

ЗАЧЕМ ЛЮДИ ХОДЯТ НА ТРЕНИНГИ?

Новые знания и полезные знакомства - далеко не единственные мотивы. Психолог выделил 12 причин
28

ДЕНЬГИ ИЗ МУСОРА

Предприниматель Анатолий Рубяняк рассказал, как получить грант в полмиллиона рублей и сделать планету чище
46

ТАЙНЫ АУКЦИОНОВ

Как сговоры на торгах уничтожают конкуренцию и вредят потребителям: в УФАС расписали мошеннические схемы
54

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ

С 1 января 2020 года для ряда организаций соблюдение профстандарта станет обязательным
60



ТЕМА НОМЕРА:

В БЕЗДНУ ЗНАНИЙ

Как не переплатить за обучение — 42
Признаки хорошего тренинга — 30
Почему взрослым тяжело учиться — 32
Интервью с тренером — 22



КОНСУЛЬТАНТ
КОМИ

КонсультантЮрист

СПЕЦИАЛЬНАЯ ВЕРСИЯ ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТА ПО ПРАВОВЫМ ВОПРОСАМ

- Анализ судебной практики, разъяснения и комментарии практикующих юристов;
- Самые полные базы Федерального и Республиканского законодательства;
- Путеводители по договорной работе, госзакупкам и трудовому праву;
- Решения высших, арбитражных, апелляционных судов;
- Образцы заполнения документов. Подборки форм по темам;
- Онлайн-сервис Конструктор договоров - для создания проектов договоров, проверок на риски договора контрагентов;
- Важнейшие функции:
 - Правая панель с примечаниями «Важная практика по статье»
 - Специальный поиск судебной практики
 - Поиск похожих судебных решений.



Помогает
принять верное
решение



Экономит
ваше время



Информирует и оценивает
возможные риски



Помогает
избежать штрафов



КОНСУЛЬТАНТ
КОМИ

г. Сыктывкар, ул. Интернациональная, 108/3,
(8212) 29-15-51, www.consultantkomi.ru

НОВОСТИ

Обзор событий в обществе, актуальные изменения в законодательстве РФ и РК, новые документы
6

БИЗНЕС-ПРАКТИКУМ

СОВРЕМЕННОМУ БУХГАЛТЕРУ: ЖУРНАЛ «ГЛАВНАЯ КНИГА» - ТЕПЕРЬ ОНЛАЙН!
44

СТАРТАП

КАК ПРЕВРАТИТЬ МУСОР В ДЕНЬГИ
Анатолий Рубаняк, директор компании «ГринТехКоми», построил бизнес на переработке вторсырья
46

РАЗЪЯСНЕНИЕ

ПОКУПКИ В ИНТЕРНЕТЕ: БЕЗ ПОТЕРЬ
Мы все больше покупаем онлайн. Но есть риск столкнуться с обманом и потерять деньги
52

ТАЙНЫ АУКЦИОНОВ

Как сговоры на торгах уничтожают конкуренцию: в УФАС расписали мошеннические схемы
54

ТЕМА НОМЕРА:

В БЕЗДНУ ЗНАНИЙ

Как выбрать форму обучения
18

Интервью с тренером
22

Признаки хорошего тренинга
30

Что мешает вам учиться
32

Личный опыт бизнес-обучения
34

Эффективное применение новых знаний
38

Как не переплатить за обучение
42

ЛИЧНЫЙ ИНТЕРЕС

ГДЕ ПЕРСОНАЛУ ПРОЙТИ ОБУЧЕНИЕ?

Сотрудникам надо повысить квалификацию или пройти переподготовку. Какие предложения есть в Сыктывкаре?
58

СООТВЕТСТВУЕТЕ ЛИ ВЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ СТАНДАРТУ?

С 1 января 2020 года для многих организаций соблюдение профстандарта станет обязательным. Как он применяется?
60

КАКИМ ДОЛЖНО БЫТЬ ОБУЧЕНИЕ НА РАБОТЕ И КАК ОТСЛЕДИТЬ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТЬ?

Кто должен отслеживать внедрение новых знаний в работу? Этот и другие вопросы мы задали экспертам и руководителям компаний нашего города.
62

СПРАВОЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

**ДЕЛОВОЙ КАЛЕНДАРЬ
ОКТАБРЬ-НОЯБРЬ 2019 Г.**
66

.DOC

РЕКЛАМНО-ИНФОРМАЦИОННОЕ ИЗДАНИЕ

.DOC

Деловой журнал Консультант Коми #2 (28) 2019

Учредитель

ООО «КонсультантПлюсКоми»

Адрес редакции и издателя167000, г. Сыктывкар, ул. Интернациональная, 108/3
Тел.: 8212 29-15-51
doc@consultantkomi.ru**Главный редактор**

Татьяна Владимировна Озерова

Шеф-редактор

Светлана Кулешова

Над журналом работала

Ольга Осипова

Фото, иллюстрации

Сергей Попов

Дизайн, верстка

Сергей Попов

Адрес типографии

ОАО «Коми республиканская типография», г. Сыктывкар, ул. Савина, 81

Заказ №

Тираж 3 000 экз.

Подписано в печать

15.10.2019

Дата выхода в свет выпуска

18.10.2019

Территория распространенияРеспублика Коми
Распространяется бесплатно

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ

№ ТУ11-00251 от 13 марта 2014 года выдано Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Республике Коми

«.DOC» не является официальным источником правовой и иной информации. Материалы, размещенные в настоящем издании, выступают в качестве поддержки при принятии решений, носят информационный характер и могут являться частным мнением специалиста (ов). Редакция самостоятельно определяет содержание издания. Полное или частичное воспроизведение или использование иным способом (в том числе в сети Интернет) материалов, опубликованных в настоящем издании, допускается только с письменного разрешения Редакции, если иное не предусмотрено законом.

«Я не думала, что придется делать это снова и снова»

Это было сыктывкарское лето 2008 года. В городе стояла жаркая дымка, влажный воздух прилипал к телу, пахло свежей зеленой травой. Счастливая, я вышла из университета, спустилась по широкой лестнице, и посмотрела на него...

Вот он, мой диплом!

Наконец-то, я получила высшее образование. Какое же облегчение. И теперь можно двигаться вперед, навстречу взрослой, самостоятельной жизни. Позади остались бесконечные лекции, попытки разобраться в новом материале, бессонные ночи, экзамены. Уф! В тот момент я надеялась, мне никогда больше не придется это делать - учиться!..

Как же я тогда ошибалась. Думала, что учеба заканчивается навсегда: у кого-то школой, у кого-то университетом. И на этом всё. Но оказалось, что в учебных заведениях мы получили лишь малую часть знаний, а на практике надо учиться всю жизнь.

Особенно это актуально в работе.

Профессиональная деятельность каждый день ставит новые задачи. Как их решать, как справляться? Тех знаний, что есть, не хватает. И ты начинаешь искать информацию. На помощь приходят более опытные коллеги, интернет или бывшие однокурсники. Они могут подсказать решение простых сиюминутных проблем. Но когда задачи становятся сложнее, наступает момент осознания, что на теории и интуиции далеко не уедешь. Надо браться за учебу. Снова. И только тогда понимаешь всю глубину пословицы «Век живи - век учись».

Больше всего про процесс обучения напоминает осень. Желтые деревья будят воспоминания, как мы, вернувшись с каникул, шли на

учебу с книгами наперевес и пинали опавшие листья.

Давайте окунемся в атмосферу новых знаний: перед вами свежий номер журнала «.DOC», который мы посвятили обучению. А именно обучению в бизнесе. Процесс настолько глубокий и бесконечен, что напоминает погружение в бездну.

Это на своем примере продемонстрировала директор компании «Северные окна» Татьяна Беляева. Она откровенно рассказала, как обучение изменило не только ее бизнес, но и восприятие мира. В ее истории есть и любопытные прикладные вещи, которые вы можете применить в своем деле, и интимные, душевные моменты. Очень интересный текст. Читается на одном дыхании.

Взгляд с другой стороны - это интервью с тренером Галиной Бобровой. Она рассказала о тех, кто хочет учиться и приходит к ней на тренинги. Также она объяснила, почему сейчас появился тренд на обучение и процесс познания стал таким доступным и востребованным.

Эксперты в области обучения рассказали технические нюансы: как оценить свои знания на соответствие должности, как выбрать хороший тренинг, какие предложения есть в вузах и бизнес-центрах Сыктывкара, какая форма обучения предпочтительнее, как просчитать эффективность курса и скалькулировать выгоду. А психолог объяснила, какие барьеры возникают у взрослых людей в процессе учебы и как их преодолеть.

Получился полный путеводитель по теме обучения в бизнесе. Вам понравится.

онлайн-сервис

КОНСТРУКТОР ДОГОВОРОВ

ТЕПЕРЬ СОДЕРЖИТ ОКОЛО 250
ДОГОВОРНЫХ ДОКУМЕНТОВ,
которые могут потребоваться
в ходе его исполнения.

41 договор
на сегодняшний день



- **создаем проекты договоров**
с юридически корректными формулировками
- **проверяем договоры контрагентов**
на предмет рисков и соответствия законодательству
- **обновляем действующие договоры**
в соответствии с изменениями законодательства

Содержит основные виды договоров • Сотни вариантов каждого договора • Готовые формулировки без противоречий • Широкий выбор условий • Рекомендации по снижению рисков • Регулярное обновление • Экспорт в Word



КонсультантПлюс
надежная правовая поддержка
www.consultant.ru



**КОНСУЛЬТАНТ
КОМИ**

г. Сыктывкар,
ул. Интернациональная, 108/3,
(8212) 29-15-51, www.consultantkomi.ru

Худой мир лучше доброй ссоры: обновлены правила примирения в суде

Федеральный конституционный закон от 26.07.2019 N 3-ФКЗ «О внесении изменения в статью 5 Федерального конституционного закона «О Верховном Суде Российской Федерации» в связи с совершенствованием примирительных процедур»

Федеральный закон от 26.07.2019 N 197-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»

Федеральный закон от 26.07.2019 N 198-ФЗ «О внесении изменений в статью 333.40 части второй Налогового кодекса Российской Федерации в связи с совершенствованием примирительных процедур»

Вступают в силу 25 октября 2019 года

Теперь мириться в суде стане проще: законом были определены принципы примирительных процедур. Форма и содержание мирового соглашения, процедура его утверждения судом и порядок исполнения отныне имеют единые требования.

Так, установлено, что стороны могут помириться на любой стадии процесса по ходатайству одной или обеих сторон или по предложению суда. Закреплен и широкий перечень возможных результатов примирения. Например, при заключении мирового соглашения, отказе истца от иска или признании ответчиком иска истцу подлежит возврат 70% суммы уплаченной им госпошлины, на стадии

рассмотрения дела судом апелляционной инстанции - 50%, судом кассационной инстанции и пересмотра судебных актов в порядке надзора - 30%.

Предусмотрено также право судьи в отставке быть медиатором, судебным примирителем. И установлена процедура удостоверения нотариусом медиативного соглашения, которого достигли стороны в соответствии с соглашением о проведении процедуры медиации, предусмотренным Федеральным законом «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)». А к числу исполнительных документов, направляемых

судебному приставу-исполнителю, отнесены нотариально удостоверенные медиативные соглашения или их нотариально засвидетельствованные копии.

Определены полномочия Пленума Верховного Суда РФ в части проведения судебного примирения. Так, Пленум Верховного Суда РФ наделяется полномочиями по утверждению Регламента проведения судебного примирения, а также по формированию и утверждению списка судебных примирителей.

Смотрите также в СПС КонсультантПлюс:
Обзор: «Мирись и больше не судись: новые правила примирения сторон в процессе с 25 октября» [КонсультантПлюс, 2019]

Сервис быстрых платежей станет обязательным

Указание Банка России от 16.07.2019 N 5209-У «О внесении изменений в Положение Банка России от 6 июля 2017 года N 595-П «О платежной системе Банка России»

Банки будут обязаны предоставлять своим клиентам возможность использовать сервис быстрых платежей. Для системно значимых кредитных организаций эта обязанность вступила в силу с 1 октября 2019 года, а для кредитных организаций с универсальной лицензией вступит с 1 октября 2020 года. С этого же момента, 1 октября 2020 года, все кредитные организации и их филиалы должны использовать знак обслуживания сервиса быстрых платежей (СБП), зарегистрированный Банком России,

когда предоставляют своим клиентам услуги по переводу денежных средств с использованием СБП.

Под действие указания Банка России попали все кредитные организации, которые являются участниками внешней платежной системы и предоставляют операционные услуги, услуги платежного клиринга при переводе денежных средств с использованием сервиса быстрых платежей (СБП).

Для обращений, заявлений, информационных сообщений на бумажном носителе, предназначенных

для осуществления действий в отношении нескольких или всех счетов участника платежной системы (в отношении участника платежной системы в целом), участник платежной системы, являющийся подразделением Банка России, кредитной организацией, некредитной финансовой организацией, в том числе профессиональным участником рынка ценных бумаг, вправе использовать личный кабинет в порядке, установленном Указанием Банка России от 03.11.2017 N 4600-У.

Изменились правила организованной перевозки детей

Постановление Правительства РФ от 13.09.2019 N 1196 «О внесении изменений в Правила организованной перевозки группы детей автобусами»

С 1 октября все организованные перевозки детей на автобусах должны осуществляться с обязательным использованием ремней безопасности. Теперь закон говорит, что:

- перед началом движения автобуса сопровождающий обязан убедиться, что дети пристегнуты ремнями безопасности, он должен контролировать использование ремней безопасности в пути следования и обеспечивать порядок в салоне, чтобы дети не поднимались с мест и не ходили по салону во время движения;
- обновился перечень документов, которые необходимы для организованной перевозки группы детей;
- ответственный обязан иметь при

себе список мест размещения детей на отдых в ночное время либо реестровый номер туроператора, который осуществляет перевозку детей, в едином федеральном реестре туроператоров;

- уточнены требования к стажу работы водителя, а также к сроку хранения документов о перевозке;
- пересмотрены сроки подачи уведомления в подразделение Госавтоинспекции об организованной перевозке детей.

Смотрите также в СПС КонсультантПлюс:
Обзор: «С 1 октября изменятся правила организованной перевозки детей автобусами» [КонсультантПлюс, 2019]

Опубликована форма документа, которая заменит карточку СНИЛС

Постановление Правления ПФ РФ от 13.06.2019 N 335п «Об утверждении формы документа, подтверждающего регистрацию в системе индивидуального (персонифицированного) учета, и порядка его оформления в форме электронного документа»

С 29 сентября Пенсионный фонд России начал регистрацию в системе индивидуального учета по новой форме. Работодатели должны быть готовы к тому, что при приеме на работу сотрудник может предъявить такой документ-уведомление вместо карточки СНИЛС, в том числе в электронном виде.

В уведомлении будут указаны те же сведения, что и в «зеленой карточке»:

- страховой номер;
- Ф.И.О.;
- дата и место рождения;
- пол;
- дата регистрации в системе индивидуального (персонифицированного) учета.

Напомним, карточки СНИЛС перешли в электронный формат с 1 апреля.

Изменились правила оформления европротокола без участия ГИБДД

Федеральный закон от 01.05.2019 N 88-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»

На всей территории России вводятся новые правила оформления европротокола без участия сотрудников полиции. Участники должны зафиксировать повреждения с помощью мобильного приложения или системы ГЛОНАСС и предоставить их страховой компании для возмещения вреда до 100 000 рублей при наличии разногласий или до 400 000 рублей при их отсутствии.

А страховщики, в свою очередь, обязаны обеспечивать непрерывное и бесперебойное функционирование информационных систем, необходимых для получения сведений о ДТП. Если страховая компания не получила сведения о ДТП, но участники его зафиксировали и передали информацию в АИС ОСАГО, то страховщик не может отказать в возмещении вреда.

Росстат запустил свое мобильное приложение

Письмо Росстата от 04.09.2019 N 04-04-4/94-СМИ «О мобильном приложении Росстата»

С октября 2019 года пользователям доступно мобильное приложение Росстата на основе Android и iOS. Приложение позволит в режиме реального времени находить данные, которые уже опубликованы Росстатом, получать информацию об обновлениях информации и формировать свой список показателей. В дальнейшем планируется создать возможности для формирования временных рядов и их визуального представления прямо на экране смартфона или планшета.

С 1 октября 2019 года начали работать кассационные и апелляцияционные суды общей юрисдикции

Федеральный закон от 11.10.2018 N 361-ФЗ (ред. от 12.11.2018) «О внесении изменений в Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации»

Федеральный закон от 12.11.2018 N 417-ФЗ «О внесении изменений в статью 30.13 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях»

Федеральный закон от 28.11.2018 N 451-ФЗ (ред. от 26.07.2019) «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»

Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 25.06.2019 N 19, от 09.07.2019 N 25, от 09.07.2019 N 26 и от 12.09.2019 N 30

В силу вступает ряд законодательных актов, которые направлены на реализацию положений Федерального конституционного закона «О внесении изменений в Федеральный конституционный закон «О судебной системе Российской Федерации» и отдельные федеральные конституционные законы в связи с созданием кассационных судов общей юрисдикции и апелляционных судов общей юрисдикции». Внесены комплексные изменения в целый ряд федеральных законов, таких, как АПК РФ, ГПК РФ, КАС РФ, УПК РФ и так далее.

Изменения затрагивают полномочия апелляционных инстанций судов общей юрисдикции, процедуры обжалования и рассмотрения дел в создаваемых кассационных и апелляционных судах, процедуры рассмотрения дел в Верховном Суде РФ в качестве кассационной и надзорной инстанции.

В арбитражном и в гражданском процессе представителями в суде теперь могут быть лица с высшим юридическим образованием или ученой степенью по юридической специальности. Указанное требование не распространяется на гражданские дела, которые рассматривают мировые судьи и районные суды, а также на законных представителей.

Цена иска по арбитражным делам, которые рассматриваются в порядке упрощенного производства, будет увеличена с 250 000 до 400 000 рублей для индивидуальных

предпринимателей и с 500 000 до 800 000 рублей для юридических лиц. Судебный приказ арбитражные суды теперь выдают по требованиям, цена которых не превышает 500 000 рублей.

Дела о признании информации, размещенной в сети Интернет запрещенной, а также дела о признании информационных материалов экстремистскими рассматриваются по правилам административного судопроизводства.

Кроме того, расширяется перечень сведений, которые нужно будет указывать при подаче иска в арбитражном и гражданском процессе. Скорректирован ряд процессуальных сроков, например, срок на подачу заявления о взыскании судебных

расходов, общий срок на рассмотрение дела арбитражным судом первой инстанции и другие.

Полномочия по рассмотрению жалоб, протестов на вступившие в законную силу постановления и решения по делам об административных правонарушениях переданы кассационным судам общей юрисдикции.

Одновременно вносятся изменения в УПК РФ, которые предусматривают процессуальные полномочия кассационных и апелляционных судов по рассмотрению уголовных дел, а также уточняют порядок апелляционного, кассационного обжалования судебных решений, порядок пересмотра судебных решений ввиду новых и вновь открывшихся обстоятельств.

Смотрите также в СПС КонсультантПлюс:

Обзор: «Какие важные изменения ждут юриста в IV квартале 2019 года» [КонсультантПлюс, 2019];

Обзор: «Разъяснения Пленума ВС РФ: что учесть юристам, когда заработают новые суды» [КонсультантПлюс, 2019];

Обзор: «Процессуальная реформа: как судиться по ГПК с 1 октября 2019 года» [КонсультантПлюс, 2019];

Обзор: «Процессуальная реформа: как судиться по КАС с 1 октября 2019 года» [КонсультантПлюс, 2019];

Обзор: «Процессуальная реформа: как судиться по АПК с 1 октября 2019 года» [КонсультантПлюс, 2019];

Готовое решение: Как составить и подать кассационную жалобу по ГПК РФ с 1 октября 2019 г. [КонсультантПлюс, 2019];

Готовое решение: Как составить и подать апелляционную жалобу по ГПК РФ с введением новых апелляционных судов общей юрисдикции, которые начнут работу 1 октября 2019 г. [КонсультантПлюс, 2019]

Как подавать коллективные иски?

Федеральный закон от 18.07.2019 N 191-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»

Урегулирован порядок рассмотрения требований о защите прав и законных интересов группы лиц. Вообще для гражданского процесса групповые иски - явление новое. Физлица или организации смогут коллективно обратиться в суд за защитой своих прав. Это может быть актуально, например, в спорах по долевого строительству или ЖКХ. В гражданско-правовом кодексе предусматривается, что гражданин или организация вправе обратиться в суд за защитой своих прав при соблюдении следующих условий:

- имеется ответчик, общий для каждого члена группы лиц;
- предметом спора являются общие либо однородные права и законные интересы членов группы лиц;
- в основании прав членов группы лиц и обязанностей ответчика лежат

схожие фактические обстоятельства;

- все члены группы лиц используют одинаковый способ защиты своих прав.

Рассмотрение дел о защите прав и законных интересов группы лиц допускается в случае, если ко дню обращения в суд к требованию присоединилось не менее 20 лиц.

Кроме того, в новой редакции излагается статья 225.10 АПК РФ, регулирующая групповые иски в арбитражном процессе. Устанавливается, что присоединение к групповому иску производится путем письменного заявления о присоединении либо непосредственно в арбитражный суд, если член группы лиц присоединяется к требованию после принятия группового иска к производству. Присоединение к групповому иску возможно до перехода суда к судебным прениям. Такое

присоединение также может осуществляться путем заполнения формы, размещенной на сайте арбитражного суда или в системе «Мой арбитр».

Предусматривается также, что лицо, которое ведет дело в интересах группы лиц, и лицо, присоединившееся к требованию, как в гражданском, так и в арбитражном процессе вправе заключить в нотариальной форме соглашение, которое определяет порядок несения его сторонами судебных расходов. Требования об изменении и о расторжении соглашения группы лиц могут быть предъявлены только в суд, который рассматривает групповой иск.

Смотрите также в СПС КонсультантПлюс: Обзор: «Опубликован закон о групповых исках в гражданском и арбитражном процессе» [КонсультантПлюс, 2019]

Микрофинансовым организациям запретят выдавать некоторые кредиты

Федеральный закон от 02.08.2019 N 271-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»

С 1 ноября 2019 года микрофинансовым организациям будет нельзя выдавать ипотечные займы физическому лицу в целях, которые не связаны с предпринимательской деятельностью. Речь идет о займах, обязательства по которым обеспечены залогом:

- жилого помещения заемщика и (или) иного физического лица - за-

логодателя по такому займу;

- доли в праве на общее имущество участника общей долевой собственности жилого помещения заемщика и (или) иного физического лица - залогодателя по такому займу;
- права требования участника долевого строительства в отношении жилого помещения заемщика и (или)

иного физического лица - залогодателя, вытекающего из договора участия в долевом строительстве, заключенного в соответствии с Федеральным законом от 30.12.2004 N 214-ФЗ.

Смотрите также в СПС КонсультантПлюс: Обзор: «Микрофинансовый бизнес ждет важные изменения: обзор нового закона» [КонсультантПлюс, 2019]

С 1 ноября начнет работать суверенный Рунет

Федеральный закон от 01.05.2019 N 90-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О связи» и Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации»

Закон о суверенном Рунете начнет действовать с 1 ноября.

Закон нужен для того, чтобы в случае отключения России от глобальной сети Рунет продолжал работать. В связи с его принятием на операторов связи ляжет значительная нагрузка. Им придется установить в своих сетях технические средства противодействия угрозам Рунету.

За нарушения режима труда и отдыха водителей будут наказывать по-новому

Федеральный закон от 26.07.2019 N 216-ФЗ «О внесении изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях»

С 1 ноября юрииц будут наказывать за нарушения режима труда и отдыха водителей. Речь идет не только о профессиональных перевозчиках, но и о компаниях, которые используют транспорт для собственных нужд.

Сейчас за нарушение режима труда и отдыха КоАП РФ предусматривает наказание только для водителей. Но теперь должностные лица и компании тоже будут нести ответственность. За несоответствие времени отдыха и работы нормам НПА долж-

ностные лица получают штраф от 7 000 до 10 000 рублей, а компания - от 20 000 до 50 000 рублей.

