калькуляторов – профессиональных инструментов для автоматического расчета необходимых штрафов, пеней, налогов, пособий, процентов и других показателей.		Доступно несколько расчетчиков по некоторым показателям.	Доступно несколько расчетчиков по ограниченному кругу тематик.

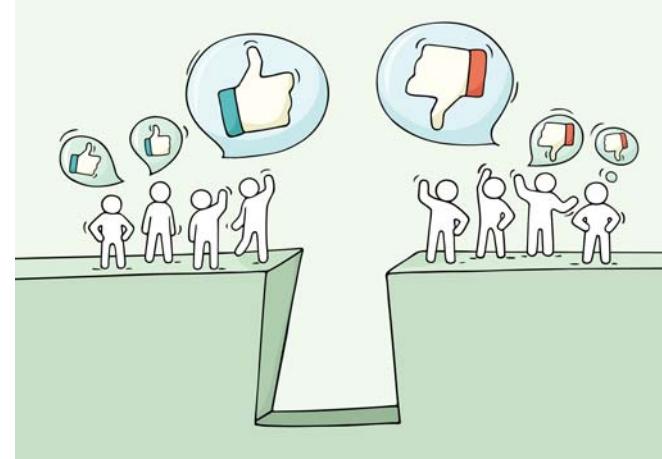
Параметры	ГАРАНТ	КонсультантПлюс	Главбух (МЦФЭР)	Кодекс
Единое информационное пространство	<p>Реализовано единое гипертекстовое пространство:</p> <ul style="list-style-type: none"> Сквозной поиск документов в любом информационном комплекте; Единая карточка запроса; Результаты поиска могут быть представлены в виде полного единого списка. 		<p>Нет полнофункциональной карточки запроса с едиными набором критериев для поиска по всем базам. Результат поиска по нескольким базам выдается в виде нескольких разрозненных списков, по количеству баз, участвующих в поиске. Полный единый список построить невозможно.</p>	

ВЫВОД: Как видно из таблицы, услуги и возможности ИПО ГАРАНТ превосходят всех конкурентов по большинству параметров.

5.2 Как работать с пользователями конкурентов

Алгоритм продаж пользователям конкурента имеет свои особенности. С такими клиентами сложнее установить первоначальный контакт, и для работы с ними, как правило, требуется более длительный срок.

Одновременно с этим работу с пользователем облегчает то, что у него уже сформирована потребность в правовой информации, нет необходимости разъяснять общее назначение и убеждать в полезности системы. Клиент будет более восприимчив к возможностям и услугам ИПО ГАРАНТ, так как у него уже есть базовые знания о предмете разговора. К тому же пользователь готов регулярно оплачивать предоставляемые ему услуги.



Для успешной работы с пользователями конкурентов важно соблюдать следующие правила:



**Не ругайте
конкурентов**

Когда вы некорректно обсуждаете конкурентов, вы играете против себя. Чаще всего люди подсознательно не доверяют тем, кто ругает других. Недопустимо критиковать выбор клиента или ставить под сомнение его компетентность. Разговор нужно строить так, чтобы клиент понял, что на данном этапе наша система лучше решит его задачи, и функционала прежней системы клиенту уже не достаточно.



**В общении с клиентом
не употребляйте слово
«конкуренты»**

Употребляя термин «конкуренты», мы сообщаем клиенту о том, что мы находимся в ситуации противостояния с другой компанией. В ситуации конкурентного сравнения рекомендуется использовать либо непосредственно название компании (КонсультантПлюс, Главбух, Кодекс и др.), либо общие термины: «другие разработчики правовых систем», «компании, предоставляющие правовую информацию», «другие компании».



**Владайте
полной информацией
о продуктах и услугах
компании «Гарант»**

Для успешной работы вы должны знать свой продукт на все 100%! Не жалейте времени на подробное изучение всех возможностей и услуг компании. Полученный багаж знаний поможет вам легко ориентироваться при переговорах с клиентом и выгоднее продемонстрировать наиболее важные в каждой конкретной ситуации преимущества.



**Знайте все
о конкурентах**

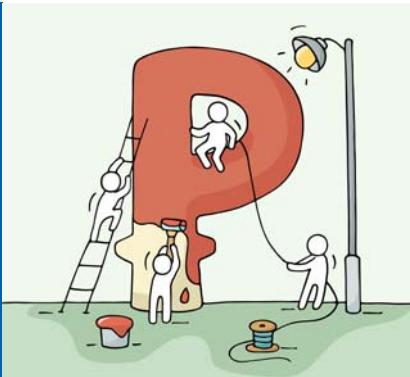
В процессе демонстрации у любого клиента неизбежно возникают сомнения и возражения. Чтобы не попасть в ловушку сравнительных возражений, необходимо не только знать свой продукт, но и разбираться в текущих предложениях конкурентов. Если вы знаете о конкурентах все, то вас нельзя застать врасплох.

Полный спектр материалов для противодействия конкурентам доступен в специальном разделе GarNET
<http://info.garant.ru/market/konkurent/>

6. Работа сотрудника сбытового подразделения

Рабочие задачи наших клиентов:

БУХГАЛТЕР



Деятельность бухгалтера строго регламентирована, требует выполнения всех финансовых операций в соответствии с существующим законодательством. Главная задача бухгалтера – обеспечение учета финансовой и хозяйственной деятельности предприятия.

Основные функции бухгалтера

- Проводить расчеты с клиентами и поставщиками организации;
- Работать с финансовой документацией, которая включает акты, накладные, договора;
- Начислять заработную плату сотрудникам;
- Осуществлять налоговый учет организации;
- Контролировать, отражать в документах движение денежных средств компании;
- Своевременно оформлять платежные документы;
- Составлять баланс предприятия, сводные отчеты о доходах и расходах;
- Оформлять и выдавать сотрудникам всевозможные справки, в частности, справки о заработной плате.

Что нужно бухгалтеру от правового обеспечения?

- Знание последних изменений в законодательстве, доступ к информации, позволяющей их применять на практике
- Бухгалтерская практика по налогам, варианты решения спорных ситуаций
- Готовые решения практических ситуаций
- Простота использования программы
- Экономичность использования
- Спектр дополнительных услуг для профессионала

РУКОВОДИТЕЛЬ
ИПО ГАРАНТ
Руководителю
малого предприятия


Руководитель компании решает задачи, как тактические, так и стратегические. Его задача – правильно ориентироваться в текущей ситуации и делать грамотные прогнозы на перспективу. От этого зависит успешность деятельности компании. В обстоятельствах современной России очень важно уметь виртуозно ориентироваться в хитросплетениях законодательства.

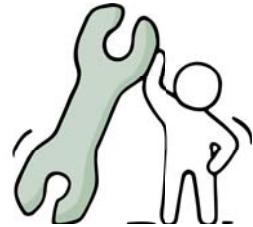
Это поможет:

- Правильно выстроить деятельность организации;
- Избежать проблем с контролирующими органами;
- Успешно работать с партнерами.

