

«Бухгалтерский, налоговый, юридический аутсорсинг»


Аутсорсинг ведения бухгалтерского учёта: актуальность структурирования бизнеса, построение маржинальной модели работы бизнеса, настройка эффективных бизнес процессов, позиционирование на рынке и построение воронки продаж, создание качественного клиентского сервиса, создание команды единомышленников

31 марта, 01 и 02 апреля 2026 г. (с 10.00 – 17.15 ч (Мск))

Объём программы: 26 академических часа.

Стоимость обучения: 25 500 рублей.

Спикеры:

	<p>Ряховский Дмитрий Иванович</p> <ul style="list-style-type: none">• доктор экономических наук, профессор, Ректор Бизнес школы, заведующий Кафедрой налогов и налогового администрирования факультета налогов, аудита и бизнес-анализа, Финансового университета при Правительстве РФ,• управляющий партнер по налоговой практике юридической фирмы «Легикон-Право»,• член Президентского совета ИПБ МР,• налоговый консультант
	<p>Попова Оксана Сергеевна</p> <ul style="list-style-type: none">• генеральный директор юридической фирмы ООО "Легикон-Право"• судебный юрист• налоговый консультант• аттестованный преподаватель ИПБ России



Погодаева Марина Сергеевна,
Профессиональный бухгалтер с 17-летним стажем практической работы. Организатор масштабного мероприятия для бухгалтеров «Бух Байкал». Финалист премии Практик УМ. Владелец бухгалтерского агентства, оказывающего комплексные услуги по ведению учета



Керер Елена Борисовна,
аудитор, налоговый консультант, директор аутсорсинговой компании ООО «Бухгалтер Профи»



Киселева Татьяна
Профессиональный главный бухгалтер, действующий член ИПБ России. Финансовый и налоговый консультант. Эксперт по ВЭД. Опыт работы в крупных компаниях, лидерах российского рынка по импорту более 25 лет. Собственник бухгалтерского агентства.



Михеева Анна Александровна

КОНСУЛЬТАНТ, КОУЧ, БИЗНЕС ТРЕНЕР
Член ИСС, международной ассоциации коучей
РАЗВИТИЕ ЛИДЕРОВ И ОРГАНИЗАЦИЙ

Опыт в бизнесе:

15 лет на топ позициях в международных компаниях и российских компаниях – лидерах отрасли

опыт работы Независимым директором в Совете Директоров

Успешные проекты реализованы в сферах:
IT, финансы, нефть и газ, пищевое производство, дистрибуция и логистика, ритейл, E-com

Для кого: руководителей и специалистов компаний, предоставляющих услуги по ведению бухгалтерского учёта

Цель обучения: проанализировать бизнес модели аутсорсинга ведения бухгалтерского учёта, рассмотреть возможности повышения эффективности и маржинальности бизнеса, познакомиться с профессиональными подходами и инструментами по работе с клиентами, с бизнес процессами и с сотрудниками, применимыми и эффективными для небольших компаний.

31 марта 2026г. (10.00 – 13.15 ч) – Ряховский Дмитрий Иванович

Особенности построения общения с клиентами.

Практика позиционирования на рынке. Стоимость услуг и особенности формирования КП. Методика налогового консультирования и бухгалтерского сопровождения клиентов. Особенности проведения переговоров с клиентами. Оценка качества оказываемых услуг. Понятие качества. Причины неудовлетворенности клиентов работой. Контроль, самоконтроль (клиент-контроль, общественный контроль).

Психологические аспекты консалтинга. Трудные клиенты и особенности работы с ними. Основы делового общения с клиентами. Практика привлечения сопутствующих специалистов.

31 марта 2026 (14.00 – 18.50 ч.) - Михеева Анна Александровна

Стратегия, позиционирование и развитие продукта

В этом модуле фокус направлен на то, как компания представлена на рынке и как она формирует свою ценность.

- Развитие бренда бухгалтерской компании.
- Управление ценообразованием и способы обоснованного повышения среднего чека.
- Эволюция продукта: переход от базовой модели «Услуга» к модели «Сообщество» (что позволяет увеличить LTV, снизить отток и увеличить прибыль).

Привлечение клиентов и профессиональный клиентский сервис

Здесь мы разберем процесс взаимодействия с заказчиками — от первого контакта до долгосрочного удержания.

- Воронка продаж услуг по ведению бухгалтерского учета.
- Оценка удовлетворенности: инструменты замера LTV, NPS и индекса оттока клиентов.
- Эмпатия и управление конфликтами.
- Работа с рекламациями по формуле «жалоба = подарок» (8 шагов отработки недовольства для сохранения лояльности).

Бизнес-процессы и организационная структура

Этот модуль позволит предпринимателям навести порядок в операционной деятельности и подготовить бизнес к масштабированию.

- Алгоритмы описания и оптимизации бизнес-процессов (продажи, производство учета и клиентский сервис).
- Разделение ролей в компании: нужно ли отделять клиентский сервис от непосредственного производства услуг.
- Выстраивание структуры консалтингового бизнеса по «Модели пирамиды» (роли: партнеры, менеджеры, аналитики/бухгалтеры) для хорошей балансировки задач.

Устойчивая команда: найм, мотивация и лидерство

Заключительный этап посвящен людям, без которых реализация предыдущих шагов невозможна.

- Развитие HR-бренда небольшой компании для привлечения подходящих кадров.
- Составление профиля должности и критерии отбора.
- Материальная и немонетарная мотивация, а также управление корпоративной культурой (понимание 5 стадий развития).

Ситуационное лидерство: выбор стиля управления в зависимости от квалификации и мотивации каждого сотрудника (инструктирующий, наставнический, поддерживающий или делегирующий стили).