Еще одна поправка касается выпуска на линию транспорта без тахографа, если он обязателен. За это компаниям придется заплатить от 20 000 до 50 000 руб. Штраф для должностных лиц составит от 7 000 до 10 000 руб. В настоящее время в КоАП РФ есть наказание только для граждан и должностных лиц. Последних штрафуют на сумму от 5 000 до 10 000 рублей.

Многодетным семьям дадут 450 000 рублей на погашение ипотеки

Постановление Правительства РФ от 07.09.2019 N 1170 «Об утверждении Правил предоставления субсидий акционерному обществу «ДОМ.РФ» на возмещение недополученных доходов и затрат в связи с реализацией мер государственной поддержки семей, имеющих детей, в целях создания условий для погашения обязательств по ипотечным жилищным кредитам (займам) и Положения о реализации мер государственной поддержки семей, имеющих детей, в целях создания условий для погашения обязательств по ипотечным жилищным кредитам (займам)»

Семьи с тремя и более детьми смогут получить господдержку до 450 000 рублей на погашение ипотеки. Эти деньги однократно будет выдавать акционерное общество «ДОМ.РФ». Затем эти средства ему возместят из бюджета.

Деньги будут направлены на погашение задолженности по основному долгу, а в случае, если задолженность меньше указанной суммы, оставшиеся средства направляются на погашение процентов, начисленных за пользование кредитом (займом).

Господдержка реализуется в отношении гражданина РФ (матери или отца), чей третий или последующий ребенок родился в период с 1 января 2019 года по 31 декабря 2022 года.

При этом не учитываются дети, не являющиеся гражданами РФ, а также дети, в отношении которых заемщик был лишен родительских прав или в отношении которых было отменено усыновление.

Для получения господдержки кредитный договор (договор займа) должен быть заключен до 1 июля 2023 года на цели:

- приобретения по договору купли-продажи на территории РФ у юридического или физического лица жилого помещения, в том числе объекта ИЖС, или земельного участка, предоставленного для ИЖС, либо приобретения жилого помещения по договору участия в долевом строительстве или со-

глашению (договору) об уступке прав требований по указанному договору;

- полного погашения указанных кредитов (займов);
- полного погашения кредитов (займов), ранее выданных в вышеуказанных целях.

Чтобы получить поддержку, заемщик должен обратиться к своему кредитору, чтобы тот обратился в общество «ДОМ.РФ».

Смотрите также в СПС КонсультантПлюс:
Ситуация: Какие существуют льготы для многодетных семей? {«Электронный журнал «Азбука права», 2019}
Ситуация: Какую поддержку ипотечные заемщики могут получить от АО «ДОМ.РФ» [ранее - АИЖК]? {«Электронный журнал «Азбука права», 2019}

Усовершенствованы требования пожарной безопасности

Постановление Правительства РФ от 20.09.2019 N 1216 «О внесении изменений в Правила противопожарного режима в Российской Федерации»

В требования пожарной безопасности внесены изменения:

- установлен запрет использования открытого огня на балконах и лоджиях квартир, жилых комнат общежитий и номеров гостиниц;
- закреплена обязанность руководителей культурно-просветительных и зрелищных учреждений обеспечивать информирование зрителей о правилах пожарной безопасности путем трансляции речевого сообщения либо демонстрации перед началом сеансов в кинозалах видеосюжетов о порядке их действий в случае возникновения пожара (срабатывания системы оповещения и управления эвакуацией лю-

дей при пожаре, команды персонала), направлениях эвакуационных путей и выходов, а также расположении первичных средств пожаротушения;

- уточнено, что в рабочее время загрузка и выгрузка товаров и тары должна осуществляться по путям, не связанным с эвакуационными выходами, предназначенными для покупателей;
- скорректированы требования к пожарной безопасности в медицинских организациях.

Смотрите также в СПС КонсультантПлюс: Обзор: «Изменения в правилах противопожарного режима с 3 октября: что учесть в работе» [КонсультантПлюс, 2019]

Изменились ставки НДС по пальмовому маслу, фруктам и ягодам

Федеральный закон от 02.08.2019 N 268-ФЗ «О внесении изменений в статью 164 части второй Налогового кодекса Российской Федерации»

С 1 октября на ввоз и реализацию пальмового масла в России применяется ставка 20%, а не 10%, как раньше. С этого момента изменится ставка на импорт и продажу фруктов и ягод, включая виноград. НДС снизился с 20% до 10%.

В связи с этими поправками, скорее всего, скорректируют перечни товаров по ОКПД2 и ТН ВЭД, облагаемых НДС по ставке 10%.

Смотрите также в СПС КонсультантПлюс: Обзор: «Новшества, с которыми бухгалтеры столкнутся в IV квартале» [КонсультантПлюс, 2019]

В организациях появятся сотрудники по предупреждению коррупции

«Меры по предупреждению коррупции в организациях» (утв. Минтрудом России)

Минтруд России рассказал, как организации должны бороться с коррупцией. По мнению чиновников, деятельность по борьбе с мздоимством в каждой компании должна носить системный и последовательный характер. Для этого рекомендуется:

- разработать и принять антикоррупционную политику организации;
- определить в организации подразделения или работников, ответственных за предупреждение коррупции;
- по возможности начинать процесс внедрения антикоррупционных мер с проведения оценки коррупционных рисков;
- разработать комплекс мер по выяв-

лению и урегулированию конфликта интересов;

- установить для работников стандарты и кодексы поведения;
- внедрить процедуру оценки добросовестности контрагентов (due diligence);
- использовать в качестве дополнительного инструмента предупреждения коррупции антикоррупционный аудит отдельных операций и сделок;
- принять меры по информированию, консультированию и обучению работников;
- уделять самое пристальное внимание сведениям о замеченных случаях коррупции, предоставляемым работниками организации и ее контрагентами;

- проводить процедуру внутреннего контроля ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности;
- организовать сотрудничество с правоохранительными органами и иными государственными органами в целях противодействия коррупции;
- участвовать в коллективных инициативах;
- проводить регулярный мониторинг эффективности реализации мер по предупреждению коррупции.

Смотрите также в СПС КонсультантПлюс: Готовое решение: Какие меры по противодействию коррупции предусмотрены законом [КонсультантПлюс, 2019]

Семьи с детьми получают новые меры поддержки

Закон Республики Коми от 24.09.2019 N 49-РЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Республики Коми по вопросам социальной защиты семей с детьми»

Критерии нуждаемости

Внесены изменения в Законы Республики Коми от 06.10.2006 N 92-РЗ «Об образовании», от 01.12.2015 N 115-РЗ «О наделении органов местного самоуправления в Республике Коми отдельными государственными полномочиями Республики Коми».

Уточнено, что критерием нуждаемости является среднедушевой доход семьи, не превышающий двух с половиной размеров величины прожиточного минимума, утвержденной в Республике Коми в среднем на душу населения, по основным социально-демографическим группам населения и природно-климатическим зонам Республики Коми.

При изменении критерия нуждаемости одновременно увеличена компенсация на первого ребенка с 20 до 30 процентов среднего размера родительской платы за присмотр и уход за детьми в дошкольных образовательных организациях.

Новые меры поддержки

С 1 января 2020 года вносятся изменения в Законы Республики Коми от 12.11.2004 N 55-РЗ «О социальной поддержке населения в Республике Коми», от 12.11.2004 N 56-РЗ «Об оказании государственной социальной помощи в Республике Коми», от 12.11.2004 N 57-РЗ «О государственных гарантиях в Республике Коми семьям, имеющим детей», от 29.04.2011 N 45-РЗ «О дополнительных мерах социальной поддержки семей, имеющих детей, на территории Республики Коми».

Вводится пособие на приобретение продуктов питания женщинам при сроке беременности не менее 12 не-

дель, состоящим на учете по беременности и родам в медицинской организации Республики Коми, в порядке, размерах и на условиях, определяемых Правительством Республики Коми.

Расширяется круг лиц, получающих меры социальной поддержки за счет средств бюджета Республики Коми, - семьи, имеющие трех и более детей в возрасте до 23 лет.

Указанной категории семей будет предоставляться мера социальной поддержки в виде пособия на оплату проезда в пассажирском транспорте каждого ребенка (родного, усыновленного, пасынка, падчерицы), обучающегося в профессиональной образовательной организации или образовательной организации высшего образования, расположенной на территории Республики Коми, по очной форме обучения, до окончания такого обучения, но не дольше чем до достижения ребенком возраста 23 лет.

Для предоставления указанной меры социальной поддержки состав семьи будет определяться без учета детей, в отношении которых родители в установленном порядке лишены родительских прав или ограничены в родительских правах, - на период лишения родительских прав или ограничения в родительских правах; детей, достигших возраста 16 лет, объявленных в установленном порядке полностью дееспособными (эмансипированными); детей в возрасте до 23 лет, вступивших в брак. Уточняется, что женщинам, в установленном порядке признанным малоимущими, кормящим детей, находящихся на грудном

или смешанном вскармливании, пособие на приобретение продуктов питания будет предоставляться без подтверждения медицинских показаний.

Кроме того, одному из родителей (усыновителей, опекунов, попечителей) на каждого рожденного, усыновленного, принятого под опеку (попечительство) совместно проживающего с ним ребенка до достижения им возраста восемнадцати лет в семьях, признанных в установленном порядке малоимущими, будет назначаться и выплачиваться пособие на ребенка в следующих размерах: гражданам, имеющим детей в возрасте до 3 лет, - 2000 руб.; гражданам, имеющим детей в возрасте от 3 до 6 лет, - 1500 руб.; гражданам, имеющим детей в возрасте от 6 до 18 лет, - 1000 руб.

Размер пособия на ребенка в возрасте до 3 лет будет включать в себя сумму на приобретение полноценного питания (специализированных продуктов); размер пособия на ребенка будет увеличиваться на 200 руб. - для детей одиноких матерей (отцов), на 100 руб. - для детей, родители которых уклоняются от уплаты алиментов, либо в других случаях, предусмотренных законодательством РФ, когда взыскание алиментов невозможно, а также на детей военнослужащих, проходящих службу по призыву; периодичность выплаты пособия на ребенка - ежемесячно.

Региональный семейный капитал

Вводится региональный семейный капитал при рождении первого ребенка в размере 150 000 руб. (действие указанной меры будет распространяться на правоотношения, возникшие в связи с рождением первого ребенка в период с 1 января 2020 года по 31 декабря 2022 года).

За нарушения персональных данных - штраф до 18 млн рублей

Проект федерального закона N 729516-7 «О внесении изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» (ред., принятая ГД ФС РФ в I чтении 10.09.2019)

Депутаты предложили ужесточить штрафы за невыполнение обязанности по хранению персональных данных на территории РФ. Проект об этом внесен 13 июня на рассмотрение Госдумы.

Сейчас, например, за подобное нарушение юрлица отвечают по ст. 19.7 КоАП РФ как за непредставление информации. Штраф составляет от 3 000 до 5 000 рублей. По мнению разработчиков, такое наказание явно не эффективно. Поэтому предлагается выделить нарушение в отдельный

состав и установить штрафы:

- от 30 000 до 50 000 рублей для граждан (за повторное нарушение - от 50 000 до 100 000 рублей);
- от 200 000 до 500 000 рублей для должностных лиц (за повторное нарушение - от 500 000 до 1 000 000 руб.);
- от 2 000 000 до 6 000 000 рублей для юрлиц (за повторное нарушение - от 6 000 000 до 18 000 000 рублей).

Отметим, что предприниматели, ведущие бизнес без образования юрлица, будут нести ответственность как юридические лица.

Одно согласие на обработку персональных данных - для нескольких целей

Проект федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «О персональных данных» (подготовлен Минкомсвязью России) (не внесен в ГД ФС РФ, текст по состоянию на 18.09.2019)

Скоро можно будет получать одно согласие на обработку персональных данных для нескольких целей. Так, компании или ИП будет достаточно одного согласия, где перечислены все цели. Это следует из поправок к Закону о персональных данных, которые подготовила Минкомсвязь.

Физлицо сможет потребовать скорректировать состав целей, которые изначально были зафиксированы в согласии. Компании или ИП нужно будет выполнить это требование или

в течение 7 рабочих дней с момента его поступления представить письменный мотивированный отказ. Нужно учитывать, что его смогут обжаловать.

Сейчас нет прямого запрета включать в одно согласие несколько целей обработки персональных данных. Вместе с тем есть риск, что Роскомнадзор и затем суд сочтут это нарушением. В частности, такой случай был в практике Девятого арбитражного апелляционного суда. Поправки должны исключить подобные ситуации.

Штрафы за нарушение воинского учета вырастут

Проект федерального закона N 620700-7 «О внесении изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» (ред., принятая ГД ФС РФ в I чтении 24.07.2019)

Планируется увеличить размеры административных штрафов за правонарушения в области воинского учета, ответственность за которые предусмотрена главой 21 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях.

Госорганы перестанут завышать сроки проверок компаний с филиалами

Проект федерального закона N 651156-7 «О внесении изменения в статью 13 Федерального закона «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» (ред., принятая ГД ФС РФ в I чтении 27.06.2019)

Новый законопроект направлен на то, чтобы не допускать необоснованное увеличение сроков проведения плановых проверок юрлиц, которые имеют филиалы и представительства на территориях нескольких субъектов РФ.

Согласно предложению, можно будет проводить только одну плановую проверку юрлица не дольше 60 рабочих дней в течение трех лет вне зависимости от наличия или отсутствия у него филиалов.

ГИТ по Республике Коми:

Преступление и наказание: виды ответственности за нарушения Трудового кодекса

Трудовой кодекс РФ предусматривает разные виды ответственности: дисциплинарную, материальную, административную, гражданско-правовую и уголовную.

Дисциплинарная ответственность
Она предусматривается за нарушение трудовой дисциплины, то есть неисполнение или ненадлежащее исполнение работником возложенных на него обязанностей.

Закон: ст. ст. 192-195 ТК РФ.

Материальная ответственность
Для привлечения к материальной ответственности необходимо соблюдение ряда условий: наличие ущерба, противоправное поведение (действие или бездействие), вина причинителя ущерба, причинная связь между противоправным действием (бездействием) и причиненным ущербом.

Закон: раздел XI ТК РФ.

Гражданско-правовая ответственность

Она предполагает особые условия, а также правила определения размеров, подлежащего возмещению вреда. Она определяется не только трудовым кодексом, но и гражданским. Так, в гражданском кодексе также установлена ответственность работодателя за причинения вреда работникам в результате несчастных случаев или профессиональных заболеваний.

Закон: ст. 277 ТК РФ, ст. 1084 ГК РФ

Административная ответственность

К административной ответственности за нарушение законодательства о труде и об охране труда могут быть привлечены: должностные лица организаций; лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность

без образования юридического лица; юридические лица. В КоАП РФ установлена административная ответственность работодателя или лица, его представляющего: за создание препятствий к заключению коллективного договора, соглашения; нарушение или невыполнение обязательств по коллективному договору, соглашению, а также за увольнение работников в связи с коллективным трудовым спором и объявлением забастовки.

Закон: ст. ст. 5.27 - 5.34 КоАП РФ, ст. 23.12 КоАП РФ

Уголовная ответственность

В УК РФ предусмотрена ответственность: за нарушение правил охраны труда; необоснованный отказ

в приеме на работу или необоснованное увольнение беременной женщины или женщины, имеющей детей в возрасте до трех лет; невыплату заработной платы, пенсий, стипендий, пособий и иных выплат; нарушение правил безопасности на объектах атомной энергетики; правил безопасности при ведении горных, строительных или иных работ; правил безопасности на взрывоопасных объектах; правил учета, хранения, перевозки и использования взрывчатых, легковоспламеняющихся веществ и пиротехнических изделий; правил пожарной безопасности и ряда других.

Закон: ст. 143 УК РФ, ст. 145 УК РФ, ст. 215-219 УК РФ



Отделение Пенсионного фонда РФ по Республике Коми:

До 1 декабря жители Коми могут выбрать фонд для управления пенсионными накоплениями

С 2019 года изменились сроки подачи заявления о переводе средств пенсионных накоплений.

Если раньше заявления принимались до 31 декабря, то теперь определиться с выбором страховщика граждане могут только до 1 декабря.

Граждане могут передать свой пенсионный капитал в управление Пенсионному фонду РФ или одному из негосударственных пенсионных фондов. Заявление о своем выборе можно подать в клиентской службе ПФР или через портал госуслуг (при наличии электронно-цифровой подписи). Заявления, направленные по почте или курьером, больше не принимаются к рассмотрению. Это сделано с целью

предотвращения мошеннических действий со стороны недобросовестных агентов НПФ.

Напомним также, что переходить из ПФР в НПФ и обратно, а также менять один НПФ на другой рекомендуется не чаще одного раза в пять лет. В случае досрочного перехода инвестиционный доход начислен не будет. О рисках потери инвестиционного дохода граждан обязаны информировать по месту подачи заявления. Сумма убытка отображается в уведомлении, которое человек в обязательном порядке подписывает при подаче заявления.

В 2018 году в территориальные органы ПФР в регионе поступило **1861** заявление о переводе средств пенсионных накоплений. Из них:

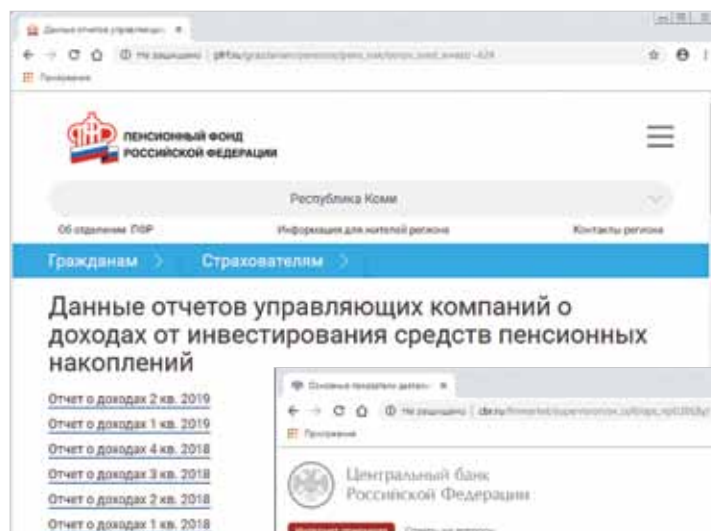
- **103** человека перевели свои пенсионные накопления из ПФР в НПФ,
- **471** человек перешел из одного НПФ в другой НПФ,
- **1277** - перешли из НПФ в ПФР,
- **10** человек поменяли управляющую компанию [эта возможность есть только у клиентов ПФР].

92% заявлений подано досрочно [с потерей инвестиционного дохода].

Узнать своего страховщика можно в Личном кабинете гражданина на сайте ПФР www.pfrf.ru. Здесь же можно найти информацию о сумме пенсионных накоплений.

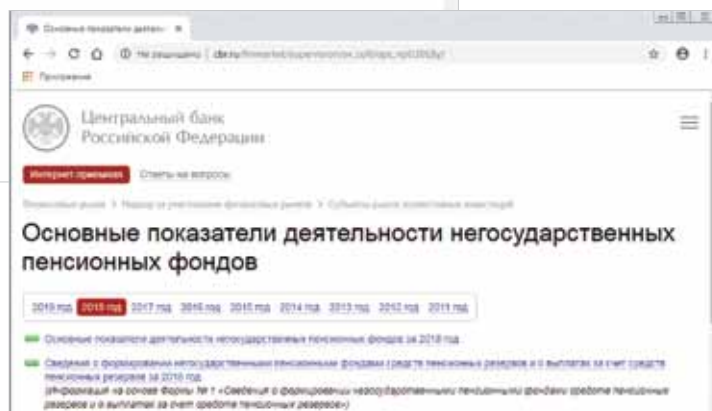
Если страховщик - ПФР, сумма пенсионных накоплений указана с учетом инвестирования.

Если страховщик - НПФ, то указывается номинал пенсионных накоплений, переданных этому фонду.



Сведения о доходности управляющих компаний можно найти здесь: http://www.pfrf.ru/grazdanam/pensions/pens_nak/osnov_sved_invest/-624

Результаты работы НПФ - на официальных сайтах фондов, а также на сайте Центробанка РФ: http://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_coll/ops_npf/2018y



ФНС по Республике Коми:

Налоговая служба запустила «Налоговый калькулятор»

На официальном сайте ФНС России в составе сервиса «Прозрачный бизнес» запущен новый сервис «Налоговый калькулятор по расчету налоговой нагрузки» <https://pb.nalog.ru/calculator.html>

С помощью этого сервиса организации, которые применяют общий режим налогообложения, могут сравнивать свою налоговую нагрузку, в том числе по отдельным видам налогов, со средними значениями по налогоплательщикам, которые работают в этом же регионе и занимаются тем же видом деятельности. Пользователь может анализировать налоговую нагрузку на предприятии в детальном разрезе по видам экономической деятельности и субъектам Российской Федерации. Возможность выбора включает порядка 20 тысяч позиций, включая 300 ОКВЭД. Исключение - финансовый и бюджетный секторы экономики, что обусловлено спецификой их налогообложения.

Калькулятор налоговой нагрузки позволит бизнесу увидеть себя глазами налоговой службы и оценить уровень налоговой нагрузки своего предприятия. Напомним, что налоговая нагрузка рассчитывается как отношение уплаченных налогов к доходам организации.

Уровень фискального бремени может отличаться в зависимости от

отраслевой принадлежности, масштабов деятельности компании, региональных факторов, влияющих на условия ведения бизнеса. Поэтому одним из общепринятых методов определения обоснованности налоговой нагрузки компании является ее сравнение со средними значениями по отраслям экономики.

Сравнивая налоговую нагрузку и уровень заработной платы по своей компании со средним значением по отрасли, можно оценить свои налоговые риски или вероятность проведения выездной проверки. В то же время отклонение налоговой нагрузки и заработной платы от среднеотраслевых значений само по себе не является достаточным основанием для доначисления налогов. Для этого налоговому органу необходимо будет в ходе проверки доказывать факт нарушения налогового законодательства. Поэтому систематическое проведение самостоятельной оценки рисков по результатам своей финансово-хозяйственной деятельности позволяет при необходимости своевременно уточнить свои налоговые обязательства.

Плюсы нововведения:

- Централизованная база - единые правила формирования информации о каждом налогоплательщике для всех налоговых органов;
- Налоговая нагрузка и заработная плата рассчитываются отдельно по каждому налогоплательщику, затем формируется выборка наиболее типичных значений - средние индикаторы не завышаются;
- Детализированный перечень отраслей - каждый может найти данные по своей отрасли;
- Данные в региональном разрезе - учитывается региональная специфика ведения бизнеса (климатические условия, логистика, стоимость трудовых ресурсов и т.д.);
- Средняя заработная плата - прозрачный расчет по полученным справкам 2-НДФЛ.

В перспективе планируется расширить перечень критериев для оценки справедливой и объективной налоговой нагрузки исходя из реальных условий ведения бизнеса в отрасли, регионе и муниципалитете. Будет добавлена дифференциация налоговой нагрузки и средней заработной платы по размеру бизнеса (микро, малый, средний и крупный) и дополнительно для расчета средней заработной платы будут выделены муниципальные образования по городским округам и муниципальные районы внутри субъектов.

$$\text{Налоговая нагрузка} = \frac{\text{Сумма уплаченных налогов (без агентских платежей)}}{\text{Доходы (без дивидендов)}}$$

Отделение Росбанк по Республике Коми:

Как получить максимальный кешбэк: инструкция

Приятно, когда банк возвращает часть денег после покупки. К тому же этот бонус можно сделать предельно большим, если учесть несколько нюансов.



Как кешбэк помогает в планировании личного бюджета?

Кешбэк – это, по сути, скидка от банка за ту или иную покупку. Как правило, карты с кешбэком позволяют на все ежедневные покупки получать небольшую скидку, а в определенных категориях товаров и услуг – до 10% от стоимости покупки. К примеру, вы ежедневно ездите на автомобиле (на работу, в школу к ребенку, в супермаркет) и, соответственно, часто заправляетесь. В этом случае вы можете выбрать категорию «АЗС» и с каждой заправки получать повышенный кешбэк на эту категорию трат.

Кроме того, выбор категории для повышенного кешбэка позволяет получить максимальную выгоду от крупных покупок. Например, вы планируете обновить мебель в квартире, купить крупную бытовую технику или строительные материалы для будущего ремонта. Выбрав категорию «товары для дома» и оплатив все покупки картой с кешбэком, вы получите существенную скидку.

