Учитывая «минусы» - увеличиваем «плюсы» в партнёрстве

Иоффе Татьяна Васильевна
Член Правления, директор Союза «ПНК»
Аттестованный налоговый консультант с 2001 года

Конференция с аккредитованными образовательными организациями
11 апреля 2025 года



Плохо организованное сотрудничество хуже, чем его полное отсутствие.

Мортен Хансен

Партнёрство - это система взаимоотношений партнёров, в которой только сотрудничество на взаимовыгодных условиях позволяет сторонам достичь своих целей. Таким образом, формат делового партнёрства - это действенный и многофункциональный инструмент, которым нужно уметь пользоваться.

Партнёрские отношения дают выгоды («плюсы») сторонам отношений, только когда они осознанные и добросовестные.

Самым первым и наиболее существенным препятствием для успеха в партнёрстве является неспособность свободно обмениваться знаниями и опытом.

Главное преимущество («плюсы») наших партнёрских отношений - высокая востребованность рынком труда и бизнесом мультидисциплинарных специалистов в сфере экономики, права и собственно налогообложения - налоговых консультантов, в целях дополнительной профессиональной подготовки которых мы объединились.

И это преимущество в значительной степени нивелируется («плюсы» преобразуются в «минусы) отдельными образовательными организациями !! не отделением данного направления деятельности ни в вопросах привлечения слушателей, ни в вопросах организации обучения и повышения квалификации от подходов к набору групп и осуществлению образовательного процесса моноспециалистов.

Многолетняя практика реализации такого подхода к дополнительной профессиональной подготовке налоговых консультантов не позволяет обеспечить профессиональное соответствие компетенций, получаемых специалистами в процессе обучения, ожиданиям и потребностям рынка труда и бизнеса.



Министерство образования заявило о перепроизводстве юристов и экономистов (бухгалтеров) и прекращении их обучения.
Т.е. фактически признало, что моноспециалисты - юристы, экономисты (бухгалтеры) - не нужны рынку труда и бизнесу.

Но **фактическая востребованность** специалистов, обладающих компетенциями в сфере налогового законодательства, сопряжённых отраслей права и судебной практики, а именно нашего с вами контингента - налоговых консультантов, **продолжает только стремительно нарастать**.

Второе существенное преимущество в наших с вами партнёрских отношениях - это высочайшее качество содержания образовательно-профессионального контента, которое Союз «ПНК» ежегодно актуализирует и передаёт образовательным организациям - своим партнёрам, в целях обеспечения качества профессиональной подготовки налоговых консультантов.

Но никакая самая актуальная и содержательная программа и содержательно состоятельные учебно-методические пособия не достигнут нужного результата без вашей работы с преподавательским составом. И наши многолетние призывы направлять преподавателей на мероприятия Союза «ПНК», в целях актуализации их знаний и компетенций, не увенчались успехом.

! **Усилия одной стороны по формированию преимуществ в партнёрских отношениях, не поддержанные другими партнёрами, не достигают результата.**

Третье и очень важное преимущество, которое Союз «ПНК» сформировал, учитывая огромнейший дисбаланс между реальной практикой в налогообложении и налоговом администрировании, в т.ч. с учётом применения цифровых технологий, и нормами права, - это возможность осуществлять актуализацию знаний (повышение квалификации) налоговых консультантов (членов Союза «ПНК») на консолидированной площадке **Российской налоговой недели**.

Фактическое игнорирование отдельными образовательными организациями - партнёрами и этого предложения свидетельствует о высоком неблагополучии в наших с вами партнёрских отношениях, необходимости обсуждения ситуации и выработки совместных действий, направленных на оздоровление партнёрских отношений.

Нашему партнёрскому объединению много лет, нас много и мы очень разные, может быть это обстоятельство, а может быть, и влияние внешней среды, весьма изменчивой и суровой, оказали негативный результат и сформировали соперничество между образовательными организациями - партнёрами. Причём это соперничество проявляется в худшем его варианте - в демпинге установления стоимости на оказываемые услуги.

В целях устранения данного конфликта Правление Союза «ПНК» приняло решение - распространить практику формирования размеров членских взносов с применением регионального коэффициента, на формирование стоимости оказываемых услуг по актуализации знаний (повышения квалификации), а именно: с 1 сентября 2025 года для всех аккредитованных образовательных организаций утверждается следующий принцип формирования стоимости курсов повышения квалификации –

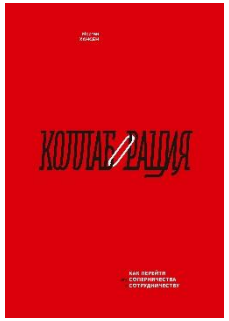
Москва и Московский регион по цене, установленной Союзом «ПНК»,
для регионов - 50% от стоимости, установленной Союзом «ПНК»

На регионы распространяется правило: региональные стоимости курсов повышения квалификации применяются только к налоговым консультантам, проживающем в данном регионе.

Для партнёрства важна безрисковая форма организации деятельности каждым отдельным участником

По результатам нашей встречи 11 апреля 2025 г. каждой образовательной организации - партнёру будет направлен индивидуальный чек-лист с рекомендациями по устранению имеющихся нарушений нормативных требований (устраняются в обязательном порядке) и рекомендациями - пожеланиями (при не согласии с их содержанием, обсуждаются, и при не достижении согласия, не выполняются), в целях сохранения и совершенствования партнёрских отношений.

Книга «Коллаборация. Как перейти от соперничества к сотрудничеству» Мартена Хансена позволяет понять и осмыслить партнёрство в современном его значении как процесс эффективного взаимодействия и общения.



Благодарю за внимание!

director@palata-nk.ru