Руководителю небольшого собственного дела необходимо ежедневно лично решать производственные вопросы, осуществлять планирование, работать с партнерами, налаживать сбыт и т.д. Необходимо знать все нормы и правила, регулирующие отрасль, уметь работать с налоговыми органами. ИПО ГАРАНТ дает возможность руководителю малого предприятия лично охватить все необходимые юридические и бухгалтерские вопросы:

- Подготовить учредительные документы организации;
- Организовать производственную деятельность в соответствии с нормативами и правилами;
- Подготовить документацию по правилам;
- Своевременно и качественно подготовить отчетность для налоговых служб;
- Получить комментарии экспертов по спорным вопросам.

ИПО ГАРАНТ
Руководителю
среднего предприятия



ИПО ГАРАНТ
Руководителю
крупного предприятия



Для служебного пользования

Как правило, в таких организациях в штате имеется юрист. Но это не сни-
мает необходимости руководителю лично знать все базовые нормативы,
касающиеся компании.

Оперативный доступ к федеральным и региональным законам позволит
выстроить грамотную политику предприятия в части взаимодействия
с различными органами власти.

ИПО ГАРАНТ позволит также проводить сбор правовых сведений, необ-
ходимых для конкретных целей (например, для подготовки выкупа
той или иной производственной площадки, выпуска новой продукции
и т.д.).

На крупном предприятии ИПО ГАРАНТ используется, в основном, как
средство оптимизации рабочих процессов, то есть предоставляется про-
фильному персоналу (бухгалтерам, юристам).

Руководителю он необходим для целей изучения базовых юридических
основ собственного бизнеса, а также для определения направлений
стратегического развития компании.

ИПО ГАРАНТ позволяет отслеживать основные изменения законодатель-
ства, в том числе – планируемые. Это позволит заранее учесть их в соб-
ственных прогнозах и продумать действия компании в изменившихся
условиях. А знание нормативных актов и собственных прав позволяет
грамотно противостоять превышающим свои полномочия чиновникам.

ЮРИСТ

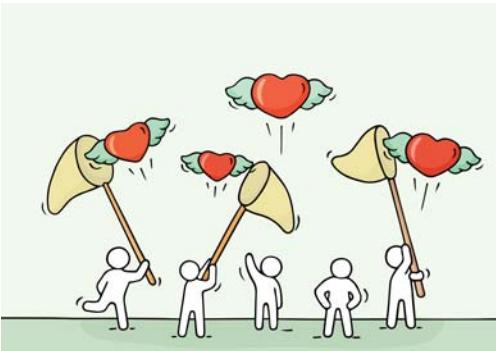
В обязанности юриста входит обеспечение компании нормативными правовыми документами, регламентирующими ее деятельность. Он должен проверять на соответствие правовым нормам все проекты приказов, инструкций, положений и других документов правового характера, которые потом будут подписываться руководителем.

Основные функции юриста

- Анализировать договорную работу компании, разрешать разногласия по проектам договоров;
- Представлять интересы организации в арбитражных судах;
- Представлять интересы компании при проверках контролирующих органов;
- Решать вопросы с задолженностью партнеров перед организацией;
- Осуществлять проверки законности увольнения, наложения дисциплинарных взысканий и др. споров компании и сотрудников;
- Составлять претензии, жалобы, исковые заявления;
- Осуществлять письменное и устное консультирование работников компании по различным правовым вопросам, оказание правовой помощи в составлении юридических документов.

Что нужно юристу от правового обеспечения?

- Достоверность, своевременность и полнота информации
- Быстрый и удобный поиск информации
- Поддержка в поиске решений
- Аналитика, доступ к широкой юридической практике

КАДРОВИК

Кадровые службы, как правило, функционируют преимущественно на средних и крупных предприятиях. В малых организациях обязанности кадровика часто выполняет либо бухгалтер, либо руководитель.

К основным функциям работников кадровой службы относятся:

- Обеспечение компании соответствующими специалистами, подготовка штатного расписания компании;
- Оформление личных дел сотрудников;
- Операции с трудовыми книжками сотрудников;
- Ведение учета отпусков, оформление отпусков с учетом действующего законодательства;
- Оформление приема на работу, увольнения, командировок персонала.

Что нужно работникам кадровой службы от правового обеспечения?

- Бланки и примеры заполнения кадровых документов
- Достоверность, примеры решения практических задач
- Комментарии, связанные с трудовыми отношениями, в том числе и спорами
- Актуальные примеры взаимодействия с трудовой инспекцией

Основные группы потребностей наших клиентов, вне зависимости от должности и звания:



СТРЕМЛЕНИЕ ПОЛУЧИТЬ ПРИБЫЛЬ/ЭКОНОМИЯ

Получение дохода, выгоды,
снижение затрат



КОМФОРТ/УДОБСТВО

Упрощение работы, экономия
рабочего времени, улучшение
условий труда, сохранение
сложившихся привычек



ПОТРЕБНОСТЬ В БЕЗОПАСНОСТИ

Защищенность
бизнеса, высококачественное
обслуживание, компетентные
деловые партнеры



ПОВЫШЕНИЕ СОБСТВЕННОГО ПРЕСТИЖА

Признание заслуг, рост
по служебной лестнице, уважение
со стороны окружающих

И именно удовлетворение этих потребностей наши клиенты и приобретают. То есть клиент покупает не миллионы документов, а выгоду от полученной информации – уверенность в том, что принятые им на основе этой информации решения будут на 100% верны.

6.1 Этапы работы с клиентом

- Успех каждого этапа определяет успех последующего
- Контролируйте очередность этапов

5

ЗАВЕРШЕНИЕ СДЕЛКИ

Подвести клиента к принятию решения о сотрудничестве, достигнуть конкретных договоренностей



4

РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ

Снять возможные возражения



3

ПРЕЗЕНТАЦИЯ, АРГУМЕНТАЦИЯ

Показать, как с помощью ИПО ГАРАНТ можно решать рабочие задачи организации



2

ВЫЯВЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ

Выявить потребности клиента, собрать информацию об организации и других заинтересованных лицах



1

УСТАНОВЛЕНИЕ КОНТАКТА

Снять напряжение, расположить клиента к общению



0

ПОДГОТОВКА К ВСТРЕЧЕ

Подвести клиента к принятию решения о сотрудничестве, достигнуть конкретных договоренностей



6.1.1 Нулевой этап деловых переговоров. Подготовка к звонку

Базовые положения клиентоориентированного подхода в продажах:

- **Клиент** – самый важный человек в компании. Он – ключевая фигура любого бизнеса;
- **Клиент** – основа благосостояния и процветания каждого, на деньги клиента существует и развивается компания, создаются рабочие места;
- **Клиент** вправе рассчитывать на удовлетворение своих потребностей, работая с ИПО ГАРАНТ и сотрудничая с нашей компанией;
- Все **Клиенты** разные. Клиент не обязан быть приятным человеком, удобным для специалиста;
- В ситуации выбора правильным является то решение, которое максимально отражает интересы **Клиента**;
- Заботиться о **Клиенте** – не означает пренебречь собственными интересами. Специалист, не умеющий отстаивать собственные границы, усиливает тревожность клиента;
- Если мы не можем позаботиться о **Клиенте**, то о нем позаботится кто-нибудь другой.
- Критерием профессиональной работы является довольный **Клиент**.



Для того чтобы быть готовым к телефонному звонку, необходимо:

Уверенно знать продукт – ИПО ГАРАНТ

Собрать информацию о клиенте
(карточка организации, сайт компании и др.)