В чём главный подвох или недостаток системы кешбэка?

При выборе карты важно учитывать насколько банк позволяет Вам настраивать программу кешбэка под себя:

можете ли вы выбрать категории для получения повышенного кешбэка сами или их выбирает банк? Можете ли вы менять категории и как часто (или условия фиксируются на длительный период)?

Стоит также изучить параметры начисления кешбэка: банки заинтересованы в том, чтобы вы проводили максимум своих трат по выбранной карте, поэтому программы лояльности строятся так, что максимальный размер кешбэка клиент может получить только от определенного объема трат по карте и выполнения еще каких-либо условий (величины остатков средств на счетах, например). Поэтому к вопросу оформления карты с кешбэком стоит подойти внимательно.

И, конечно, необходимо помнить о том, что, независимо от размера кешбэка, банки, как правило, устанавливают лимит на максимальный размер вознаграждения в месяц: от 3 до 5 тысяч рублей в среднем в месяц. Иногда размер такого лимита зависит от категории карты клиента: если карта, к примеру, премиальная, то лимит выше.

Какие особенности кешбэк-программ не учитывает большинство держателей карт?

Часто клиенты забывают о максималь-

ном лимите вознаграждения в месяц, не учитывают все детали получения максимального вознаграждения.

Кроме того, есть еще один важный момент, который позволит клиенту банка получить всё от программы лояльности. К примеру, перед покупкой новой кухни вы выбрали по карте категорию «мебель и ремонт» для начисления повышенного кешбэка, совершили покупку в нужном магазине, однако так и не получили ожидаемый кешбэк. Такое случается, когда банк-эквайер присвоил мебельному салону неверный код, обозначающий категорию или индустрию, к которой принадлежит конкретная компания, - например, код «прочие услуги». Так как у банков кешбэк программы автоматизированы, то при обработке операции такая покупка приходит с кодом, отличным от той категории, где клиент планировал получить повышенный кешбэк. Система автоматически начисляет стандартный кешбэк либо не начисляет его вовсе и относит покупку к покупкам-исключениям, за которые кешбэк не начисляется. В таком случае необходимо обратиться в банк, после проведения проверки банк начислит правильный кешбэк и сообщит в платёжную систему (Visa, Mastercard, Мир) об ошибке.

Как учиться будем?

Современные формы обучения в бизнесе

Обучение в бизнесе – такой же важный фактор успеха, как верная стратегия, мотивация и подбор персонала. Скорость изменения жизни и, в частности, бизнеса такова, что вчерашние знания уже завтра могут не иметь смысла. Поэтому важно всегда быть в курсе новых открытий, тенденций и методик как минимум в своей сфере. Конечно, эту информацию можно получить из книг или подсматривания за сильнейшими на рынке. Но лучше черпать знания через обучение у экспертов.



Дмитрий Марьинский,
сертифицированный
коуч Международного
союза коучей (ICU)

Помимо выбора эксперта важно понять, в какой форме получить эти знания и кого именно из организации направить на обучение, чтобы получить максимум эффекта.

Наиболее распространенные формы обучения:

1. Тренинг
2. Мастер-класс (семинар)
3. Коучинг
4. Онлайн-обучение

ТРЕНИНГ

Тренинг – самая известная форма. Во время обучения участники отрабатывают на примерах один или несколько навыков из одной сферы. Длительность тренинга – от 3 часов до 2-3 дней. Самые распространённые темы тренингов: продажи и управление персоналом.

+ Плюсы

- Глубокая проработка конкретного навыка,
- Сплочение людей, которые обучаются в одном потоке,
- Эффективен для новичков и тех, кто сильно заточен на развитие и карьерный рост,
- Подходит для всех уровней работников: от стажера до генерального директора,
- Можно отнести к нефинансовой мотивации сотрудников.

- Минусы

- Как правило, одного-двух навыков, которые прорабатывает тренинг, недостаточно, чтобы улучшить ситуацию в бизнесе,
- Приходится искать разных тренеров по разным направлениям: продажи, управление, маркетинг и прочее, а это всегда затраты,
- Сложно увидеть, внедряются ли новые знания и навыки: часто это никто не отслеживает, а значит, не понятна экономическая выгода от обучения.

! Рекомендации

Назначать человека, который будет контролировать внедрение новых навыков после прохождения тренинга. Через пару недель после обучения собирать группу участников и обсуждать, что получается, а что – нет, обмениваться опытом друг с другом.



МАСТЕР-КЛАСС / СЕМИНАР

На мастер-классах и семинарах эксперты дают актуальную информацию, технологию, методы по той или иной теме, делятся опытом применения и результатами, рассказывают о тенденциях и перспективах отрасли или сферы, а также отвечают на вопросы и разбирают актуальные примеры слушателей. Часто участники этих мероприятий самостоятельно принимают решение его посетить и от этого получают пользу. Эту форму распространения своих экспертных знаний активно используют мотивационные спикеры, такие как Ник Вуйчич или Герман Греф, а также специалисты по онлайн-продвижению.

+ Плюсы

- Продолжительность до 3 часов,
- Спикер часто является практиком, черпает знания у основоположников и знает опыт крупнейших игроков в этой сфере,
- Можно разрешить тупиковую ситуацию с экспертом высокого уровня,
- Хорошая форма обучения для руководителей и фрилансеров,
- Часто приемлемая цена для участника.

- Минусы

- Много информации в сжатые сроки: не всегда можно успеть ее усвоить,
- Эксперты по сложным темам стоят очень дорого, и порой требуются немалые усилия собрать необходимое количество участников, чтобы окупить спикера,
- Неэффективен для незамотивированных сотрудников,
- Нет практики в процессе мастер-класса.

! Рекомендации

Каждому участнику надо ставить цель посещения мастер-класса с задачей – решить минимум одну свою конкретную проблему.

КОУЧИНГ

Коучинг – это особая форма консультирования, которая не столько учит, сколько раскрывает реальный потенциал участника и помогает учиться. Коучинг более нацелен на конечный результат и внедрение, чем на процесс. Разделяют групповой и индивидуальный коучинг.

Индивидуальный коучинг – это часто работа с первыми лицами компании. Дает им возможность увидеть проблемы, которые неочевидны, а также сильный импульс к действию и развитию компании. Вообще, все проблемы в компании начинаются с руководителя, и потому важно в первую очередь начать работу с себя.

Групповой коучинг – обычно это работа внутри отдела, проектной группы, команды. Позволяет хорошо их синхронизировать, мотивировать и найти оптимальные пути решения задач, учитывая реальные возможности и ресурсы.

+ Плюсы

- Продолжительность занятия до 3 часов для группы и до 2 часов индивидуально,
- Работа нацелена на внедрение задач и процессов,
- Простота и эффективность для участников,
- Возможность обучаться без отрыва от работы.

- Минусы

- Общая длительность работы в коучинговом формате часто превышает месяц и зависит от сложности и глубины задач,
- Невозможно обучить за один раз большое количество людей,
- Сложно найти сертифицированного специалиста.

! Рекомендации

Найти «своего» коуча, он поможет исключить лишние телодвижения в компании. А коуч – это почти как личный доктор, лучше искать по рекомендациям и желательно попробовать не одного, а 2-3 коучей, так как у каждого свои подходы и жесткость по отношению к клиентам.

Свежий пример

Собственник бизнеса обратился с задачей выстроить границы с сотрудниками, которые начали «садиться на шею». Но уже после первой консультации выяснилось, что это только верхушка айсберга. Оказалось, что нужно налаживать процессы в компании, выстраивать систему и дополнительно инвестировать в оборот, чтобы компания могла дальше развиваться более динамично. А границы будут выстроены уже как следствие проделанной работы.

ОНЛАЙН-ОБУЧЕНИЕ

Сюда включаю как онлайн-форматы типа живых вебинаров с заданиями, так и видеоуроки. Вебинар – это онлайн-трансляция выступления специалиста, где он дает материал, часто в форме лекции. А потом каждый участник самостоятельно его тренирует и пытается применить в жизни.

+ Плюсы

- Удобство: в любое время, в любом месте можно пройти уроки,
- Возможность привлечь специалиста из другого города за меньшие деньги.

- Минусы

- Редко внедряется то, чему обучаются участники,
- Нет той атмосферы, как при работе с живым тренером и командой.

! Рекомендации

Назначать человека, который будет контролировать внедрение новых навыков, а затем провести срез полученных знаний.

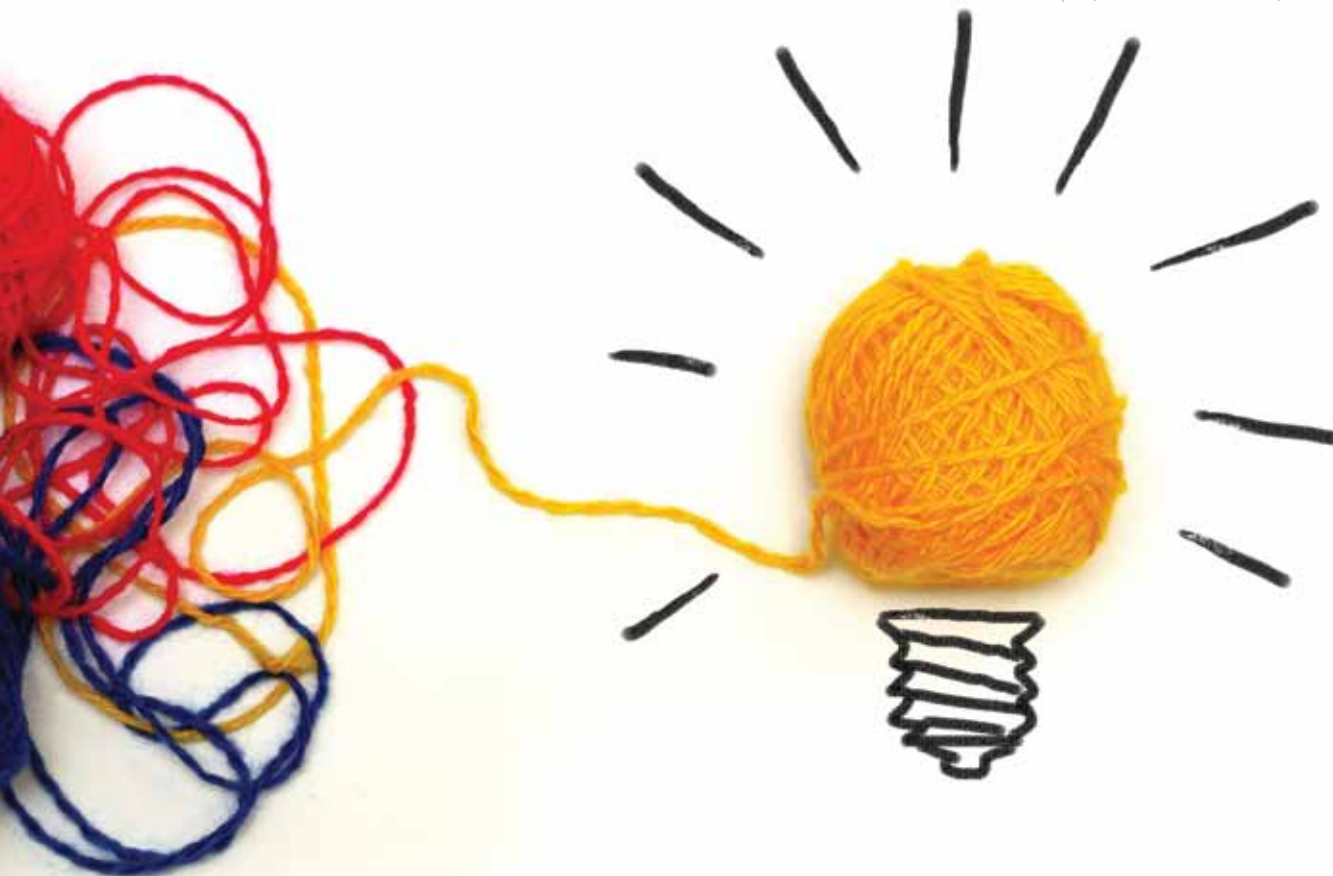
ЧТО В ИТОГЕ?

Эффективность любой из форм обучения зависит от мотивации участников. Зачастую самый мотивированный на обучение – это инициатор. Но инициатор реже всего сам приходит на курс, так как считает, что сам все знает. И это ошибка, ведь именно он

лучше всего сможет отследить внедрение новых знаний и, возможно, сам изменит свои подходы в работе. В целом обучение в любом его виде будет полезным для компании. Помимо знаний это новые знакомства, а значит, обмен опытом.

Для повышения эффективности вложенных в обучение денег нужно продумать несколько факторов:

- Почему именно это обучение позволит решить необходимые задачи,
 - Какой экономический эффект планируется получить от обучения,
 - Как поддержать сотрудников при внедрении новых знаний в практику.
- Тогда веры в обучение будет больше как у руководства, так и у сотрудников, все будут видеть результат от вложенных усилий, времени и денег.





Закон поддерживает порядок,
творчество - совершенствует

ООО «КонсультантПлюсКоми»
Сыктывкар, ул. Интернациональная, 108/3
Горячая линия: 8212 29-15-51
www.consultantkomi.ru



**КОНСУЛЬТАНТ
КОМИ**

ПРАВО ЖИТЬ РАЗУМНО

Зачем юристы и финансовые консультанты учатся писать тексты

«Я – юрист, я ничего не пишу», «Я – предприниматель, я не знаю, как рассказать о своем деле», «Я чиновник, я пишу только сухим официальным языком» – с такими словами люди приходят на занятия к тренеру по текстам Галине Бобровой. Зачем людям нетворческих профессий постигать искусство слова и откуда появилась мода на обучение, Галина рассказала журналу «.DOC».

«Я НЕ ПЛАНИРОВАЛА СТАТЬ БИЗНЕС-ТРЕНЕРОМ»

— **Как вы стали тренером и спикером на бизнес-мероприятиях?**

— У меня никогда не было цели стать бизнес-тренером или коучем. Я – филолог, больше 10 лет работаю в PR, руковожу пресс-службой – слово и текст всегда были моими инструментами. Так что я просто делала то, что мне нравится: рассказывала в соцсетях о том, как работаю с текстом. Люди увидели мой подход и опыт и стали приглашать на выступления. Так было, например, с некоторыми молодежными объединениями, республиканскими бизнес-форумами. Также меня приглашали в Сыктывкарский госуниверситет проводить мастер-классы для студентов-пиарщиков, я там училась. Вот так и получилось, что я всё выступала – на одном мероприятии, на втором, на третьем, у меня копились кейсы... Тем более, в Сыктывкаре все специалисты знают друг друга. Так я и стала спикером.

— **Приведите пример, как человек с помощью текста решил свои задачи и развил бизнес?**

— Например, звонит мне знакомая и говорит: «Галя, слушай, я шью, хорошо шью, но мне неловко о себе рассказывать, я вообще не умею себя «продавать». Но я понимаю, что мне пора расти и продвигать себя в социальных сетях, но не знаю, о чем писать, и мне страшно». И мы с ней начинаем разбираться. Вообще эта ситуация подходит для любого человека, у которого внутри есть страх рассказать о себе и своем деле.

— **То есть синдром самозванца?**

— Да, синдром самозванца, страх критики и мысли «Да кто я такой, чтобы кому-то что-то продавать. Есть люди, которые намного лучше меня...». Поэтому я спрашивала у знакомой: «Для кого ты уже шила? Какой у тебя опыт? Какие отзывы у людей?». Она ответила, и мы увидели, что ей действительно есть чем гордиться и о чем рассказать. Я ей говорю: «У тебя есть три важные состав-

ляющие: ты – профессионал, ты горишь своим любимым делом, и в итоге люди довольны. Этого достаточно, чтобы понять, что можно перестать бояться. Ведь рассказывая о себе, ты помогаешь людям найти тебя как эксперта».

— **Получается работа специалиста по текстам сродни работе психолога?**

— Тексты – они, в первую очередь, всегда про тебя. И даже если ты пишешь про бизнес. Прежде чем начать писать тексты, ты должен глубоко копнуть в свое дело, понять, в чем твоя ценность, какая твоя конкретная польза, каким людям ты помогаешь, с какими людьми ты работаешь, а с какими ты не работаешь. То есть тут очень сильно все завязано на психологии и маркетинге.

— **Важно всё обозначить словами, тогда придет понимание?**

— Когда ты внутри себя отвечаешь на эти вопросы, тогда снимаются сомнения: «О чем писать?» и «Кто будет меня читать?».



«Я помогаю предпринимателям, блогерам и экспертам с помощью текста развивать свое дело, привлекать клиентов и формировать личный бренд. Обычно я представляюсь так: «Я - Галина. Я помогаю людям писать сильные тексты и делать это легко и с удовольствием».

«НИКТО НЕ РАССКАЖЕТ О МОЕМ ДЕЛЕ ЛУЧШЕ МЕНЯ»

— Люди обращались к вам за помощью в написании текстов. Когда вы поняли, что пора создать свой онлайн-курс?

— Весной я проводила бизнес-завтрак вместе с экспертом по публичным выступлениям Всеволодом Хорунжим. И в конце ко мне подошел один из участников - такой серьезный бизнесмен, который занимается строительством. Он обратился ко мне: «Галина, вы сказали, что вы учите людей писать о своем деле. Я нанимал маркетологов, я нанимал контентчиков, копирайтеров... Но в итоге понял, что никто лучше меня про мой бизнес не расскажет. Потому что я его создал с нуля своими руками, прожил его через свои ошибки, синяки, через первых клиентов, с которыми мы до сих пор друзья... Я хочу сам рассказать, но я не умею». И я подумала: «Хм, так вот оно! Вот, кому я могу помочь». Это было за пять недель до того, как появился мой

первый курс «Текст работает», который стартовал 20 мая этого года.

— Как проходит курс?

— Мы три недели пишем. Иногда каждый день, иногда через день, чтобы было больше времени для отработки более глубоких заданий. Я даю их в видеоформате в закрытой группе «ВКонтакте». Теория переплетена с практикой: как писать истории, удерживать внимание читателя, придумывать яркие заголовки, продавать без манипуляций и давления. Мы много говорим про содержание. Например, на одном из первых уроков определяем целевую аудиторию. Получается обучение, в которое входит и маркетинг: ценность бизнеса, выгоды, целевая аудитория...

— Обучение проходит не в онлайн-режиме?

— В интернете, но не в прямом эфире, потому что людям удобнее смотреть и выполнять задания в то время,

которое они выбирают сами. Подогнать время вебинара под 10 и больше человек невозможно.

ЗАЧЕМ ФИНАНСОВОМУ КОНСУЛЬТАНТУ ПИСАТЬ ТЕКСТЫ

— Кто эти люди, которые хотят научиться писать тексты? Кому это надо?

— Разные люди: лэшмейкер, ландшафтный дизайнер, психолог, строитель, продюсер музыкальной группы, девушка-блогер... В основном это самозанятые люди. Я называю их малыми предпринимателями, кто-то называет микропредпринимателями. В общем те, кто работает на себя и у кого еще нет команды в 200 человек. Они только начинают развивать свой бизнес.

— Были ли крупные предприниматели? Вы говорили, что всё началось с серьезного бизнесмена.

— Да, он тоже был на курсе. Также была финансовый консультант - скорее не предприниматель, а эксперт. ➤

— **Зачем финансовому консультанту писать тексты?**

— Чтобы рассказывать о том, как она работает, и продвигать себя. Тексты выполняют разные задачи, а не только продают. Они формируют личный бренд человека как эксперта, чтобы у него росла аудитория, узнаваемость, авторитет. Тексты – это общение и обратная связь: как я могу рассказать тебе о себе, чтобы было интересно.

— **А владельцы бизнеса присылали на ваш курс своих маркетологов и пиарщиков?**

— На втором потоке у меня было 8 маркетологов и пиарщиков. Но они пришли по своему желанию, чтобы увидеть новую точку зрения и другие варианты работы.

«Я – ЮРИСТ, Я НИЧЕГО НЕ ПИШУ»

— **Вы также проводите писательские встречи под названием «Булочки с текстом». Что это?**

— «Булочки с текстом» – это встречи, главная цель которых – показать, что писательство и творчество доступны каждому. И каждый, чем бы он ни занимался в своей жизни, может творить: писать тексты, сочинять истории, самовыражаться. С октября писательские завтраки изменят формат: сохранится атмосфера, которую ценят участники, но задания будут новые.

— **Кто приходит на писательские встречи? Кто эти люди?**

— Разные люди. Многие приходят и говорят: «Я – юрист, я ничего не пишу творческого», «Я – сотрудница завода, я не пишу, но слышала, как у вас здорово», «Я – чиновник, я пишу только сухим официальным языком». А через полтора часа оказывается, что все умеют писать классные истории.

— **Получается, писать тексты могут все?**

— Да, мы все умеем писать. Мы

проживаем свою жизнь, испытываем эмоции, видим свет, чувствуем ветер... - и все это можем передать на бумагу. Просто надо немножко помочь и направить.

— **И тот, кто говорил «Я – юрист, я ничего не пишу», потом гордится своим творением?**

— Да, многие потом публикуют то, что написали. Они говорят: «Слушайте, я все время думал, что меня и мои тексты будут осуждать, искать в них ошибки. И вообще, я думал, что у меня нет таланта. А здесь пописал, посмеялся, почувствовал, что мои тексты такие же классные, как у остальных. Что мне мешает выложить их в социальные сети? Не понравится кому-то – да Бог с ними. Я хочу выложить». И они выкладывают.

— **А на бизнес-тренингах какая аудитория? Чем она отличается от аудитории писательских встреч?**



Как тексты меняют сознание?

«Творческие упражнения бывают разными. Можно создать текст по заданию «Напиши историю со словами: трясогузка, широкопелый, кипарис и инаугурация» - и просто побаловаться, разогнать свою креативность. Мы хохочем, когда мы это пишем. А можно писать о важных вещах, например, ответить на вопрос: «Если бы вы могли в своей жизни встретиться с любым человеком и задать ему любой вопрос – с кем бы вы встретились и что спросили?». И одним вопросом человек задумывается обо всех ценностях своей жизни: кто для него важен, почему он для него важен. Он вспоминает о людях, которых нет рядом, и о значимых моментах жизни».



Досье:
Галина Павловна Боброва
32 года, родилась в Инте
Замужем
Образование высшее по
специальности «Филология»

— Туда приходят те, кто заинтересован развивать свое дело. У них есть либо бизнес, который они расширяют, либо хобби, которое они хотят сделать бизнесом. А «Булочки с текстом» – это творчество.

ОНЛАЙН, ВСТРЕЧА, СЕМИНАР – ЧТО ЛУЧШЕ?

— **Вы обучаете людей в трех формах: это семинары для больших аудиторий на бизнес-мероприятиях, это писательские встречи для узкого круга людей и это онлайн-курсы. Какая из них вам нравится больше?**

— Мне нравятся все три, потому что мне нравится общение: видеть глаза людей, видеть отклик. Это присутствует даже на семинарах с большой аудиторией на 100 человек. А на «Булочках с текстом» у нас своя камерная атмосфера. Нас, как правило, всего 10-12 человек, мы сидим в кафе, там тихая музыка... – и это тоже общение. Там мы пишем истории для того, чтобы самовыражаться. А на семинарах и онлайн-курсах ставим бизнес-задачи. Но для обучения текстам идеальной я считаю форму онлайн-обучения.

— **Онлайн – идеальная форма обучения?**

— Для обучения текстам для бизнеса – да. Потому что тексты надо писать. Если ты сидишь на занятии и у тебя есть всего час, ты будешь нацелен на то, чтобы слушать, конспектировать, но не практиковаться. А в интернете ты послушал короткий, емкий урок, посмотрел инструкцию с примерами, а потом сел и написал свой текст. Тренер тут же дал обратную связь, ты сразу переписал. Получается, это персональная работа с тренером. И плюс – взаимная поддержка в чате от других участников.

— **А минусы у этой формы есть?**

— Я не вижу. Единственный минус – если у участника недостаточная мотивация, в середине курса он может начать «сдуваться», но и тут помогаю вернуться в темп.

