

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

ВСЕ, КТО СТАВИТ ПОДПИСЬ, — В ЗОНЕ РИСКА 9

ГЛАВА 1

ЛИЧНАЯ ФИНАНСОВО-ПРАВОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ТЕХ, КТО ГДЕ-ТО
СТАВИТ ПОДПИСЬ: ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, ИП, САМОЗАНЯТЫХ,
НАЕМНЫХ СОТРУДНИКОВ 13

Нечем возвращать кредит и платить по счетам:
первые шаги для преодоления кризиса 20

Как оценивать уровень экспертов и выбрать того,
кто вам действительно поможет? 21

Как не попасть под субсидиарную ответственность,
если в компании сложная финансовая ситуация 23

Самозанятые: правила безопасности и лайфхаки
для них и тех, кто их привлекает 27

Как работать в статусе ИП, избегая претензий со стороны банков
и налоговых органов 33

Когда возникают персональные уголовные риски,
связанные с профессиональной деятельностью 37

Что, если расходы не совпадают с официальными доходами 39

Зарубежные активы и счета. Что нужно знать для безопасности 41

Юридические рычаги по возврату активов или имущества,
оформленных на доверенное лицо 49

Инструкции для близких на аварийный случай 50

Брачный контракт как способ защитить личные активы 52

Наследование и правопреемство: чтобы все было не зря 55

Наследственные и личные фонды как инструменты
гибкой передачи и защиты активов. Для тех, кому многое нужно
после себя оставить 65

Инвестиции: несколько советов, как сохранить и приумножить свое 73

ГЛАВА 2

ВНУТРЕННИЕ КОНФЛИКТЫ МЕЖДУ АКЦИОНЕРАМИ, РУКОВОДИТЕЛЯМИ
И СОТРУДНИКАМИ 83

Несколько веских причин обсудить потенциально спорные вопросы
с бизнес-партнером 87

Кейс: партнер или сотрудник создал параллельный бизнес и уводит клиентов	88
Что именно партнерам нужно согласовать «на берегу» и где «подстелить соломку»	92
Как обсуждать неудобные вопросы с бизнес-партнером	96
Ситуация из жизни: партнер, ответственный за управление, нечестен в финансах	98
Если «доверенное лицо» начинает вести себя как реальный владелец ..	100
Если акционеру с меньшей долей не дают информацию и не платят дивиденды	103
Инструменты, которые позволят партнерам удерживать управленческий контроль над бизнесом	106
Наследники входят в бизнес? Вопрос (не)включения наследников в состав участников бизнеса или выплаты им доли	107
Как противостоять партнеру, который пошел на криминальный (рейдерский) захват бизнеса	109
Если сотрудник шантажирует работодателя	112
Когда сотрудник не согласен со своим увольнением	114
Как уволить недобросовестного директора или бухгалтера вопреки его нежеланию	116
Как уволиться директору, которого не отпускают	118
Как фиксировать деловые договоренности между супругами и любовниками, чтобы они не рушились под давлением личных обид и страстей	121
Как подстраховаться директору, чтобы не получить претензию, в том числе после увольнения	123
Пример из жизни: как не нужно начинать бизнес, чтобы он устоял в случае конфликта партнеров, и как стоило бы поступать для предотвращения проблем	128

ГЛАВА 3

ВНЕШНИЕ СПОРЫ: ОТ НЕВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛНЯТЬ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ДО ВОЙН С КОНКУРЕНТАМИ, ПОЖЕЛАВШИМИ ОЧИСТИТЬ РЫНОК	131
Заказчик саботирует работу по контракту, загоняя компанию в банкротство	134
Поступило предложение отдать бизнес «во избежание проблем» ..	136
Недруг внедрился в компанию под видом инвестора и пытается завладеть ею	138

Банк забирает активы через кредитный договор и залогов	139
Несуществующие долги становятся реальной угрозой для бизнеса	140
Бизнес пытаются забрать через манипуляции с реестром	142
Помещение захватили через манипуляции с учредительными документами	145
«Принцип пятизубца»: как гарантированно взыскать долг	145
Общие принципы недружественных атак и способов их отражения	148
Когда не можешь выполнить обязательства: советы по выходу из кризиса	151
Кризис испытывает вас на прочность. Что делать, чтобы не сломаться?	174

ГЛАВА 4

НАЛОГОВЫЕ И ДРУГИЕ ПРОВЕРКИ: КАК ПРОЙТИ С НАИМЕНЬШИМИ ПОТЕРЯМИ	177
Самое важное о проверках в рамках ФЗ № 294	180
Кто может проверять работу компании и что именно будет интересовать проверяющих	184
Как часто ФНС проводит проверки и когда налоговиков ждать снова?	186
Получено требование из налоговой: как читать между строк	186
Пришел вызов в налоговый орган. Какие варианты развития событий?	191
Сколько реально будет длиться налоговая проверка и что дает понимание сроков	192
Как отбирают кандидатов на проверку	193
Проверка открыта. Когда заблокируют счета или спишут средства с расчетного счета?	195
Можно ли договариваться с налоговыми органами о размере доначислений. Суть налоговой медиации	197
Чем грозит налоговая проверка реальным бенефициарам и учредителям бизнеса	199
Вы узнали о проверке. Каков план действий?	201
ФНС требует доплатить налог за контрагента по «разрыву». Как реагировать?	202
Типовые ошибки проверяющих	204

Пришел вызов в полицию или запрос на предоставление документов: что важно знать	205
Ситуация из жизни: как выглядят фатальные ошибки при прохождении выездной налоговой проверки	207

ГЛАВА 5

ОТ НАЛОГОВЫХ И ПРАВОВЫХ ДЫР К БЕЗОПАСНОЙ И ЭФФЕКТИВНОЙ БИЗНЕС-СТРУКТУРЕ	215
---	-----

Какие риски несут в себе «недоликвидированные» компании и почему нужно корректно ликвидировать компанию, которая «отжила» свое	218
Дополнительные риски при работе по государственным контрактам	221
Чем опасны формальные задолженности и несуществующие остатки товаров	222
Легально снижаем нагрузку с ФОТ, или Как выгоднее платить «белые» зарплаты	223
Чем грозят «грубые» выплаты ИП	225
Как вести бизнесы от нескольких юридических лиц, чтобы не получить налоговую претензию по искусственному дроблению ..	228
Переход на новую бизнес-модель, которая обеспечит защиту от налоговых претензий и даст базис для эффективного развития ..	232
Кейс: трансформация бизнеса с использованием принципа 3D-фокуса	241
Русские «офшоры»: какие льготы, кому, где и при каких условиях предоставляет государство	245
Особенности организационно-правовых форм, в том числе «экзотических»	255
Как не попадать на неисполнение договорных обязательств: девять важных шагов по работе с контрагентами	263
Штат и аутсорсинг: плюсы и минусы без прикрас	271
Как выбрать надежного партнера для аутсорсинга юридических, бухгалтерских и иных консалтинговых услуг	274

Приложение 1. ПОЛЕЗНЫЕ ССЫЛКИ ДЛЯ БИЗНЕСА	283
---	-----

#НАЛОГИ

#ПРОВЕРКИ

**#ДОГОВОРЕННОСТИ
УЧРЕДИТЕЛЕЙ**

#ФИНАНСЫ

#АНТИРЕЙДЕР

#ЗАЩИТА АКТИВОВ

**#ЛИКВИДАЦИЯ
И БАНКРОТСТВО**

#СОТРУДНИКИ

#КОНТРАГЕНТЫ

#ДОЛГИ



**#ПРОХОЖДЕНИЕ ПРОВЕРОК
#ПЕРСОНАЛЬНЫЕ УГОЛОВНЫЕ
РИСКИ #НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ
#УПРЕЖДЕНИЕ И УРЕГУЛИРОВАНИЕ
КОНФЛИКТОВ УЧРЕДИТЕЛЕЙ
#УПРАВЛЕНИЕ ЗАДОЛЖЕННОСТЯМИ
#БАНКРОТСТВО #АНТИРЕЙДЕР #ЗАЩИТА
ЛИЧНОГО ИМУЩЕСТВА
И АКТИВОВ БИЗНЕСА #ВЗЫСКАНИЕ
ЗАДОЛЖЕННОСТЕЙ #ЛИКВИДАЦИЯ
И БАНКРОТСТВО #ВНУТРЕННИЕ
СПОРЫ #АНТИКРИЗИСНАЯ РАБОТА
#ЮРИДИЧЕСКАЯ И ФИНАНСОВАЯ
СТРУКТУРА**



ВВЕДЕНИЕ

**ВСЕ, КТО СТАВИТ
ПОДПИСЬ, — В ЗОНЕ РИСКА**

ЕСТЬ СТЕРЕОТИП, ЧТО ГОЛОВОЙ В БИЗНЕСЕ ОТВЕЧАЮТ ТОЛЬКО ЕГО ДИРЕКТОР И ВЛАДЕЛЕЦ (ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ). НА САМОМ ДЕЛЕ КАЖДЫЙ, КТО ПРЯМО ИЛИ КОСВЕННО УЧАСТВУЕТ В БИЗНЕС-ПРОЦЕССАХ И СТАВИТ ГДЕ-ЛИБО СВОЮ ПОДПИСЬ, МОЖЕТ БЫТЬ ПРИВЛЕЧЕН К ОТВЕТСТВЕННОСТИ — ОТ СУБСИДИАРНОЙ ДО УГОЛОВНОЙ — И ПОТЕРЯТЬ ВСЕ ЗАРАБОТАННОЕ. ЭТО ПОДТВЕРЖДАЕТСЯ ПРАКТИКОЙ.

Непростые ситуации в бизнесе возникают неизбежно: подводят партнеры, проводятся проверки, инициируются судебные иски. Если предшествовавшие этому просчеты оказываются слишком серьезными, цена ошибки становится крайне болезненной — от материальных проблем до реального тюремного срока.

К сожалению, я знаю, о чем говорю: среди моих клиентов есть предприниматели, которые были подвергнуты уголовному преследованию. Однако это не делает их уголовниками в общепринятом смысле слова. Это лишь свидетельствует о том, что они не смогли предвидеть, что назревает проблема. Ну а в чем-то им просто не повезло.

Эта книга о том, как защитить себя, свои активы, сохранить бизнес и защитить людей, стоящих за ним: учредителей, директора, наемных сотрудников. Она будет полезна всем, кто делает бизнес и хочет спать спокойно, удерживая и приумножая свои активы. **Я выделил самые острые финансово-правовые проблемы,** которые возникают при ведении бизнеса. Ошибка в решении каждой из них может поставить под угрозу и существование предприятия в целом, и благополучие тех, кто за ним стоит. Именно поэтому проработка всех контрольных точек поможет избежать многих неприятностей.