01 апреля 2026г. (10-00-11-30 ч.) - Погодаева Марина Сергеевна

Организация работы собственных сотрудников

Процессный подход в бухгалтерии

- Принципы работы через бизнес-процессы
- Карта основных процессов: ведение учёта, закрытие периода, отчётность, взаимодействие с организациями.

Ключевой процесс: “Ведение бухгалтерского учёта”. Роли и ответственность

- Подпроцессы: получение документов, отражение операций, проверка, регистры, подготовка отчётности.
- Единые стандарты и требования к качеству.
- Ведущий бухгалтер, бухгалтеры по участкам, контролёры, кураторы.
- Распределение задач, нормативы по срокам.

Система контроля

- Контроль первички, проводок, сроков и соответствия регламентам.
- Контрольные точки по всем подпроцессам.
- Работа с ошибками: классификация, разбор причин, предотвращение повторов.
- Единые правила ведения учёта.
- Чек-листы, автоматизированные проверки, шаблоны рабочих столов.

Управление нагрузкой

- Нормативы нагрузки на одного специалиста.
- Принципы распределения организаций.
- Система раннего выявления перегрузки.

Коммуникации и взаимодействие

- Какие запросы выполнять, какие нет.
- Формат договорённостей и стандарт взаимодействия.

Управление рисками

- Основные риски работы бухгалтерии.
- Красные флаги качества.
- Сценарии замены подрядчика или возврата учёта в организацию

Повышение качества и развитие сотрудников

- Обратная связь, наставничество.
- Внутреннее обучение для снижения ошибок.

01 апреля 2026г. (11.45-13.15 ч.) - Керер Елена Борисовна

Организация работы с аутсорсинговыми бухгалтерскими компаниями

Модель взаимодействия с аутсорсерами

- Зоны ответственности аутсорсера и подрядчика.
- Форматы аутсорсинга: полный, частичный, по участкам.

Процесс передачи и приёма работ

- Как передавать задачи: формат, данные, сроки, критерии качества.
- Как принимать результат: чек-листы, уровни ошибок, возврат на

доработку.

Контроль аутсорсеров

- Три уровня контроля: сроков, процессов, профессионального качества.
- Отчётность подрядчика.
- Еженедельные/ежемесячные статусы.

Работа в 1С и цифровые инструменты

- Единые правила ведения учёта.
- Чек-листы, автоматизированные проверки, шаблоны рабочих столов.

Управление нагрузкой

- Нормативы нагрузки на одного специалиста.
- Принципы распределения организаций.
- Система раннего выявления перегрузки

Коммуникации и взаимодействие

- Как ставить задачи, фиксировать договорённости.
- Контроль взаимодействия аутсорсера с заказчиком

Управление рисками

- Основные риски аутсорсинга.
- Красные флаги качества.
- Сценарии замены подрядчика или возврата учёта в организацию

Оценка качества и развитие аутсорсеров

- Рейтинги подрядчиков.
- Анализ нарушений.
- Совместное улучшение процессов.

01 апреля 2026г. (14.00-17.15 ч) - Попова Оксана Сергеевна

Договорное регулирование взаимоотношений с клиентом.

Особенности подготовки и составления договоров. Возможные их виды. Структура договора, существенные условия. Распределение ответственности за принятие управленческих решений: что нужно учесть Исполнителю. «Болевые точки» оказания услуг при недобросовестности клиентов, возможные форматы их нейтрализации. Дополнительное вознаграждение за достижение результата: как добиться его получения. Компенсация расходов при оказании услуг: возможные проблемы и особенности договорного регулирования. Особенности формирования технических заданий. Правила оформления доверенностей. Разграничение полномочий между сторонами договора. Соглашение о неразглашении информации. Разработка дорожной карты и детализация планирования задач, особенности фиксации встреч с клиентом. Отчёт Исполнителя: его периодичность и детализация. Пределы ответственности Исполнителя. Особенности регулирования взаимоотношений при заключении договоров с физическими лицами. Возможные форматы работы с Заказчиками, находящимися в предбанкротном состоянии или в отношении которых введена процедура банкротства. Особенности составления актов оказанных услуг. Внедрение CRM-систем при работе с клиентом и для внутренней организации работы. Информационная безопасность. Риски и страхование.

Объём раскрытия информации по оказываемым услугам и их основания.
Основания расторжения, отказа от исполнения договоров сторонами и их порядок.

02 апреля 2026г. (10.00-13.15 ч.) – Киселева Татьяна

Аутсорсинг ВЭД услуг

Виды и специфика ВЭД услуг

- Импорт товаров
- Экспорт товаров
- Импорт/экспорт услуг
- Аудит внешнеторгового контракта
- Валютный контроль
- Привлечение подрядчиков
- Дополнительная отчетность

Операционные процессы ВЭД по видам услуг

- Регистрация контракта
- Оформление платежей
- Постановка товара на учет
- Формирование себестоимости импортных товаров
- Определение налоговой базы по НДС при импорте из ЕАЭС
- Сбор документов, подтверждающих право на применение ставки 0%
- Проверка сроков в целях валютного контроля
- Отчетность в ФНС, ФТС

Факторы ценообразования ВЭД-операций

Квалификация персонала (законодательная база ВЭД)

Объем сделок

Специфика сделок (прямые, агентские)

Валютный контроль

Виды расчетов с иностранными контрагентами

Особенности НДС

Дополнительная отчетность

Ответственность за нарушения в ВЭД

- Нарушения в области валютного законодательства
- Налоговые нарушения
- Таможенный контроль

02 апреля 2026 (14.00 – 15.30 ч.) – Ряховский Д.И., Попова О.С.,

Погодаева М.С.

Круглый стол: Управление консалтинговым бизнесом