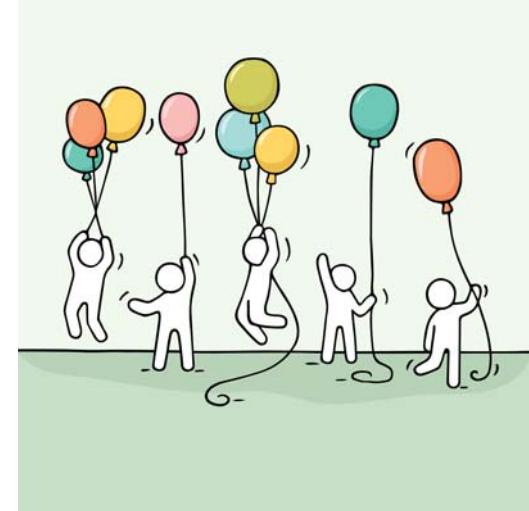
Подготовить необходимые материалы
для работы с клиентом
(прайсы, информационно-рекламные материалы)

Иметь позитивный эмоциональный настрой

В любом общении существуют два уровня – информационный и эмоциональный.

Разговор по телефону также содержит эти компоненты. Звонок по телефону совершается ради передачи информации и последующей продажи, но только этим не ограничивается. Без положительного эмоционального настроя эффективность вашей работы будет минимальна. Все мы знаем, как важно создать благоприятное впечатление о себе. Тот эмоциональный заряд, который придает окраску всему разговору, несет приветствие.

У профессионалов есть маленький секрет как этого добиться – улыбайтесь. Когда вы улыбаитесь во время разговора, голос делается более приятным. Поэтому улыбаться рекомендуют, не смотря на то, что ваш собеседник вас не видит. Улыбка все равно ощущается в вашем голосе. На минутку представьте себе образ вашего собеседника и улыбнитесь этому образу.



Конфликтогены – слова и выражения, которые могут вызвать негативную реакцию клиента

Фразы, заводящие беседу в тупик:		
Типы конфликтогенов	Примеры	Желательно говорить
Обесценивание себя	<i>Вас беспокоит...</i>	<i>Меня зовут.../я представляю..</i>
	<i>Извините, что отрываю от работы</i>	<i>Рада вас слышать...</i>
	<i>Не знаю</i>	<i>Я уточню для вас...</i>
	<i>Я некомпетентна</i>	<i>Я выясню и дам вам ответ</i>

Фразы, заводящие беседу в тупик:

Типы конфликтогенов	Примеры	Желательно говорить
Обесценивание партнера	<p><i>Вы не поняли...</i></p> <p><i>Я Вам еще раз повторяю...</i></p> <p><i>Вы неэффективно работаете</i></p> <p><i>У меня после Вас назначена важная встреча</i></p> <p><i>Вы должны</i></p> <p><i>проблема,</i></p> <p><i>трудность</i></p> <p><i>ошибка</i></p> <p><i>предлог</i></p> <p><i>Вы еще не закрылись?</i></p>	<p><i>Давайте разберемся</i></p> <p><i>Давайте рассмотрим этот вопрос более детально</i></p> <p><i>Я ценю ваше и свое время...</i></p> <p><i>Имеет смысл, стоит, важно</i></p> <p><i>Ситуация, вопрос</i></p> <p><i>Ситуация</i></p> <p><i>Ситуация</i></p> <p><i>Причина</i></p> <p><i>Рада снова с вами встретиться</i></p>
Негативный мыслительный стереотип		

а) Особенности деловой речи:

- 1 Доступность:** без употребления терминов, сокращений (например: «ЭХС»), на языке клиента
- 2 Краткость:** 5-8 слов в предложении
- 3 Правильное употребление ударений:** бухгАлтеры, договOrы, облегчИт, каталOги, звонИт
- 4 Темп:** 120-150 слов/мин. Подстройка под темп речи клиента
- 5 Интонации:** Эмоциональная окраска речи. Какое впечатление хотим создать? (уважение, доброжелательность, уверенность и т.д.)

- эээ,
- типа,
- в принципе,
- как бы,
- конечно,
- да, вроде,
- ну..

Слова и звуки-паразиты

слова, используемые чаще необходимого и вне контекста речи

Нежелательно	Желательно
• не хотели бы вы	• вы хотите
• не могли бы вы	• вы можете
• нет	• да, и при этом
• но	• да, и вместе с тем
• вы должны	• вы можете, очень важно

Чем можно заполнить паузу:

- вы задали очень интересный вопрос...
- действительно, это очень важно...
- позвольте, я повторю вашу мысль...
- да, спасибо за информацию...
- понимаю, что для вас это имеет большое значение...

б) Задачи телефонного взаимодействия с клиентом на разных этапах

Большинство телефонных продаж происходит в два - три этапа, так как при первом «холодном» контакте продать почти невозможно. В каждом звонке стремимся решить максимум задач и с каждым звонком продвигаемся к продаже. Давайте посмотрим, как поэтапно решаются задачи телефонных продаж в наиболее типичной ситуации.

Первый звонок — вход в организацию. Продать при первом звонке сложно, поэтому задача первого звонка часто бывает: подготовка коммерческого предложения, формирование комплекта, договоренность о презентации, дата следующего звонка, сбор информации о клиенте. В каждом звонке стремимся решить максимум задач и с каждым звонком продвигаемся к продаже.

Задачи 1-го звонка:

- представить себя и компанию
- познакомиться с главным бухгалтером или другим основным пользователем
- выяснить, что знает о ГАРАНТе, работал ли с ГАРАНТом
- узнать, с какой СПС работает сейчас, откуда берет правовую информацию
- рассказать о нашем предложении, заинтересовать выгодной ценой и/или возможностью познакомиться с новинкой и 3 дня поработать бесплатно
- договориться о дате и времени презентации и/или об отправке коммерческого предложения, узнать e-mail клиента
- согласовать комплект



Задачи 2-го звонка:

- провести дистанционную презентацию
- ответить на вопросы клиента
- выяснить мнение клиента о работе с Интернет-версией ГАРАНТА
- выяснить перспективы покупки
- уточнить, как будет приниматься решение

Если клиент не готов сразу принять решение и ему нужно время для работы с демо-версией системы ГАРАНТ, то договариваемся о следующем, третьем звонке



ЦЕЛЬ

ПЛАН РАЗГОВОРА

НЕОБХОДИМЫЕ МАТЕРИАЛЫ
(ПРАЙС И Т.Д.)



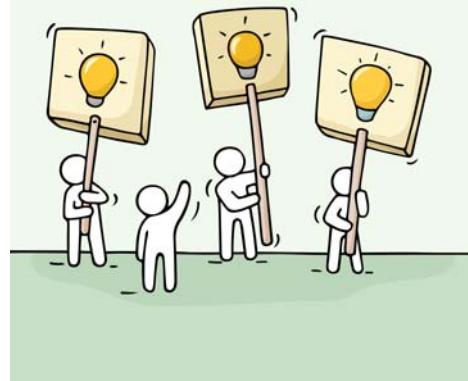
ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ НАСТРОЙ



Задачи 3-го звонка:

- выяснить мнение клиента о работе с Интернет-версией ГАРАНТА
- выяснить перспективы покупки
- уточнить, как будет приниматься решение
- уточнить сроки оплаты

6.1.2 Первый этап деловых переговоров. Как сделать так, чтобы клиент не повесил трубку?



