

ЗЕМЕЛЬНА ВАРТА

Тренінг-стратегія
від експертів ОМП
з підготовки до
відкриття ринку землі



01

МЕТА ТРЕНІНГУ

02

ДЛЯ КОГО ТРЕНІНГ?

03

ІНДИВІДУАЛЬНИЙ ПІДХІД

04

ПЕРЕВІРКА ЗНАНЬ

05

ІНТЕРАКТИВНИЙ ПІДХІД

06

ПРАКТИЧНИЙ ПІДХІД

07

ВСЬОГО ОДИН ДЕНЬ...

08

АКТУАЛЬНІСТЬ

09

ПРОГРАМА ТРЕНІНГУ

10

БЕЗ ФАНТАСТИКИ

01 МЕТА ТРЕНІНГУ

Розробка стратегії роботи групи компаній на першому етапі відкриття ринку землі, перевірка знань ключових виконавців та навчання їх практичних навичок роботи на ринку землі з наголосом на втіленні стратегії, обраної групою, та використання набору документів, розроблених під таку стратегію.

02 ДЛЯ КОГО ТРЕНІНГ



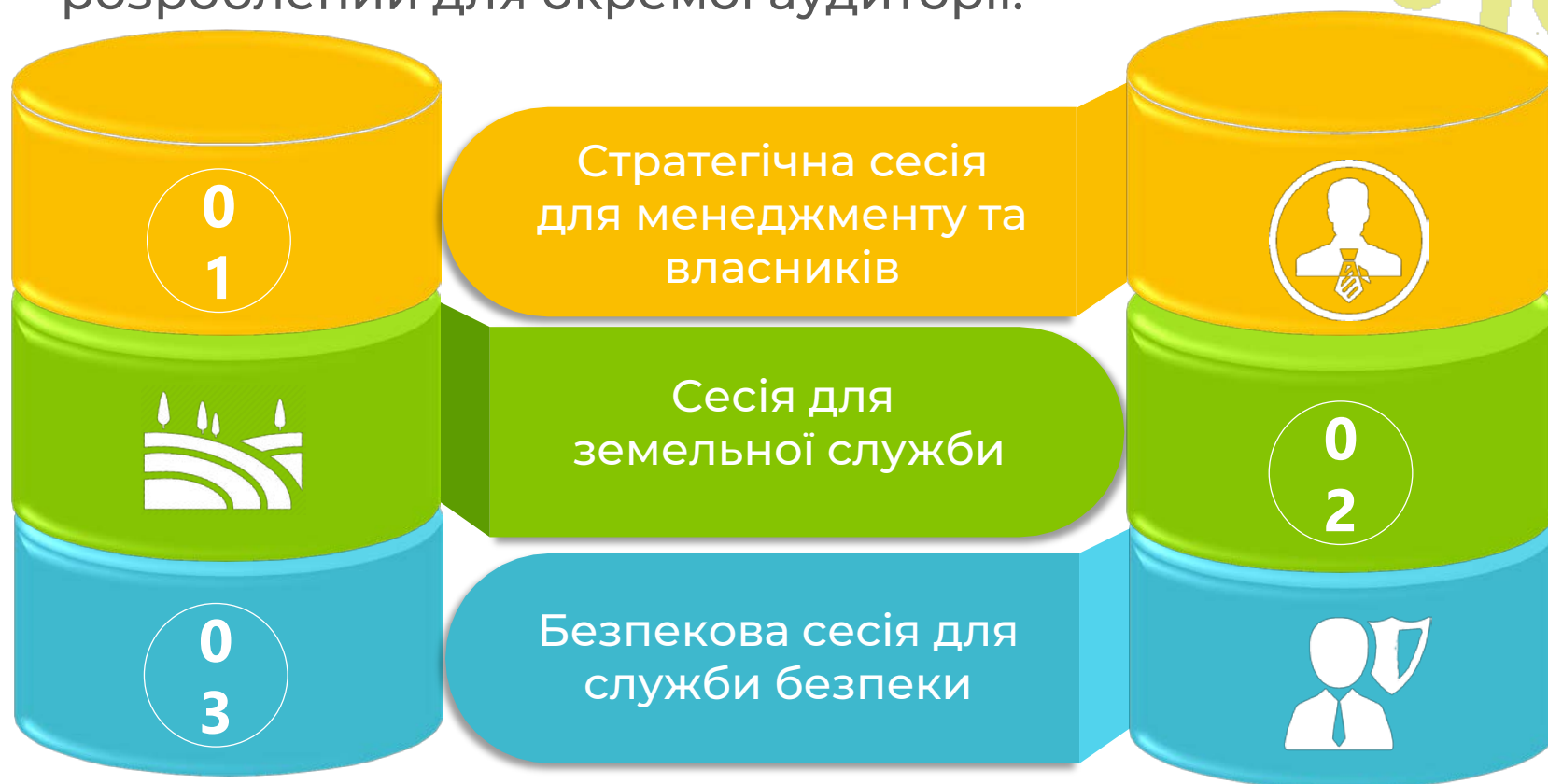
Наш тренінг як для працівників, відповідальних за стратегію компанії, так і для працівників, залучених до практичного втілення стратегії та роботи на місцях.