ТРЕНД НА САМОРАЗВИТИЕ

— **Сейчас мы наблюдаем бум инфобизнеса, когда все чему-то учатся. Как вы думаете, почему так происходит?**

— Конечно, существует общий тренд на развитие, отрешившись от него сложно. Я думаю, что люди действительно поняли, что обучение – это возможность открыть что-то новое и расширить границы своего привычного мира. Вот, допустим, родители отправили тебя учиться на бухгалтера, потому что посчитали, что бухгалтером быть хорошо. А ты дожил до 30 лет и понимаешь, что не хочешь быть бухгалтером, а хочешь делать совершенно другие вещи. А курсы и обучение – это возможность за короткое время познакомиться с новой деятельностью и понять, твое это или не твое.

Мне даже кажется, что сейчас бум не столько на обучение, сколько на потребность людей выходить из привычной серой рутины. Например, сейчас многие стали путешествовать, причем «дикарями», а не по путевкам. Некоторые увольняются с работы, начинают работать на себя. Причем в неожиданных сферах, которыми до этого никогда не занимались, например, кондитерским делом. Люди хотят попробовать что-то новое.

— **Выходить из зоны комфорта?**

— Я не люблю эту фразу и вообще не считаю, что нужно выходить из зоны комфорта. Приведу пример. Есть вид спорта, где «Подними!», «Отожмись!», «Умри, но беги!». А есть йога, где все — через любовь к себе, через внимание к своему организму, через заботу о себе. И я в преподавании и вообще в жизни придерживаюсь принципов йоги. Зачем выходить из зоны комфорта, если тебе в ней хорошо, ты развиваешься и при этом всё устраивает?

— **Как это применимо к текстам?**

— Бывает, мне говорят «Я хочу писать, как вот этот блогер» и скидывают пример. Но при этом сам человек пишет совсем по-другому, у него другой стиль. Тогда я объясняю, что не надо пытаться подражать кому-то, копировать, стремиться стать каким-то другим человеком. Надо просто быть собой и раскрывать себя полностью. И даже простые творческие задания позволяют это сделать.

— **Вы отслеживаете эффективность и практическое применение знаний, которые вы даете? Наблюдаете, как люди внедряют их в работу и жизнь?**



— Да, я подписана на всех, кто у меня учится, и читаю, что они пишут. Они и сами часто мне рассказывают, как у них получается, как растут

продажи, охваты и вообще бизнес. Понятно, что тексты — это не единственный залог успеха. Нужно, чтобы и продукт был хороший. Но текст — это то, что позволяет показать сильные стороны продукта.

— **А есть такие, кто ходят с тренинга на тренинг, но знания не применяют?**

— Я недавно услышала фразу «Копить информационный жир». Она мне очень понравилась. Это когда ты знания берешь, берешь, берешь... И у тебя копится «информационный жир», но зачем — непонятно.

— **Помимо онлайн-курсов, семинаров и писательских встреч, у вас есть основное место работы. Как вы все успеваете?**

— Благодаря своему первому онлайн-курсу я узнала, что птицы начинают петь ровно в 1.30 ночи, потому что проверяла домашние задания... Занимаюсь курсами, семинарами и встречами в нерабочее время: по вечерам и в выходные. Тяжело, но мне нравится.

| Количество участников | Выступления на форумах | Писательские завтраки | Онлайн-курсы |
|-----------------------|---|--|--|
| | До 100 | 10-12 | 10-15 |
| Атмосфера | Рабочая атмосфера и четко выстроенный регламент настраивают на максимальное восприятие полезной информации | Камерная доверительная атмосфера позволяют участникам раскрыться | Ощущение поддержки участников группы благодаря комментариям и сопровождению куратора |
| Посыл тренера | Дать информацию, которая полезна максимальному количеству людей | Реализовать потенциал участников через творческие задания, раскрыть их талант | Дать информацию, научить ее применять на практике до получения навыка |
| Погружение | На уровне базы. Возможность познакомиться с темой или обновить знания | Глубокое погружение в практику | Глубокое погружение в теорию и практику |
| Плюсы | Получение в сжатом виде полезной информации, которая может быть сразу применена к конкретному бизнесу. Новые знакомства и связи | Обретение уверенности в себе и своем творчестве. Возможность задавать вопросы напрямую тренеру. Близкие знакомства благодаря доверительной атмосфере | Персональная поддержка тренера, возможность обучаться в удобное время, а также сравнить свои результаты с результатами других участников |
| Минусы | Отсутствие глубокой персональной работы с каждым участником | Быстро заканчиваются места, редко проходят | Общение между участниками онлайн, только одна встреча "вживую" |



Закон поддерживает порядок, идеи - совершенствуют

ООО «КонсультантПлюсКоми»
Сыктывкар, ул. Интернациональная, 108/3
Горячая линия: 8212 29-15-51
www.consultantkomi.ru



**КОНСУЛЬТАНТ
КОМИ**

ПРАВО ЖИТЬ РАЗУМНО

12 причин, почему люди ходят на тренинги

Тренинг - это групповая форма работы с конкретной целью и своими внутренними правилами. В зависимости от цели выделяют разные виды тренингов: личностные, обучающие, бизнес-тренинги и так далее. Тренинги уже длительное время пользуются популярностью. Что же в них привлекает людей? Давайте разберемся.



Юлия Першукова,
практикующий психолог, коуч АИСФ, руководитель психологического центра «РАДэлия».



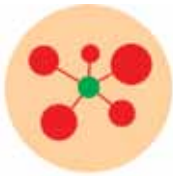
ПРИЧИНА №1. РАЗВИТИЕ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УМЕНИЙ И НАВЫКОВ

На тренингах идёт отработка определенных умений через практические упражнения. Например, человек не умеет работать с критикой. Он приходит на соответствующий тренинг, где учится по-разному реагировать на критику и грамотно критиковать сам.



ПРИЧИНА №2. ПОТРЕБНОСТЬ ВО ВНУТРЕННИХ ИЗМЕНЕНИЯХ, В ЛИЧНОСТНОМ РОСТЕ

На определенном жизненном этапе каждый человек понимает необходимость личностных изменений: коррекции внутренних качеств, особенностей восприятия, проработки негативных ситуаций прошлого и так далее. На тренинге он может это получить.



ПРИЧИНА №3. РАЗВИТИЕ КОММУНИКАТИВНОСТИ И РАСШИРЕНИЕ КРУГА ЗНАКОМСТВ

Так как тренинг – это групповая форма работы, то независимо от его главной цели всегда параллельно отрабатываются навыки взаимодействия с другими людьми. На тренинг чаще всего приходят люди, заинтересованные одной и той же темой, что уже способствует сближению. Поэтому общение участников может продолжиться за пределами группы.



ПРИЧИНА №8. ПО РЕКОМЕНДАЦИИ ПСИХОЛОГА, ПСИХОТЕРАПЕВТА

Работая над своими проблемами, человек может услышать рекомендацию специалиста принять участие в специальной тренинговой программе.



ПРИЧИНА №9. ЛИЧНОСТЬ ТРЕНЕРА

Когда человеку импонирует личность тренера, то появляется желание и готовность продолжить с ним работу, в том числе и в формате тренинга.



ПРИЧИНА №4. ЛЮБОпытСТВО, ЗДОРОВЫЙ ИНТЕРЕС

Если у человека есть тяга ко всему новому, то и к тренингу, как к неизвестному, возникает интерес, который подталкивает действовать, познать, что это за мероприятие и какие чувства оно вызовет.



ПРИЧИНА №10. ОБУЧЕНИЕ

Человек приходит на тренинг, чтобы получить опыт ведения группы, так как в последующем он сам планирует проведение групповых форм работы.



ПРИЧИНА №5. БЫТЬ В ТРЕНДЕ

Тренинги популярны, поэтому, чтобы быть «на волне» современных тенденций, люди стараются их посещать. Это модно – назвать парочку тренингов, продемонстрировав свою тягу к саморазвитию.



ПРИЧИНА №11. ПО ПРИВЫЧКЕ

Действия, совершаемые с определенной периодичностью, превращаются в привычку. И если человек ходил на 3-4 тренинга, то через какое-то время снова возникнет желание его посетить.



ПРИЧИНА №6. ЗА КОМПАНИЮ

Это характерно для компанийских людей, которые многое в жизни делают за компанию. И на тренинге они тоже с легкостью составляют компанию, порой даже не зная тему тренинга.



ПРИЧИНА №12. ПОПОЛНЕНИЕ СВОЕГО ПОРТФОЛИО

Наличие в портфолио сертификата или диплома об участии в тренинге бывает необходимо для профессиональной деятельности. А кто-то накапливает дипломы для повышения уверенности в себе.



ПРИЧИНА №7. ПО РЕКОМЕНДАЦИИ ЗНАЧИМЫХ ЛЮДЕЙ

Авторитетные специалисты делятся своим опытом участия в тренингах, своими изменениями и результатами, побуждая последовать их примеру. Осознанно или бессознательно.

Все вышеописанные причины не делятся по критерию «правильная, неправильная». Все они приемлемы. Главное, чтобы человек понимал истинные причины, которые мотивировали его принять участие в тренинге.

8 признаков хорошего тренинга

Сейчас те, кто занимаются саморазвитием и стремятся как можно быстрее достичь задуманного результата, знают, сколь велика эффективность качественных тренингов.



Марина Делкова,
бизнес-тренер.

Честно признаться, 5 лет обучения в вузе по специальности «Административный менеджмент» лично мне дали лишь 3% знаний, реально применимых на практике. После университета я стала нарабатывать практику и практически методом «тыка» выстраивать процессы управления. Но стоило мне пройти всего один тренинг по управлению, и я поняла, как легко, быстро и эффективно можно отработать необходимые навыки. С тех пор я практически все свои навыки приобретаю посредством тренингов. Там все теоретические знания сразу переводятся в навык через практические задания в виде бизнес-игр.

И, конечно, из собственного опыта могу сказать: не каждый тренинг, как и йогурт, одинаково полезен.

Я проходила в среднем 12-15 тренингов в год и впоследствии основала свой тренинговый Центр Бизнес-Практики. Поэтому уже в первые 30 минут я могу с легкостью определить, насколько качественный тренинг меня ожидает. С удовольствием делюсь с вами 8 признаками эффективных тренингов и тренеров.

Экспертность приходит с опытом. Так, свою экспертность в области ораторского мастерства я постоянно подкрепляю не только посредством выступлений, но и посещениями тренингов у разных специалистов. Мир так быстро меняется, что необходимо постоянно следить за новыми тенденциями.

Еще 10 лет назад, например, в ораторском мастерстве считалось необязательным смотреть в глаза участникам. Достаточно было глядеть поверх голов или найти самого положительного участника и смотреть на него. Сейчас это совершенно неприемлемо.

5
ПРИЗНАКОВ
ЭФФЕКТИВНОГО
ТРЕНЕРА:

1. Тренер является экспертом.

Часто бывает так, что тренер прочитал одну книгу или поучаствовал в одном тренинге, сформировал свое видение и начинает его транслировать. А если ему задают более глубокий вопрос, то его это ставит в ступор.

2. Тренер виртуозно владеет теми навыками, которым учит.

Возможно, есть такие тренеры, которые знают в теории, как другим развить тот или иной навык, но сами им не владеют. Но я таких еще не встречала.

3. Тренер берет на себя ответственность за результат.

Бывало, слышала от тренеров: «Я вам даю ценную информацию, а применять ее или нет - это уж ваша забота». Однако, на мой взгляд, тренер обязан выстроить процесс так, чтобы уже на первом упражнении включилась внутренняя мотивация. Именно внутренняя мотивация «Я хочу» в совокупности с внешней «Я должен» и четким алгоритмом действий приводит к стопроцентному результату.

4. Тренер управляет групповой динамикой.

Тренер должен четко отслеживать групповые процессы и эффективно управлять группой. От этого зависит, насколько качественные результаты получит каждый участник.

5. Тренер обладает харизмой.

Чем больше харизмы у тренера, тем больше внутренней мотивации аудитории он сможет включить. И результатом станет безусловное успешное внедрение даже самого сложного навыка.

3
ПРИЗНАКА
ЭФФЕКТИВНОГО
ТРЕНИНГА:

1. Тренинг построен по принципу «10% ввода в теорию и 90% практики и вывода на уровень навыка».

На практике это означает: 10 минут лекции и 50 минут практических заданий, построенных на играх. Если вы пришли на тренинг и целый час слушаете лекцию, то это сложно назвать качественным тренингом. Возможно, это просто хорошая лекция.

2. Действия тренера имеют четкий алгоритм, а обучающий процесс логично выстроен.

В тренинге нет перескоков с одного на другое, и процесс имеет логику. Это можно понять по тому, насколько вам комфортно и легко работать в группе.

3. Упражнения следуют друг за другом согласно типам.

Если тренер, к примеру, по своей неопытности в начале тренинга даст упражнение по отработке нового навыка, то у участников ничего не получится. Они еще не переключились с внешних дел и не настроились на получение знаний. Поэтому упражнение пройдет неэффективно. Маркером качественно построенного тренинга будет комфортное прохождение упражнений и высокий результат.

Существует 3 типа упражнений:

1) Разогревы - они выполняются в начале тренинга и помогают участникам настроиться друг на друга, включиться в работу, отстраниться от внешних дел. Это, как правило, легкие, непринужденные упражнения, выполняемые всеми участниками вместе.

2) Вызовы - упражнения, которые помогают участникам тренинга понять, что надо исправить в их работе или жизни.

3) Тематические упражнения - это упражнения на отработку навыков по теме тренинга.

Чтобы выбрать тренинг и тренера, оцените все факторы, а также узнайте квалификацию тренера, его опыт, изучите отзывы участников его тренингов.

Почему взрослым так тяжело учиться?

«Век живи, век учись» – хорошо известная фраза, смысл которой всем понятен. Так почему же с возрастом становится всё сложнее придерживаться этого правила? И на самом ли деле взрослым людям тяжело учиться?



Юлия Першукова,
практикующий
психолог, коуч AICF,
руководитель
психологического
центра «РАДэлия».

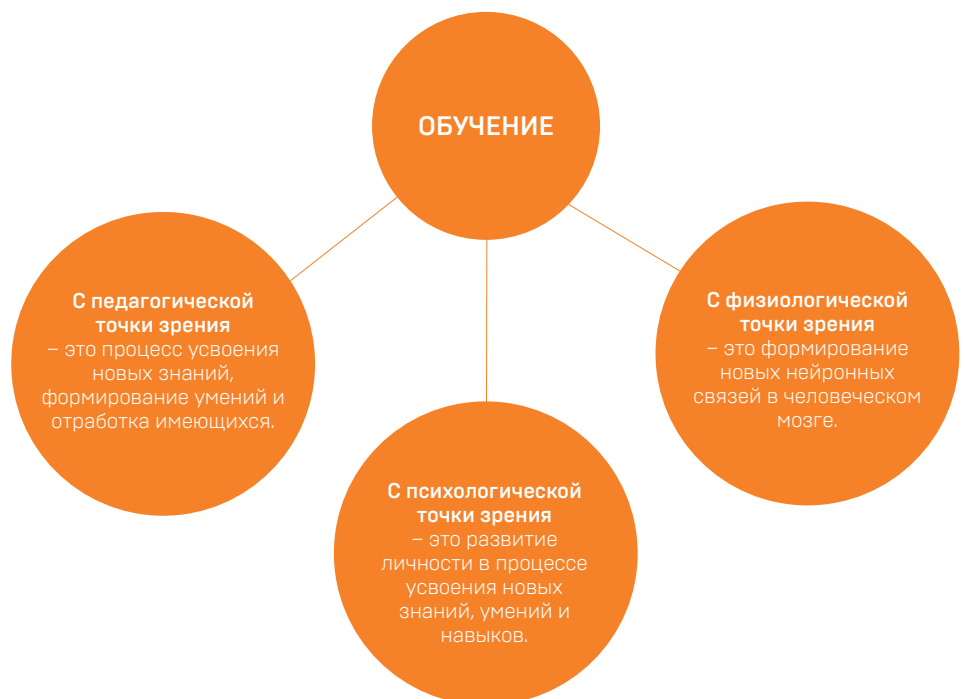
Для начала обратимся к основному понятию – «обучение».

С педагогической точки зрения, обучение – это процесс усвоения новых знаний, формирование умений и отработка имеющихся.

С психологической точки зрения, обучение – это развитие личности в процессе усвоения новых знаний, умений и навыков.

С физиологической точки зрения, обучение – это формирование новых нейронных связей в человеческом мозге.

Исходя из этих определений не-сложно вывести трудности, которые возникают у взрослых людей в процессе учебы.



1. ПЕРЕПОЛНЕННОСТЬ ИНФОРМАЦИЕЙ

С рождения каждый человек усваивает огромные объемы информации. Детский сад, школа, институт... - и к зрелому возрасту человек переполнен нужной и ненужной информацией. Он как сосуд: в юности полупустой, и знания впитываются моментально, но к зрелости он уже максимально наполнен, информация воспринимается сложнее.

Как с этим быть?

Специальных действий для разгрузки не требуется, так как человеческий мозг устроен очень разумно: неиспользуемая информация со временем «стирается». Но это не означает, что можно ментально поглощать всё подряд. Будьте избирательны к информации, оценивая, насколько она нужна на данном этапе жизни.

3. ДЕСТРУКТИВНЫЕ УСТАНОВКИ

Это установки вроде «Я уже и так всё знаю», «Кто меня чему-то может научить?», «Пойти учиться - значит показать свою ограниченность в знаниях», «В моём возрасте (статусе, положении) уже поздно учиться» и так далее.

Установка - это внутренняя программа, чаще всего неосознаваемая, которая мотивирует к действиям или, наоборот, демотивирует. Деструктивные установки не позволяют сделать шаг к изучению нового. Даже если человек умом понимает необходимость обучения, бессознательно он будет себя останавливать.

Как с этим быть?

Обнаружить имеющиеся у себя деструктивные установки. Большинство из них человек получает в детстве из уст значимых взрослых, из примера их поведения и отношения к учебе, из проживания собственного опыта. Заменить деструктивную установку на конструктивную. Например, «Кто меня чему-то может научить?» меняем на «Каждый человек в моей жизни может быть моим учителем». С новой установкой плотно работаем в течение 21-30 дней: проговариваем, записываем, находим подтверждение в реальной жизни. И чем больше времени и эмоций мы отдаем новой установке, тем старая установка станет слабее, а новая - устойчивее.

Ригидность (в психологии) (от лат. rigidus — жесткий, твердый) — затрудненность (вплоть до полной неспособности) в изменении намеченной программы деятельности в условиях, объективно требующих ее перестройки.

2. НЕГАТИВНЫЙ ОПЫТ

Каждое образовательное учреждение формирует у нас определенное отношение к процессу обучения. И если человек большую часть времени испытывал негативные эмоции или часто переживал ситуации неуспеха, то во взрослой жизни любое упоминание об учёбе будет вызывать цепочку неприятных воспоминаний.

Как с этим быть?

Пережить и закрыть прошлый негативный опыт, обратившись за профессиональной поддержкой к психологу или психотерапевту. Накапливать позитивный опыт процесса обучения.

4. ОТСУТСТВИЕ ЦЕЛИ

Если человек обучается, потому что «надо» кому-то, то и его включенность в процесс обучения значительно слабее, чем у того, кто точно знает, для чего ему нужно учиться, и осознает значимость процесса.

Как с этим быть?

Развивать свою осознанность, проставляя цели для каждого процесса обучения.

5. РИГИДНОСТЬ МЫШЛЕНИЯ

Согласно физиологии с возрастом в головном мозге человека укрепляются определенные наборы нейронных связей, образуя ментальные шаблоны. Мышление «в коробочке» работает шаблонно, что мешает воспринимать и усваивать новое.

Как с этим быть?

Тренировать свой мозг, чтобы количество нейронных связей возрастало и менялось. Для тренировки мозга нужно практиковать включение чего-то нового и непривычного в свою жизнь. Например, записаться на занятия по живописи, если вы кисточку в руках не держали со школьной скамьи, или освоить новую настольную игру, познакомиться с новыми людьми, посетить новое мероприятие и так далее.

Какой бы ни была причина, затрудняющая процесс обучения, в любом возрасте её можно скорректировать. И с пользой и интересом познавать новое!

От первого лица: как обучение изменило мои сознание и бизнес



Татьяна Беляева,
генеральный
директор
ООО «ПК «Северные
окна»

Самый первый свой тренинг, тогда их называли курсами, я проходила в Санкт-Петербурге в 2001 году. Поехала я туда по счастливой случайности. Учеба была оплачена, должен был ехать мой исполнительный директор - один из шести на моей прежней работе. Но он уволился, и поэтому направили меня.

НАШЛА БУДУЩЕГО... ИНВЕСТОРА

На этой учебе я познакомилась с двумя людьми, которые в будущем сыграли важную роль в моей жизни. Поэтому большая польза от тренингов - в том числе и в возможности завести новые полезные знакомства, найти единомышленников или, наоборот, тех, кто может изменить твоё сознание.

Первым важным человеком стала директор «Межрегионального Института окна» Александра Юрьевна Куренкова, отличный эксперт в вопросах качества, женщина неординарная, умная и с отличным чувством юмора. Она читала нам лекции по теме «Менеджер по продажам светопрозрачных конструкций» и давала материал для монтажников. В дальнейшем я несколько раз ездила к ней за советами. Два раза она была в гостях уже на моем собственном производстве. Я приглашала ее с профессиональным аудитом.

Вторым человеком был мой будущий инвестор и друг. Он стал моим партнером на нашем общем производстве в компании «Северные окна».

Об онлайн-обучении

«Онлайн-вебинары, так популярные сейчас, экономят время на перемещение до места тренинга, деньги на билеты, суточные сотрудникам. Но они не дают той ауры, атмосферы, когда люди рядом учатся и обмениваются опытом через общение. Когда кто-то стесняется задать вопрос и вдруг его задает сосед рядом. И человек получает ответы на вопросы, которые не смог задать сам».

КОГДА ИНТУИЦИИ УЖЕ НЕ ХВАТАЛО

Когда организация растет и уже трудно управлять ею на уровне интуиции, нужны знания и теория. Причем не только в голове собственника или директора. Это нужно, чтобы охватить махину-организацию, уйти от хаоса, удерживать ее в равновесии, заставить подчиняться и развиваться так, как надо.

В итоге, когда я стала формировать отдел продаж и расти из менеджера в коммерческого директора, мне понадобились новые знания. Поэтому я вместе со всем управленческим персоналом компании, где я работала, отправилась на обучение. Его проводила консалтинговая компания «Инталев» - она существует и до сих пор. Цель - научиться оптимизировать бизнес-процессы, прописывать ситуацию в компании «как есть» и желаемое состояние «как надо». В целом повысить эффективность ведения бизнеса. На этой учебе я приобрела важные знания для себя как для будущего руководителя: систематизировала накопленный опыт, подкрепила его теорией и сформировала полезные навыки. Использую их до сих пор.

ПЕРЕКРОИЛА ВСЁ ПРОИЗВОДСТВО

Когда я открыла собственное производство окон и дверей и впервые стала директором, мне пришлось вникать во все процессы. На директоров по производству окон у нас не учат, и поэтому до многого приходилось доходить путем проб и ошибок, а также через обучение. Онлайн-вебинаров тогда не было, поэтому, как только понимала «Тут я не знаю, как поступать», начинала искать литературу или курсы.

5S японской модели управления

Так я поехала на краткосрочные курсы в Москву в «Институт логистики». Наша компания включает огромное количество процессов: перемещение материалов, полуфабрикатов, готовой продукции, а также персонала - все это логистика. Нужно было навести порядок в этом хаосе процессов, выстроить оптимальные цепочки взаимодействия между отделами. А их было множество: продажи, производство, монтаж, послепродажный сервис, снабжение, склад, инженерный отдел и бухгалтерия, реклама и маркетинг.

Лекции нам читали доктор наук. И в какой-то момент, прямо там на учебе, я начала перерисовывать наш цех и расстановку оборудования. Когда вернулась в Сыктывкар, мы с коллегами реализовали это новое видение процесса производства. Тогда же в нашей компании появился отдел логистики. Сейчас мы его называем «Служба исполнения заказа».

140 НОВЫХ ИДЕЙ ЗА ДВА ДНЯ

Несколько раз с коллегами мы ездили в Москву. Раз в год там проводились обучающие семинары Андрея Меркулова для производителей окон и дверей. В одной из таких поездок мы с коллегой за два дня сформулировали около 140 идей, которые потом перевели в задачи.