На конкретных примерах я покажу, за счет каких оптимальных действий можно выходить из сложных деловых ситуаций, а также опережать их возникновение. В том числе — как не допускать претензий со стороны закона, потери личных активов, внутренних и внешних конфликтов, финансовых претензий, возникновения долгов, несостоятельности и банкротства. Все эти действия во взаимосвязи друг с другом мы будем называть финансово-правовой безопасностью. А информация эта будет актуальна как для физических лиц, так и для юридических.

В частности, я предельно откровенно расскажу, как действуют недобросовестные участники рынка (порой их методы попросту незаконны). Сделаю я это с целью предостеречь остальных предпринимателей. Ведь если опытному следователю в поимке преступников помогают знания об их повадках и почерке, то и мы должны понимать, как строится «игра не по правилам», чтобы уметь отстаивать свои интересы с опорой на закон.

КАК УСТРОЕНА ЭТА КНИГА

Я пишу книгу в период, когда ландшафт мировой геополитики и локальной экономики меняется очень быстро. Из-за пандемии, специальной военной операции, санкций режим форс-мажора может возникнуть в любой момент. Для многих, к сожалению, он уже возник.

ЧТОБЫ КНИГА НЕ УСТАРЕВАЛА МАКСИМАЛЬНО ДОЛГО,

я сделал следующее:

1. Включил в нее только те вещи, которые уже очень давно не меняются и потому являются основой финансово-правовой безопасности.
2. В отдельных местах книги использовал ссылки на электронные материалы, которые актуализируются проще, чем бумажный формат. Также в виде ссылок и QR-кодов предоставил много полезных форм документов для вашего же удобства.

ЧТОБЫ КНИГУ БЫЛО УДОБНО ЧИТАТЬ С ЛЮБОГО МЕСТА,

в начале каждой главы есть чек-лист: список ключевых вопросов финансово-правовой безопасности, каждый из которых подробно разобран далее.

Перед тем как начать читать главу, оцените уровень финансово-правовой безопасности вашего бизнеса и ваш лично, проставляя напротив каждого пункта чек-листа «да» или «нет» (либо поставьте прочерк, если сказанное вас не касается в принципе). В случае ответа «нет» — просмотрите соответствующий раздел книги, чтобы понять, как решить проблему и начать работать над ней.

ЧТОБЫ МАТЕРИАЛ БЫЛО ЛЕГКО ВОСПРИНИМАТЬ,

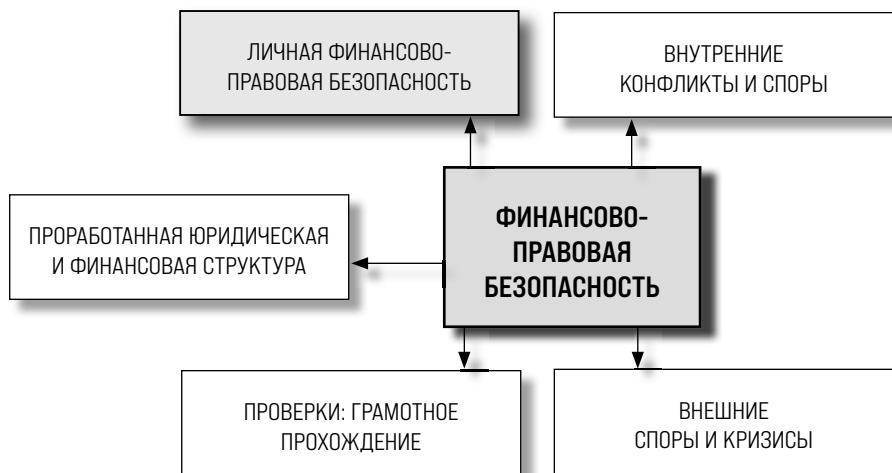
я почти полностью отказался от цитирования нормативных документов и изложил факты и сведения простым человеческим языком с большим количеством реальных примеров. Именно так я обычно объясняю друзьям сложные вопросы, касающиеся моей практики.

ГЛАВА

1

**ЛИЧНАЯ
ФИНАНСОВО-
ПРАВОВАЯ
БЕЗОПАСНОСТЬ
ТЕХ, КТО ГДЕ-ТО
СТАВИТ ПОДПИСЬ:**

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, ИП,
САМОЗАНЯТЫХ,
НАЕМНЫХ СОТРУДНИКОВ**



*#КОНТРАГЕНТЫ #ДОЛГИ #ФИНАНСЫ #ДОГОВОРЕННОСТИ УЧРЕДИТЕЛЕЙ
 #КОНКУРЕНТЫ #ПРОВЕРКИ #АНТИРЕЙДЕР #СОТРУДНИКИ
 #ЗАЩИТА ЛИЧНЫХ АКТИВОВ И ИНВЕСТИЦИЙ #ПЕРСОНАЛЬНЫЕ РИСКИ
 #СОВПАДЕНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ #ДОЛГИ
 #БЕЗОПАСНАЯ РАБОТА ИП И САМОЗАНЯТЫХ #ВНУТРЕННИЕ СПОРЫ #ЛИКВИДАЦИЯ
 #ОПЦИОНЫ #БРАЧНЫЙ ДОГОВОР #НАСЛЕДНИКИ #БАНКРОТСТВО #НАЛОГИ
 #ЮРИДИЧЕСКАЯ И ФИНАНСОВАЯ СТРУКТУРА*

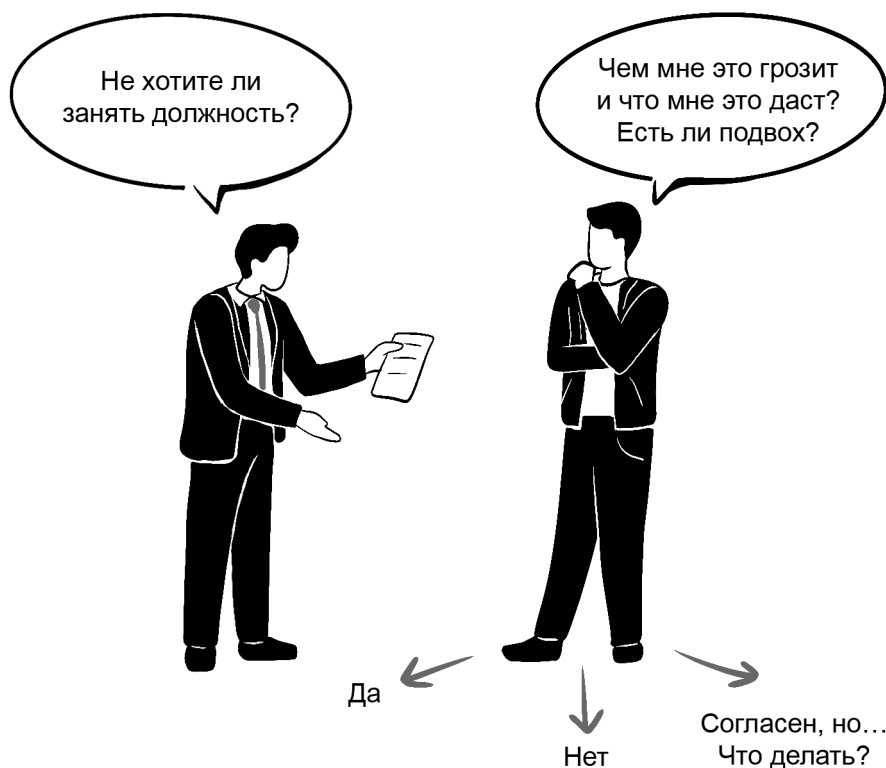
**#ЗАЩИТА ЛИЧНЫХ АКТИВОВ И ИНВЕСТИЦИЙ
 #ПЕРСОНАЛЬНЫЕ РИСКИ #ДОЛГИ
 #СОВПАДЕНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ
 #БЕЗОПАСНАЯ РАБОТА ИП И САМОЗАНЯТЫХ**

ЧЕК-ЛИСТ

- ✓ Ваши инвестиции диверсифицированы по объектам инвестирования.
- ✓ Ваши инвестиции защищены через механизмы обеспечения залогом, поручительством.
- ✓ Выданные и полученные займы проработаны с точки зрения оспаривания по «безденежности».
- ✓ У вас есть финансовая подушка безопасности.
- ✓ Понятно, что представляет собой инструмент самозанятого, и вы знаете, как работать с самозанятыми безопасно.
- ✓ Вам понятно, как безопасно привлекать самозанятых для выполнения работ, услуг, осуществления поставок товаров.

- ✓ Вы знаете, как работать в качестве самозанятого, если захотите сами получить этот статус.
- ✓ Вам понятно, как привлекать ИП для выполнения работ, оказания услуг, осуществления поставок.
- ✓ Если вы сами работаете в качестве ИП, вам понятны банковские, налоговые и гражданско-правые аспекты безопасности для работы в этом статусе.
- ✓ Выступая как наемный работник, вы четко понимаете, какова зона вашей ответственности и что означает каждый документ, под которым вы ставите свою подпись.
- ✓ Вы понимаете, на каких основаниях вас могут привлечь к субсидиарной ответственности, если организация, в которой вы работаете, будет признана банкротом.
- ✓ Вы не допускаете действий, которые могут рассматриваться в качестве основания для привлечения к субсидиарной ответственности.
- ✓ Вы проработали и оформили наследственные документы.
- ✓ Вы проработали стратегию выхода из бизнеса (например, передать преемнику, продать или хотите работать в нем до конца дней).
- ✓ Вы проработали валютные и налоговые риски, которые несут в себе зарубежные активы.
- ✓ Вы собрали все документы, которые могут подтвердить источники ваших доходов, и готовы их предоставить для банковского комплаенса.
- ✓ Вы понимаете, какие ошибки на каких участках вашей работы могут повлечь за собой уголовную ответственность, и обращаете особое внимание на эти участки.
- ✓ У вас есть юридические рычаги контроля над своими активами, даже если активы в силу каких-то причин оформлены не на вас.
- ✓ На аварийный случай у вас есть «тревожная папка» с инструкциями для ваших близких.
- ✓ Вы защитили личные активы, выстроив барьер между ними и вашим бизнесом, или защитили их от рисков, которые несет в себе ваша профессиональная деятельность.
- ✓ Ваши расходы сопоставимы с задекларированными доходами, ваши крупные покупки соразмерны вашим доходам.
- ✓ Вы храните все возможные документы, свидетельствующие о легальности доходов.