Ми охоплюємо увесь ланцюжок прийняття рішення та його виконання всередині компанії/групи компаній (у питанні ринку землі).



03 ІНДИВІДУАЛЬНИЙ ПІДХІД

Тренінг поділений на блоки, кожен з яких розроблений для окремої аудиторії:



Ці блоки можна комбінувати та слухати як усім залученим співробітникам, так і лише тим, для кого вони призначені

04 ПЕРЕВІРКА ЗНАНЬ



Важливий елемент тренінгу - перевірка знань - ми перевіряємо базові знання співробітників компанії з важливих для роботи на ринку землі питань до початку тренінгу (в розрізі напрямів роботи співробітників) та рівень засвоєння матеріалу на тренінгу.

Тести займають лише декілька хвилин. Завдяки тестам власники та керівництво компанії можуть перевірити як рівень підготовки працівників, так і рівень сприйняття ними нової інформації

05 ІНТЕРАКТИВНИЙ ПІДХІД



Під час тренінгу проводяться спеціальні інтерактивні сесії/рольові ігри, які дозволяють залучити аудиторію до аналізу практичних випадків та пошуку практичних та подекуди нестандартних рішень складних ситуацій з огляду на індивідуальні обставини кожної компанії та її земельного банку.

06 ПРАКТИЧНИЙ ПІДХІД



 Ми можемо як адаптувати наш тренінг під вже обрану стратегію роботи групи на ринку землі (і використовувати відібраний для цього набір документів), так і проводити його на прикладі стандартного набору документів та рішень.

07 «ПРОКАЧАНА» КОМАНДА

Наш тренінг займає лише один день, протягом якого ми можемо "прокачати" всю команду компанії та істотно посилити рівень її підготовки до ринку землі



08 АКТУАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ З РИНКУ



Лише актуальна інформація з ринку і лише практичні знання і навички!



Ми включили максимальну кількість практичної інформації, необхідної для роботи на ринку землі (від розцінок нотаріусів до цін на га, заявлених по різних регіонах).

Ми не теоретизуємо, а обговорюємо лише практичні випадки та актуальні рішення.

09 ПРОГРАМА ТРЕНІНГУ.

ЗЕМЕЛЬНІ ПИТАННЯ

НАВЧАЛЬНИЙ БЛОК 1. ЗЕМЕЛЬНІ ПИТАННЯ

(максимальна деталізація для земельної служби та служби безпеки (СБ))

1. Початкове опитування;
2. Земельна ділянка та її характеристики;
3. Документи на посвідчення права власності на земельну ділянку (старі/ще старіші/нові);
4. Кадастровий облік та його особливості;
5. Якість ґрунтів (як і чим вимірюється і т.д.);
6. Межі ділянок (як і чим вимірюються, позначаються, особливості польових доріг, лісосмуг, заїздів на поля, тощо);
7. Різні види сільгоспугідь та їх вплив на використання с/г земель (із наголосом на різниці між орними землями, сіножатями і пасовиськами);
8. Охоронні зони та інші нюанси землекористування (охоронні зони водних угідь, курганів, тощо);



09 ПРОГРАМА ТРЕНІНГУ.