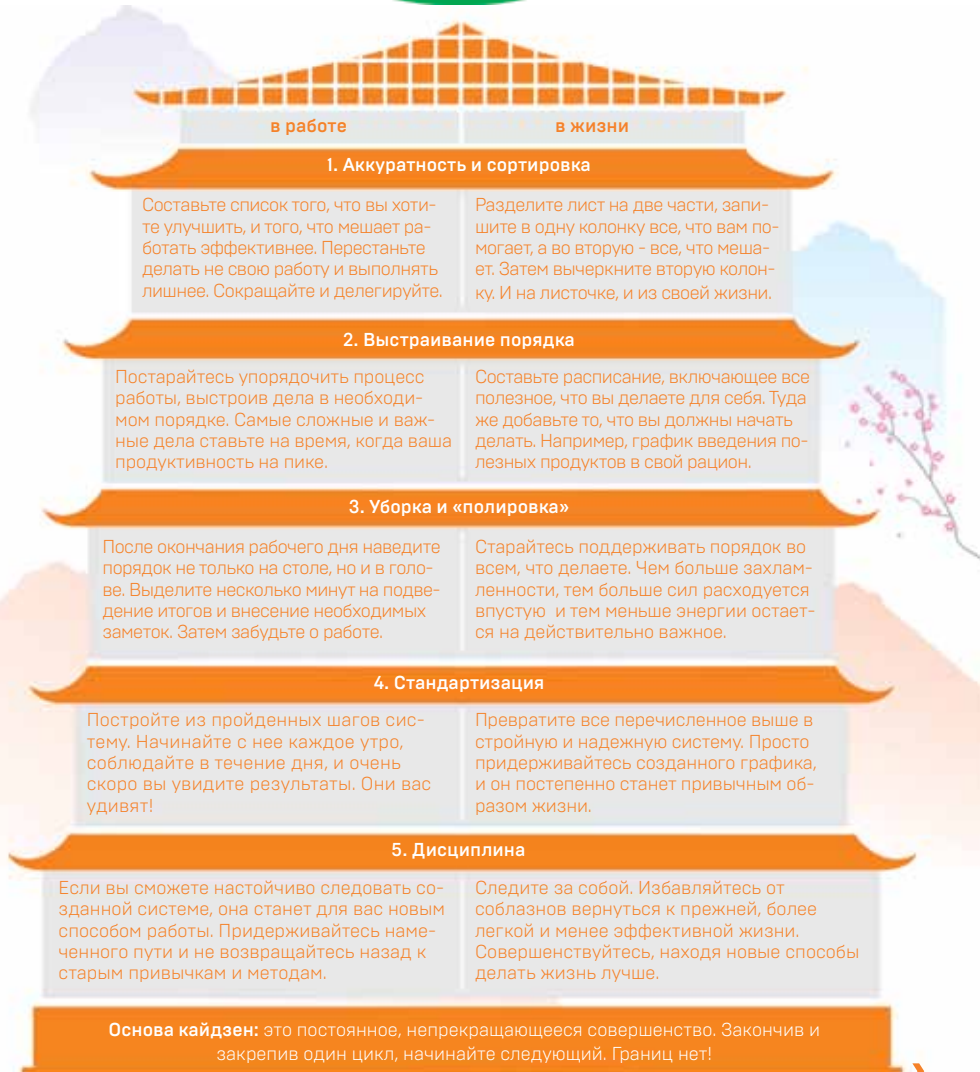
Это надо делать сразу - записывать новые идеи, которые ты реализуешь в своей жизни или в работе. А идеи раскладывать на задачи. Сейчас я это делаю в нашей корпоративной CRM-системе. Сразу выставляю ответственного и сроки исполнения. Только так новые идеи и знания не потеряются в ежедневной текучке.

ОБ ОБУЧЕНИИ СОТРУДНИКОВ

На одном семинаре я услышала и приняла мысль «Лучше обучить сотрудника и он уйдет, чем не обучить и он останется». Если люди уходят, значит мы не конкурентны на рынке труда. Это проблема, ее нужно изучать и искать возможности стать лучше и в этом.

САМЫЙ МОЩНЫЙ ТРЕНИНГ

В 2015 году управленческий и производственный персонал нашей компании прошел обучение с отрывом от работы. Оно проходило в два этапа и длилось по несколько дней. Это была кайдзен-сессия «Управление потоком и Бережливое производство», ее проводил Андрей Кислицын - кайдзен-менеджер компании-партнера ООО «Т.Б.М.».



Целью было повышение эффективности работы нашей компании за счет выстраивания процесса прохождения заказа и снижения потерь. И по результатам обучения мы достигли рекомендуемой динамики улучшений:

1) сократили в 7 раз время прохождения заказа по стандартным изделиям ПВХ: вместо 7,5 рабочих часов до 1 рабочего часа;

2) выстроили производственный процесс с циклом в 9 минут.

Это был самый мощный тренинг, который, пожалуй, поменял мое сознание и сознание сотрудников нашей компании. Это как новая парадигма мышления, которую принимаешь раз и на всю жизнь.

По сути - это было логичное производство с логическими процессами. Мы учились использовать внутренние резервы компании, сокращать потери, увеличивать производственные мощности без инвестиций, не бояться переходить к практическим шагам. Мы получили методологию, которая помогала находить процессы в работе, которые не добавляют ей ценности для клиента. Находить и избавляться от них. Например, таким процессом было длительное перемещение

рабочего от станка до стенда с материалами. Мы усвоили и до сих пор придерживаемся этих принципов: «Не принимаю брак, не делаю брак, не передаю другому брак».

КАК ПРОХОДИЛО ЛУЧШЕЕ ОБУЧЕНИЕ

Перед началом кайдзен-обучения тренер провел подробный аудит производства и анкетирование. Среди вопросов в анкете был, например, такой, который заставил меня улыбнуться: «Можно ли в производственном помещении найти туалет по запаху?» Это показывало, насколько мы заботимся о персонале. А накануне мы как раз сделали капитальный ремонт, и я гордо ответила: «Нет!».

После изучения положения дел в нашей компании тренер составил план учебы. В первый день зафиксировали свои ожидания от курса, составили карту текущего состояния процесса. Потом провели деловую игру, причем с вовлечением производственного персонала. Участие рядовых сотрудников помогает лучшему принятию нововведений. Философия кайдзен направлена не на то, чтобы уволить тех, кто не хочет принимать изменения, или не сократить тех, чьи рабочие места были оптимизирова-



Выяснилось, что на участке распила ПВХ-профиля сборщик за день проходил 8 километров!

ны. Цель другая - обучить сотрудников новому и использовать высвободившийся потенциал для новых задач.

Во второй и третий дни мы проводили хронометраж всех производственных операций в цехах и фиксировали проблемы и потери. Составили карту текущей компоновки оборудования и приспособлений в цеху. Нарисовали диаграмму «спагетти» - то есть путь сотрудника во время работы, который он проходит за день на рабочем месте в текущей ситуации, и сколько времени на это тратит.

УДИВИТЕЛЬНОЕ ОТКРЫТИЕ

Выяснилось, что на участке распила ПВХ-профиля сборщик за день проходит 8 километров! А я все думала, почему наши сборщики такие худенькие... Во время этого хождения сборщик не создает ценности для клиента, поэтому это считается потерей и ее нужно было устранять.

Потом в командах мы разрабатывали более удачные компоновки: на ватмане, где в правильных пропорциях был нарисован цех, расставляли отдельные бумажки, которые обозначали оборудование и стеллажи.



Учимся распределять нагрузку между персоналом и оборудованием

НЕ НАДО ИЗОБРЕТАТЬ ВЕЛОСИПЕД

Это обучение действительно перевернуло наше сознание. Расскажу яркий пример. Мы разделились на рабочие группы, чтобы выполнить задание - сконструировать модель дротика так, чтобы он летал и попадал в цель. На это задание мы потратили половину рабочего дня. Делали модели и тут же экспериментировали на практике, как они летают. Долго не получалось... И когда мы, уставшие и счастливые, наконец-то смогли сконструировать нужную модель, тренер Андрей попросил одного из наших сотрудников войти в интернет и задать в Гугле вопрос: «Как сконструировать правильную модель дротика?». Через минуту мы получили решение. Этот опыт показал, что многие вещи уже изобретены до нас. Перед тем, как кидаться выполнять новую задачу, нужно просто подумать, а где я могу найти решение и сохранить время.

В ИТОГЕ - СЭКОНОМЛЕННЫЕ ДЕНЬГИ

В ходе этого обучения мы добились увеличения производительности труда без инвестиций, используя внутренние резервы компании. Не пришлось покупать дополнительные производственные площади, землю и оборудование. Хотя это было в пла-

нах. Но учеба прибавила новых задач. Много в работе компании нужно было менять и перестраивать.

ПОЧЕМУ МАМА ТАК МНОГО РАБОТАЕТ

Этой зимой я прошла обучение по развитию персонального бренда у Алены Дьяконовой. Сейчас доверие к компании и продукту формируется через доверие к руководителю, через его доступность в социальных сетях, чтобы клиент не чувствовал себя брошенным и мог напрямую обратиться к директору компании, если у него возникнут проблемы с товаром или услугой. Одним словом, потенциальные клиенты должны в лицо знать директора компании, что он за личность.

Эта открытость первого человека компании формируется через СМИ и соцсети. Кроме этого, для меня здесь есть еще один плюс - в соцсетях наши дети видят, чем занята мама на работе. Они получают ответ на вопрос, почему мама так много работает и уделяет им мало времени..

ГДЕ ЕЩЕ ПОУЧИТЬСЯ?

Можно сказать, что я учусь постоянно. Слушала лекции у Александра Левитаса, Игоря Манна, Радислава Гандапаса, Сергея Азимова, Николая Мрочковско-го, Ирины Хакамады, Бари Алибасова



Тренинг Ирины Хакамады в Москве по теме «Лидерство»

младшего, Владимира Турова, Максима Тищенко. Всех тренеров уже и не вспомню.

Всегда появляются новые мысли, вспоминается забытое. Иногда, конечно бывают и не очень удачные учебы, когда тренеры в основном занимаются саморекламой и продажей своих книг. Но это исключения из правил. В любом случае, тренинги - это время, чтобы остановиться от бешеного ритма, подумать, взвесить, переосмыслить многие вещи.

А ЧТО В ДУШЕ?

С февраля этого года я два раза в неделю по скайпу беру уроки ораторского мастерства у режиссёра Юлии Нович. Она же помогает моему духовному развитию. Это очень важно, так как в работе, быте и ежедневной рутине, суете мы часто начинаем забывать о себе, прислушиваться и слышать себя. Тем самым разрушая свою личность. Учусь красиво говорить и быть собой.

Для меня одна из важнейших целей человеческого бытия - это стремление к постоянному развитию и самосовершенствованию. Нужно учиться и помогать обучению других: коллег, близких, друзей.

Кто учится - управляет теми, кто не учится.



Технический персонал компании конструирует модель дротика

Сходил на тренинг, а дальше что?

«Постоянно прохожу разные семинары, тренинги и курсы, а толку никакого» - разочарованно говорят некоторые предприниматели и руководители. Почему так происходит? Если исключить вариант, что они неудачно подбирают образовательные программы, то остается еще один – они не умеют учиться. Как же проходить обучение и что делать после него, чтобы получить максимальный результат?



Алена Дьяконова,
специалист по
персональному
брендингу, спикер
образовательных
проектов и семинаров



ДОВЕРЬТЕСЬ!

Для начала надо полностью довериться спикеру и открыться новой информации. Если вы пришли на обучение с мыслью, что все уже знаете, а ко всем словам бизнес-тренера относитесь с сомнением и критикой – считайте, что зря потратили свое время и, возможно, деньги.

Пробуйте разное

«Иногда я прохожу курсы и семинары у разных спикеров по одной теме. Потому что каждый специалист доносит информацию по-своему, через свои примеры и призму опыта. Другая подача, другими словами, с другими лайфхаками или практиками и заданиями. Кто-то больше "заходит", кто-то меньше».



ВЫПОЛНЯЙТЕ!

Во время обучения следует обязательно выполнять все задания и упражнения, которые даются участникам для отработки и понимания некоторых ситуаций. Зачастую, пока мы не ответим устно или письменно на определенные вопросы, мы не поймем важных вещей, которых раньше не замечали. Что касается отработки навыков, то помните, что просто новые знания в голове ничего не дают. Поэтому задача тренера - сразу отработать с вами упражнения, например, по продажам, работе с конфликтными клиентами или публичным выступлениям. И на месте дать обратную связь или обратить внимание на важные моменты и ошибки. Поэтому - выполняем!



ЗАПИСЫВАЙТЕ!

Фиксируем важные моменты и собственные инсайты. Зачастую на курсах, семинарах и тренингах раздаточный материал выдается в распечатанном или электронном виде. Но мало кто их просматривает после окончания учебы. А записи, сделанные вручную, помогают лучше запомнить информацию. Что касается инсайтов: когда мы вырываемся из рутины и рабочего процесса, находимся в непривычной обстановке да еще и задействуем свой мозг в процессе обучения, он начинает работать по-другому. Именно в это время нам приходят интересные мысли, идеи и решения, в том числе бизнес-задач, которые мы упускаем в обычное время.



ДЕЙСТВУЙТЕ!

Знания без действий ничего не меняют. Поэтому после окончания учебы главная задача – интегрировать полученные навыки и знания в жизнь и работу. Системно, осознанно и методично. Отработайте их до автоматизма. Анализируйте происходящие изменения и эффективность. Проведите оценку результатов через 4 недели, например. Если вы за месяц не смогли заставить себя внедрить новые знания, то дальше, скорее всего, вы и не будете этого делать.

Сходите дважды

«Недавно я была на тренинге по личностному росту у московского спикера Максима Тищенко. Второй раз. Да, на том же тренинге, что и в первый. Почему спустя 4 месяца я решила пойти снова? Потому что первый поток знаний и навыков был уже внедрен в жизнь. И во второй раз услышала то, чего не услышала в первый. Плюс к этому были другие упражнения. А еще познакомилась с новыми людьми и исписала заметками свой виртуальный блокнот».

Личный пример

«Однажды я сама решила одновременно пройти онлайн-курсы по интернет-маркетингу, по технологии проведения личных консультаций и тренинг личностного роста. Потому что я жаждина до знаний – это факт... Но по итогу одно обучение пришлось отложить, второе пройти галопом, а третье перегрузило мое сознание. Потом мне пришлось на несколько дней отказаться от тренировок в зале и даже от встреч с друзьями – хотелось просто отдохнуть дома в тишине».



НЕ ПЕРЕБАРЩИВАЙТЕ!

Не пытайтесь пройти сразу несколько курсов или образовательных программ одновременно! Потому что в голове будет полная мешанина. Такие случаи я видела у моих учеников, которые стараются успеть все и сразу: пройти курсы и по личному брендингу, и по соцсетям, и по другим интересным для них направлениям. В итоге им не хватает времени

осмысливать разную информацию и выполнять домашние задания. Мозг и психика входят в состояние ступора, отказываясь воспринимать новую информацию и саботируя дальнейшие действия. Но исключения бывают. Это редкие люди, привыкшие и умеющие быстро поглощать информацию, методично ее раскладывать по полочкам и внедрять в жизнь.



ОБУЧАЙТЕ!

Если вы хотите передать полученную информацию своим коллегам и сотрудникам, внедрить новые стандарты и правила в рабочий процесс, отнеситесь к этому серьезно. Просто рассказать им с восторгом о том, что вы узнали, мало. Нужно выстроить систему, чтобы внедрить, опробовать и отследить результативность новшества. Организуйте собрание или встречу, объясните смысл нововведений. Каждый должен понимать свою мотивацию делать что-то по-новому. После этого расскажите, что и как вы предлагаете попробовать или изменить. Обучите, покажите пример. Обсудите с отделом управления персоналом, как можно задокументировать новые действия или правила, систему контроля. Отслеживайте процесс интеграции новых знаний и навыков, обсуждайте сложности и ошибки, будьте последовательны. Проанализируйте результаты через 1 неделю, 1 месяц, 3 месяца.



Пожалейте персонал

Знаю нескольких руководителей, которые постоянно проходят обучения и пытаются донести новые знания до сотрудников, зажечь их. Но по факту те даже не успевают осмыслить изменения, внедрить новшества и совместить с текущими задачами. Руководитель после этого быстро разочаровывается. А после очередного обучения опять с огнем в глазах пытается штурмовать бедных сотрудников своими идеями. А они с ужасом смотрят друг на друга: «Опять он со своими задумками» – и начинают потихоньку подыскивать новое место работы.

КАК ПОНЯТЬ, ЧТО ОБУЧЕНИЕ ПРОШЛО ВПУСТУЮ?

Неудачным завершением курса, тренинга или семинара можно считать следующие ситуации:

1 Вы возвращаетесь в привычное русло и не применяете ничего на практике, укрепляясь в мысли о бессмысленности обучения и некомпетентности тренера.



2 Вы пробуете применять только те знания, которые вас больше впечатлили, не работаете комплексно. Зачастую это усложняет текущую ситуацию и заставляет вас возвращаться к прежним способам действия.



3 Вы, переполненный новыми знаниями и собственной значимостью, возвращаетесь на рабочее место и думаете, что слишком хороши и продвинуты. Критически реагируете на рекомендации и предложения других людей, настаивая только на собственных инновациях – не всегда выполнимых. Не найдя понимания, ищите себе новое место работы, партнеров или сотрудников.



ВЫВОД: Когда новые технологии или навыки станут для вас и ваших сотрудников стандартом, показывающим свою эффективность, можете считать, что ваше обучение прошло успешно. Пора браться за следующий этап обучения. В современных условиях приобретение знаний должно быть постоянной частью повседневной жизни и работы.



Закон поддерживает порядок,
искусство — совершенствует

ООО «КонсультантПлюсКоми»
Сыктывкар, ул. Интернациональная, 108/3
Горячая линия: 8212 29-15-51
www.consultantkomi.ru



**КОНСУЛЬТАНТ
КОМИ**

ПРАВО ЖИТЬ РАЗУМНО

Как не переплатить за обучение

Возможно ли оценить выгодность конкретного обучения для вашего бизнеса? Как это сделать?

Как не переплатить за информацию?

И как просчитать коэффициент полезности?



Мария Стяжкина,
экономист, тренер
по финансам,
действующий
бухгалтер.

Вы и ваша команда проходите одно обучение за другим. Вы вкладываете деньги в повышение компетентности ваших сотрудников. Но обучающие программы имеют разную стоимость. Порой весьма высокую. Как сравнить разные курсы и оценить их выгоду? Есть несколько способов.

Как выбрать тренера?

Предпочтение лучше отдавать исполнителям, работающим под задачу. Главный критерий выбора - умение тренера разработать и провести такую программу обучения, которая работала бы на результат, необходимый вашей организации в данный момент.



Как выбрать обучение?

Программы обучения целесообразно выбирать под конкретные модели компетенций. Эти модели, в свою очередь, разрабатываются в соответствии с функциональными задачами и охватывают все структурные уровни организации.

РАСЧЕТ ОТДАЧИ ROI

К обучению следует подойти серьезно, как к бизнес-задаче, соответственно, просчитать бизнес-проект. Отдачу можно оценить по формуле ROI: доход, который вы получили вследствие обучения, делим на вложения, то есть стоимость обучения, и умножаем на 100, чтобы получить результат в процентах. ROI < 100% — однозначно плохо. ROI > 100% — хорошо. Также можно сравнивать ROI разных обучающих программ, чтобы выбрать наиболее выгодную.

$$ROI = \frac{\text{Доход}}{\text{Расход}} \times 100\%$$

РАСЧЕТ ИНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ПОЛЕЗНОСТИ

Дать оценку конкретному обучению и сравнить разные тренинги также поможет расчет интегрального показателя полезности. Вводим единую систему координат: «соответствие миссии», «экономический эффект», «обеспечение лидерства в отрасли», «вероятность успешной реализации знаний». Значения каждого параметра измеряются от 1 до 5.

При этом каждый критерий имеет весовой коэффициент, который руководитель определяет в соответствии со стратегией компании. Вес выражается в процентах так, чтобы сумма всех значений веса равнялась 100%. Для расчета интегрального показателя полезности умножаем значение параметра на вес, а затем складываем эти числа и получаем итоговый показатель. И чтобы сравнить обучающие программы, достаточно сравнить их показатели.

Таблица расчета интегрального показателя полезности

| | A | B | C | D | E | F | G |
|---|-------------|---------------------|----------------------|---------------------|---------------------|---|------------------------------------|
| 1 | | Соответствие миссии | Экономический эффект | Лидерство в отрасли | Успешная реализация | Расчет | Интегральный показатель полезности |
| 2 | Вес | 10% | 50% | 20% | 20% | | |
| 3 | Обучение №1 | 1 | 5 | 1 | 1 | $1 \cdot 10\% + 5 \cdot 50\% + 1 \cdot 20\% + 1 \cdot 20\%$ | 3 |
| 4 | Обучение №2 | 1 | 4 | 3 | 3 | $1 \cdot 10\% + 4 \cdot 50\% + 3 \cdot 20\% + 3 \cdot 20\%$ | 3,3 |
| 5 | Обучение №3 | 4 | 3 | 2 | 2 | $4 \cdot 10\% + 3 \cdot 50\% + 2 \cdot 20\% + 2 \cdot 20\%$ | 2,7 |

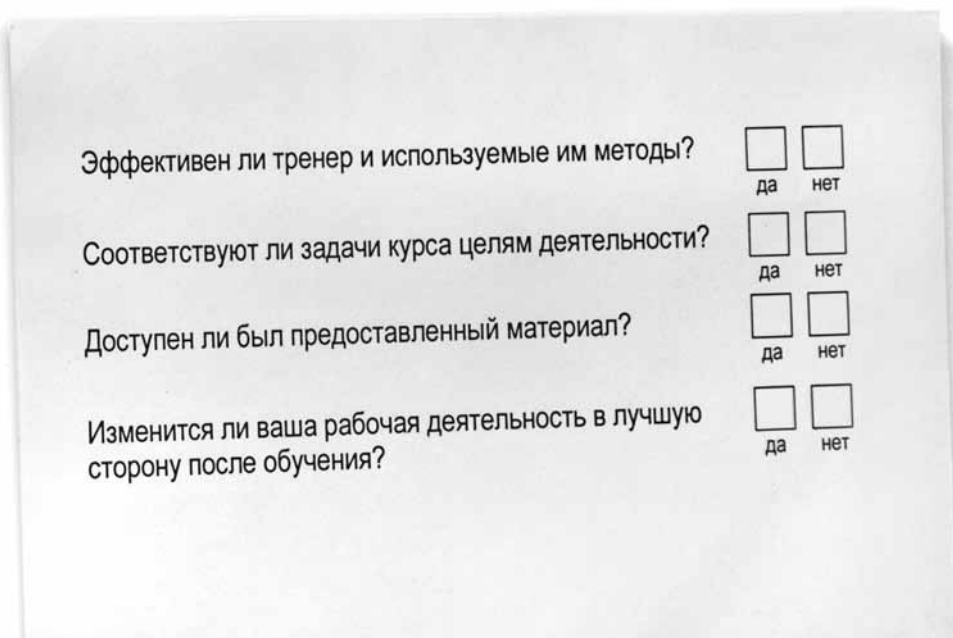
РАСЧЕТ ОЦЕНКИ ЧЕРЕЗ АНКЕТИРОВАНИЕ

Оценить пользу от обучения может и анкетирование сотрудников, которые его прошли. В листах реагирования могут быть следующие вопросы:

- эффективен ли тренер и используемые им методы,
- соответствуют ли задачи курса целям деятельности,
- доступен ли был предоставленный материал,

- изменится ли ваша рабочая деятельность в лучшую сторону после обучения,
- и так далее.

Вопросы могут варьироваться, их должен определять руководитель в зависимости от стратегических задач. Количество ответов «да» формирует итоговую оценку обучения. После прохождения нескольких образовательных курсов их можно сравнить по итоговым оценкам, чтобы лучше ориентироваться в многочисленных обучающих программах и впоследствии выбирать только выгодные и реально полезные.



ПОДЫТОЖИВАЯ

Учитесь и учите сотрудников осознанно. По средствам. По целям. К конкретным результатам. Запускайте сопутствующий процесс познания, который принесет пользу вашему делу и приятную полноту кошелечку.