Клиент, принимающий звонок, может:

- оказаться не готовым к разговору
- быть застигнутым врасплох
- воспринимать звонок как помеху
- быть вынужден прервать свою работу
- мысленно не оставлять прерванную деятельность
- продолжать работу
- быть вынужден прервать разговор с посетителем или клиентом
- быть не расположен вести беседу
- возможно, не может сосредоточиться из-за отвлекающих факторов
- разглядывать что-нибудь
- в любую минуту может закончить разговор и положить трубку...

**Ваша задача:
ПРИВЛЕЧЬ ЕГО
ВНИМАНИЕ**

При знакомстве с клиентом необходимо называть не только свое имя, но и фамилию!

В бизнесе всего один человек не имеет фамилии, только имя: ресепшионист, или оператор сервиса.

Никому нет дела до его фамилии, т.к. он просто переводит звонки и ничего не решает.

Поэтому, когда вы называете фамилию, она переводит вас в статус людей, принимающих решения.

Приветствие

1

- Добрый день! Меня зовут (Имя, Фамилия). Соедините, пожалуйста, с бухгалтером (юристом, руководителем).
- Компания «Гарант», мы представляем разработчиков системы ГАРАНТ в нашем регионе. Как к вам можно обращаться? Удобно сейчас разговаривать?
- У нас в компании сейчас запущен проект, который подразумевает ознакомление с нашими новинками, которые позволяют снизить расходы на правовое обеспечение. Скажите, Вы знакомы с ГАРАНТОм, приходилось ли работать с ним?



2

Если Да, то уточняем, как давно это было, с чем клиент работает сейчас? После уточнений переходим к нашему ПРЕДЛОЖЕНИЮ.

3**Если НЕТ: сразу переходим к нашему ПРЕДЛОЖЕНИЮ.**

Тогда Вам особенно будет интересно наше предложение! Предлагаю Вам познакомиться с профессиональным комплектом ГАРАНТ-Бухгалтер. Это специальный Интернет-комплект, в котором собрано все необходимое для работы бухгалтера, это вся информация по бухгалтерии, по налогам, кадрам, договорное право, (если бюджетники, обязательно упомянуть о закупках), формы документов, Федеральное и региональное законодательство..... и цены на них в этом месяце также специальные .

Давайте поступим так: я присылаю Вам на почту... Через 30 мин. будет вам удобно посмотреть систему?

4

Предложения могут быть разные и меняться со временем в зависимости от типа организации и актуальности информационного повода, главное, чтобы они вызывали интерес клиента и желание ознакомиться с ГАРАНТом во время демонстрации.

5**ЕСЛИ НЕТ:**

отработать возражение и спросить:
**- А что Вам мешает
(что Вас останавливает)?**

Еще раз сделать предложение поработать.

6**Если ДА: выявляем потребности, формируем комплект, договариваемся о презентации.****7****ЕСЛИ НЕТ:**

-Когда мы можем вернуться к этому вопросу?

-Кто еще в Вашей организации заинтересован в работе с системой?
(для захода через другого специалиста).

Первый звонок в организацию завершен.

6.1.3 Второй этап деловых переговоров. Выявление потребностей

Плохо выявленные потребности ведут к непониманию, бесполезной презентации, потере времени и возражениям. Мы вынуждены показывать то, что нравится нам, а это может быть не интересно клиенту. Сформировать комплект, не выявив потребностей клиента, невозможно. Задавая вопросы клиенту, и проявляя к нему интерес и участие, мы устанавливаем с ним более тесный и глубокий контакт.

2

Формируем комплект и доступ
к Интернет-версии системы ГАРАНТ (логин-пароль).

Я вышлю вам на e-mail логин и пароль для трехдневного демо-доступа и презентации

3



1

Для того, чтобы я смогла подобрать вам оптимальный комплект, позвольте задать несколько вопросов.

- Вы с системой ГАРАНТ работали, возможно слышали о ней? А сейчас откуда берете правовую информацию?
- Чем занимается ваша организация? С какой правовой информацией приходится работать?
- Какие рабочие вопросы для вас сейчас наиболее актуальны?
- Кому еще в вашей организации может быть интересна Интернет-версия? (Бухгалтеру, юристу, кадровику, руководителю)

Диагностика – важнейший этап работы любого специалиста (врача, механика и т.п.). В продажах этот этап диагностики нужен для того, чтобы разобраться в том, что конкретно надо показывать Клиенту в системе, на чем делать акцент в презентации, опираясь на потребности Клиента.

Систематизируйте все вопросы, которые задаете клиенту, по блокам информации, которую мы должны выяснить.

ВОПРОСЫ	ВОЗМОЖНЫЕ ФОРМУЛИРОВКИ
ОБ ИПО ГАРАНТ	<ul style="list-style-type: none"> – <i>Что вы знаете об ИПО ГАРАНТ?</i> – <i>Приходилось ли работать с ГАРАНТом?</i> – <i>Когда видели систему в последний раз?</i> – <i>Какое у вас мнение об ИПО ГАРАНТ?</i>
О ПОТРЕБНОСТЯХ В ПРАВОВОЙ ИНФОРМАЦИИ	<hr/> <ul style="list-style-type: none"> – <i>Какие вопросы по роду деятельности вам приходится решать?</i> – <i>Какая информация для вас интересна сейчас?</i> <hr/>

ВОПРОСЫ		ВОЗМОЖНЫЕ ФОРМУЛИРОВКИ
О КОНКУРЕНТЕ	Продукт	<ul style="list-style-type: none"> – <i>Какие источники информации сейчас используете в работе?</i> – <i>По каким критериям выбирали именно этот продукт?</i> – <i>Чем в основном пользуетесь в ... (назвать конкурента)?</i>
	Сервис	<ul style="list-style-type: none"> – <i>Какой сервис вам предоставляет ... (назвать конкурента), кроме программы?</i> – <i>Какими услугами чаще всего пользуетесь?</i> – <i>Какое у вас впечатление о предоставляемом сервисе?</i> – <i>Что хотелось бы улучшить в работе с правовой информацией?</i>
	Цена	<ul style="list-style-type: none"> – <i>Для того, чтобы я смог сделать вам оптимальное предложение по цене и наполнению программы, позвольте уточнить: во сколько сейчас вам обходится абонентское обслуживание в месяц?</i>
О КОМПАНИИ		<ul style="list-style-type: none"> – <i>Кто еще в вашей компании работает с правовой информацией?</i> – <i>Есть ли у вас филиалы?</i>

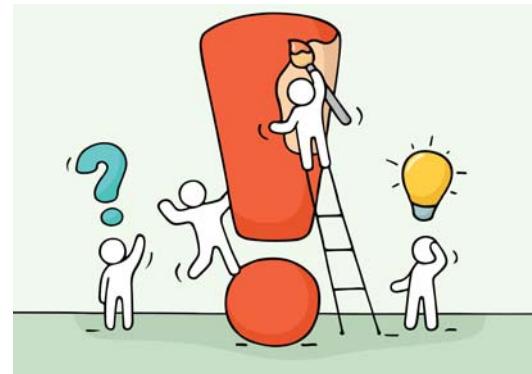
ТЕХНИКИ АКТИВНОГО СЛУШАНИЯ УМЕНИЕ УСЛЫШАТЬ И ПОНЯТЬ КЛИЕНТА

Продавец средней руки пытается убедить Клиента в собственной точке зрения. Профессионально работающий продавец дает Клиенту возможность выскакаться, ставит нужные акценты и задает нужные вопросы. Только внимательно слушая Клиента, мы можем получить необходимую информацию о его интересах, потребностях, желаниях, т.е. грамотно провести диагностику клиента. Продавец должен привести именно те аргументы, которые позволят заключить сделку, а не те, от которых Клиента тянет побыстрее закончить встречу.

