

Работа бухгалтера и аудитора в свете последних изменений налогового законодательства с 2026 года

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 1 день

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Дата начала: 15.06.2026

Место проведения: Ленинский проспект, д. 38А, город Москва

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

День 1

Изменения по НДС с 2026 года

- Изменение ставки НДС с 2026 года. Различные ситуации, связанные с изменением ставки: аванс в 2025 году, отгрузка в 2026 году; отгрузка товара в 2025 году, возврат товара в 2026 году и многие другие случаи...
- Введут ли штрафы по системе прослеживаемости с 2026 года?
- Камеральная проверка декларации НДС «к возмещению» в 2026 году. Последние изменения по срокам
- Новая обязанность ФНС в связи с должной осмотрительностью налогоплательщиков в рамках Налоговой реформы 2.0
- Новости для общепита и туристической отрасли
- Новый предел доходов для уплаты НДС упрощенцами. Как это повлияет на уплату НДС плательщиками УСНО. Переходные положения

Налог на прибыль в 2026 году

- Закон № 425-ФЗ: поправки по налогу на прибыль в 2026 году.

Продажа высокотехнологичного оборудования с убытком с 2025 года. Как определять стоимость ОС, полученных безвозмездно и амортизировать программы искусственного интеллекта?

- Исправление ошибок в бухгалтерском и налоговом учете в 2026 году. 4 правила ПБУ 22 и статья 54 НК РФ. Можно ли переносить расходы с 24 года на 25-й, 26-й и 27-й? Мнение Минфина РФ
- Учет курсовых разниц в 2022 – 2027 гг
- Налоговое агентирование по налогу на доходы иностранцев в 2026 году. Особенности, которые надо учесть в связи с введением новых штрафов за опоздание с расчетом по доходам иностранцев. Как заполнить 5-й раздел расчета по доходам иностранца
- Налоговая реформа – 2.0. Повышение ставки налога. Федеральный инвестиционный вычет

Зарплатные налоги: что нового

- Страховые взносы и НДФЛ иностранцев, работающих на территории РФ
- СВ ИП в 2026 году. Опасность схемы с самозанятыми. Отмена льготы для МСП с 2026 года
- Если у вас работают «удаленщики». Резиденты и нерезиденты. Изменения по возмещению компенсации за использование личного имущества
- Отмена «рваных» периодов по НДФЛ. Возможность подачи уведомлений по НДФЛ и СВ заранее
- Налоговая реформа – 2.0. Основная и неосновная налоговые базы по НДФЛ. В чем отличие? Новая редакция ст.210 и 224 НК РФ.
- Инвестиционный налоговый вычет. Программа долгосрочных сбережений. Личный опыт

Уплата НДС упрощенцами в 2026 году в рамках Налоговой реформы – 2.0

- Как организации и ИП на УСН уплачивают НДС с 2026 года. В

- каких случаях действует освобождение от НДС при УСН. В каких случаях организации или ИП на УСН, применяющие освобождение от НДС, уплачивают этот налог
- Какие ставки НДС применяются при УСН с 2026 г. В каких случаях можно применять пониженные ставки НДС 5% и 7% при УСН
 - Как учесть «входной» и «ввозной» НДС при УСН. Как отразить «входной» НДС в книге учета доходов и расходов при УСН
 - Как организации или ИП на УСН определить сумму НДС к уплате в бюджет.
 - Плюсы и минусы применения пониженных ставок НДС 5% и 7% для организаций и ИП на УСН
 - Как уплатить НДС на УСН с 2026 г. Как при УСН вести книгу покупок и книгу продаж с 2026 г. Нужно ли организациям и ИП на УСН представлять декларации по НДС с 2026 г.

Ответы на вопросы

Письма МФ и ФНС. Арбитражная практика

Дистанционная часть (факультативно)

Видеокурс «Психология деловых отношений»

- Деловое общение
- Ключевые компетенции деловых лидеров
- Эмоциональный интеллект как фактор успеха в построении деловых отношений
- Стратегии поведения участников деловых отношений
- Ассертивность
- Средства общения
- Модель поведения в процессе общения. Транзактный анализ
- «Пристройка» в деловом общении
- Модель партнерской коммуникации GROW

Видеокурс «Навыки эффективного общения: совещания, презентации, переговоры»

- Деловые совещания: классификация, правила подготовки

и проведения

- Презентация: основные идеи, требования и правила подготовки
- Вербальный, невербальный компонент в презентации
- Определение и суть переговоров
- Место переговоров в процессе делового общения
- Стратегии проведения переговоров
- Условия достижения успеха в переговорах
- Параметры подготовки к переговорам
- Принципы проведения переговоров

Видеокурс «Основы управления проектами»

- Управление проектами как процесс
- Жизненный цикл проекта: предиктивный, адаптивный, циклы ИТ-проектов
- Гибридизация жизненных циклов
- AGILE-подходы к управлению проектами. Принципы и методы SCRUM
- Организация проектных команд. Функции SCRUM-мастера
- Принципы и инструменты Kanban, Lean, Kaizen
- Менеджмент качества и специфика системы 5S
- Цели и задачи проекта. Основы планирования и риски

Видеокурс «Деятельность менеджера: функции, роли, компетенции»

- Роль менеджера в компании
- Понятие и обеспечение «управляемости». Внутренний клиент
- Функционал менеджера. Структура обязанностей
- Планирование и целеполагание: методики, расчет временных затрат
- Виды мотивации сотрудников. Основные риски при выборе системы
- Формирование работающей обратной связи
- Контроль исполнения задач: инструменты и базовые ошибки
- Делегирование полномочий без потери качества
- Индивидуальная модель компетенций менеджера

Видеокурс «Контент стратегии для создания и развития бренда»

Маркетинговые стратегии и планы

- Этапы развития маркетинга — современная маркетинговая концепция
- Основные функции и задачи маркетинга в компании
- 7 блоков маркетингового анализа
- Источники информации по основным блокам и ее достоверность
- 6 этапов маркетингового плана
- Структура блоков и порядок разработки
- Аудит маркетинга: алгоритм проведения
- Оценка эффективности маркетинговых мероприятий по финансовой модели

Инструменты контент-маркетинга

- Понятие и сущность контент-маркетинга
- Формирования информационного поля бренда
- Взаимосвязь контент-маркетинга и пиар-стратегии
- Каналы и инструменты контент-маркетинга: подробный обзор
- Работа с аудиторией: холодная, теплая, горячая
- Настройка ретаргетинга
- Виды и уровни сложности контента для ЦА
- Стратегия контент-маркетинга
- Формирование воронки продаж
- Метрики измерения эффективности контент-маркетинга

Основы бренд-менеджмента

- Составляющие бренда и его значение
- Основы бренд-менеджмента: правило 4P
- Формирование инфополя бренда
- Как измерить эффективность: ключевые показатели
- 5 уровней реализации бренд-плана
- Девизы и описания: определение сущности бренда
- Реализация и использование сущности
- Визуализация идеи. Позиционирование
- Построение пирамиды потребителей
- Правила нейминга и брендбука
- Показатели «здоровья бренда»
- Рекламная стратегия и продвижение