Современному бухгалтеру: журнал «Главная книга» – теперь онлайн!

Деловая жизнь современного бухгалтера – сплошной поток информации. Надо держать руку на пульсе, фильтровать поступающие сведения, расставлять приоритеты, а значит и оперативно планировать свою деятельность с учетом важных изменений бухучета и налогообложения. В этом специалисту поможет электронный журнал «Главная книга».



Информативный — журнал содержит самый полный набор полезной информации для бухгалтера: комментарии к документам, статьи на актуальные темы, анализ спорных ситуаций, календари, образцы заполнения документов; рассматриваются все позиции: экспертная, Минфина, ФНС, судебная практика.

Надежный — журнал создается профессиональными экспертами. Материалы проходят многократную проверку, все выводы подтверждены ссылками на нормативно-правовые акты, арбитражной практикой, позицией официальных лиц госорганов. Оцениваются риски и последствия.

Полезный — помогает сэкономить массу времени благодаря грамотному подбору и систематизации информации. Информация дается сжато, аргументированно, с примерами. В журнале много образцов документов. Практически это краткие инструкции для бухгалтера.

Понятный — журнал написан простым, понятным и живым языком, читать его не только полезно, но и интересно.

Каждый бухгалтер в организации, вне зависимости от опыта работы, найдет в журнале что-то полезное для своей профессиональной деятельности:

- **Главный бухгалтер** — информацию, необходимую для принятия решения;
- **Опытный бухгалтер** — рекомендации, как поступить в сложной ситуации;
- **Начинающий специалист** — пошаговые инструкции, подробные разъяснения, готовые схемы работы, то есть все то, что поможет ему стать профессионалом.

Главная книга» - авторитетный и проверенный источник бухгалтерской информации. Онлайн-версия дает возможность знакомиться со свежим номером журнала в день выхода из типографии. Это можно делать с любого устройства: персонального компьютера или мобильного телефона. И конечно, в любом месте, где есть интернет, - достаточно только ввести свою электронную почту и пароль.

ЖУРНАЛ ПОМОЖЕТ!

- не пропустить сроки уплаты налогов и представления отчетности, а также подачи необходимых уведомлений в госорганы.
- быть в курсе всех поправок законодательства и правильно их применять в работе благодаря подробным комментариям экспертов журнала.
- следить за изменением позиции контролирующих органов и изучать судебные тенденции.
- решать текущие вопросы в области бухучета, налогообложения, кадровых вопросов, документооборота.
- вовремя подготовиться к грядущим изменениям.
- рационально вести бухгалтерский и налоговый учет.



ЖУРНАЛ УДОБЕН!

- Не содержит обложек и рекламных вкладок.
- Все материалы снабжены ссылками на документы СПС КонсультантПлюс и на ранее опубликованные статьи журнала «Главная книга».
- Под каждой статьей есть подборка материалов из номеров журнала на аналогичную тему.
- Удобная навигация, позволяющая быстро найти нужную статью или ответ на свой вопрос.
- Специальная встроенная «листочка» позволит перелистывать страницы номера прямо на экране.
- Доступ подписчикам к полному электронному архиву всех номеров журнала с 2011 года.

<https://gk.glavkniga.ru/>

Зеленые технологии: как превратить мусор в деньги

Скажете, что невозможно делать деньги на песке и пластиковых отходах? Возможно! Именно этим занимается Анатолий Рубаняк, директор компании «ГринТехКоми». Он построил бизнес на переработке вторсырья и теперь гордится своим продуктом - долговечной и неразрушимой тротуарной плиткой. Благодаря ей Анатолий выиграл конкурс «Молодой предприниматель России». Но эта победа обернулась разочарованием. Что случилось после конкурса и как производить новаторский продукт в консервативном регионе, Рубаняк рассказал журналу «.DOC».

«ГринТехКоми» в цифрах:

- Начало бизнеса: 19 апреля 2016 года
- Штат: 5 человек, включая директора
- Площадь производства: 200 квадратных метров
- В день перерабатывается: 400-500 килограммов вторсырья



ПРО СЫРЬЕ: МУСОР - В ДЕЛО

— **Вторсырье, которое вы перерабатываете, - что это?**

— Это отходы полимеров: пленка, пластиковые ящички, ведерки, канистры... В целом, все пластики, которые люди используют в ежедневном обиходе.

— **Откуда вы берете столько мусора?**

— Первый год работы я пробовал сам собирать вторсырье: от предприятий и частных лиц. Но это очень сложно: надо с каждым договориться, к каждому съездить, у каждого забрать... Сейчас мы работаем с компанией, которая профессионально собирает вторсырье. Конечно, такие фирмы значительно облегчают нам жизнь - тем, кто занимается переработкой. Также мы регулярно проводим свои акции по сбору отходов и принимаем мусор от эковолонтеров.

— **То есть обычный человек может вам привезти свой пластиковый мусор?**

— Да, конечно.

— **Сколько вторсырья в одной плитке?**

— От 700 до 1000 граммов.

— **А сколько килограммов мусора вы перерабатываете за день?**

— По-разному. Но в среднем порядка 400-500 килограммов.

ПРО ПЛИТКУ: И КРЕПКАЯ, И ПЛАСТИЧНАЯ

— **Чем хорош ваш продукт?**

— В его составе пластик, который не портится, и песок, который тоже не портится. Воды не боится ни первый материал, ни второй. Песок имеет высокое армирующее свойство, а полимер имеет свойство на изгиб. То есть при сочленении двух этих композитов получается материал, который хоть и сделан очень просто, но обладает и крепостью, как монолит песка, и пластичностью, как полимер.

— **В вашу тротуарную плитку даже можно вкручивать саморезы. В чем еще ее преимущества?**



Только местное!

Для плитки используются пластиковые отходы с территории Республики Коми. Их не привозят из-за границ региона. «Хватает своего мусора», - говорит Рубаняк. А песок добывают прямо со дна Сысолы.

«Есть производства, которые перерабатывают, и после них остается что-то, а мы перерабатываем что-то, и после нас не остается ничего».

— Главное преимущество в том, что плитка не боится влаги и мороза. Для нашего северного климата это отличный материал. У нас ведь постоянные температурные перепады, особенно в осенне-весенний период: на градуснике то плюс, то минус. В таких условиях бетонные изделия быстро разрушаются, потому что цемент боится воды. И если бетонная плитка служит 5 лет, то наша эксплуатируется десятилетиями.

— **Откуда вы знаете, что плитка может служить десятилетиями, если работаете всего три года?**

— Мы не первые, кто начал делать такую плитку. Технология была разработана еще в 80-х годах, в советское время, но благополучно забыта. Мы ее восстанавливаем, начинаем все заново. Я часто слышу подобные скептические высказывания. Люди в силу незнания не понимают, что это за материал, и не верят, что он может столько служить. Поэтому постоянно веду разъяснительную работу.

— **На производстве мы видели, что работник своими руками взвешивает и формирует каждую плиточку. Получается, весь продукт проходит через человеческие руки?**

— Так и есть. Каждая плитка проверена, осмотрена и «пощупана». Брак не проходит, мы его разбиваем и снова отправляем в производство. Отходов у нас вообще никаких. Поэтому у меня есть фраза, которую я очень люблю: «Есть у нас производства, которые перерабатывают, и после них остается что-то, а мы перерабатываем что-то, и после нас не остается ничего».

ПРО ШАГ ОТ ИДЕИ К БИЗНЕСУ

— Откуда вам пришла идея?

— У меня была идея переработки. Но именно к плитке я шел какое-то время. Выбирал, делать ли конечный продукт или сырье, например, гранулы. А вообще, желание заниматься бизнесом в моей голове было всегда. Первым моим делом была деревообработка: мы заготавливали и пилили дерево. Но это была сфера деятельности, в которой мы использовали ресурсы...

— Вас это смущало?

— Да, лес - это наши легкие. Поэтому меня это тяготило. Дело в том, что я учился в немецкой гимназии №21 и уже с детства смотрел в сторону Европы. К нам приезжали немцы, мне было интересно с ними общаться. И я видел, как они аккуратно живут, как перерабатывают мусор, как бережно относятся к ресурсам. Мне это было близко. Поэтому, повзрослев, я стал погружаться в эту тему.

— Что именно вы делали? Смотрели в интернете, ездили за границу?

— За границу не ездил. В основном смотрел в сети, искал информацию про переработку вторсырья.

— У вас были другие варианты, чем заниматься?

— Не было. Зачем другие варианты, если мне этот нравится? Понравилась идея - я начал углубляться. Снова понравилось - начал делать. А теперь нравится то, что я делаю.

— Первый шаг от идеи к бизнесу - каким он был?

— Чтобы научиться вести бизнес, я пошел в бизнес-инкубатор в Эжве. Там меня здорово зарядили на результат - у них работает отличный психолог Алла Зубова, она отличный мотиватор.

В итоге я прошел курс, написал проект и выиграл грант 500 000 рублей.

— Смогли бы вы начать бизнес без этого гранта?

— С грантом было полегче. Для аренды помещения и закупки оборудования я привлек деньги инвесторов, вложил свои живые и оставшуюся часть покрыл грантом. То есть, если бы его не было, эти деньги пришлось бы где-то искать.

— Из 40 претендентов грант получили всего пятеро. Как вам удалось оказаться в их числе?

— Потому что подошел с умом, ответственно отнесся к тому, что делал. Просто надо погрузиться во что-то одно и этим заниматься. И в это вкладывать душу.

— Какие-то сферы вашей жизни страдали от того, что вы погружены в свое дело?

— Наверное, семья - мы стали меньше видеться. Но жена относится с пониманием.



Как рос ассортимент:

2016 год - две формы на плитку

2017 год - появились бордюры

2018 год - ввели черепицу

2019 год - появилась плитка с новым рисунком,

а также люки и водостоки

Основные цвета: красный, черный, серый, зеленый.

«Можно сделать и синий, но зачем? Синие тротуары - это слишком экстравагантно», - смеется Рубаняк.

О масштабах

«У нас все попроще, чем люди себе представляют. Они думают, что тут завод, а все производство умещается на 200 «квадратах» и осуществляется силами пяти человек», - говорит Рубаняк.

ПРО КОРПОРАТИВ НА ПЯТЬ ЧЕЛОВЕК

— В начале производства вы что-то делали своими руками или сразу наняли работников?

— Первое время я всё сам и делал. Я и один-два нанятых человека. Сейчас у меня работает 4 сотрудника, я пятый.

— Что у них написано в трудовых книжках? Какая-то специфическая должность?

— Нет, просто разнорабочие.

— У вас бывают корпоративы?

— Как таковых нет. Но недавно я обещал сотрудникам устроить праздник, когда доделаем крупный заказ для парка в Печоре. В прошлом году там уложили больше тысячи квадратных метров нашей плитки, в этом - еще полторы тысячи будут докладывать. Так что пашем сейчас. Надо не подвесить подрядчика.

ПРО ГОРДОСТЬ ХОДИТЬ ПО СВОЕЙ ПЛИТКЕ

— Где в городе можно увидеть вашу плитку?

— Много где: возле Комитекса, ЛПК, «Дома быта», Министерства экономики, напротив «Авроры», на Морозова, в Дырноте... Кстати, вы сейчас ее увидели и теперь будете обращать внимание и чаще встречать.

— Когда вы ходите по своей плитке в городе, вы осознаете, что это дело ваших рук?

— Да, это приятно. Еще приятнее получать от людей обратную связь. И за три с лишним года я еще ни разу плохого отзыва не получил.

ПРО ПРОДАЖИ: КАК ПРОДВИНУТЬ ВАУ-ПРОДУКТ?

— Кто ваши заказчики?

— Как частные, так и муниципальные учреждения со всей Республики Коми. Это Сыктывкар, Ухта, Усть-

Цильма, Удора, Щельяюр, Визинга, Прилузье, Корткерос... Много клиентов из районов. Также сотрудничаем с территориальными общественными самоуправлениями - благоустраиваем скверы.

— Как вы убеждаете их воспользоваться именно вашим продуктом?

— Это постоянная работа с возражениями. Также мы активно ведем социальные сети, даем рекламу в газетах, на ТВ и радио, обновили сайт. Участвуем в различных мероприятиях.

Например, сейчас в рамках одного конкурса сделали входную группу у школы №38.

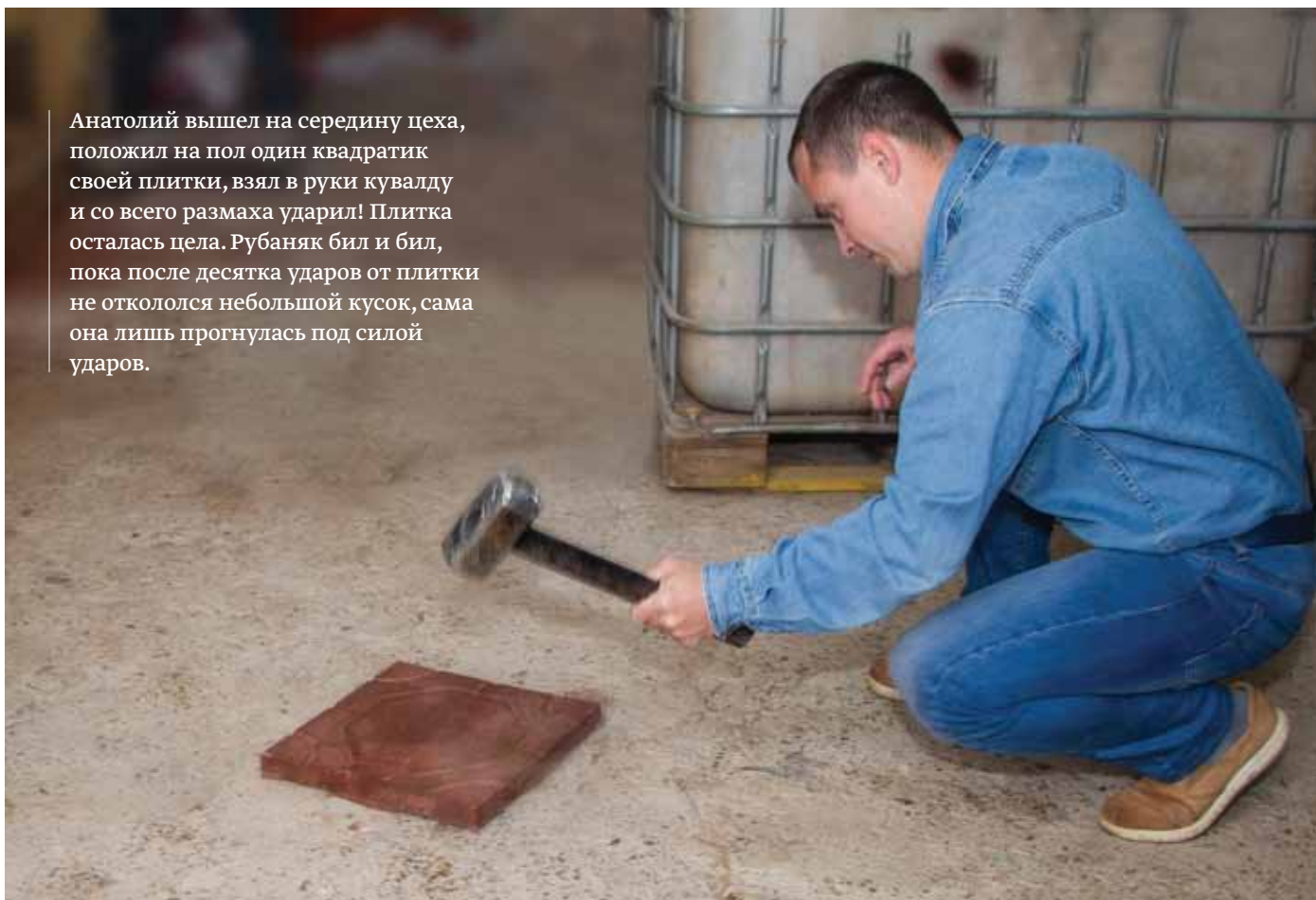
— Чем клиентам нравится ваша плитка?

— Тем, что она служит долго. Я могу много об этом говорить. Но лучше показать...



Суть производства: переработка вторичного сырья в конечный продукт. В качестве вторсырья выступает пластик. Его измельчают в мелкую стружку и смешивают с песком. Затем добавляют краситель и отправляют в печь. Из нагретой массы формуют изделия: тротуарную плитку, черепицу, водостоки, канализационные люки, бордюры.

Анатолий вышел на середину цеха, положил на пол один квадратик своей плитки, взял в руки кувалду и со всего размаха ударил! Плитка осталась цела. Рубаняк бил и бил, пока после десятка ударов от плитки не откололся небольшой кусок, сама она лишь прогнулась под силой ударов.



— **Насколько важно уделять внимание продвижению?**

— Это первоочередная задача. Особенно, когда ты делаешь инновационный продукт, о котором никто не знает. У нас, к сожалению, общество еще достаточно консервативное. Поэтому надо объяснить, что это за продукт и в чем его преимущества.

— **Может, дело в слове «инновационный»? Оно довольно заезженное...**

— Ну а что, это действительно новый продукт. Хотя у меня есть и более яркие определения. Например, «Крепче, чем кувалда» - вот самое эффективное. На выставке «Коми ВДНХ», которая проходила в августе, мы провели конкурс с таким названием: посетители пытались разбить кувалдой нашу плитку, как сейчас это пытаюсь сделать я.

Что дальше?

О планах Анатолий Рубаняк говорит очень расплывчато: «У меня есть видение и план. Но не вижу смысла их озвучивать».

— **Вы сами придумали эту фразу?**

— Да, в содружестве с ребятами из нашего бизнес-сообщества. Мы часто вместе что-то придумываем, помогаем друг другу. Нас около 70 человек - представителей малого бизнеса, которых свела жизнь и работа в условиях Республики Коми. Мы поняли, что если нам никто не помогает, то мы должны помогать друг другу сами.

ПРО СКАНДАЛ ПОСЛЕ «МОЛОДОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ РОССИИ»

— **Почему вы решили принять участие в конкурсе «Молодой предприниматель России»?**

— В Сыктывкаре я участвовал дважды. В первый раз занял второе место. Но меня это не устроило. Поэтому решил попробовать снова.

— **Почему вы не стали довольствоваться вторым местом?**

— Просто я понимаю, чем занимаюсь. Это реально хорошее дело: оно несет конкретную пользу - очищение природы. Мы уже переработали около 200 тысяч килограммов мусора, который мог лежать где-то на свалке. А мусор этот разлагается 200-400 лет! Поэтому я был уверен в победе.

— На всероссийском этапе конкурса вы выиграли в одной из номинаций и получили приз - участие в выставке «Arabia-EXPO 2019» в Москве. Почему вы на нее не поехали?

— На выставку я не поехал, потому что организаторы поступили, на мой взгляд, неправильно. По результатам они обещали, что победитель будет участвовать в выставке со своей продукцией, а по факту подарили бесплатный вход на мероприятие, чтобы просто прийти посмотреть. А для участия надо было заплатить 100 тысяч рублей. Поэтому не поехал: мне и здесь есть, чем заняться. Просто сделал выводы.

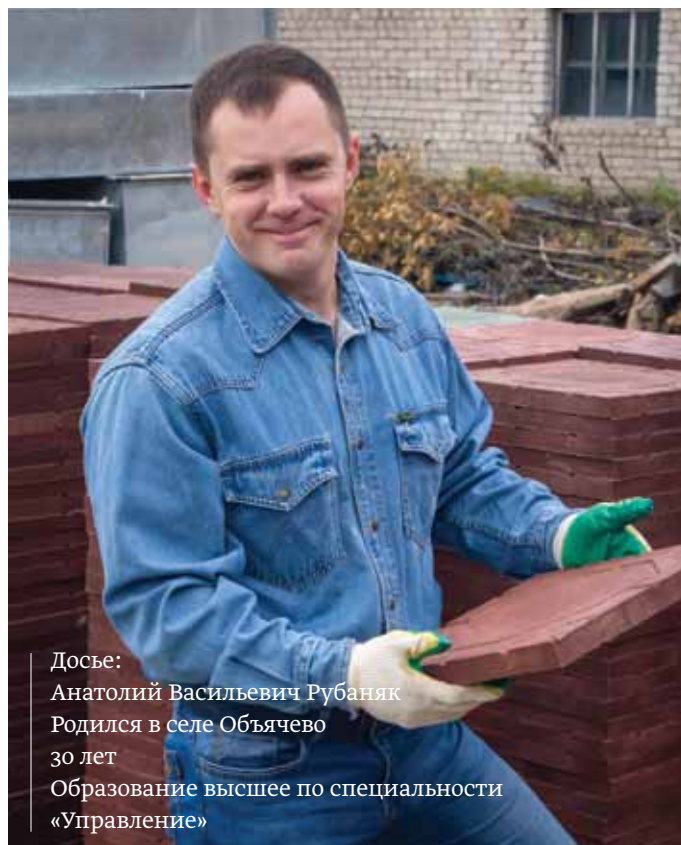
ПРО ШИЕС И ПРО ХАЙП

— Тема отходов сейчас очень острая. Взять, например, Шиес...

— Я считаю так: если люди заходят на нашу территорию с мусором, то значит, этот мусор надо здесь переработать. Он не должен складироваться. Если они хотят, чтобы этот мусор был здесь, пусть строят перерабатывающие заводы, которые будут экологически безопасны. Это создаст рабочие места, создаст дополнительную налоговую базу и приподнимет экономику региона. Это нормально. А накопительством заниматься не надо.

— А вы не хотели хайпануть на этой теме?

— Нет, это неправильно. Хайп - это не про нас.



Досье:
Анатолий Васильевич Рубаняк
Родился в селе Объячево
30 лет
Образование высшее по специальности
«Управление»



Вопрос в лоб:

- Когда вы видите гору пленки, вы видите в ней гору денег?

- Нет, в горе пленки нет горы денег. Это такая гора должна быть - уух! Город целый. Пленка очень объемная. Знаете, когда я вижу кучу, валяющуюся на дороге, это для меня другое:

Во-первых, это неправильное отношение к деньгам. Ведь пленку можно сдать и получить за это деньги. Сдать хоть нам, хоть в «Комизэковтор».

Во-вторых, неправильное отношение к природе. Люди наносят ей огромный вред.

В третьих, неправильное отношение к себе. Ведь эта пленка будет лежать в нашей же экологической среде. Люди мусорят там, где живут и отдыхают. Это неправильно. Мы живем в одной республике. Все вместе. И если все вместе мы не будем следить за ней, то все вместе тут и зачахнем.

Покупки в интернете: без потерь

Традиционные походы по магазинам сдают позиции: мы все больше покупаем онлайн. Выбор в интернет-магазинах шире, цены зачастую ниже, плюс не надо тратить время на поездки по городу в поисках нужной вещи. Но есть риск столкнуться с мошенничеством и потерять деньги. Как сделать покупки в сети безопасными – рассказывает начальник отдела технической защиты информации «Центра информационных технологий» Денис Рычков.



Денис Рычков,
начальник отдела
технической защиты
информации «Центра
информационных
технологий»

ПОКУПАЙТЕ ТОЛЬКО ЧЕРЕЗ ЛИЧНЫЕ УСТРОЙСТВА

Плохая идея – совершать покупки с рабочего компьютера или чужого планшета. Заходите на любимые торговые площадки, в интернет или мобильный банк только с личных устройств. Обязательно ставьте на них пароль. При работе с онлайн-банками не пользуйтесь сторонними Wi-Fi сетями.