ЗЕМЕЛЬНІ ПИТАННЯ

9. Документація щодо переходу права власності на з/д, технічні особливості оформлення (договір купівлі-продажу, міни, дарування, судові рішення, процедура оформлення, технічні документи, задіяні особи, питання, що часто трапляються, типові помилки, типові проблеми з продавцями (нові та старі - від паспортів до аліментів, згоди іншого з подружжя, наявності банківського рахунку, старого акта на землю, тощо) та нюанси;
10. Перевірка с/г земель перед відчуженням (що може завадити оформленню відчуження таких земель, як цьому запобігти, варіанти виправлення вад);
11. Етапи підготовки до оформлення правочинів з відчуження с/г земель (які документи/інформацію, у якій формі, хто і коли збирає);
12. Документи, необхідні для укладання правочинів з відчуження с/г земель (зокрема, роль оцінки с/г земель);
13. Процедура нотаріального оформлення правочинів з відчуження с/г земель (хто повинен бути присутнім у нотаріуса, коли, хто може його замінити, тощо);
14. Хто і коли реєструє зміну права власності на с/г землі (нюанси реєстрації).





НАВЧАЛЬНИЙ БЛОК 2. РОБОТА ІЗ ВЛАСНИКАМИ ЗЕМЛІ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКИ

(максимальна деталізація для земельної служби та служби безпеки (СБ)) + менеджмент)

1. Особливості середньостатистичного землевласника (мешканець села, правовий нігілізм, періодичне бажання забрати землю назад, відсутність раціонального підходу до оцінки ринкової вартості, стадні інстинкти, велика роль лідерів кланів та громадської думки, тощо);
2. Особливості замірювання настроїв землевласників (анонімні опитування, опитування з боку орендарів, правила побудови та проведення опитувань, основні методики проведення, правила підбору інтерв'юерів, правила опрацювання результатів, варіанти паралельної перевірки та альтернативного збору інформації);
3. Раціональні та ірраціональні очікування землевласників від ринку землі (з досвіду попередніх років та проведених опитувань і зібраної інформації цього року);

09 ПРОГРАМА ТРЕНІНГУ.

РОБОТА ІЗ ВЛАСНИКАМИ ЗЕМЛІ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКИ

4. Очікувані стратегії входу на ринок землі з боку потенційних інвесторів/конкурентів/"рейдерів", відповідні стратегії боротьби та протидії;
5. Організація збирання інформації по ринку землі до і після відкриття ринку землі, її обробка та використання для вироблення стратегії агрохолдингу на ринку землі та вибору тактичних інструментів роботи земельної служби та служби безпеки, зокрема з протидії окремим ексцесам та їх обмеження за місцем і часом;
6. Методи протидії роботі конкурентів та гастролерів на ринку землі (з урахуванням можливої протидії операційній діяльності): юридичні, силові, PR, психологічні, ефективність та обмеження кожного з цих методів на прикладі досвіду останніх 10 років земельних війн в Україні;
7. Можливість/доцільність співпраці з правоохоронними органами та ЗМІ;
8. Організація роботи з землевласниками, місцевим населенням для мінімізації операційних ризиків, пов'язаних з відкриттям ринку землі - роль служби безпеки та земельної служби у цій роботі;
9. Поради щодо мінімізації ризиків, пов'язаних з відкриттям ринку землі (орієнтовний план календарних заходів у прив'язці до відкриття ринку землі) - ролі для служби безпеки та земельної служби.



НАВЧАЛЬНИЙ БЛОК 3. СТРАТЕГІЧНИЙ БЛОК

(вироблення та модифікація стратегії агрохолдингу у зв'язку з відкриттям ринку землі – СБ + менеджмент)

1. Варіанти стратегії у зв'язку з відкриттям ринку землі (активна, пасивна, змішана);
2. Принципи розробки стратегії групи щодо роботи на ринку землі;
3. Фактори, що впливають на стратегію групи щодо роботи на ринку землі;
4. Складові стратегії групи щодо роботи на ринку землі (фінансовий блок, безпековий, зв'язків з громадськістю, земельно-юридичний);
5. Розподіл функцій між різними підрозділами групи щодо роботи на ринку землі;
6. Маркери уваги для зміни/адаптації стратегії групи щодо роботи на ринку землі.

09 ПРОГРАМА ТРЕНІНГУ.