Активно слушать это:



Умение задавать вопросы



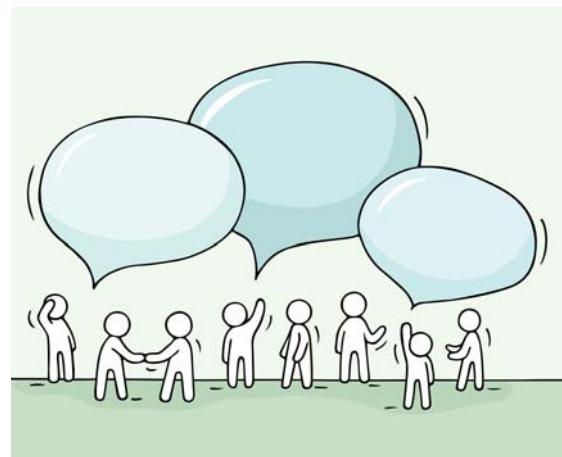
Умение услышать и понять

Основные ошибки слушания:

ПРЕДВЗЯТОСТЬ	Заранее знаю, что хочет сказать клиент, при этом заранее определяю отношение к сказанному. НЕ «ДОДУМЫВАЙТЕ» ЗА КЛИЕНТА!
ИЗБИРАТЕЛЬНОСТЬ	Слышу то, что хочу услышать. Слышу клиента через определенные фильтры.
ОТВЛЕЧЕННОСТЬ	Слушаю клиента, а думаю о чем-то другом.

Основные рекомендации

- Всегда слушайте так, как если бы вам надо было повторить то, что сказано. Одной из основных целей слушания является **запоминание информации**.
- Уделяйте внимание Клиенту.** Слушайте, чтобы понять, а не чтобы ответить. Сопротивляйтесь соблазну прервать клиента.
- Не делайте предположений.** Задавайте уточняющие вопросы, чтобы прояснить сказанное. **Побуждайте Клиента к диалогу.**

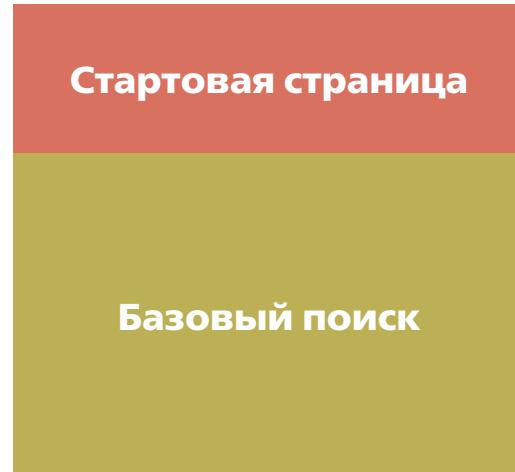


6.1.4 Третий этап деловых переговоров. Презентация, аргументация

Презентацию желательно проводить на том комплекте, который будем предлагать пользователю. Во время дистанционной презентации используем те же техники, что и при личной встрече с клиентом. Особенность дистанционной презентации в том, что клиент смотрит систему и осуществляет в ней поиск информации одновременно с вами, на своем ПК и вы его при этом не видите. Как можно чаще получайте обратную связь от клиента – задавайте ему вопросы о том, получается ли найти интересующую информацию, стимулируйте его делиться своими впечатлениями!



Примерная структура презентации Интернет-версии системы ГАРАНТ



Краткое описание: уголок клиента, новости дня.

Запрос: **Бухгалтер** – налог – список популярных запросов – далее по выбору клиента; **Юрист** – договор по специфике деятельности - список популярных запросов – далее по выбору клиента; **Кадровик** – трудовой договор - список популярных запросов – далее по выбору клиента; **Руководитель** – сфера деятельности - список популярных запросов – далее по выбору клиента.

Список документов**Фильтры****Энциклопедии
решений****Энциклопедия
решений**

Работа со списком документов, которые сгруппированы по видам информации, возможность выбора представления списка.

Создать фильтры по **Виду информации** или **Территории** и применить его. Сбросить фильтры и применить фильтр **Энциклопедии решений**

- **Бухгалтеру** – ЭР. Налоги и взносы
- **Юристу, руководителю** – ЭР. Договоры и иные сделки
- **Кадровику** – ЭР. Трудовые отношения, кадры

Показ аналитики на основе нормативных документов и судебной практики. В ЭР обращаем внимание клиента на аналитику в виде готового решения, родственные темы, практические ситуации из базы знаний Правового Консалтинга, формы документов, калькуляторы.

Переход на остальные Энциклопедии решений с помощью ссылки в левом верхнем углу – документ из Энциклопедии решений. Переходим в другие ЭР: Бухгалтеру – ЭР. Хозяйственные ситуации; юристу, руководителю – ЭР. Корпоративное право

Стартовая страница

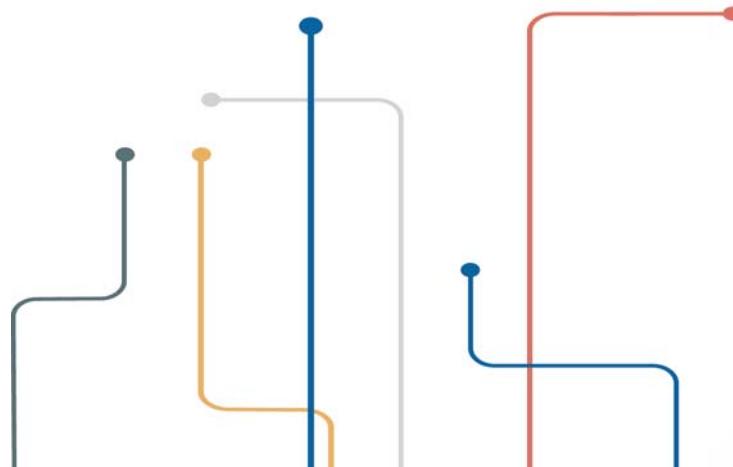
Новости ПРАЙМ

Резюме Обратная связь

Уголок клиента. Обращаем внимание на **Основные документы**, **Справочная информация** – памятки, **Сервисы** – интернет-семинары, калькуляторы, Конструктор правовых документов, ответы Правового Консалтинга ГАРАНТ, Задать вопрос экспертам, путеводители, онлайн-чат, Семинары, Экспресс Проверка, Сутяжник.