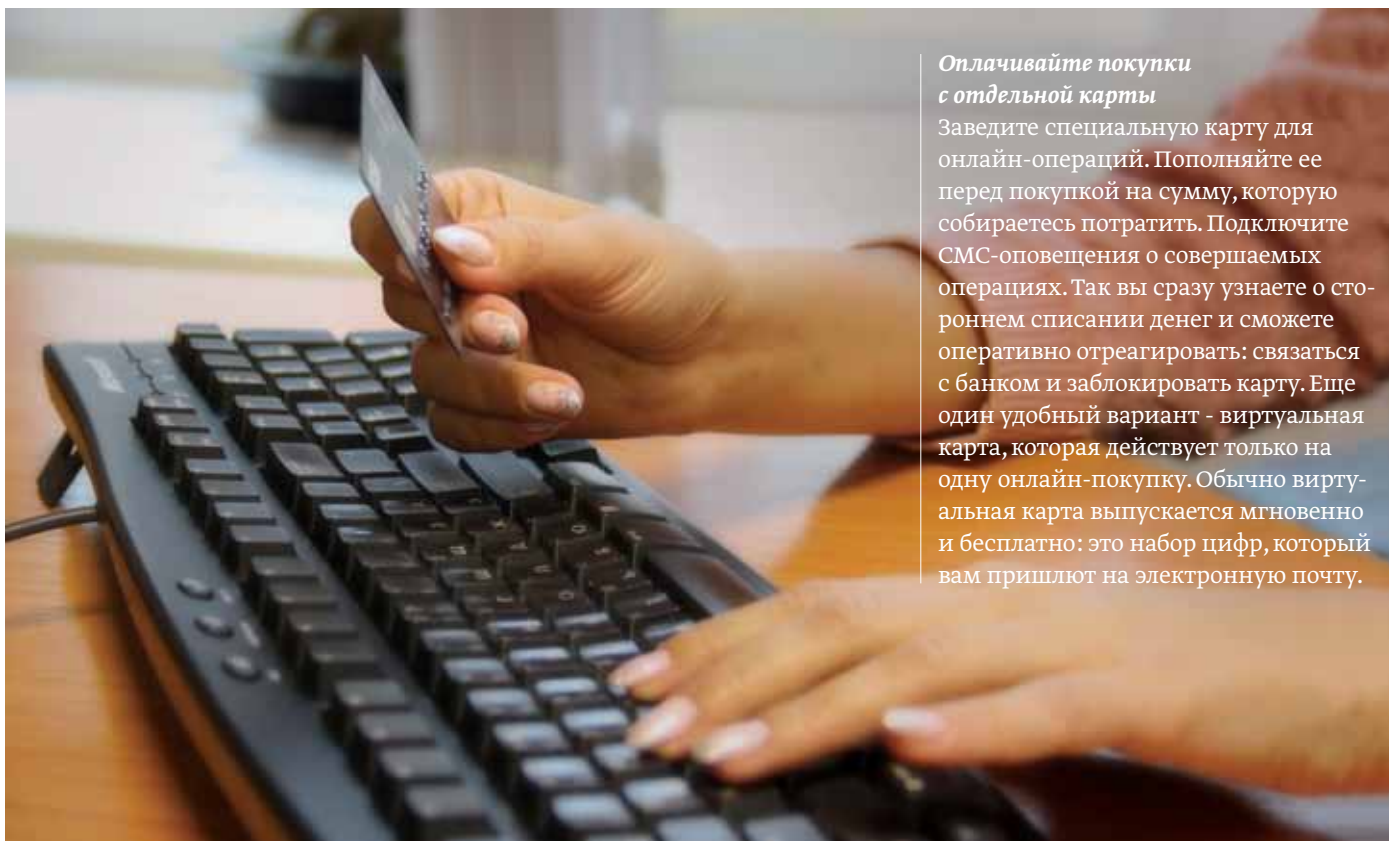
ИСПОЛЬЗУЙТЕ АНТИВИРУСЫ

Хороший антивирусный пакет всегда включает защиту от вирусных программ и фишинга – кражи паролей, данных банковских счетов и карт. Убедитесь, что на ваших компьютерах, мобильных устройствах и переносных гаджетах установлены последние программные средства защиты. Чаще обновляйте это программное обеспечение.

ПОКУПАЙТЕ НА ПРОВЕРЕННЫХ САЙТАХ

Не переходите по ссылкам из писем и СМС от неизвестных отправителей. Даже если сообщение пришло от





Оплачивайте покупки с отдельной карты

Заведите специальную карту для онлайн-операций. Пополняйте ее перед покупкой на сумму, которую собираетесь потратить. Подключите СМС-оповещения о совершаемых операциях. Так вы сразу узнаете о стороннем списании денег и сможете оперативно отреагировать: связаться с банком и заблокировать карту. Еще один удобный вариант - виртуальная карта, которая действует только на одну онлайн-покупку. Обычно виртуальная карта выпускается мгновенно и бесплатно: это набор цифр, который вам пришлют на электронную почту.

знакомого вам человека, не спешите кликать на указанный адрес. Возможно, аккаунт был взломан, и от имени вашего знакомого пишут злоумышленники.

Набирайте интернет-адрес банка вручную, а еще лучше - сохраните его в закладках.

Всегда проверяйте адресную строку браузера. Иногда можно попасть на сайт-клон и собственноручно передать мошенникам логины и пароли.

Обращайте внимание на безопасность соединения. Адреса защищенных ресурсов начинаются с <https://>. В адресной строке есть значок в виде закрытого замка. Нажмите на него и в открывшемся окне выберите «Просмотр сертификатов». Убедитесь, что сертификат выдан именно тому сайту, на котором вы находитесь, и срок его действия еще не закончился.

Выбирайте известные интернет-магазины и сервисы. Их названия должны быть простыми и понятны-

ми и не должны содержать странных наборов букв. Например, сайт с названием «kjjj.biz» должен сразу насторожить покупателя. Также добросовестный продавец всегда дает полную информацию о себе: телефон, адрес и прочие контактные данные.

ЗАЩИЩАЙТЕ СВОИ ПЕРСОНАЛЬНЫЕ ДАННЫЕ

Мошенники знают десятки способов, как получить ваши данные: СМС о внезапном выигрыше, звонки из «банка», анализ страниц в социальных сетях. Ваша задача - быть максимально бдительными. Не сообщайте посторонним данные своей карты, персональные данные и коды из СМС. Никому не говорите ваш ПИН-код и код проверки подлинности карты (CVV2/CVC2/ППК2) - последние три цифры на ее оборотной стороне. Даже сотрудники банка не вправе требовать эти данные. Те же правила действуют для интернет-кошелька: логин и пароль от аккаунта должны знать только вы.

4 ДОСТУПНЫХ СПОСОБА НЕ ПОДХВАТИТЬ КОМПЬЮТЕРНЫЙ ВИРУС

Соблюдение этих правил позволит избежать заражения или, как минимум, сократить нанесенный компьютеру урон:

- производить обновление программного обеспечения;
- не открывать сомнительные сайты и не скачивать незнакомые файлы;
- создавать резервные копии важных файлов и хранить их на носителях, которые постоянно подключены к компьютеру (как флеш-карта);
- установить антивирус, который поможет обезопасить компьютер.

Тайны аукционов

Как сговоры на торгах уничтожают конкуренцию

Закрепить максимально высокую цену, обеспечить победу определенного участника, сбить цену для конкурента – это не всё, на что способны участники электронных аукционов, договорившись между собой. Но такие сговоры – прямое нарушение закона. Какие схемы используют заговорщики на госзакупках и как их поймать, журналу «.DOC» рассказала заместитель руководителя Коми УФАС России, начальник отдела контроля рекламы и недобросовестной конкуренции Елена Лапицкая.



Елена Лапицкая,
заместитель
руководителя Коми
УФАС России -
начальник отдела
контроля рекламы и
недобросовестной
конкуренции

— **В последнее время мы часто слышим о картельных сговорах. А что это такое?**

— Картель – это сговор между хозяйствующими субъектами-конкурентами, то есть между компаниями, которые продают или приобретают товары на одном рынке. Картелями признаются соглашения, которые приводят или могут привести к следующим последствиям: установлению и поддержанию цен, повышению, снижению или поддержанию цен на торгах, разделу товарного рынка, к отказу от заключения договоров с определенными покупателями или продавцами. В действующем законодательстве установлен безусловный запрет на картели. Их вред для конкуренции презюмируется, поэтому не требует доказывания со стороны антимонопольного органа.

— **В какие сговоры чаще всего вступают компании?**

— Самый распространенный сговор – это сговор на торгах, когда компании

К чему приводят картельные сговоры:

- установление и поддержание цен,
- повышение, снижение или поддержание цен на торгах,
- раздел товарного рынка,
- отказ от заключения договоров с определенными покупателями или продавцами

договариваются о сотрудничестве и принимают участие в закупке. В результате деятельности картеля цены на торгах либо не снижаются, либо снижение довольно незначительное, как правило, максимум на 0,5-1% от начальной цены. Чаще это встречается в сфере строительства дорог, поставок медицинского оборудования и продуктов питания.

— **Чем так опасны картели?**

— Любое антиконкурентное соглашение приводит к ущемлению интересов потребителей, создает препятствия для добросовестных участников рынка, приводит к увеличению бюджетных расходов, ведь на таких торгах отсутствует реальная конкуренция. Ущерб от антиконкурентных соглашений на товарных рынках и торгах оценивается примерно в 1,5-2% ВВП ежегодно. Это очень серьезная цифра. Кроме того, когда в антиконкурентных соглашениях участвуют еще и органы власти, в том числе государственные заказчики, это вдвойне страшно. По сути, речь уже идет о дискредитации государственных органов, подрыве их авторитета, снижении уровня доверия граждан к государству в целом.

— **Принимаются ли на уровне государства какие-либо меры по борьбе со сговорами?**

— Да, безусловно. Так, в Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года, утвержденной Президентом, антиконкурентные согла-

шения признаны одной из угроз экономической безопасности государства. В соответствии с Национальным планом развития на 2018-2020 годы МВД, Следственному комитету и Федеральной службе безопасности совместно с федеральными органами исполнительной власти поручено обеспечить организацию выявления, предупреждения, пресечения и раскрытия ограничивающих конкуренцию соглашений, запрещенных антимонопольным законодательством. Рост числа картелей и их проникновение во все жизненно важные сферы деятельности нашего государства потребовали принятия соответствующих мер. Для создания эффективной единообразной практики по борьбе с антиконкурентными соглашениями Правительство утвердило программу мер по выявлению и пресечению картелей. Она включает совершенствование законодательства и выявление и устранение причин, способствующих картелизации экономики.

— Какая ответственность предусмотрена для тех, кто не хочет честно конкурировать и вступает в сговор?

— Предусмотрена административная ответственность. Она представляет собой дифференцированные санкции, включая оборотные штрафы, то есть штрафы от суммы выручки, полученной компанией. Например, картель (кроме сговора на торгах) влечет наложение штрафа от 3 до 15% от суммы выручки нарушителя. За сговор на торгах компания получит штраф от 10 до 50% от начальной цены контракта. На виновных должностных лиц таких компаний также накладываются штрафы. Кроме того, они могут быть дисквалифицированы на срок до трех лет. За заключение картеля, который причинил людям, организациям или государству крупный ущерб больше 10 миллионов рублей или повлек извлечение дохода в крупном размере – свыше 50 миллионов рублей, предусмотрена уголовная ответственность по статье 178 УК РФ.

2% ВВП составляет примерный ущерб от деятельности картелей каждый год

Наказание
 • штраф от 3 до 15% от суммы выручки нарушителя за сговор
 • штраф от 10 до 50% от начальной цены контракта за сговор на торгах
 • уголовная ответственность за крупный размер ущерба больше 10 млн рублей

СХЕМА «МНИМЫЕ ЗАЯВКИ»



— Какие схемы чаще всего используют на торгах?

— Недобросовестные участники применяют разнообразные схемы, чтобы обеспечить поддержание цен на торгах. Расскажу о некоторых из них. «Мнимые заявки» – одна из наиболее распространенных схем сговора на торгах, когда заявки подаются не для заключения контрактов, а для обеспечения победы одного из участников картеля. Подача таких заявок призвана создать впечатление конкурентной борьбы. Также есть схема чередования победителей, где участники картеля договариваются о разделе торгов и побеждают по очереди. Еще одной из типичных схем сговора на электронных аукционах является схема «Таран». Суть ее заключается в следующем. Во время проведения аукциона два участника картеля изображают активную торговлю между собой и таким образом резко опускают цену от первоначальной цены контракта. Поэтому добросовестные участники теряют интерес к аукциону. Затем на последних секундах аукциона третий участник делает ставку, незначительно ниже начальной цены контракта. Далее заявки участников картеля, занявших первое и второе место, признаются несоответствующими из-за отсутствия необходимых документов или намеренного представления документов, не соответствующих требованиям. В результате контракт заключается с третьим участником картеля, который незначительно отклонился от начальной цены. Также есть схема отзыва заявок, когда некоторые из участников картеля не подают или отзывают заявку, чтобы обеспечить победу определенного участника.

— Как удастся выявить и доказать картельный сговор?

— Любой картельный сговор на торгах оставляет цифровой след. Мы можем установить, когда и с какого компьютера были поданы заявки, как были поданы ценовые предложения, кто и за кого вносил обеспечение заявок, как исполнялись государственные контракты и так далее. Поэтому, если участники торгов сговорились, мы можем это выявить и доказать.

— Кто обращается в УФАС с заявлениями о сговорах?

— Часто к нам обращаются добросовестные участники торгов, которые пострадали от действий участников картелей. Также материалы поступают из правоохранительных, контрольных и надзорных органов. Примечателен тот факт, что государственные заказчики такие материалы направляют к нам крайне редко. И это не может не настораживать, поскольку на торгах все как на ладони, заказчики регулярно проводят торги, видят, кто участвует в торгах, как они себя ведут, есть ли какие-то повторяющиеся странности или необычное поведение со стороны участников. Поэтому хотелось бы, чтобы заказчики более ответственно подходили к этому вопросу и сообщали нам обо всех подозрительных случаях на торгах.

— Кроме сговоров на торгах выявляли ли Коми УФАС другие виды картелей?

— Расскажу о сговоре трех охранных предприятий Сыктывкара, который мы выявили, когда рассматривали заявление пострадавшей стороны, тоже охранный организации. Эти фирмы рассылали клиентам заявителя письма с предложением предоставить 50-процентную скидку на услуги пульта охраны по сравнению с ценой заявителя. Они также указывали, что являются членами Координационного совета по взаимодействию с охранно-сыскными структурами и частными детективами при МВД по Республике Коми. Кроме того, в письмах отмечалось, что все три охранные структуры договорились о совместном использовании имеющейся материально-ресурсной базы. В итоге несколько клиентов расторгли с заявителем договоры и перешли к компаниям – авторам писем.

— В последнее время при проведении торгов участники стали использовать так называемых аукционных роботов. Законно ли это?

— Сейчас существуют специальные программы, которые от имени участника автоматически подают предложения на аукционе до определен-

СХЕМА «ТАРАН»



ного ценового предела. Само по себе использование таких роботов является нормальной практикой, которая не противоречит закону. Но антимонопольные органы стали выявлять случаи, когда аукционные роботы используются в противоправных целях, то есть для реализации антиконкурентных соглашений. Такой случай мы выявили в Княжпогостском районе, где проводился аукцион на приобретение благоустроенной квартиры. В ходе торгов два участника использовали аукционных роботов для подачи ценовых предложений, настроив их работу таким образом, чтобы начальная цена была снижена всего на 0,5%. При этом заявка одного из этих участников не соответствовала установленным требованиям. Поскольку аукционный робот первого участника, заявка которого отвечала требованиям, был создан раньше, чем аукционный робот второго участника с ненадлежащей заявкой, то победителем был признан первый участник. Цель участника закупки с ненадлежащей заявкой заключалась в обеспечении победы первого участника. Кроме того, были установлены родственные связи между участниками торгов.

— Бывает ли, что участники картелей являются с повинной, чтобы избежать ответственности?

— Да, такие случаи есть. Примечания к статье 14.32 КоАП предусматривают соответствующие условия освобождения или смягчения административной ответственности для лиц, которые добровольно сообщили в антимонопольный орган о заключении незаконного соглашения. Стоит отметить, что это является одним из эффективных механизмов выявления и пресечения антиконкурентных соглашений.

— Планируются ли какие-то изменения в законодательстве для более эффективного противодействия картелям?

— ФАС России внесла в Правительство ряд проектов законов, усиливающих ответственность за картели. Изменения вводят уголовную ответственность для должностных лиц заказчиков, которые вступили в соглашения с участниками торгов, увеличивают уголовную ответственность за сговоры на торгах, а также за участие в картеле для акционеров и членов коллегиальных органов и директоров компаний. Кроме того, появится реестр участников картелей, которым будет запрещено участвовать в госзакупках. Также закрепляется возможность передачи в антимонопольный орган результатов оперативно-розыскной деятельности. Еще изменения предполагают введение двукратного штрафа для юридических лиц за повторное заключение картеля. Изменения пока не вступили в силу.

Пример из жизни

Заказчик проводил несколько аукционов на содержание автомобильных дорог в Инте. Два участника торгов активно снижали свои ценовые предложения, чтобы создать видимость конкуренции. При этом заявка одного из них не соответствовала закупочным требованиям. Он знал, что его заявка будет отклонена, и опустил цену аж до 50% от первоначальной. А второй участник перестал торговаться и вышел из борьбы. Таким образом контракт достался третьему участнику торгов, который не состоял в сговоре. Нечестные конкуренты сбили цену и вынудили его заключить невыгодную сделку по максимально низкой стоимости.



Закон поддерживает порядок,
образование — совершенствует

ООО «КонсультантПлюсКоми»
Сыктывкар, ул. Интернациональная, 108/3
Горячая линия: 8212 29-15-51
www.consultantkomi.ru



**КОНСУЛЬТАНТ
КОМИ**

ПРАВО ЖИТЬ РАЗУМНО

Где персоналу пройти обучение?

Итак, в вашей организации назрела необходимость обучения. Сотрудникам надо повысить квалификацию, пройти переподготовку или приобрести новые компетенции. Какие предложения есть в нашем городе?

В Сыктывкаре есть достаточное количество обучающих центров. Высшие учебные заведения также предлагают обширные программы по повышению квалификации. Причем это не только профильные предметы, но и курсы по личностному росту, например «Управление конфликтами».

Направления для бизнеса

Владельцам бизнеса и руководителям будут особенно интересны следующие направления:

- управление и экономика: менеджмент организации, управление проектами, управление персоналом, управление закупочной деятельностью, цифровая экономика
- право: юриспруденция, правовое обеспечение деятельности организации, антикоррупционная деятельность
- коммуникации: коммуникативные компетенции в профессиональной деятельности, управление конфликтами, профилактика профессионального выгорания, основы медиации, культура письменной речи и правила оформления служебных документов

• информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности: работа в MS Word и MS Excel.

Некоторые программы проводятся как в очной, так и в очно-заочной, то есть вечерней форме. Также возможно обучение в заочной форме с применением дистанционных образовательных технологий.

Стоимость обучения

В целом стоимость программ переподготовки варьируется в пределах от 10 000 до 35 000 рублей. Однако есть программы, цены на которые достигают 80 000 рублей. Это зависит не только от сложности предмета, но и от количества академических часов. В среднем программы занимают 250-500 часов, но есть предмет и на 1 586 часов.

Курсы повышения квалификации, в отличие от программ переподготовки, стоят дешевле и длятся меньше. Как правило, это цены 5 000 - 13 000 и 10-100 академических часов. Но и здесь есть и исключения: одна крайность - курс на 8 часов стоимос-

тью 3 500 рублей и другая крайность - курс на 220 часов стоимостью 16 000.

Содержание обучения

Среди предметов есть стандартные: «Юриспруденция», «Управление предприятием» и другие. Так, программа профессиональной переподготовки «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» в разных вузах будет стоить от 30 000 до 34 000 рублей, «Управление персоналом» - 30 000 рублей, курс «1С: Бухгалтерия предприятия» - от 6 500 до 8 600 рублей, «Основы медиации» - от 5 500 до 12 500 рублей.

Но можно найти и довольно необычные варианты, которые отвечают современным условиям труда, например: «Законодательство Российской Федерации о банкротстве», «Организационно-правовое обеспечение защиты персональных данных», «Разработка и продвижение Web-сайтов», «SMM-менеджер», «Профессиональный имидж и стиль», «Тайм-менеджмент», «Профилактика профессионального выгорания» и даже «Типология людей».

ОСТАНОВИМСЯ НА НЕОБЫЧНЫХ ПРЕДМЕТАХ ПОДРОБНЕЕ. МЫ ВЫБРАЛИ ИНТЕРЕСНЫЕ КУРСЫ ИЗ ТЕХ, ЧТО ПРЕДЛАГАЮТ РЕСПУБЛИКАНСКИЕ ВУЗЫ:

Коми республиканская академия государственной службы и управления

- Практикум по работе заказчиков и поставщиков в контрактной системе на электронной торговой площадке
- Коммуникативные компетенции в профессиональной деятельности (развитие навыков делового общения, презентации и самопрезентации)
- Организация делопроизводства и документооборота. Современные требования к оформлению, хранению и архивированию документов
- Комплексное обучение работе в MS Excel
- Управление конфликтами
- Информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
- Личное финансовое планирование
- Культура письменной речи и правила оформления служебных документов
- Психологические аспекты личностного развития
- Психологические аспекты управленческой деятельности
- Профилактика профессионального выгорания: психологические аспекты, выявление и предупреждение

Сыктывкарский лесной институт

- Обеспечение безопасности дорожного движения на предприятии
- Охрана труда
- Промышленная безопасность
- Основы предпринимательской деятельности
- Разработка и продвижение Web-сайтов
- Основы сметного дела
- Auto Cad

СГУ имени Питирима Сорокина

- Законодательство Российской Федерации о банкротстве
- Web-программирование и Web-дизайн
- Сити-менеджмент (управление муниципальными образованиями)
- Профессиональный имидж и стиль
- Деятельность по организации труда и оплаты персонала
- Деятельность по оценке и аттестации персонала
- Ораторское мастерство юриста
- Подготовка презентации: структура, логика, оформление
- Этические аспекты делового общения
- SMM - менеджер
- Мотивационный менеджмент
- Работа с большими массивами данных в Microsoft Excel
- Технология принятия эффективных управленческих решений
- Карьерный рост
- Развитие ресурсов руководителя
- Самомотивация
- Стресс-менеджмент и выход из конфликтных ситуаций
- Тайм-менеджмент
- Телефонные переговоры в продажах
- Типология людей

Где еще научат бизнесу?

- АНО Республики Коми «Центр развития предпринимательства "Шонді"»
- «РП «Бизнес-инкубатор»
- «Центр бизнес-практики»
- «Городской центр предпринимательства и инноваций»
- «Like Центр»

Соответствуете ли вы профессиональному стандарту?

Разбираем требования на примере бухгалтера



Наталья Сердитова,
Руководитель
Центра оценки
квалификации
ООО «КонсультантПлюсКоми»

Профессиональный стандарт предъявляет ряд конкретных требований к сотруднику, чтобы он мог занимать определенную должность. Но если вы не соответствуете этим требованиям? Где можно с ними ознакомиться и как получить необходимые знания?

С 1 января 2020 года все организации с долей участия государства более 50% обязаны применять профессиональные стандарты. Давайте разберемся, что такое профессиональный стандарт, и посмотрим, как он применяется на примере должности бухгалтера.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ

Профессиональный стандарт – это характеристика квалификации, которая необходима работнику для профессиональной деятельности (ст. 195.1 ТК РФ).

Так, требования к квалификации «Бухгалтер» закреплены в профессиональном стандарте «Бухгалтер», утвержденном Приказом Минтруда России от 21.02.2019 N 103н, а также в Федеральном законе и в Квалификационном справочнике должностей руководителей, специалистов и других служащих.

Где провести оценку?

В Республике Коми независимую оценку соответствия профессиональному стандарту проводит Центр оценки квалификации ООО «КонсультантПлюсКоми»: Сыктывкар, ул. Первомайская, 62Б. Телефон: 8 (812) 29-15-51.

НАЗНАЧЕНИЕ

С помощью профессионального стандарта бухгалтер может:

- проанализировать свою деятельность,
- оценить свой профессиональный уровень,
- оценить себя на соответствие квалификационным требованиям,
- определить востребованность на рынке труда,
- увидеть перспективы карьерного роста.

ТРЕБОВАНИЯ

Стандарт предъявляет требования к образованию бухгалтера. Рядовой бухгалтер должен иметь среднее профессиональное образование,

главный бухгалтер - высшее или среднее профессиональное образование. В случае отсутствия профильного образования специалисту необходимо получить дополнительное профессиональное образование по специальным программам, то есть программам профессиональной переподготовки.

