



Автономная некоммерческая организация
дополнительного профессионального образования
УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ЦЕНТР РОССИЙСКОГО СОЮЗА АУДИТОРОВ
«Интеркон-Интеллект»
e-mail: info@intercon-intellect.ru, www.intercon-intellect.ru
тел.: +7 (499) 110 -35-10

Дополнительное профессиональное образование

«Финансовый директор»

Цель программы: формирование новых профессиональных компетенций у обучающегося в сфере финансов и экономики.

В процессе обучения слушатели:

- научиться определять стратегические финансовые приоритеты;
- управлять финансовой службой;
- определять уровень эффективности бизнеса;
- успешно общаться с генеральным директором и акционерами;
- настраивать системы управленческого финансового учета, бюджетирования и контроля;
- управлять рисками.

Требование к слушателям: наличие диплома о высшем образовании.

Стоимость: 58 000 рублей

Форма обучения: вебинарная.

Продолжительность: 250 академических часов, из них 120 академических часов практических лекций.

По итогам обучения выдаются:

- Диплом о профессиональной переподготовке с присвоением новой квалификации "Финансовый директор".

Наименование тем и их основные разделы

Тема 1. Взаимодействие финансового директора с бухгалтерией.

1.1. Что финансовому директору необходимо знать о контроле за налогоплательщиками. Ужесточение налогового контроля в 2023-2024 г. Налоговые проверки (отбор налогоплательщиков для проведения выездной проверки, информационные системы налоговых органов, что сегодня является «схемой» уклонения от уплаты налогов, рекомендации по прохождению проверок и оспариванию решений). Налоговая реконструкция в 2023-2024 г. Изменения в подходе к налоговой оптимизации и минимизации налоговых рисков и защите активов с учетом ст.54.1 НК РФ: типичные ошибки налогоплательщика. Проблемы, связанные с компаниями-двойниками.

1.2. Когда может наступить субсидиарная ответственность финансового директора по налоговым долгам организации. Как налоговики, исходя из схемы работы группы организаций, могут понять, кто является фактическими владельцами бизнеса и контролирующими лицами компании.



**Автономная некоммерческая организация
дополнительного профессионального образования
УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ЦЕНТР РОССИЙСКОГО СОЮЗА АУДИТОРОВ
«Интеркон-Интеллект»**

e-mail: info@intercon-intellect.ru, www.intercon-intellect.ru
тел.: +7 (499) 110 -35-10

1.3. Изменения, касающиеся привлечения к ответственности за налоговые преступления. Может ли финансовый директор быть привлечен к уголовной ответственности за уклонение от уплаты налогов, исходя из новых разъяснений ВС РФ.

1.4. Что нужно знать о Финмониторинге и блокировке счетов.

Тема 2. Взаимодействие финансового директора с юридической службой. Что финансовому директору необходимо знать о договорах и сделках.

2.1. Гражданско-правовые риски договоров, которые могут повлечь за собой негативные финансовые последствия для организации. Виды договоров с точки зрения затрат. Договор с контрагентом с фиксированной ценой и договор затраты плюс. Рекомендации по эффективному составлению и ведению документооборота в целях недопущения завышения компенсационных расходов.

2.2. Оценка договоров с точки зрения налоговых рисков: переквалификация и недействительность (выплат и сделок): на что обращают внимание проверяющие, меняем формулировки или договор полностью, чтобы избежать претензий по основным налогам.

2.3. Что финансовому директору нужно знать о крупных сделках (продажа акций, долей, недвижимости и пр.)

2.4. Первичные документы – на что важно обратить внимание. Может ли быть опасна сверка с контрагентом.

Тема 3. Взаимодействие финансового директора со службами, оказывающими влияние на объем продаж

3.1. Стратегии поведения бизнеса на рынке.

3.2. Ценовая политика компании: возможные ошибки; риски; хитрости.

3.3. Способы продвижения товаров, работ, услуг. Соцсети и сайты как средства продаж. Нюансы, которые стоит учитывать при выборе соцсети для продвижения ваших товаров, работ, услуг. Как, не имея технического образования, оценить работу специалиста по seo (вебмастера): практические инструменты.

3.4. Внедрение стандартов обслуживания клиентов как способ повышения их лояльности и повышения финансовых показателей бизнеса.

3.5. Анализ эффективности отдельных расходов на продвижение и повышение лояльности клиентов.

Тема 4. Риск-менеджмент.

4.1 Управление рисками как основа управления затратами. Матрица рисков. Качественная и количественная оценка рисков и их минимизация. Толерантность к рискам. Методы оценки рисков (метод Делфи, метод сценариев и т.д.) Основные стратегии по отношению к рискам.



**Автономная некоммерческая организация
дополнительного профессионального образования
УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ЦЕНТР РОССИЙСКОГО СОЮЗА АУДИТОРОВ
«Интеркон-Интеллект»**

e-mail: info@intercon-intellect.ru, www.intercon-intellect.ru
тел.: +7 (499) 110 -35-10

4.2. Борьба с корпоративным мошенничеством. Треугольник мошенничества. Потери, возникающие в результате мошенничества на предприятии. Основные схемы. Способы выявления. Создание эффективной системы материальной ответственности.

Тема 5. Управление затратами. Бюджетирование.

5.1. Анализ и оптимизация структуры предприятия. Реинжиниринг. Бюджетирование и мотивация. Бюджетирование по центрам ответственности: как с его помощью создать эффективную систему материальной мотивации сотрудников и поднять экономические показатели бизнеса. Индивидуальные и коллективные показатели. Ошибки системы мотивации. Контроллинг. Анализ отклонений. Внутрипроизводственное бюджетирование и трансфертное ценообразование в нем.

5.2. Незапланированные потери, связанные с персоналом: как минимизировать риски их возникновения.

5.3. Минимизация затрат. Способы снижения расходов на аренду, типичные ошибки при оптимизации этих затрат. Анализ производственных и логистических потерь. Риски системы «закупки точно в срок». Планирование потребности в материалах. Основные системы учета затрат (директ-костинг, метод ABC, кайдзен-костинг и пр.). CVP-анализ.

**Для участия необходима регистрация
+7 (499) 110-35-10
info@intercon-intellect.ru**