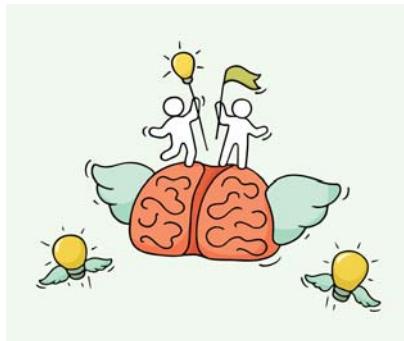
Создание ленты для клиента

- ИПО ГАРАНТ
- Переход на обсуждение ценовых предложений



Клиент никогда не покупает просто «товар» или «продукт». Он всегда платит за то, что этот продукт (или услуга) значат ЛИЧНО ДЛЯ НЕГО. Чтобы суметь продать Клиенту ту или иную идею, продукт или услугу, продавцу необходимо как можно более убедительно, наглядно и понятно объяснить ту ПОЛЬЗУ, которую клиент получит после начала сотрудничества с нами.

Говорите с клиентом на языке пользы



Услуга, Свойство продукта



Связующая фраза



Польза, Выгода для клиента

Примеры связующих фраз

- Благодаря этому вы получаете
- Это даст вам возможность
- За счет этого вы избавляете себя от необходимости
- Для вас это означает
- Это сводит до минимума
- Это избавляет вас от необходимости
- За счет этого вы экономите
- Это значит, что вы получите

Примеры факторов выгоды/полезности системы для клиента

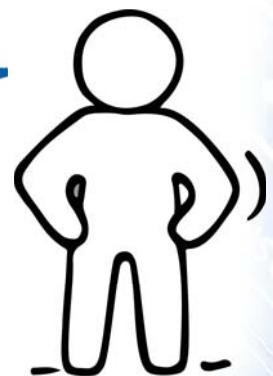
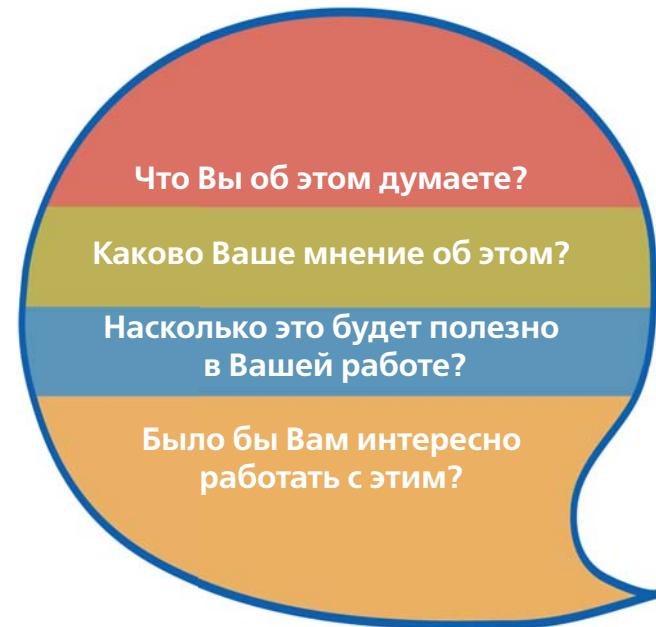
- экономия времени/денег
- уверенность в правильности принимаемого решения (страховка от ошибок)
- безопасность
- профессиональный рост и др.

Предложение клиенту на «Языке пользы» + вопрос клиенту о том, насколько ему интересно то, что мы сейчас рассказали

Примеры:

- Богатый опыт экспертов службы правового консалтинга позволит Вам быстро принять верное решение в сложной ситуации.
- Вы сможете сэкономить свое время на поиск информации благодаря множеству консультационных материалов. Они проясняют алгоритм действий при решении конкретных практических задач.
- Современные онлайн-технологии дают Вам возможность работать с любого компьютера, подключенного к интернету, без привязки к рабочему месту. Вы в любой момент времени сможете ознакомиться с важной для Вас информацией в сфере законодательства, даже по дороге на работу!

Всегда спрашивайте мнение клиента по поводу вашего предложения ему. Это даст вам возможность понять, насколько клиент заинтересован, и действительно ли ваша презентация опирается именно на его потребности и учитывает его интересы.





– Вы говорили о том, что часто приходится работать с договорами. В «Энциклопедии Решений. Договоры и другие сделки» представлены материалы часто используемых гражданско-правовых договоров.

Используя в работе эти материалы, Вы всегда будете знать, какие тонкости необходимо учитывать и на что следует обращать особое внимание при составлении конкретного договора. Насколько это было бы полезно в Вашей работе?

Да, у нас бывает, что возникают определенные вопросы при составлении договоров. Надо ознакомиться с этим поближе...

6.1.5 Четвертый этап деловых переговоров. Работа с возражениями

ВОЗРАЖЕНИЯ - НЕОБХОДИМЫЙ ЭЛЕМЕНТ ПРОЦЕССА ПРОДАЖИ

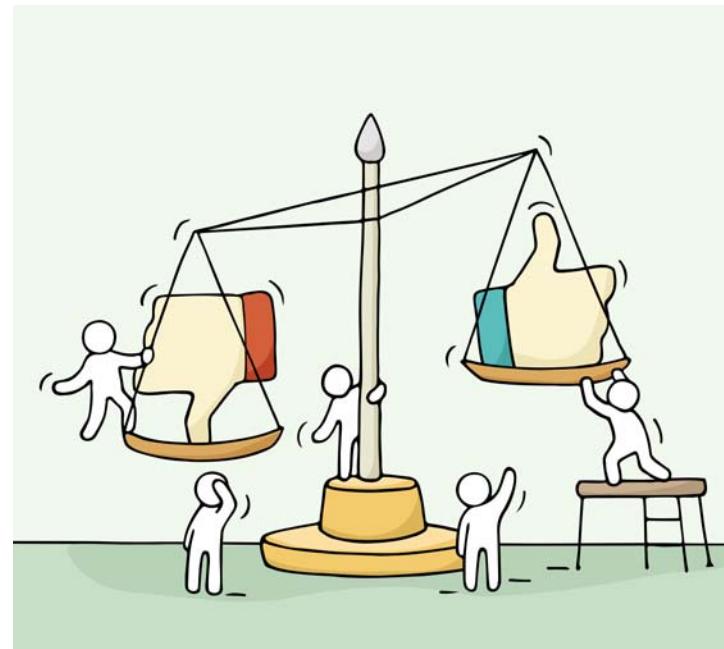
ВОЗРАЖЕНИЯ - ЗАПРОС НА ПОЛУЧЕНИЕ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИИ ОТ ПРОДАВЦА

ВОЗРАЖЕНИЯ - ВОЗМОЖНОСТЬ для улучшения
КАЧЕСТВА НАШЕЙ РАБОТЫ

ВОЗРАЖЕНИЯ ПОКАЗЫВАЮТ, КАК КЛИЕНТ НАСТРОЕН
ПО ОТНОШЕНИЮ К ВАМ И ВАШЕМУ ПРЕДЛОЖЕНИЮ.

ВОЗРАЖЕНИЯ СВИДЕТЕЛЬСТВУЮТ О ТОМ, ЧТО ОН ВНИМАТЕЛЬНО
СЛЕДИТ ЗА ВАШИМИ СЛОВАМИ И ОБДУМЫВАЕТ ИХ.