ПРАКТИКА, ВИВЧЕННЯ ОКРЕМИХ КЕЙСІВ, ПИТАННЯ ТА ВІДПОВІДІ

НАВЧАЛЬНИЙ БЛОК 3. ПРАКТИКА, ВИВЧЕННЯ ОКРЕМИХ КЕЙСІВ, ПИТАННЯ ТА ВІДПОВІДІ (земельна служба, СБ, менеджмент)



1. Контрольне опитування;
2. Рольові ігри:
 - Гра 1 «Добра бабуса-шантажистка або «хочу мільйон»;
 - Гра 2 «То не мій підпис або продаю, кому хочу»;
 - Гра 3 «До нас приїхали варяги-берсерки»;
 - Гра 4 «Я землю давав в оренду МХП, а тут якийсь фізик намалювався»;
 - Гра 5 «Віддайте мені мою землю, бо ви на ній усе одно працювати не будете».
3. Проблеми з отриманням оцінки с/г земель;
4. Проблеми в роботі з ОТГ;
5. Питання та відповіді.

10 РІШЕННЯ, ЯКІ АПРОБОВАНІ ПРАКТИКОЮ

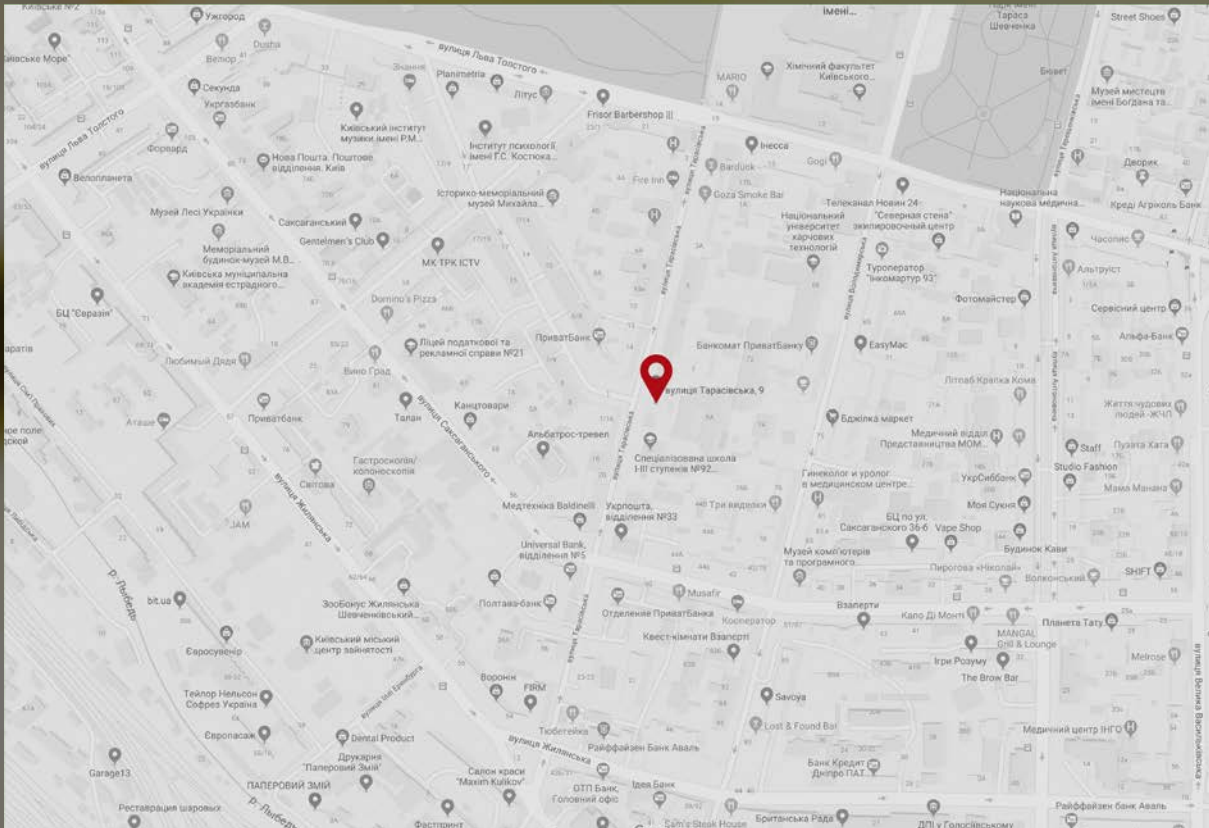
БЕЗ ФАНТАСТИКИ!)



Ми не пропонуємо рішень, які не були апробовані практикою, або (де практики ще немає), які не можна буде розумно захистити в суді.



КОНТАКТИ



вул. Тарасівська, 9, 4й поверх,
Київ, 01033, Україна
Офіс: +38 044 391 30 01
office@omp.ua