КАК НЕ ОКАЗАТЬСЯ КРАЙНИМ, ВЫПОЛНЯЯ ПРОСЬБУ РУКОВОДИТЕЛЯ ИЛИ ПРИХОДЯ НА НОВУЮ ДОЛЖНОСТЬ



Случается, что директор просит бухгалтера провести сомнительную операцию или, наоборот, не отражать какую-то сделку. Либо председатель банка вдруг приглашает сотрудника войти в состав кредитного комитета или стать формальным миноритарным акционером, занять кресло директора или выступить учредителем какой-то сопутствующей компании.

Как поступать, если вы сами оказались в роли такого сотрудника?

Ответ, казалось бы, на поверхности: ни на что подобное не соглашаться. Но в реальности обычно все гораздо сложнее.

Как правило, мы зависим от людей, которые к нам обращаются. А значит, отказывая им, рискуем испортить отношения и потерять лояльность, лишиться рабочего места сейчас или не получить продвижения по службе в будущем. Да

и предложение может выглядеть слишком заманчиво, чтобы просто взять и сказать «нет».

Вот почему нужно досконально разобраться в ситуации и только потом либо соглашаться, не боясь подставиться, либо отказываться без страха кого-то обидеть и зная, как объяснить свое решение.

В первую очередь оцените реальные риски. Их наличие является неотъемлемой частью любой руководящей должности, причем неважно, фактически вы берете на себя ее функции или выступаете в роли номинального лица. При этом тот, кто реально выполняет обязанности руководителя, должен обдумывать каждый свой шаг и взвешивать любое свое решение, в том числе ставить подпись на документе или нет. А за того, кто назначен формально, всегда решают другие. Вот поэтому вы и должны понимать, что именно вам предлагают. (Учитывайте только, что в широком смысле слова мы все находимся в зависимости от чьих-то поступков и мнений и все мы так или иначе вынуждены подчиняться. Например, решения собственника бизнеса нередко обусловлены действиями заказчика, который может навязывать условия, или контролирующей структуры, которая формирует правила игры. А значит, и директор должен считаться с акционерами, а начальник отдела — с директором, и так далее.)

Выяснить, нет ли подвоха в предложении, которое сделал вам руководитель, можно, задавая прямые вопросы. Причем ответы в духе: «все решения мы будем принимать вместе» или «ты же понимаешь, у тебя в этом опыта пока маловато, но не переживай, мы поможем» — скорее всего, означают, что вами будут манипулировать и вы будете работать несамостоятельно. Бывает и так, что человека намеренно вводят в заблуждение и, только вступив в должность, он понимает, что его назначили номинальным руководителем. Осознав свое реальное положение, нужно немедленно принимать решение, готовы ли вы идти дальше или нужно уходить, или, как вариант, просить изменить условия своей работы.

Если ситуация осложняется тем, что учредитель, к примеру, говорит одно, а директор — другое, то нужно настоять на совместной встрече или просить двух начальников урегулировать вопрос между собой. Когда ваши руководители придут к согласию, вам будет проще определиться, брать на себя выполнение задачи или нет.

Похожим образом надо действовать, если руководитель просит сделать то, что может поставить вас под удар в будущем.

Если вы не можете самостоятельно дать оценку предложению, сопоставить риски с вознаграждением и в итоге принять решение, тогда вам нужна консультация независимого эксперта.

Скажу с уверенностью, первый попавшийся юрист тут не подойдет. Скорее всего, он начнет перечислять абстрактные риски и «дуть на воду», от всего отго-

варивая. Консультироваться нужно со специалистом, который хорошо разбирается в юридических тонкостях подобных ситуаций и знает общие основы бизнеса. Как правило, это уровень управляющих партнеров в юридических или консалтинговых компаниях, опытных финансовых директоров. Такой человек не станет «растекаться мыслью по древу» и попросит вас проговорить все детали, включая информацию о размере бизнеса и специфике его ведения. Вероятно, за подобную консультацию придется заплатить, но потраченная сумма не сравнится с возможными потерями в случае неверно принятого решения.

Если, оценив ситуацию, вы видите, что риски вполне сопоставимы с дивидендами и соотносятся с вашими общими жизненными целями и ценностями, то, возможно, вам следует принять предложение. Если же на таких условиях рисковать вы не готовы, то можно попытаться:

- ✓ **Поднять цену за свои услуги. Для этого нужно дать понять, что для вас согласие на должность — это вопрос цены, а не принципа и что вы хотите получить такую сумму, которая сможет перекрыть риски.**
- ✓ **Сказать о своих сомнениях и попросить дополнительных разъяснений, а после взять паузу, чтобы еще раз все взвесить.**

Корректно ответить «нет». Если речь идет о том, чтобы исполнить какое-то сомнительное поручение, мягкой формой отказа часто служит просьба дать письменное распоряжение, которое в спорной ситуации позволит снизить градус риска, если исполнение поручения обернется в будущем проблемой и придется доказывать, кто реально стоял за этими действиями. Таким письменным распоряжением может быть не только бумага с подписью, но и переписка в почте или мессенджере. Конечно, важно ее сохранить. К примеру, директор просит бухгалтера провести операцию в учете. В таком случае письменное распоряжение директора существенно снизит риск для бухгалтера. Если письменно руководитель не захочет давать распоряжение, то, как было сказано выше, это станет «мягким нет» с вашей стороны, а если даст, то вы как минимум получите страховку.

- ✓ **Честно и прямо отклонить предложение.**

||| НЕ ПРИНИМАЙТЕ НА СЕБЯ РИСКИ ПРОСТО ПОТОМУ,
ЧТО ОТКАЗАТЬ НЕУДОБНО. НО И НЕ СПЕШИТЕ ГОВОРИТЬ НЕТ.
||| ОБРАТИТЕСЬ ЗА ГРАМОТНЫМ СОВЕТОМ И ВЗВЕСЬТЕ ВСЕ ЗА И ПРОТИВ. |||

НЕЧЕМ ВОЗВРАЩАТЬ КРЕДИТ И ПЛАТИТЬ ПО СЧЕТАМ: ПЕРВЫЕ ШАГИ ДЛЯ ПРЕОДОЛЕНИЯ КРИЗИСА



Если настали трудные времена и нет возможности платить по счетам, алгоритм действий для физических и юридических лиц практически не отличается.

В первую очередь нужно взять под жесткий контроль оставшиеся финансы:

- ✓ сопоставить ожидаемые поступления и расходы, стоимость и сроки продажи активов, если они есть;
- ✓ сократить все расходы до минимума;
- ✓ найти как можно больше дополнительных источников дохода, подработки;
- ✓ избегать новых кредитов, особенно тех, что дают под драконовские проценты в микрофинансовых организациях (как правило, это путь в никуда).

Одновременно с этим необходимо проработать сценарий банкротства. Такая подготовка послужит страховочной антикризисной мерой, и, возможно, ситуация выправится. Если же банкротства не избежать, подобная работа даст возможность по максимуму устранить риски и негативные моменты при его наступлении.

Помните, независимо от того, физическое или юридическое лицо проходит процедуру банкротства, анализировать будут все сделки с активами: квартирами, машинами, долями. При этом сомнительные сделки, направленные на то, чтобы вывести активы и не заплатить по обязательствам, могут быть восприняты как факт мошенничества и также могут быть оспорены, а имущество возвращено в конкурсную массу и продано с торгов.

Итак, с чего начать и какие шаги предпринять для того, чтобы не упустить время и максимально защитить свои интересы?

Первое — обратитесь к эксперту за развернутой **консультацией**. Попросите его:

- ✓ **дать общую оценку вашей ситуации;**
- ✓ **показать возможные сценарии развития событий и оценить их вероятности (возможные сроки начала процедуры банкротства, списание или неспписание долгов, варианты действий кредиторов, возможности мирового соглашения и т. д.);**
- ✓ **посоветовать антикризисные меры, которые можно предпринять уже сейчас (к примеру, в части сокращения расходов и реструктуризации кредитов). В случае негативного сценария эти меры очень помогут смягчить удар.**

КАК ОЦЕНИВАТЬ УРОВЕНЬ ЭКСПЕРТОВ И ВЫБРАТЬ ТОГО, КТО ВАМ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ПОМОЖЕТ?

Универсальный юрист-одиночка, как правило, малоэффективен в такого рода проектах. По банкротным делам плодотворно работают только команды. Связано это с тем, что на разных этапах банкротства требуются и финансовый аналитик, и аудитор, и арбитражный управляющий, и юрист по банкротству, и налоговый консультант, и адвокат по экономическим вопросам (если вдруг грозит уголовное дело).

Выбирая команду, нужно понимать, что грамотно составленный сайт и лендинг не дают гарантий экспертности. О профессионализме команды свидетельствуют:

- ✓ **достаточная известность в своей профессиональной сфере;**
- ✓ **неплохой уровень публичности (регулярные упоминания в СМИ и публикации в интернете);**
- ✓ **отсутствие отрицательных отзывов;**
- ✓ **в целом хорошая репутация без каких-либо рейдерских историй, участие в которых говорит либо о склонности к агрессивным, противоправным методам работы, либо о недостаточном уровне компетенции.**

Но и этого всего недостаточно, чтобы сделать выбор. Разговаривайте с людьми, задавайте вопросы, обязательно сами во все вникайте, не надеясь на одних только юристов, и принимайте взвешенное решение. Что касается стоимости — не гонитесь за дешевизной. Уделите внимание тому, что входит в стоимость услуг, что нет, и поинтересуйтесь, какие еще могут возникнуть сложности в процессе работы (а они возникают часто) и как команда планирует с ними справляться. Кроме того, надо понимать, что такая работа — это «забег на длинную дистанцию», а значит, траты будут распределены во времени. И конечно, помните о том, что в случае серьезных проблем лучше потратить лишний рубль, чем сэкономить и в итоге потерять гораздо больше. Как в анекдоте про пастуха.

Туристы подошли к пропасти и видят, как пастух перетаскивает овец с одной стороны на другую. Люди стали просить пастуха так же перевести и их. Тот им ответил, что тогда придется положить еще два бревна, поэтому стоять это будет два рубля. На что туристы принялись торговаться и снизили-таки цену до рубля. Пастух взял одного туриста за руку, потащил на другую сторону, но не удержал — и человек упал в пропасть. Пастух озадаченно глянул вниз и махнул рукой: «Ну и хрен с ним, с этим рублем!»