РАССМАТРИВАЙТЕ ВОЗРАЖЕНИЯ - КАК УКАЗАТЕЛЬ ПУТИ,
ПО КОТОРОМУ НАДО НАПРАВИТЬ ПОТОК СВОИХ АРГУМЕНТОВ.



Алгоритм работы с возражениями на примере возражения клиента «Мы используем в работе КонсультантПлюс и уже привыкли...»

ЭТАП	ЗАЧЕМ?	ОТВЕТ
1 ШАГ ВЫДЕРЖАТЬ ПАУЗУ 3-5 секунд	<p>За эти 3-5 секунд у клиента будет возможность добавить что-то к сказанному, возможно, конкретизировать свои опасения. А вы сможете подготовиться к работе с возражением.</p>	
2 ШАГ ВЫРАЗИТЬ ПОНИМАНИЕ	<p>Возражение – это всегда негативные эмоции, дискомфорт или недовольство чем-то. Выражая понимание возникшей ситуации, Вы показываете клиенту, что вы с ним на одной стороне. Вы не противник его, а союзник в решении вопроса. Самой большой ошибкой на данном этапе будет спорить с клиентом, доказывать его неправоту (например, используя формулировку «ДА... НО...»). Подумайте – вы хотите быть правы или хотите совершить продажу?</p>	<p>Сотрудник: «Действительно, сейчас многие бухгалтеры пользуется справочно-правовыми системами»</p> <p>«Я Вас понимаю, использование правовой системы стало для бухгалтеров неотъемлемой частью их работы»</p>

ЭТАП	ЗАЧЕМ?	ОТВЕТ
3 ШАГ ЗАДАТЬ ПРОЯСНЯЮЩИЕ ВОПРОСЫ	Чаще всего первая причина отказа, которую называет клиент, не является истинной, она лишь даёт возможность как можно скорее закончить разговор с Вами. Чтобы продолжить разговор и убедить клиента, нужно понять его истинные сомнения и опасения. Для этого задавайте вопросы.	<p>Сотрудник: «Скажите, Мария Петровна, а по каким критериям вы выбириали именно КонсультантПлюс?»</p> <p>Клиент: «Мы уже давно ей пользуемся, привыкли, да и цена нас устраивает»</p> <p>Сотрудник: «Что именно вы для себя отмечаете в этой системе, что Вам кажется наиболее полезным?»</p> <p>Клиент: «Мне нравятся их консультационные базы»</p>
4 ШАГ ОТВЕТИТЬ НА ВОЗРАЖЕНИЕ	Клиент ждёт, что вы ответите на его опасения, какие аргументы вы выдвинете в пользу своего предложения. В зависимости от того, насколько убедительно вы будете говорить на данном этапе, клиент согласится или не согласится вести разговор дальше.	<p>Сотрудник: «Мария Петровна, действительно, в КонсультантПлюс есть консультации. В ГАРАНТЕ представлены прекрасные консультационные материалы – Энциклопедии решений, которые содержат практические примеры и богатый опыт экспертов службы Правового консалтинга.</p> <p>Это готовые ответы на самые разнообразные запросы таких же профессионалов как и вы, эксклюзивный материал, который можно найти только в ГАРАНТЕ.»</p>

ЭТАП	ЗАЧЕМ?	ОТВЕТ
5 ШАГ РЕЗЮМЕ. ПРИЗВАТЬ К ДЕЙСТВИЮ	Убедиться, что возражение снято и сделать шаг к завершению сделки.	<p>Сотрудник: «Я предлагаю сейчас ознакомиться с консультационными материалами ГАРАНТа. Вы сможете оценить наше предложение и уже после этого принять решение.</p> <p>У вас будет все то, к чему вы привыкли, и дополнительно к этому вы получаете возможность пользоваться всеми преимуществами, которые предоставляются клиентам, работающим с ИПО ГАРАНТ:... (перечисляем и показываем преимущества, опираясь на потребности клиента). Скажите, если Вам понравится наше предложение, и мы предложим Вам выгодную цену, вы будете готовы обсуждать сотрудничество?»</p> <p>Клиент: «Пока не могу сказать, давайте посмотрим..»</p> <p>Сотрудник: «Для того, чтобы я смог сделать Вам оптимальное предложение по цене и наполнению продукта, позвольте узнать, сколько сейчас составляет абонентская плата за КонсультантПлюс? (Подбираем комплект, адекватный по цене и наполнению)»</p>

Примеры ответов на типовые возражения клиента

Возражение	Ответ
«Это для нас слишком дорого»	<ul style="list-style-type: none"> – Понимаю, вложения требуют весомых аргументов. Вы ориентируетесь на какую-то конкретную цену? (Если клиент называет слишком низкую цену, значит, он не видит ценности нашего продукта. Надо вернуться к этапу презентации и добавить пользы для клиента.) – Понимаю, всегда хочется получить оптимальное соотношение цена-качество. Предлагаю посмотреть из чего складывается цена и что вы получаете в результате сотрудничества за эти деньги... – Поняла вашу ситуацию, цена зависит от того, сколько бы вы хотели получить. Можно начать работать, потом расширить комплект.
«Нет денег»	<ul style="list-style-type: none"> – Понимаю, сейчас сложилась действительно непростая экономическая ситуация... А если бы вы располагали денежными средствами, заключили бы с нами договор? <p>Если клиент дает утвердительный ответ, то уточняем : «Когда и какие возможны изменения?» Планируем следующий звонок.</p> <p>Если клиент дает отрицательный ответ, то возражение «нет денег» – ложное и надо искать истинные причины отказа и работать с ними.</p>

Возражение	Ответ
<p>«У нас нет такой статьи расходов»</p>	<p>– Да понимаю, не все организации закладывают в бюджет расходы на правовое обеспечение. Мария Петровна, а Вы лично хотели бы иметь справочно-правовую систему?</p> <p>Если клиент дает утвердительный ответ, то возможные варианты:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Узнать, можно ли эти расходы отнести к незапланированным, выяснить, сколько денег предусмотрено под незапланированные траты • Поинтересоваться, кто расписывает бюджет, чтобы вписали статью на Гарант • Убедить руководство создать статью расходов сейчас (рано или поздно все равно придется купить СПС) <p>Если клиент дает отрицательный ответ, то возражение «у нас нет такой статьи расходов» – ложное и надо искать истинные причины отказа и работать с ними.</p>
<p>«Директор не разрешит покупку»</p>	<p>– Да, разумеется, для того, чтобы убедить директора, нужны веские аргументы. Скажите, а если бы решение зависело только от вас?</p> <p>Если клиент утверждает, что если бы решение принимал лично он, то был бы готов к сотрудничеству:</p> <p>– Предлагаю встречу с вашим руководителем. Надеюсь, что смогу убедить его в пользу сотрудничества с нашей компанией. Подскажите, какие вопросы решает ваш руководитель? (Далее вместе с бухгалтером продумываем аргументы под потребности директора.)</p> <p>Если бухгалтер говорит, что с руководителем продавцу встретиться нет возможности, то вместе с ним подбираем аргументы для руководителя. Результат – бухгалтер убеждает руководителя в целесообразности сотрудничества с нашей компанией исходя не только из своих интересов, но и интересов руководства и компании в целом.</p>

6.1.6 Пятый этап деловых переговоров. Завершение сделки

Вопрос о том, в какой момент лучше переходить к завершающему этапу, имеет огромное значение. По мнению многих продавцов, заключение сделки следует выполнять строго после презентации. Это не совсем верно. Клиент может вступить в контакт с менеджером на разных уровнях готовности к покупке.