В действующем профессиональном стандарте «Бухгалтер» также закреплено требование о прохождении программ повышения квалификации: в объеме не менее 120 часов за три последовательных календарных года, но не менее 20 часов в каждый год, для работников бухгалтерских служб 6, 7 и 8-го квалификационных уровней: для главных бухгалтеров, начальников отделов бухгалтерского учета, начальников служб консолидированной финансовой отчетности.

СРОКИ

Работодатели должны знать, что профессиональные стандарты обязательны для применения, если они установлены федеральными законами или иными нормативными правовыми актами РФ. Если есть требования к квалификации работника для выполнения определенной трудовой функции, то они должны соблюдаться (ч. 1 ст. 195.3 ТК РФ). А организации с долей государственного участия более 50% обязаны завершить поэтапное внедрение профессиональных стандартов до 1 января 2020 года (п. 2 Постановления Правительства РФ от 27.06.2016 N 584).

ОЦЕНКА

Для подтверждения квалификации сотрудников есть центры оценки квалификации, на базе которых официально подтверждается соответствие профессиональному стандарту «Бухгалтер». Информация заносится в Федеральный реестр Национального Агентства Развития Квалификаций (Москва).

Так, в Республике Коми пройти независимую оценку квалификации на соответствие профессиональному стандарту «Бухгалтер» можно в Центре оценки квалификации ООО «КонсультантПлюсКоми»: Сыктывкар, ул. Первомайская, 62Б, 8 (812) 29-15-51.

ОБУЧЕНИЕ

Если после оценки выяснилось, что надо пройти дополнительную подготовку, то это можно сделать на дистанционных курсах при Центре оценки квалификации.

С полной программой курсов, датами про-

Это важно знать

- С 1 июля 2016 года применение профессиональных стандартов обязательно для организаций, чьи виды деятельности требуют наличие квалифицированного персонала.
- С 1 июля 2019 года сдача экзаменов в Центрах оценки квалификации - единственный способ оценки квалификации в России.
- С 1 января 2020 года все организации с долей участия государства более 50% должны применять профессиональные стандарты в обязательном порядке.

ведения можно ознакомиться на сайте www.consultantkomi.ru.

Курсы составлены в полном соответствии с требованиями профессионального стандарта «Бухгалтер» и дают исчерпывающие профессиональные знания.

После успешного тестирования слушатель получает один из документов установленного образца о дополнительном профессиональном образовании:

- Удостоверение о повышении квалификации (если есть профильное образование);
- Диплом о профессиональной переподготовке (если нет профильного образования).

ИТОГ

Диплом или удостоверение подтверждают соответствие требованиям профессионального стандарта к образованию и обучению. А знания дадут необходимую теоретическую базу для прохождения независимой оценки квалификации по профессиональному стандарту «Бухгалтер».

Курсы повышения квалификации

Полная программа курсов и даты проведения - на сайте www.consultantkomi.ru.



Перед сдачей экзамена на соответствие занимаемой должности вы можете проверить свои знания в тестовом режиме. Эту возможность бесплатно предоставляет Центр оценки квалификации.

Каким должно быть обучение на работе и как отследить его эффективность?

Обучение в рамках трудовой деятельности жизненно необходимо для компаний, которые хотят остаться на плаву в современных условиях, когда мир так быстро меняется. Клиенты становятся более осведомленными и притязательными, а конкуренты осваивают новые технологии. Поэтому так важно постоянное развитие. Но кто должен учиться: сотрудники или руководители? Как часто должно проводиться обучение и какая форма предпочтительнее: онлайны, семинары, книги или тренинги? Нужно только профессиональное обучение или «прокачка» личностных качеств также необходима? Как понять, что обучение дало плоды, и кто должен отслеживать внедрение новых знаний в работу? Эти вопросы мы задали экспертам и руководителям компаний нашего города.



Владимир
Сафаралиев,
Коммерческий
директор ООО «Дитис»

— Учиться должны и сотрудники, и руководители. Обучение должно проводиться в соответствии с планом обучения. А план обучения - составляться на основе плана развития каждого сотрудника по итогам годовой оценки. Например, для руководителей - не реже одного раза в год. Но и не чаще двух раз в год, если мы говорим об обучении в формате очных тренингов длительностью от двух до пяти дней.

При этом нужно не только профессиональное обучение. «Прокачка» личностных качеств обязательна сотрудникам, зачисляемым в кадровый резерв на замещение управленческих позиций в будущем.

«Как понять, что обучение дало плоды» - один из самых важных вопросов. Считаю, что по окончании обучения сотруднику необходимо давать задание, как минимум, в качестве пилота реализовать на практике новые знания. Если в организации существует и работает система оценки, то по ней можно измерять в том числе и эффективность обучения.

Отслеживать внедрение новых знаний в работу должен непосредственный руководитель, а также специалист кадровой службы - как правило, HRы отвечают за обучение в организации в целом.



Екатерина Зыкова,
руководитель детского
центра «Лекотека»

— Обучение — это неотъемлемая часть нашей работы. Мы регулярно и систематически получаем новые знания. Их надо постоянно обновлять и дополнять. Мир так быстро меняется, что без этого ты будешь просто неконкурентоспособен.

В нашей компании обучение проходит как индивидуально, когда сотрудник сам ищет и усваивает новую информацию, так и под конкретные задачи — по мере необходимости и для развития организации. Длительность обучения может быть разной. Но в целом это процесс непрерывный. Тематика тоже разнообразна: в равной степени важны как профессиональное обучение, так и тренинги личностных качеств, например, умения общаться с людьми.

Сейчас существуют разные формы обучения. Например, дистанционные, это очень удобно. Но и живое общение тоже важно. По большому счету, форма обучения не играет ведущую роль. Главное — осознавать цель получения новых знаний.

Эффективность обучения мы видим на практике. Отслеживать применение должен наставник или руководитель. В нашей компании мы используем наставничество. Именно наставник видит и понимает, насколько хорошо сотрудник усвоил знания, и если что-то осталось непонятым, то помогает разобраться.



Злина Бостан,
специалист Центра
занятости населения
Сыктывдинского
района, руководитель
образовательного проекта
Лекторий «Портал знаний»

— Профессиональное развитие — это то, что необходимо каждому специалисту совершенно любой организации. Учиться, повышать квалификацию, улучшать свои навыки должны как работники, так и руководители предприятий независимо от рода и сферы деятельности. Любому начальнику необходимо давать пример для своих подчиненных, поэтому именно активная позиция руководителя мотивирует работников на обучение.

Как часто и в какой форме проводить обучение, зависит в первую очередь от сферы деятельности, но семинары и курсы по личностному росту, коммуникациям и тимбилдингу необходимо проводить независимо от того, чем занимается организация, ведь эти знания будут полезны всем. Такие курсы стимулируют работников, повышают их эффективность и улучшают качество работы на предприятии.

Что касается профессионального обучения, здесь руководителю важно подойти индивидуально к каждому сотруднику. Например, если организация не крупная и в ней специалисты разных сфер, то здесь важно повышать квалификацию в зависимости от должностных обязанностей. Скажем, бухгалтер самостоятельно посещает финансовые курсы, а IT-специалист проходит онлайн-занятия по программированию, оплачиваемые организацией.

Кроме того, важно отслеживать внедрение полученных знаний в трудовую деятельность. Для этого необходимо или самому руководителю, или ответственному специалисту контролировать процесс обучения работников, ведь важно не просто получить новые знания, а благодаря им улучшить качество работы и повысить престиж организации.



Ольга Колегова,
владелица
салона красоты
«WHITE ROSE»

— В нашей компании мы обучаемся постоянно. Предоставлять услуги класса «люкс» — моя цель в бизнесе, поэтому надо всё время поднимать уровень. Я хочу добиться своей цели и получаю удовольствие от того, как это происходит.

Уверена, что учиться должны все и всегда, потому что индустрия красоты не стоит на месте: в работе происходят постоянные изменения, появляется что-то новое. Формы обучения можно применять любые: у каждой есть свои плюсы. Но самой оптимальной формой считаю тренинги ведущих мастеров индустрии из больших городов: когда они приезжают к нам и обучают весь мой коллектив своему искусству.

Обучения мы проводим примерно раз в месяц. Иногда чаще, даже 3-4 раза в месяц. И конечно, отслеживаем эффективность и усвоение знаний. Проводим тестирования, экзамены, а также проходим специальные онлайн-тесты на сайтах ведущих брендов, с которыми мы работаем.



Михаил Пронко,
основатель и директор
компании по доставке
пиццы «Пронькерс»

— Если говорить про операционную деятельность, где процесс ежедневно повторяется, то важным фактором является скорость приобретения навыка. Поэтому эффективное обучение можно разделить на 5 составляющих, как мы делаем у себя в компании. Первая — это план обучения с нарастающим объемом информации. К примеру, у нас обучение на пиццмейкеров и бариста длится 7 дней, каждый день сложность заданий растет. Вторая — это методы обучения. Для максимального понимания информации у нас применяются все методы, даже видео.

Третья составляющая — это промежуточные экзамены на каждой стадии развития. К примеру, каждый день пиццмейкер приходит с подготовленным заданием. Он должен четко знать, что он будет делать в очередной день обучения. Так он сможет быстрее реагировать в незнакомой обстановке.

Четвертая составляющая — это микроконтроль. На каждом этапе нужно контролировать человека, пока он не запомнит ключевые действия. И пятая — это экзамен. После обучения новичок должен сдать экзамены: теоретический и практический. Жесткость экзаменатора играет ключевую роль. Чтобы пропустить человека на производство, нужно быть уверенным в его понимании процессов и исключительном знании теоретических основ.



Ольга Давыдова,
бизнес-партнер по
управлению персоналом
Коми отделения №8617
Северо-Западного банка
ПАО Сбербанк

— В динамично развивающейся компании постоянный профессиональный рост сотрудников становится необходимостью. Тот уровень, который был адекватным вчера, сегодня может уже не соответствовать требованиям, как компании, так и клиентов.

Сегодня набирает популярность концепция Life-long learning education (образование на протяжении всей жизни). Она подразумевает, что людям необходимо постоянно учиться, обновлять свои умения и навыки. Это обучение всех, всему, везде и в любом возрасте. При этом важно помнить о целесообразности: обучение должно проводиться под конкретную задачу и быть направлено на получение или развитие конкретного знания или навыка, включая задачи обучения под будущие роли.

Обучение предполагает различные формы. Оптимальным, на мой взгляд, считается сочетание 70/20/10, то есть 70% - развитие в процессе работы (проектная деятельность, стажировки, развивающие задачи), 20% - обучение (семинары, тренинги, онлайн-курсы по развитию компетенций), 10% - развитие с вовлечением других (наставничество, менторинг, коучинг, обратная связь). Обязательным завершающим этапом любого обучения должны быть итоговый контроль знаний и последующая оценка изменения поведенческих индикаторов.

Важно развивать не только профессиональные знания сотрудников, но и цифровые навыки и Soft Skills (толерантность к неопределенности, системное мышление, эмоциональный интеллект, сотрудничество и пр.). Именно от уровня развития Soft Skills сейчас во многом зависит успех решения профессиональных задач, так как они необходимы для плодотворного общения и достижения совместных целей.





Закон поддерживает порядок,
искусство — совершенствует

ООО «КонсультантПлюсКоми»
Сыктывкар, ул. Интернациональная, 108/3
Горячая линия: 8212 29-15-51
www.consultantkomi.ru



**КОНСУЛЬТАНТ
КОМИ**

ПРАВО ЖИТЬ РАЗУМНО

Деловой календарь октябрь-ноябрь 2019

■ Уплата ■ Представление отчетности ■ Вступление в силу

Октябрь

1 ОКТЯБРЯ

Налог на добавленную стоимость

Представление заявления: об отказе от освобождения от НДС; о приостановлении использования освобождения от НДС начиная с IV квартала 2019 г.

9 ОКТЯБРЯ

Страховые взносы

Представление сообщения о неполном использовании сумм страховых взносов на финансовое обеспечение предупредительных мер в соответствии с согласованным планом финансового обеспечения предупредительных мер в 2019 г.

15 ОКТЯБРЯ

Страховые взносы

— Уплата страховых взносов в территориальные налоговые органы по обязательному пенсионному, социальному, медицинскому страхованию за сентябрь 2019 г.
— Уплата ежемесячных страховых взносов в ФСС РФ за сентябрь 2019 г.
— Уплата платежа по дополнительным взносам на накопительную пенсию и взносам работодателя за сентябрь 2019 г.

— Представление о каждом работающем у страхователя застрахованном лице (включая лиц, заключивших договоры гражданско-правового характера, предметом которых являются выполнение

работ, оказание услуг, договоры авторского заказа, договоры об отчуждении исключительного права на произведения науки, литературы, искусства, издательские лицензионные договоры, лицензионные договоры о предоставлении права использования произведения науки, литературы, искусства, в том числе договоры о передаче полномочий по управлению правами, заключенные с организацией по управлению правами на коллективной основе) следующих сведений:

- 1) страховой номер индивидуального лицевого счета;
 - 2) фамилия, имя и отчество;
 - 3) ИНН
- за сентябрь 2019 г.

Налог на доходы физических лиц

Уплата авансового платежа по налогу на основании налогового уведомления за июль - сентябрь 2019 г.

Упрощенная система налогообложения

Представление сообщения об утрате права на применение УСН и переходе на иной режим налогообложения

Сведения о численности и заработной плате работников

— Представление сведений о численности и заработной плате работников (форма N П-4) за сентябрь 2019 г. Юридические

лица (кроме СМП) всех видов экономической деятельности и форм собственности, средняя численность работников которых превышает 15 человек - Представление сведений о численности и заработной плате работников (форма N П-4) за III квартал 2019 г. Юридические лица (кроме СМП) всех видов экономической деятельности и форм собственности, средняя численность работников которых не превышает 15 человек

18 ОКТЯБРЯ

Негативное воздействие на окружающую среду

Уплата квартальных авансовых платежей за негативное воздействие на окружающую среду за III квартал 2019 г.

21 ОКТЯБРЯ

Страховые взносы

— Представление (на бумажном носителе) расчета по начисленным и уплаченным страховым взносам по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в территориальные органы ФСС РФ за 9 месяцев 2019 г.
— Представление (на бумажном носителе) отчета об использовании сумм страховых взносов на финансовое обеспечение предупредительных мер по сокращению производственного травматизма и про-

фессиональных заболеваний работников в территориальные органы ФСС РФ за 9 месяцев 2019 г.

— Представление реестра застрахованных лиц, за которых перечислены дополнительные страховые взносы на накопительную пенсию и уплачены взносы работодателя, в территориальные органы ПФ РФ за III квартал 2019 г.

Налог на добавленную стоимость

— Представление журнала учета полученных и выставленных счетов-фактур по установленному формату в электронной форме за III квартал 2019 г.

— Представление: уведомления об использовании права на освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика; документов, подтверждающих право на такое освобождение (для лиц, указанных в абз. первом п. 1 ст. 145 НК РФ), начиная с октября 2019 г.

— Представление уведомления и документов:

- уведомления о продлении использования права на освобождение в течение последующих 12 календарных месяцев от исполнения обязанностей налогоплательщика в соответствии с п. 1 ст. 145 НК РФ,
- или уведомления об отказе от освобождения,
- документы, под-

тверждающие, что сумма выручки от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога за каждые 3 последовательных календарных месяца в совокупности не превышала 2 000 000 руб., начиная с октября 2019 г.

Единый налог на вмененный доход

Представление декларации по налогу за III квартал 2019 г.

Единая (упрощенная) налоговая декларация

Представление декларации за 9 месяцев 2019 г.

Сведения о среднесписочной численности работников

Представление сведений о среднесписочной численности работников. Организации, созданные (реорганизованные) в сентябре 2019 г.

25 ОКТЯБРЯ

Страховые взносы

— Представление (в форме электронного документа) расчета по начисленным и уплаченным страховым взносам по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в территориальные органы ФСС РФ за 9 месяцев 2019 г.

— Представление (в форме электронного документа) отчета

об использовании сумм страховых взносов на финансовое обеспечение предупредительных мер по сокращению производственного травматизма и профессиональных заболеваний работников в территориальные органы ФСС РФ за 9 месяцев 2019 г. (представляется одновременно с расчетом по форме 4-ФСС).

Налог на добавленную стоимость

— Уплата 1/3 налога за III квартал 2019 г.
— Уплата полной суммы налога за III квартал 2019 г.
— Представление декларации в электронной форме через оператора электронного документооборота за III квартал 2019 г.
— Представление декларации на бумажном носителе за III квартал 2019 г.

Единый налог на вмененный доход

Уплата единого налога за III квартал 2019 г.

Упрощенная система налогообложения

— Уплата авансового платежа по налогу за 9 месяцев 2019 г.
— Представление налоговой декларации и уплаты налога в связи с прекращением предпринимательской деятельности, в отношении которой применялась УСН, в сентябре 2019 г.
— Представление налоговой декларации и уплаты налога,

Ноябрь

в случае если налогоплательщик утратил право применять УСН, в III квартале 2019 г.

Единый сельскохозяйственный налог

Представление налоговой декларации и уплата ЕСХН в связи с прекращением предпринимательской деятельности в качестве сельскохозяйственного товаропроизводителя в сентябре 2019 г.

28 ОКТЯБРЯ

Налог на прибыль организаций

— Уплата первого ежемесячного авансового платежа, подлежащего уплате в IV квартале 2019 г.
— Уплата ежемесячного авансового платежа.
— Уплата квартального авансового платежа по итогам отчетного периода за III квартал 2019 г.
— Представление декларации и уплата авансового платежа за III квартал 2019 г.
— Представление декларации и уплата авансового платежа за сентябрь 2019 г.
— Представление налогового расчета за сентябрь 2019 г.

30 ОКТЯБРЯ

Страховые взносы

Представление расчета страховых взносов по обязательному пенсионному, социальному, медицинскому страхованию за 9 месяцев 2019 г.

Налог на имущество организаций

Представление налогового расчета по авансовым платежам за 9 месяцев 2019 г.

31 ОКТЯБРЯ

Налог на доходы физических лиц

— Уплата суммы исчисленного и удержанного налога в случае выплаты налогоплательщику доходов в виде пособий по временной нетрудоспособности (включая пособие по уходу за больным ребенком) и в виде оплаты отпусков за октябрь 2019 г.
— Представление в электронной форме (на бумажных носителях - при численности физических лиц, получивших доходы в налоговом периоде, до 25 человек); расчета сумм налога на доходы физических лиц, исчисленных и удержанных налоговым агентом за 9 месяцев 2019 г.

Налог на добавленную стоимость

Подача заявления о применении заявительного порядка возмещения налога с указанием реквизитов банковского счета для перечисления денежных средств и представление банковской гарантии (договора поручительства) за III квартал 2019 г.

1 НОЯБРЯ

Страховые взносы

Представление заявления и сведений для

установления скидки к страховым тарифам на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний на 2020 г.

15 НОЯБРЯ

Страховые взносы

— Уплата страховых взносов в территориальные налоговые органы по обязательному пенсионному, социальному, медицинскому страхованию за октябрь 2019 г.
— Уплата ежемесячных страховых взносов в ФСС РФ за октябрь 2019 г.
— Уплата платежа по дополнительному взносам на накопительную пенсию и взносам работодателя за октябрь 2019 г.
— Представление в территориальный орган ПФ РФ по каждому работающему у страхователя застрахованном лице (включая лиц, заключивших договоры гражданско-правового характера, предметом которых являются выполнение работ, оказание услуг, договоры авторского заказа, договоры об отчуждении исключительного права на произведения науки, литературы, искусства, издательские лицензионные договоры, лицензионные договоры о предоставлении права использования произведения науки, литературы, искусства, в том числе договоры о передаче полномочий по управлению

правами, заключенные с организацией по управлению правами на коллективной основе) следующих сведений: 1) страховой номер индивидуального лицевого счета; 2) фамилия, имя и отчество; 3) ИНН за октябрь 2019 г.

Транспортный налог

Срок уплаты авансовых платежей по транспортному налогу за III квартал 2019 года.

Сведения о численности и заработной плате работников

Представление сведений о численности и заработной плате работников (форма N П-4) за октябрь 2019 г. Юрлица (кроме СМП) всех видов экономической деятельности и форм собственности, средняя численность работников которых превышает 15 человек

20 НОЯБРЯ

Сведения о среднесписочной численности работников

Представление сведений о среднесписочной численности работников. Организации, созданные (реорганизованные) в октябре 2019 г.

Налог на добавленную стоимость

— Представление: • уведомления об использовании права на освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика; • документов, под-

тверждающих право на такое освобождение (для лиц, указанных в абз. первом п. 1 ст. 145 НК РФ), начиная с ноября 2019 г.

— Представление уведомления и документов:

• уведомления о продлении использования права на освобождение в течение последующих 12 календарных месяцев от исполнения обязанностей налогоплательщика в соответствии с п. 1 ст. 145 НК РФ, • или уведомления об отказе от освобождения, • документы, подтверждающие, что сумма выручки от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога за каждые 3 последовательных календарных месяца в совокупности не превышала 2 000 000 руб., начиная с ноября 2019 г.

25 НОЯБРЯ

Налог на добавленную стоимость

Уплата 1/3 налога за III квартал 2019 г.

Упрощенная система налогообложения

Представление налоговой декларации и уплата налога в связи с прекращением предпринимательской деятельности, в отношении которой применялась УСН, в октябре 2019 г.

Единый сельскохозяйственный налог

Представление налоговой декларации и уплата ЕСХН в связи с прекращением предпринимательской деятельности в качестве сельскохозяйственного товаропроизводителя в октябре 2019 г.

28 НОЯБРЯ

Налог на прибыль организаций

— Уплата второго ежемесячного авансового платежа, подлежащего уплате в IV квартале 2019 г.
— Уплата ежемесячного авансового платежа.
— Представление декларации и уплата авансового платежа за октябрь 2019 г.
— Представление налогового расчета за октябрь 2019 г.

29 НОЯБРЯ

Сведения о заработной плате по профессиям и должностям

Представление сведений о заработной плате работников по профессиям и должностям (форма N 57-Т) за 2019 г. Юридические лица (кроме СМП), осуществляющие все виды экономической деятельности (кроме финансовой и страховой деятельности; государственного управления и обеспечения военной безопасности; деятельности общественных и экстерриториальных организаций)



ЖУРНАЛ ДЛЯ БУХГАЛТЕРА

«ГЛАВНАЯ КНИГА» В ЭЛЕКТРОННОМ ФОРМАТЕ!

gk.glavkniga.ru

MAX

МАКСИМАЛЬНАЯ ИНФОРМАТИВНОСТЬ

Каждые две недели:

- комментарии к документам
- разъяснения чиновников и советы экспертов
- четкие схемы действий и готовые решения в сложных ситуациях
- наглядные примеры и образцы документов
- тесты
- электронная версия по содержанию и объему аналогична печатному журналу «Главная книга»

+

ДОПОЛНИТЕЛЬНО

- ежедневно последние новости и изменения в налогообложении, бухучете, кадровых вопросах
- планы законодателей, касающиеся работы бухгалтера
- каждая статья завершается подборкой материалов из других номеров «Главной книги» на аналогичную тему

Q

БЫСТРЫЙ ПОИСК

С помощью удобного поиска можно быстро найти нужную статью или ответ на свой вопрос



ЛЕГКАЯ НАВИГАЦИЯ

Все материалы снабжены активными ссылками:

- на нормативные документы в СПС КонсультантПлюс
- на связанные по теме статьи журнала «Главная книга»



ДОСТУП С ЛЮБОГО УСТРОЙСТВА

Доступ к электронной версии возможен с любого устройства, подключенного к Интернету: ПК, планшета или смартфона



ОПЕРАТИВНАЯ ДОСТАВКА

Свежий номер доступен уже на следующий рабочий день после подписания в печать



АРХИВ ЖУРНАЛА

Подписчикам доступен полный электронный архив всех номеров журнала с 2011 года



БОНУСЫ ДЛЯ ПОДПИСЧИКОВ

Бесплатный доступ к закрытым сервисам для бухгалтера



ТИПОВЫЕ СИТУАЦИИ

Шпаргалка для бухгалтера, ответы на практические вопросы, наиболее часто встречающиеся в повседневной работе



БУХГАЛТЕРСКИЕ СЕМИНАРЫ

Два семинара в квартал, один из которых посвящен текущей отчетности



БУХГАЛТЕРСКИЙ КАЛЕНДАРЬ

Полный план работы бухгалтера на будущее