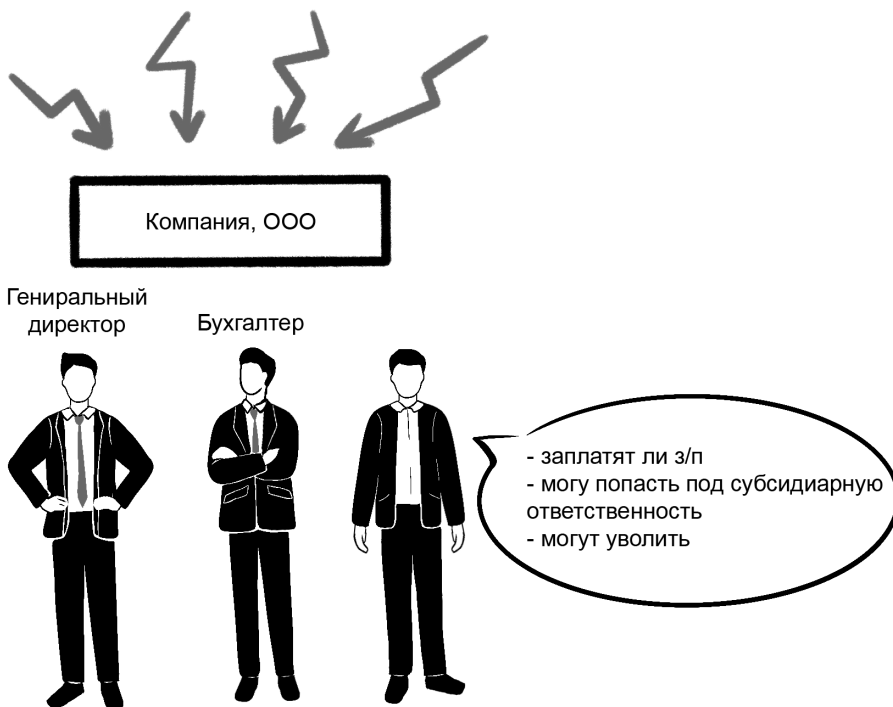
Второе, что нужно сделать при подготовке к банкротству, — составить антикризисный план, а именно прописать:

- ✓ возможные этапы предбанкротных и банкротных процедур;
- ✓ сроки и длительность их проведения;
- ✓ возможные затраты и риски по каждому из этапов;
- ✓ варианты развития событий в каждом случае.

В третьей главе в разделе «Когда не можешь выполнить обязательства: советы по выходу из кризиса» я более подробно расскажу о том, как действовать в предбанкротной ситуации.

НЕ БЕРИТЕ КРЕДИТЫ, ЧТОБЫ ВЕРНУТЬ КРЕДИТ.
ЕСЛИ ФИНАНСОВАЯ СИТУАЦИЯ СТАЛА СЛОЖНОЙ,
ВОВРЕМЯ ВКЛЮЧАЙТЕ ЭКОНОМИЧНЫЙ РЕЖИМ
И ЗАРАНЕЕ ПРОРАБАТЫВАЙТЕ СЦЕНАРИЙ,
ПРЕДУСМОТРЕННЫЙ НА КРАЙНИЙ СЛУЧАЙ, — БАНКРОТСТВО.

КАК НЕ ПОПАСТЬ ПОД СУБСИДИАРНУЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ, ЕСЛИ В КОМПАНИИ СЛОЖНАЯ ФИНАНСОВАЯ СИТУАЦИЯ



Предлагаю заменить пункт «может уволить» на «могут уволить».

За каждым бизнесом стоят конкретные люди. Именно к ним со временем и возникают претензии у проверяющих и надзорных органов. И если раньше персональную ответственность за нарушения и прочие промахи несли только директор и учредители, то теперь она все чаще ложится в том числе и на менеджеров и бухгалтеров. Так, например, однажды мы работали по делу о банкротстве организации, долги которой налоговая пыталась «повесить» на ее коллектив.

История была следующая. ФНС провела на предприятии выездную налоговую проверку и по ее результатам предъявила претензий на 500 млн руб. Далее налоговая служба обратилась с заявлением в суд о признании организации банкротом. В ходе процедуры банкротства было заявлено требование о привлечении к субсидиарной ответственности директора, всех заместителей, сотрудников бухгалтерской, финансовой и юридической служб, а также нескольких главных инженеров. Список включал 15 человек.

В этом месте нужно понимать: ВСЕ из такого списка могут быть привлечены к субсидиарной ответственности, и с ЛЮБОГО, кто привлечен, можно будет взыскивать всю сумму ПОЛНОСТЬЮ. Иными словами, 500 млн руб. не делятся между участниками, а могут быть взысканы с любого. И уже в порядке регресса человек, который вынужден был заплатить эти деньги, может взыскать их со всех остальных, кто оказался с ним в таком списке. Получается, если взыскать с кого-то конкретного (у кого нечего взять или кто хорошо спрятал свое имущество) не получится, то другие, у кого имущество нашлось, пострадают по максимуму.

К примеру, общая сумма требований кредиторов в 100 млн была возложена на трех лиц, привлеченных к субсидиарной ответственности. У двоих нет имущества и доходов, за счет которых можно взыскать, а у одного — есть. Взыщут все с того, у кого хоть что-то есть, а потом он будет долгу и безнадежно взыскивать с двух других 2/3 суммы от 100 млн, которые он заплатил за других.

Еще очень важный момент, который часто недопонимают те, кого привлекают к субсидиарной ответственности, — в сложившейся практике суды исходят из презумпции вины. Это означает, что если в банкротном процессе подано заявление о привлечении лица к субсидиарной ответственности, то самому лицу нужно доказывать, что оснований для привлечения нет. И если он не сформирует линию защиты, не предоставит письменный отзыв, не будет отстаивать свою позицию в суде, то его на 99% привлекут к субсидиарной ответственности. Отсюда понятно, насколько важно не ждать, что «там» разберутся, а активно выстраивать стратегию защиты. Инициатива по подаче заявления о привлечении лица к субсидиарной ответственности может исходить от кредиторов, арбитражного управляющего и других участников процесса.

Ни о какой справедливости здесь речи, понятно, не идет. И никого не интересует, откуда у рядовых сотрудников возьмутся такие деньги. Каждый из них просто поставил подпись, не вникая в ситуацию и не оценивая свои риски. А вот ответить за это им всем, скорее всего, придется в полной мере.

Будем разбираться, как не допустить в своей жизни ничего подобного.

Парадокс: про субсидиарную ответственность ходит много страшилок и мифов, и зачастую ее боятся там, где не надо, но, когда ситуация действительно сложная, ее опасность обычно недооценивают и до последнего ничего не предпринимают.

Давайте разберемся, что к чему. Субсидиарную ответственность могут понести персонально учредитель, директор или другие сотрудники компании в случае, если юридическое лицо — банкрот и его активов недостаточно для того, чтобы закрыть обязательства перед кредиторами. Также могут понести лица, контролирующие деятельность юридического лица (КДЛ), и даже те, кто не был оформлен в компании, но кто был уличен в фактическом управлении компанией. Проще го-

воря, долги компании частично или полностью перекадываются на людей, которые в ней работают, и эти люди должны их выплатить из своих личных средств.

Субсидиарная ответственность подтверждается судом далеко не всегда, но рассматривается практически во всех банкротных процедурах. Благо банкротство — процесс небыстрый, и у него есть симптомы-предвестники. Если обращать на них внимание и предпринимать верные шаги, многих проблем, включая наступление субсидиарной ответственности, можно избежать.

Вот некоторые ситуации, при которых сильно повышается риск банкротства:

- ✓ **Предъявлены иски, суммы по которым существенны для компании.**
- ✓ **Рассматривается много предъявленных к компании исков одновременно (информацию об этом можно посмотреть в открытых источниках: на сайте arbitr.ru и сайтах системы «СПАРК», компании «СКБ Контур» и пр.).**
- ✓ **Судебные решения, принятые не в пользу компании, уже вступили в законную силу, но при этом они не исполняются.**
- ✓ **Проводится выездная налоговая проверка (этот факт сам по себе почти всегда сулит большие издержки и какие-то налоговые претензии), а компания в данный момент не готова к дополнительным затратам.**
- ✓ **Из-за внушительных кассовых разрывов компания не спешит переводить деньги контрагентам, не платит в срок налоги и задерживает зарплаты.**
- ✓ **Банк активно требует дополнительных залогов и поручительств по кредитным договорам, так как ухудшились финансовые показатели бухгалтерской отчетности.**

В такой ситуации наемный сотрудник, которому пока еще платят зарплату, должен решать сам:

- ✓ **принять во внимание происходящее, но продолжать работать, наблюдая, будет ли усугубляться ситуация;**
- ✓ **снять с себя полномочия руководителя или главного бухгалтера и уволиться либо перейти на другую должность.**

Однако, если вам не платят зарплату больше двух месяцев, продолжать дальше работать очень опрометчиво.

Но что делать в данном случае предпринимателю? Нужно срочно включать «страховочный режим»: привлечь специалистов по банкротству, провести антибанкротный анализ деятельности за три года и выстроить стратегию защиты. В рамках этой работы нужно анализировать все сделки, которые потенциально могут

быть оспорены, а также проверять все ситуации, которые могут нести в себе риски и основания для субсидиарной ответственности. И все эти вещи корректировать, исправлять и усиливать.

Также нужно выработать план действий в зависимости от вариантов дальнейшего развития событий (в том числе если дело дойдет до банкротства) и продумать, как усилить защиту в части активов компании и своих личных. Крайне важно не только найти и исправить прошлые огрехи, но и определиться, каких правил придерживаться, чтобы не допустить новых ситуаций, несущих риски оспаривания сделок и оснований для субсидиарной ответственности. Для этого нужно понимать: то, что нормально для обычной деятельности, — небезопасно в преддверии банкротства (к примеру, выплаты дивидендов, удовлетворение требований с нарушением очередности, необоснованный зачет взаимных требований, продажа активов по заниженной стоимости, выдача займов и так далее).

Пять типичных оснований для наступления субсидиарной ответственности:

1. Данные в документах искажены либо документов нет вовсе.

Юридическое лицо обязано содержать в порядке всю первичную документацию (договоры, акты, накладные и пр.), регистры бухгалтерского и налогового учета. Если с документами что-то не так, значит, к этому имеет отношение бухгалтер, который обычно действует по просьбе руководства. В таком случае всем им будет грозить субсидиарная ответственность.