Собирая обратную связь от клиента, мы понимаем, что его интересует в презентации в большей степени, что – в меньшей, ориентируясь в его потребностях. И если клиент дает положительные отзывы, у нас есть сигналы о том, что можно двигаться к завершению.

Проверку готовности к завершению сделки осуществляем при помощи промежуточных вопросов во время презентации:

- что вы думаете об этом?**
- как вам это нравится?**
- это интересно для вас?**
- как вы считаете, это может быть использовано в работе?**

1. РЕЗЮМЕ

Резюме – это плавный переход к завершению встречи. Подчеркиваем все позитивные моменты встречи, стараемся получить положительную обратную связь: **«Насколько я поняла, Вас особенно заинтересовали консультации наших экспертов из Базы Знаний Службы Правового Консалтинга, и понравился интерфейс новой интернет-версии. У вас остались еще какие-то вопросы?»**

2. МНЕНИЕ КЛИЕНТА

– **«Каково ваше мнение об ИПО ГАРАНТ?»**

– **«Как вы смотрите на возможность сотрудничать с нами?»**. При наличии желания – обсуждаем с клиентом приобретение системы.

Если желания сотрудничать с Гарантом у клиента не возникло, возвращайтесь обратно – вспоминайте вместе, что клиенту понравилось, уточняйте, с чем клиент хотел бы работать, что для него важно при выборе источника информации, и, основываясь на этом, старайтесь заинтересовать клиента в сотрудничестве с Гарантом.

3. ЖЕЛАНИЕ КУПИТЬ

4. ПОДБОР ОПТИМАЛЬНОГО КОМПЛЕКТА

Важно, чтобы клиент принимал активное участие в подборе комплекта. При подборе мы опираемся на потребности клиента. На понятном для него языке и с конкретными примерами обсуждаем наполнение информационных блоков. Подбирать комплект нужно даже в той организации, в которой клиент не готов пока говорить о покупке, для того чтобы сориентировать его в информационном наполнении. Это работа на перспективу.

5. ОБСУЖДЕНИЕ СТОИМОСТИ

Обсуждая цену поставки, обязательно говорим о том, из чего она складывается, что входит в абонентское обслуживание. Напоминаем клиенту, что он приобретает не просто СПС, а комплексную информационно-правовую поддержку: горячая линия, ПРАЙМ, ВОС, обучение пользователей и т.д.

6. ВЫПISКА СЧЕТА

В итоге комплект должен устраивать клиента и по цене и по наполнению.

7. КТО ПРИНИМАЕТ ОКОНЧАТЕЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ?

Если решение принимает сам Клиент, и оно положительное, то предлагайте счет и обсуждайте его оплату: как и когда клиент рассчитывает оплатить счет. Приводим аргументы в пользу скорейшей оплаты счета.

Если клиент не может четко высказать свое решение – уточняем, какие вопросы у него остались, что вы не затронули при обсуждении. Еще раз обратите внимание на те плюсы, которые клиент сам отметил. Спросите клиента о желании сотрудничать с нами. Узнайте, к чему он склоняется. Какая еще информация требуется, чтобы решение было принято сейчас.

Спросите, кому еще может быть интересен ГАРАНТ в организации. Проявите инициативу, узнайте, можно ли прямо сейчас переговорить с этими людьми. В любом случае, предложите клиенту счет.

Если решение принимает руководитель, можно предложить клиенту вместе подумать над аргументами для руководителя в пользу приобретения ИПО ГАРАНТ. С клиентом необходимо обсудить следующие моменты:

- какие вопросы решает руководитель в процессе работы
- как он их решает
- откуда берет информацию
- какие услуги могли бы его заинтересовать
- на какие нужда организации он без возражений выделяет деньги

Так же имеет смысл предложить свою помощь в разговоре с руководителем. Если клиент соглашается, то обсуждаем план совместных переговоров и уточняем сроки звонка.

8. ОКОНЧАТЕЛЬНАЯ ДОГОВОРЕННОСТЬ О СЛЕДУЮЩЕМ КОНТАКТЕ

Необходимо наметить совместный план действий, что делаете вы, и что делает клиент (например, в ближайшее время обсуждает вопрос приобретения с руководителем). Закрепите достигнутые договоренности. Согласуйте дату и время телефонного звонка и его цель, например: **«Завтра позвоню Вам в 14.00, узнать результат Ваших переговоров с руководителем».**



Делайте все, что от Вас зависит сразу после презентации! Обязательно интересуйтесь, как скоро клиент сможет переговорить с руководителем.

Старайтесь приблизить решение вопроса.

По окончании телефонных переговоров сделайте комплимент клиенту, например: «Мне было приятно общаться с Вами!», выражите надежду на дальнейшее плодотворное сотрудничество.

6.2 Главные принципы при обсуждении цены:

- **Уделяйте больше внимания пользе продукта, а не его цене!**

Клиент хочет получить благодаря системе качество, удобство, надежность, безопасность, решение своих правовых вопросов.

- **Продавайте дополнительную пользу: «последняя разработка, опыт ведущей в отрасли компании, поддержка специалистов, услуги «горячей линии», обучение работе с системой, Интернет-семинары».**

Эти преимущества клиент получает в рамках ИПО без дополнительной платы.

- **Названную цену всегда подкрепляйте аргументами, доказывающими ценность продукта: «Ваш комплект стоит 4000 рублей. За эти деньги Вы получите...»**

При аргументировании следует опираться на пользу для клиента. Аргументы должны быть важны для клиента, а не для менеджера.



6.3 Работа с клиентом, который пока не готов к сотрудничеству

Работа с клиентом, который не готов к сотрудничеству или постоянно переносит и откладывает принятие решения, состоит из регулярных контактов и организации минимальной правовой поддержки специалиста на этот период: мы предоставляем новости и статьи по сфере деятельности и потребностям клиента, мониторинг законодательства, доступ к просмотру интернет-семинаров и т. п.

Помним о том, что предоставляя правовую поддержку, мы работаем на продажу и отслеживаем ситуацию в компании на предмет покупки системы, и договариваемся о дальнейших действиях. Ситуация в организации клиента может измениться в любое время. Поэтому особенно важно, чтобы клиент имел возможность связаться с нами при необходимости.

О всех последующих шагах и телефонных звонках у нас должны быть четкие договоренности с клиентом. Начинать разговор с клиентом нужно с фразы **«Звоню Вам, как договаривались.....»**

Чтобы облегчить себе работу, результаты переговоров необходимо фиксировать. Удобно делать это в CRM, которая дает возможность маркировать клиентов и планировать даты следующих звонков. Подводя итог каждого разговора, вы определяете - достигли ли Вы своих целей, насколько продвинулись в переговорах, по какой причине что-то не удалось, что еще можно сделать и наметить дальнейшие шаги в работе с клиентом.



**Работа
с «долгоиграющими» клиентами –
это будущие продажи**



ЖЕЛАЕМ ВАМ УСПЕХА!