2. Сомнительные сделки.

Сделка выглядит экономически необоснованной и нецелесообразной, если:

- ✓ **совершена по заниженной цене;**
- ✓ **проведена между аффилированными лицами;**
- ✓ **по ней не были получены деньги;**
- ✓ **ее совершение причинило ущерб обществу.**

В процедуре банкротства сомнительную сделку кредиторы могут расценить как вывод активов (для того чтобы не удовлетворять требования контрагентов и персонала) и оспорить ее результаты.

3. Руководитель компании вовремя не сообщил о признаках банкротства, не подал заявление и не попытался предотвратить этот процесс.

Если появились признаки банкротства, директор обязан в течение 10 рабочих дней включить сведения об этом в Единый федеральный реестр сведений о банкротстве. Кроме того, он должен предпринять все зависящее от него, чтобы предупредить банкротство. Учитывайте это, если вы входите в совет директоров или правления компании.

4. Недостоверные сведения в Едином государственном реестре юридических лиц (прежде всего о юридическом адресе компании и о ее участниках и директоре).

5. Требования контрагентов удовлетворяются с нарушением очередности: оплачиваются договоры, срок платежа по которым не наступил, хотя есть задолженности перед персоналом, по налогам и так далее.

НЕ ДОПУСКАЙТЕ ОШИБОК, НЕСУЩИХ РИСКИ ОСПАРИВАНИЯ СДЕЛОК И СУБСИДИАРНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ, ОСОБЕННО В ПРЕДДВЕРИИ БАНКРОТСТВА. ЕСЛИ ВАС ВСЕ-ТАКИ ХОТЯТ ПРИВЛЕЧЬ К СУБСИДИАРНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ, ЗАЙМИТЕ АКТИВНУЮ ПОЗИЦИЮ: ИСХОДИТЕ ИЗ ПРЕЗУМПЦИИ ВИНЫ В ОТНОШЕНИИ СЕБЯ И АКТИВНО ПРИВОДИТЕ ДОКАЗАТЕЛЬСТВА В СВОЮ ПОЛЬЗУ.

САМОЗАНЯТЫЕ: ПРАВИЛА БЕЗОПАСНОСТИ И ЛАЙФХАКИ ДЛЯ НИХ И ТЕХ, КТО ИХ ПРИВЛЕКАЕТ

Бизнесу выгодно работать с самозанятыми, и наоборот. Далее я покажу, как юридическим и физическим лицам и самозанятым работать друг с другом, избегая налоговых претензий и прочих издержек.

Самозанятость как явление появилось совсем недавно. Заявлено оно как эксперимент, и продлится он до 2028 года. Говоря о такой форме получения вознаграждения, я буду делать акценты на основных ошибках, которые совершают самозанятые, работая с фирмами, и которые допускает бизнес, сотрудничая с такими специалистами.

Самозанятым может быть физическое лицо с 16 лет. Для этого нужно зарегистрироваться в приложении «Мой налог» и формировать в нем чеки за предоставленные услуги. Ставка налога для самозанятых составляет 6% при поступлениях от юридических лиц и 4% при поступлениях от физических лиц. Приложение само считает налог, учитывая льготный вычет, который дается всем единоразово.

Интересно, что в законодательстве понятия «самозанятый» до сих пор нет. Вместо него используется понятие «плательщик профессионального налога». Это означает, что самозанятый — это, по сути, система налогообложения физического лица, в то время как ИП — это статус.

Кроме того, в отличие от ИП, самозанятый:

- ✓ не может превышать лимит по выручке — 2,4 млн руб. в год;
- ✓ не может нанимать сотрудников;
- ✓ не обязан платить взносы во внебюджетные фонды (и потому не делает этого);
- ✓ ограничен по видам деятельности (к примеру, ему нельзя продавать акцизные товары, если только он сам не произвел этот товар, совершать посреднические операции как агент или комиссионер);

- ✓ **не может сотрудничать с компанией в течение двух лет после увольнения из ее штата.**

При этом, будучи самозанятым, физическое лицо может одновременно иметь статус ИП и, наоборот, имея статус ИП, зарегистрироваться еще и как самозанятый. Но есть нюанс: ИП должен быть на общей системе налогообложения, что делает комбинацию статуса ИП и самозанятого неудобной. По этой причине люди все-таки выбирают либо одно, либо другое.

Самозанятому при работе с бизнесом нужно обратить внимание на следующее:

1. Сотрудничая с фирмой как самозанятый, вы не являетесь работником этой фирмы с точки зрения трудового законодательства.

Самозанятый — это не наемный сотрудник, который находится в позиции подчиненного по отношению к фирме, в которой работает. Самозанятый и фирма, с которой он сотрудничает, являются равноправными сторонами бизнес-процесса. Соответственно, между ними действуют те договоренности, которые они сами прописали в договоре. Отсюда следует, что, если каких-то важных вещей в договоре не оказалось, есть риск недопонимания и трактовки спорных моментов не в пользу той или иной стороны.

2. Имеет смысл один раз проработать договор с юристом и потом использовать его как типовую форму.

Заранее проработанный договор:

- ✓ **Практически исключает спорные ситуации.**
- ✓ **Экономит время на обсуждение условий работы и фиксацию договоренностей.**
- ✓ **Работает на репутацию: самозанятый, который предлагает подписать подготовленный заранее договор, производит впечатление настоящего профессионала.**

Таким образом, договор помогает создать впечатление о вас и о вашем подходе к работе еще до того, как вы взялись за дело.

Составляя договор, нужно придерживаться принципа о том, что документ должен быть четким и понятным для обеих сторон, все его пункты должны трактоваться однозначно. Кроме того, он должен предусматривать все существенные условия сотрудничества: что именно делается, в какие сроки, за какие деньги, возможные нюансы, как принимаются результаты работ, как расторгается договор, на каком носителе передается результат работы и пр.

Без какого-либо договора самозанятому сложно будет выстраивать отношения с заказчиками и отстаивать свои права.

3. Нужно помнить: если не сформировать чек в приложении «Мой налог», деньги, которые поступили на счет, будут обложены налогом по ставке 13%, а не 6% или 4%.

4. Помните о важности акта выполненных работ или акта об оказании услуг.

Работы, не закрытые актом, в спорной ситуации могут считаться невыполненными. Одной из таких ситуаций может стать процедура банкротства, запущенная в отношении вашего заказчика. В этом случае арбитражный управляющий будет истребовать все заплаченные вам, но незакрытые актом суммы.

Не допускайте подобных ситуаций. Всегда фиксируйте выполнение работ, оказание услуг, подписывая двумя сторонами акт. Если нет возможности подписать документ оперативно «живыми» подписями, обменивайтесь подписанными документами в электронном виде. В договоре можно заранее предусмотреть, что такая форма подписания будет иметь силу.

Бизнесу при работе с самозанятыми нужно помнить о следующем.

С точки зрения налогообложения бизнесу выгоднее работать с самозанятыми и ИП, чем с оформленными сотрудниками по трудовым договорам или с фрилансером без статуса ИП или самозанятого — это очевидно. При этом в работе с самозанятыми возникает риск переквалификации договора подряда в трудовой договор. И, надо признать, риск этот несколько выше, чем при работе с тем же ИП и другими формами предпринимательской деятельности.

Чтобы не быть голословным, приведу выдержки из письма о «подмене трудовых отношений гражданско-правовыми», которое в апреле 2022 г. ФНС России направила в региональные управления и межрегиональные инспекции. Со ссылкой на постановление Пленума ВС РФ от 29 мая 2018 г. № 15 в письме приводится подробный перечень признаков, которые могут свидетельствовать о том, что физлицо и фирма находятся в отношениях работник — работодатель. Среди них, например, следующие:

- соблюдение физлицом графика и порядков, действующих в фирме;
- фирма обеспечивает условия труда (в частности, предоставляет рабочее место);
- физлицо получает от фирмы деньги за свою работу;
- физлицо выполняет одну и ту же работу на протяжении долгого периода времени для одной и той же фирмы;
- фирма предоставляет физлицу соцпакет и другие гарантии.

Документы, которые, с точки зрения ФНС, могут доказывать наличие трудовых отношений:

- пропуск на территорию предприятия, записи в журнале регистрации;
- графики работы и отпусков;
- документы, из которых следует, что предприятие направило физлицо в командировку, возложило на него обязанности по обеспечению пожарной безопасности;

- договор о полной материальной ответственности физлица;
- документы, которые свидетельствуют о том, что физлицо получает зарплату в фирме: расчетные листы, ведомости, банковские выписки;
- документы, которые были заполнены или подписаны физлицом: товарные накладные, счета-фактуры, копии кассовых книг о полученной выручке, путевые листы, заявки на перевозку груза, акты о выполненных работах, журнал посетителей;
- документы по охране труда, в которых указаны данные физлица (журнал регистрации и проведения инструктажа на рабочем месте, удостоверения о проверке знания требований охраны труда, направление на медицинский осмотр, акт медицинского осмотра, карта специальной оценки условий труда) и др.

Эти и другие доказательства налоговые органы собирают во время камеральных проверок и предоставляют в суд. Суд, в свою очередь, рассматривает доказательства и принимает решение о переквалификации гражданско-правовых отношений в трудовые для надлежащего исчисления НДФЛ и страховых взносов. Подобная практика уже сложилась, что в том числе подтверждает письмо ФНС.

Как не допустить ситуации, при которой договор подряда может быть переквалифицирован в трудовой.

1. Тщательно проработать договор подряда с юристом.

С самозанятым нужно работать не по трудовому договору, а по договору подряда (гражданско-правовому договору). В последнем, в частности, не указывается требование о соблюдении графика трудового расписания, график выплат заработной платы, должность и т. д.

2. Обратит внимание на возможную налоговую оценку договора подряда и фактических условий работы самозанятого.

Для налоговых органов важно, чтобы из договора было видно, сколько стоит каждый конкретный вид и объем работы. Опираясь на эти данные, они оценивают целесообразность и реальность выполняемых работ.

К примеру, человеку поступает на счет крупная сумма, при этом в договоре указано, что он оказывает услугу под названием «консультирование». В этом случае у налоговых органов, скорее всего, возникнет вопрос, какие именно работы по какой цене выполнялись и где документы, которыми эта информация подтверждается.

Если сразу составить подробный корректный документ, можно будет легко обосновать экономическую целесообразность для снятия налогового риска.

Кроме того, при проверках налоговые органы обращают внимание, не проходил ли самозанятый в кадровых документах компании, журналах учета, ведомостях и т. д. Если проходил, то это может доказывать, что он фактически был штатным работником. Такие ситуации также несут в себе риски налоговых доначислений.

3. Строить отношения так, чтобы самозанятый понимал, что он не наемный сотрудник.

Если договор подряда составлен корректно (по форме гражданско-правового соглашения, а не трудового) и самозанятый понимает, что не является вашим штатным сотрудником, то риск переквалификации минимален, если не сказать — отсутствует.

Я делаю на этом акцент, потому что бывают ситуации, когда самозанятые считают, что они состоят в штате. И если их вызовут в налоговую, они, естественно, дадут показания, подтверждающие данный факт.

Так происходит, если штатных сотрудников компании одновременно переформируют в качестве самозанятых и нанимают на работу в якобы другую компанию (аффилированную со старой), чтобы обойти двухлетнее ограничение на прием бывших сотрудников. В таком случае сотрудники продолжают работать так же, как раньше: на тех же рабочих местах, по тому же графику, с той же зарплатой. Логично, что они считают, что состоят в штате. В таком случае риск переквалификации договоров, безусловно, очень высок.

Еще один очень важный фактор, который обязательно нужно учитывать при оценке налогового риска, — это вероятность привлечь внимание к конкретному нарушению. Конечно, такая оценка носит субъективный характер, но для опытного налогового консультанта это не представляет сложности. В книге я не раз буду говорить о риск-ориентированном подходе, который заложен в основу государственной системы надзора. Суть его в том, что все контролем и проверками объять невозможно.

При этом проверяющие, чтобы быть эффективными, направляют свои усилия туда, где анализ и статистика показывают потенциально большую сумму недоимки.

Возвращаясь к теме текущего раздела — допустим, что у вас в штате 100 человек и вы привлекли двух самозанятых, и у вас даже есть какие-то ошибки в оформлении самозанятых. Но объективно маловероятно, что проверяющие обратят внимание на эти ошибки. Такое развитие событий при этом маловероятно просто в силу малозначительности потенциальной налоговой претензии в сопоставлении с трудоемкостью ее обоснования. В этой ситуации риск претензий будет мал.

Другая крайность — если вы всех своих штатных сотрудников (100 человек) сделаете самозанятыми с теми же ошибками в оформлении, в таком случае риск будет очень высок. Общий размер компании тоже влияет на суммарный размер налоговых рисков и на то, какие отдельные небольшие нарушения могут повторяться в них и сколько их будет.

Все это сказано не к тому, что можно допускать ошибки, а к тому, что нужно адекватно оценивать риски и не терять главное, зарываясь в мелочах. Я видел очень много ситуаций, когда бухгалтер запрещает директору заключать дого-

вор даже с одним самозанятым, просто прочитав где-то, что в этом есть риски. Сотрудник боится этого как огня, потому что не разобрался до конца в вопросе, а компания из-за этого не получает нужного специалиста.

4. Следить, чтобы самозанятый добросовестно платил налог на профессиональный доход.

Если самозанятый получает от предпринимателя деньги за работу, но по невнимательности или по злему умыслу не платит профессиональный налог, предприниматель снова рискует, что договор подряда будет переквалифицирован в трудовой со всеми вытекающими последствиями.

Я рекомендую прописать в договоре порядок, согласно которому самозанятый должен предоставить документ (квитанцию) об оплате налога с той суммы, которую вы ему перечислили за работу. Это может быть обязательным условием для осуществления следующего платежа.

5. Давать кандидатам выбирать, какие отношения строить с фирмой: гражданско-правовые или трудовые.

Предлагайте кандидату несколько вариантов сотрудничества на выбор:

- ✓ или в качестве наемного сотрудника по трудовому договору;
- ✓ или в качестве самозанятого или ИП по гражданско-правовому договору (договору подряда).

Гораздо безопаснее будет сразу четко выстраивать взаимоотношения, определяя их как гражданско-правовые или трудовые, четко объясняя человеку разницу между ними.

Детально описывайте алгоритм работы в рамках каждого из них, в том числе их плюсы и минусы. Добивайтесь от кандидата полного понимания всех нюансов.

Такой разговор в самом начале позволит избежать разногласий и проблем в будущем. В частности, работник не станет проявлять инициативу по перефикации договора и давать неадекватные свидетельские показания, если его вызовут на допрос налоговые органы для дачи пояснений.



Скачать в «Банке решений» пример гражданско-правовых договоров с самозанятым и с ИП.

БЫТЬ САМОЗАНЯТЫМ УДОБНО, СОТРУДНИЧАТЬ С САМОЗАНЯТЫМИ ВЫГОДНО.
СОБЛЮДАЯ ПРОСТЫЕ ПРАВИЛА И ПРИНЦИПЫ, МОЖНО СДЕЛАТЬ СОТРУДНИЧЕСТВО
САМОЗАНЯТОГО И КОМПАНИИ БЕЗОПАСНЫМ ДЛЯ ОБЕИХ СТОРОН.

КАК РАБОТАТЬ В СТАТУСЕ ИП, ИЗБЕГАЯ ПРЕТЕНЗИЙ СО СТОРОНЫ БАНКОВ И НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ

Индивидуальное предпринимательство является хорошо известной формой ведения бизнеса. Остановлюсь на наиболее важных аспектах, по которым чаще всего возникают вопросы и допускаются ошибки.

ИП — это налоговый статус физического лица. Физическое лицо несет ответственность за деятельность своего ИП всем своим имуществом — причем не только пока работает как индивидуальный предприниматель, но и в течение трех лет после прекращения деятельности статуса. В этот период налоговый орган имеет право провести проверку ИП и доначислить налог, если найдет за что.

В этом смысле предприниматель, который работает как ИП, намного более уязвим, чем предприниматель, который ведет деятельность через юридическое лицо. У последнего есть «корпоративный щит» в виде юрлица. «Щит» этот, правда, можно пробить, собрав доказательства, необходимые для привлечения к субсидиарной ответственности. Но у ИП нет и такой защиты.

Чтобы снизить налоговые и другие риски и повысить эффективность своей работы, физлицу в статусе ИП нужно обращать особое внимание на следующее:

1. Выбирать систему налогообложения с минимальной налоговой нагрузкой.

Не вдаваясь в тонкости, детали и исключения, проговорим:

- ✓ На ОСН НДФЛ — 13% (или 15% от суммы более 5 млн руб. в год) + НДС (20% или 10%).
- ✓ На УСН (объект «Доходы») — ставка 6%.
- ✓ На УСН (объект «Доходы-расходы») — ставка 15%. В ряде субъектов РФ для УСН в виде льготы ставка снижена как для объекта «Доходы», так и «Доходы-расходы».
- ✓ Патентную систему можно применять только по отдельным видам деятельности: на уровне каждого субъекта свои условия.

В некоторых субъектах РФ есть пониженная льготная ставка. Можно учитывать этот момент, если есть возможность выбирать, в каком субъекте быть прописанным.

Обязательно сами просчитайте и сравните все варианты. Не надейтесь, что бухгалтер вникнет во все нюансы.

2. Выбирать максимально безопасную систему налогообложения.

Безопасными являются те формы, где нет риска непризнания расходов или вычетов, а именно:

- ✓ УСН (объект «Доходы»).
- ✓ Патентная система.

Риск непризнания вычетов по НДС и имущественных вычетов по НДФЛ есть на ОСН. На УСН (объект «Доходы-расходы») есть риск непризнания расходов. Именно поэтому выбирать систему налогообложения, в которой учитываются расходы, имеет смысл, если доля документально подтвержденных расходов составляет более 70% от суммы доходов. В противном случае выбор в пользу УСН с объектом «Доходы» более целесообразен по причине меньшей трудоемкости для бухгалтера и меньших налоговых рисков. В УСН «Доходы» налоговые риски меньше, так как обоснованность расходов ФНС проверяют более тщательно и есть риск, что какие-то из них они не признают обоснованными. К примеру, если доходы вашей компании за год составляют 10 млн за год, а расходы составили менее чем 7 млн в год (10 x 70%), то выгодней будет выбрать УСН «Доходы».

3. Учитывать риски патентной системы налогообложения.

Вид деятельности, с которого ИП получает доход, должен в точности соответствовать виду деятельности, заявленному в патентной системе. Доходы, полученные от других видов деятельности, будут облагаться налогом по той системе, которую ИП выбрал при регистрации (УСН или ОСН). Если же у ИП в кодах ОКВЭД в принципе нет вида деятельности, за который он получил доход, то есть риск, что этот доход будет обложен налогом как у обычного физического лица.

Так, например, если вы изначально были зарегистрированы на УСН («Доходы»), потом получили патент на аренду, после этого получили доход и разместили денежные средства на депозит, проценты по депозиту будут облагаться по УСН «Доход», а не по патенту.

4. Если уже есть бизнес (юрлицо), открывать ИП можно только для получения доходов, не связанных с основным бизнесом.

ИП имеет крайне низкую налоговую нагрузку по сравнению с формой юридического лица. Для сравнения у юрлица:

- ✓ Для выплаты дивидендов ООО на общей системе придется заплатить: 20% налога на прибыль + с дивидендов до 5 млн руб. НДФЛ 13% (или 15% от сумм свыше 5 млн руб.)
- ✓ На УСН — налог 6% или 15% + тот же НДФЛ 13–15%.

В отличие от ООО у индивидуального предпринимателя нет как таковых дивидендов и, соответственно, налогов с них. К примеру, ИП работает на УСН с объектом «Доходы», он заплатил налог в 6% и может делать с остальными деньгами все что захочет. Такая разница делает статус ИП очень привлекательным даже для тех, кто уже имеет свой бизнес в форме юридического лица.

Владельцы бизнесов нередко параллельно оформляют ИП для получения, к примеру, арендных доходов или ведения иной деятельности. В этой ситуации крайне важно использовать ИП для доходов, не связанных с основным бизнесом, так как могут возникнуть налоговые риски, например признать дробление искусственным для получения необоснованной налоговой выгоды.

Однако некоторые люди фактически заключают договоры сами с собой и, соответственно, платят сами себе, когда компания, учредителем которой они являются, покупают услуги ИП, оформленного на них же. Особенно грубо это выглядит, если физическое лицо является стопроцентным учредителем ООО и сотрудничает со своим же ИП, оплачивая его услуги по управлению.

Конечно, в этом случае есть большой риск, что налоговые органы не признают такие расходы в части уменьшения налога на прибыль или УСН («Доходы-расходы»), а также переqualифицируют оплату ИП в выплату дивидендов с доначислением НДФЛ в размере 13–15%.

5. Оформляя арендный бизнес на ИП, не забывать о том, что лимиты в части применения УСН распространяются не только на выручку, но и на остаточную стоимость основных средств.

Размер выручки для УСН ограничен 150 млн руб. и 50 млн руб. буферной зоны, то есть в совокупности ограничен суммой в размере 200 млн руб. Есть еще поправка на ежегодный коэффициент-дефлятор, по факту за счет него получается сумма чуть больше 200 млн руб. Кроме того, не нужно забывать о лимитах по остаточной стоимости основных средств, к которым относится недвижимость, в размере 150 млн руб.

Другими словами, если у вас на балансе находятся нежилые помещения стоимостью более 150 млн руб., вы рискуете тем, что налоговые органы переведут вас на ОСН, начислят налог с пенями и штрафами и введут ограничения по штату (последнее для ИП, как правило, менее актуально).

Логично здесь будет напомнить, что, хоть и ИП освобождены от ведения бухгалтерского учета, все же предприниматель должен вести учет основных средств, к коим и относится, как мы уже говорили, недвижимость. Причем учет в части основных средств должен вестись с начислением амортизации и других требований бухгалтерского учета.

Не забывайте о том, что для аренды у бизнеса есть еще вариант работы на патентной системе, которая в некоторых случаях бывает более выгодной, нежели упрощенная система налогообложения. Также важно помнить, что в каждом субъекте свои ставки, их нужно считать и сравнивать.

6. Оформляя отношения с контрагентами, ИП (как и самозанятому) важно составлять подробный корректный договор и фиксировать актом выполненные работы.

Как мы уже проговаривали в этой же главе, если пренебрегать этими документами, возникает риск переqualификации гражданско-правовых отношений в трудовые.

7. Особое внимание следует уделять работе с банком, особенно на начальном этапе.

В рамках закона о противодействии легализации доходов, полученных преступным путем, банк может:

- ✓ **Не пропустить платеж.**
- ✓ **Без предупреждения закрыть счет и прислать уведомление уже по факту его закрытия.**
- ✓ **Внести ИП в так называемый черный межбанковский список, что фактически парализует его деятельность. Находясь в таком списке, сложно открыть где-либо счет, и выйти из этого списка тоже очень непросто.**

В других разделах книги мы подробнее поговорим о том, каких принципов нужно придерживаться, чтобы не попадать в подобные ситуации. Здесь же в качестве небольшого, но важного штриха порекомендую сделать если не полноценный сайт, то хотя бы сайт-визитку. Так банки и контрагенты будут больше вам доверять, причем это касается не только доверия на уровне человеческих деловых отношений, но и в части анализа автоматизированных банковских систем.

8. Вовремя сдавать отчетность, чтобы избежать исключения из реестра и дисквалификации.

- ✓ **Если у ИП нет дохода и он не сдает отчетность, то через 15 месяцев после наступления срока сдачи декларации ИП будет исключен из ЕГРИП с одновременной дисквалификацией на три года. Подчеркиваю, это при отсутствии дохода.**
- ✓ **Если у ИП есть доход и он не сдал декларацию, то через 15 месяцев после наступления срока сдачи отчетности налоговые органы проверят его банковскую выписку и привлекут его к налоговой ответственности с взысканием задолженности по налогам со штрафом и пенями. После этого последует исключение из ЕГРИП и дисквалификация на три года.**

9. Закрывать ИП, если нет дохода.

ИП должен платить фиксированный платеж в Пенсионный фонд, который зависит от уровня доходов:

- ✓ **При годовом доходе до 300 000 руб. — 34 445 руб.**
- ✓ **При годовом доходе более 300 000 руб. — 34 445 руб. + 1% с суммы превышения, но не более 275 560 руб.**

Если у ИП по каким-то причинам временно нет работы и, соответственно, нет дохода, выгоднее закрыть ИП и при необходимости открыть заново. Тем более что процедура эта очень простая и малозатратная.

КОГДА ВОЗНИКАЮТ ПЕРСОНАЛЬНЫЕ УГОЛОВНЫЕ РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ



В теории ситуаций, в результате которых можно понести уголовную ответственность, довольно много, но руководители и сотрудники компаний оказываются за решеткой не так уж часто, хоть и в части экономических статей УК РФ чаще, чем обычные граждане. Это значит, что важно понимать, в каких случаях нужно быть начеку, и не допускать ошибок. Приведу конкретные примеры — наиболее типичные ситуации.

Пример первый — **взятка**. Организация (сеть точек розничной торговли), во-первых, сэкономила на налогах и поэтому частично не пробивала чеки, а во-вторых, платила инспектору, ответственному за проверки кассовой дисциплины, для того, чтобы ее меньше проверяли. Все это обсуждалось в общем корпоративном чате и продолжалось до тех пор, пока не случился коррупционный

скандал. Как только инспектора арестовали, он дал показания против всех, с кем работал. К тому же у него нашли переписку, в которой обсуждались ежемесячные платежи. В результате директора и трех менеджеров компании обвинили в даче взятки и они оказались под стражей. По таким делам может грозить до 15 лет лишения свободы.

Вторая ситуация — **производственная травма**. Компания занималась благоустройством территорий. Во время рабочего дня случилось ЧП: рабочий упал с вышки и погиб. Тут же было возбуждено уголовное дело. Когда стало понятно, что документы по охране труда в компании не велись, а в журналах нет нужных подписей, в смерти рабочего признали виновными директора, руководителя кадровой службы и главного инженера.

Третий пример — **растрата**. Компания проводила операции, направленные на обналичивание средств, которые шли на выплату «серой» заработной платы. Когда между наемным директором и одним из учредителей произошел конфликт, последний провел аудит и сформировал претензию в правоохранительные органы по ст. 160 УК РФ о растрате. Доказать, что не клал деньги себе в карман, директор не смог.

Четвертый пример — **уклонение от уплаты налогов**. Проблема возникает, если происходит доначисление по результатам налоговой проверки. В таких ситуациях под ответственность попадают директора, бухгалтерия и финансовая служба компании.

Пятая ситуация — **невыплата зарплат**. Пример: у строительной компании были финансовые трудности. В связи с этим директор задерживал зарплаты и экономил на налогах, выводя деньги на себя займами. И хотя фактически деньги шли на бизнес-задачи, со стороны это выглядело так, как будто он берет их себе. Задерживать заработную плату больше чем на два месяца ради собственной выгоды — уголовно наказуемо по ст. 145.1 УК РФ.

Для участников ВЭД есть повышенные риски в **таможенных нарушениях**. Была такая ситуация: компания возила продукцию через таможенного брокера, товар подпадал под санкции. Чтобы ввозить его как несанкционный и занижать таможенную стоимость, велась игра с заменой кодов ТН ВЭД. Ситуацию усугубляли переводы за рубеж, не закрытые поставкой товара: они попадали под так называемый невозврат валютной выручки, а такие нарушения чреваты огромными штрафами. Проверка таможни по указанию сверху привела к возбуждению уголовного дела. Под следствие попали все сотрудники, задействованные в этом нарушении.

Риск уголовного преследования несет в себе также использование **нелегального софта**, нарушение, искажение бухгалтерского баланса для того, чтобы соответствовать требованиям банка. Эти действия имеют место при невозврате кредита и попадают под **мошенничество в сфере кредитования**.

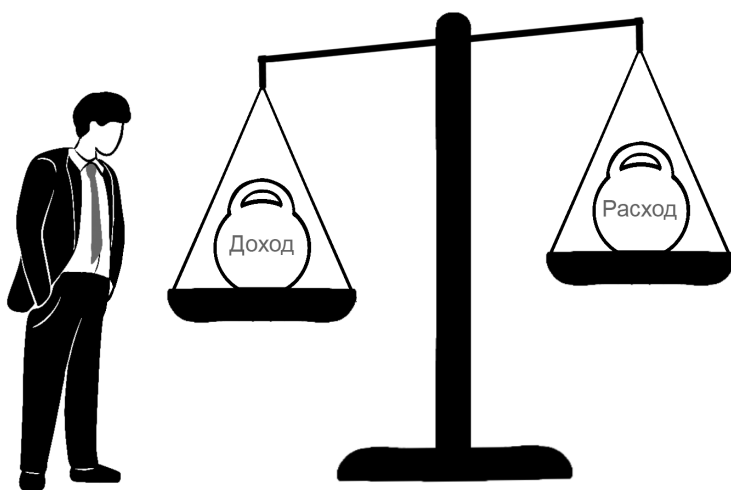
Если были нарушены нормы безопасности и произошел **пожар**, в результате которого пострадали люди, это тоже может стать причиной для возбуждения уголовного дела.

Как видно, в перечисленных ситуациях рискуют не только руководители. Отдельный вопрос, когда руководитель хочет хотя бы частично снять с себя ответственность или как минимум разделить ее между подчиненными, которые фактически контролируют отдельные участки в бизнесе.

Решение: важно четко понимать риски, а удобнее всего это делать с помощью правового аудита и регламентировать каждую зону ответственности, оформить это приказами и включить в должностные инструкции. К примеру, за пожарную безопасность отвечает Иванов, за софт — Петров, а за охрану труда — Сидоров. Есть соответствующий приказ, инструкции и регламенты, на которых стоят подписи каждого. То же самое относится и к материально ответственным лицам, и с ними заключены договоры материальной ответственности.

ЧЕТКО ПОНИМАЯ СВОИ РИСКИ, НЕ ДОПУСКАЙТЕ СИТУАЦИЙ, ИХ СОЗДАЮЩИХ.
ЕСЛИ ВЫ РУКОВОДИТЕЛЬ, СТАРАЙТЕСЬ РАСПРЕДЕЛИТЬ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
МЕЖДУ ПОДЧИНЕННЫМИ. ЕСЛИ СОТРУДНИК — РАЗБЕРИТЕСЬ,
КАКОВА ФАКТИЧЕСКАЯ И ЮРИДИЧЕСКАЯ ЗОНА ОТВЕТСТВЕННОСТИ
НА ВАШЕЙ ДОЛЖНОСТИ.

ЧТО, ЕСЛИ РАСХОДЫ НЕ СОВПАДАЮТ С ОФИЦИАЛЬНЫМИ ДОХОДАМИ



В США у человека, пересевшего с «Форда» на «Кадиллак», инспектор обязательно поинтересуется, откуда у него деньги на покупку нового автомобиля. Банки в большинстве стран также вовлечены в систему финансового контроля. Западные банки более жестко запрашивают информацию об источниках дохода (благо-

состояния) и происхождения денег, в том числе у российских граждан, и, если не получают определенных документов, могут заморозить счета. В России подобный контроль со стороны фискальных органов, думаю, тоже будет реализован в ближайшем будущем, тем более что попытки предпринимаются постоянно.

Например, был короткий период, когда налоговые органы пытались доначислять налог на доходы физического лица на том основании, что человек делает дорогую покупку, хотя соответствующих официальных доходов не имеет. По всей стране тогда прокатилась серия громких налоговых дел. В одном из них речь шла о покупке большого земельного участка за приличную сумму человеком, который нигде официально не работал. Налоговый орган тогда просто взял и начислил налог на доходы физического лица с суммы этой покупки. Логика была такая: раз есть эта сумма, но налог с нее не уплачен, — подай уточненную налоговую декларацию и доплати налог. К счастью для налогоплательщиков, эту практику пресек Верховный суд. В своем решении он указал, что в налоговом законодательстве такая норма контроля отсутствует, а принятая логика — слишком вольная трактовка закона.

Так могут ли налоговые органы контролировать соотношение доходов и расходов физических лиц? Ответ находится в двух плоскостях: во-первых, налогового законодательства, во-вторых, законодательства о противодействии легализации доходов, полученных преступным путем.

Согласно действующему на 2023 год законодательству, отчитываться о доходах и сопоставлять их с расходами должны только чиновники (госслужащие), поэтому они ежегодно сдают специальную декларацию.

Правда, еще в 2014 году действовала норма НК РФ о том, что налоговые органы могут контролировать доходы и расходы физических лиц. Она показала себя неэффективной: слишком сложно и дорого было контролировать всех граждан в «ручном» режиме, особенно когда речь шла о мелких суммах. И позже эту норму отменили.

При этом «под запрос» налоговый орган и тогда, и сейчас легко получает всю информацию по электронным кошелькам, вкладам и счетам физических лиц. Кроме того, с сентября 2016 года кредитные организации сообщают в налоговые органы, когда физическое лицо открывает или закрывает счет. А с 2018 года действует международный обмен с иностранными банками и налоговыми органами. Осталось только начать автоматически сопоставлять данные с банковских счетов с информацией о заработной плате и декларациями о доходах.

И раз автоматизация процессов идет полным ходом, в скором времени налоговые органы, без сомнения, будут контролировать доходы физических лиц. (Тем более что данная практика активно применяется в западных странах.) А безналичные оплаты и цифровой рубль, которые уже вовсю заменяют наличные расчеты, еще больше облегчат эту задачу.

Другой подход к контролю за деньгами, как было отмечено выше, скрывается в законодательстве о противодействии легализации доходов, полученных преступным путем. В том или ином виде антиотмывочные и антитеррористические

нормы действуют практически во всех странах: их локальные нормы отталкиваются от международных соглашений. Но, на мой взгляд, все они только декларируются как антитеррористические. В реальности же они созданы скорее для глобального финансового контроля и поддержания политической стабильности в каждом из государств, а также для осуществления фискального и налогового контроля в этих же государствах (что, в общем, вполне логично и объяснимо).

Если вы проводите операции с крупными суммами денег в России или за границей, то имейте в виду, что банки имеют право:

- приостановить операцию, которую посчитают сомнительной;
- «заморозить» ту или иную сумму;
- запросить информацию о том, откуда у вас деньги.

Другими словами, если вы принесли в Сбербанк 5 млн руб., его работник вполне может попросить вас заполнить документ, в котором будет графа об источнике происхождения денежных средств, вносимых на счет. Если вы зарегистрируетесь как ИП или самозанятый, у вас появится очень хорошая возможность заплатить 4–6% налога со своего дохода и больше ни о чем не переживать.

Если вы ранее не платили налог с доходов, но хотите сделать это сейчас, у вас есть право подать налоговую декларацию за прошлые периоды, причем не задним числом, а текущей датой. Более того, если сделать это самостоятельно, то вполне возможно избежать штрафа. Это еще один повод задуматься.

НАЧНИТЕ УЖЕ СЕГОДНЯ УДЕЛЯТЬ ВНИМАНИЕ ТОМУ,
КАК ВАС ВОСПРИНИМАЮТ НАЛОГОВЫЕ ОРГАНЫ И БАНКИ.
ПОДУМАЙТЕ, СМОЖЕТЕ ЛИ ВЫ В СЛУЧАЕ ЧЕГО ПОДТВЕРДИТЬ СВОИ ДОХОДЫ,
УКАЗАТЬ ИСТОЧНИК ПРОИСХОЖДЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ.
БАЗА, ЗАЛОЖЕННАЯ СЕЙЧАС, ДАСТ ЗАЩИЩЕННОСТЬ ЗАВТРА,
КОГДА КОНТРОЛЬ БУДЕТ ВВЕДЕН В ПОЛНОМ ОБЪЕМЕ.

ЗАРУБЕЖНЫЕ АКТИВЫ И СЧЕТА. ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ ДЛЯ БЕЗОПАСНОСТИ

Финансовая деятельность за границей возникает по разным причинам. Кто-то не устоял и купил квартиру в Болгарии, Черногории или Испании. Перед покупкой пришлось открыть расчетный счет, а потом, чтобы квартира не простаивала, ее стали сдавать. У кого-то бизнес связан с внешнеэкономической деятельностью, поэтому было удобно сделать помимо российской компании еще одну в иностранной юрисдикции. Кто-то регистрирует компанию в другой стране, обходя санкции. Кто-то делал юридическое лицо для получения ВНЖ.

Причины разные, но суть одна: с возникновением новых активов возникают и новые обязанности. А с учетом того, что многие вещи делаются без должной проработки, появляются и новые риски.

Так, например, немногие знают, что при открытии холдинговой компании важно изучать нюансы законодательства о контролируемых иностранных компаниях, а также трансфертное ценообразование. А при покупке недвижимости за границей нужно брать во внимание понятие валютного резидентства. Попробуем восполнить эти и другие пробелы.

Итак, чтобы вести финансовую деятельность за границей, не нарушая нормы российского и международного права, обращать внимание нужно на следующие аспекты:

- ✓ **налогообложение в каждой из стран;**
- ✓ **миграционное законодательство;**
- ✓ **банковские и валютные нормы, сюда же отнесем антиотмывочное законодательство, т. к. оно чаще всего реализуется через контроль на уровне банка;**
- ✓ **наследование иностранных активов.**

Налогообложение в разных странах

Для налоговых резидентов своей страны государства устанавливают одни правила налогообложения, а для нерезидентов — иные. Вот почему в первую очередь нужно разобраться, налоговым резидентом какой страны вы являетесь. После этого вы будете понимать, как будут облагаться налогами ваши доходы в той или иной стране.

1. Понятие налогового резидентства.

Налоговое резидентство не связано напрямую с гражданством или ВНЖ. Базовый универсальный принцип при определении налогового резидентства — количество дней в календарном году, которые человек провел на территории страны. Обычно для получения статуса налогового резидента нужно провести в стране более 183 дней.

Есть и исключения. К примеру, в Великобритании достаточно провести всего 90 дней, чтобы стать ее налоговым резидентом. Столь короткий срок — это плюс, когда хочется быстрее получить налоговое резидентство, но одновременно и минус, потому что налоговые обязательства могут возникнуть неожиданно для человека.

Так было с одним из наших клиентов. Он время от времени приезжал в Англию, чтобы провести время с сыном, который там учился. Никаких других дел (например, по бизнесу) у него в этой стране не было. За год наш клиент провел в этих поездках более 90 дней и, сам того не подозревая, стал налоговым резидентом Великобритании.

Выяснилось это, только когда он получил налоговую претензию за то, что не оплатил налоги в казну Великобритании с дохода и дивидендов, полученных

в России, и активов в других странах. Иными словами, он должен был оплатить налог с так называемого мирового дохода, ведь никаких бизнесов и активов в самой Великобритании у него не было. Пришлось сдавать декларацию и за этот год платить налог еще и в Великобритании.

Более громкая история связана с налоговой претензией со стороны США к владельцу банка «Тинькофф», неисполнение которой могло повлечь за собой тюремный срок. Возникла эта претензия потому, что Олег Тиньков попросту не знал, что США считает его своим налоговым резидентом.

Чтобы подобных ситуаций не возникало, нужно понимать, налоговым резидентом каких стран вы являетесь. Тем более что иногда с определением резидентства бывают сложности, например, если человек постоянно колесит по миру — месяц проводит тут, месяц там. В таких случаях учитывается не только время, проведенное в стране, но и другие факторы (например, фактические центры жизненных интересов). А сам путешественник порой вынужден доказывать, что он не является налоговым резидентом той или иной страны. Бывает это, правда, нечасто.

2. Как связано налоговое резидентство с гражданством и ВНЖ.

Как было сказано выше, налоговое резидентство напрямую не связано ни с гражданством, ни с ВНЖ. При этом большинство стран охотнее продлевают ВНЖ, если человек находится на их территории большую часть года. А если человек за год проводит в стране 183 дня и более, он автоматически становится ее налоговым резидентом.

Также многие страны по умолчанию считают своим налоговым резидентом человека, имеющего их гражданство (паспорт), пока человек не докажет обратное. Так, гражданин РФ автоматически считается налоговым резидентом РФ, пока не принесет документ (справку) о том, что он таковым не является (то есть, несмотря на наличие паспорта гражданина РФ, он провел более 183 дней в другой стране в текущем налоговом периоде — с 1 января по 31 декабря). Такую справку в РФ выдает уполномоченный налоговый орган после того, как гражданин предоставит туда загранпаспорт со штампами, где видны въезды и выезды.

3. Налоговые ставки и двойное налогообложение.

Обычно для резидентов страны налоговая ставка существенно ниже, чем для нерезидентов, которые получают доход на территории этой страны. К примеру, в России базовая ставка налога на доходы физических лиц — 13%, а для нерезидентов — 30%. В Армении базовая ставка для резидентов — 5%, а для нерезидентов — 20%. Это означает, что, начиная бизнес на территории иностранного государства, выгоднее быть ее резидентом, чем не быть им.

Одновременно с этим между многими странами заключены соглашения об избежании двойного налогообложения. Поэтому если вы уже заплатили налог в одной стране, то, возможно, подобное соглашение даст возможность зачесть платеж в другой стране и таким образом не платить налог дважды. Говорю «возможно», так как каждое соглашение содержит свои условия.