

Как законно в 2024 году оптимизировать налоги в бизнесе?

Узнайте, как на практике, без нарушений, рисков и «серых» методов, оптимизировать налоговую нагрузку вашей компании.



Содержание

О фирме	3
12 кейсов из практики	5
Инструкция по созданию потребительского кооператива	44
Чек-листы для самостоятельной проверки налоговых рисков	48
Почему нам доверяют	54



Дорогие коллеги!

Рад представить вам брошюру о законных способах оптимизации налогов в бизнесе в 2024 году! Сегодня мы находимся на таком этапе, когда важно не только успешно сохранять и развивать бизнес, но и бережно относиться к финансовым ресурсам компании. Брошюра, созданная командой Bishenov & Partners, поможет проследить, как на практике, без нарушений и рисков, можно оптимизировать налоговую нагрузку компании.

Знание и понимание налоговой системы — ключевой инструмент для успешного развития любого бизнеса. На понятных кейсах мы рассказали про оптимизацию налоговой нагрузки компаний разных отраслей. Я уверен, что эта брошюра принесет много полезной информации и практических навыков.

Желаю вам развития успешного и устойчивого бизнеса!

Максим Захаров

Управляющий партнер



Bishenov & Partners – международный динамично развивающийся консалтинговый бренд, объединяющий команду современных и технологичных профессионалов в области обеспечения правовой и экономической безопасности бизнеса.

Наша команда помогает российским предпринимателям работать законно, без применения «серых» схем. Мы консультируем бизнес по вопросам легального снижения налогов, безопасности активов и защиты в арбитражных судах.

В данной брошюре мы собрали для вас 12 кейсов, в которых рассказали, как на практике нам удалось законным образом оптимизировать налоги в компаниях из разных сфер бизнеса.

Кейсы

12 кейсов ПО ОПТИМИЗАЦИИ налогообложения

**Как мы снизили
налоговую нагрузку
транспортной компании
на сумму 48 млн руб.**

Было

У клиента было два ООО на ОСН, которые оказывали транспортные услуги. Оборот более 2 млрд руб. Около 500 сотрудников в штате.

Имеющиеся минусы и риски для компании:

- Если ИФНС выявит, что компания выплачивала сотрудникам часть заработной платы в «конвертах», то это приведет к доначислению НДФЛ и страховых взносов. Компания, а именно первые лица, не защищены от применения к ним ст. ст. 199, 199.1 УК РФ.
- В бизнесе существует связь с «серыми» компаниями: ИФНС может выявить эти связи с помощью АСК НДС-2. Компания не защищена от повышенного внимания со стороны контролирующих органов, что может негативно сказаться на дальнейшей работе и развитии бизнеса. Кроме того, в отношении первых лиц компании это грозит применением ст. 198 УК РФ, и ст. 3 ФЗ №115 «О противодействии легализации денежных средств, полученных преступным путем».
- В бизнесе практикуют «откаты»: это статья 204 УК РФ.

Показатели налогообложения до оптимизации:

Выручка:	2 302 036 339
Выручка минус субподрядчики:	1 098 831 539
Налоги:	200 734 673

Наши специалисты разработали необходимые договора и внедрили следующую юридическую структуру:



Договор аренды и концессии.
Договор бухгалтерского обслуживания и юридического сопровождения.
Договор оказания транспортных услуг.
Договор управления.

Показатели налогообложения **после** оптимизации:

Выручка:	2 302 036 339
Выручка минус субподрядчики:	1 098 831 539
Налоги:	152 448 170
Мы сэкономили клиенту:	48 286 502

**Как мы законно снизили
налоги на 69 млн руб.
для мебельного предприятия**

Клиент занимался производством и продажей мебели.

ООО на ОСН работало с юридическими лицами, которым нужен НДС, и осуществляло закупку, производство и продажу. 14 ИП и ООО на УСН и ЕНВД работали с юридическими лицами без НДС и физическими лицами. В группе компаний более 3000 сотрудников. Классическая структура для подобного вида деятельности.

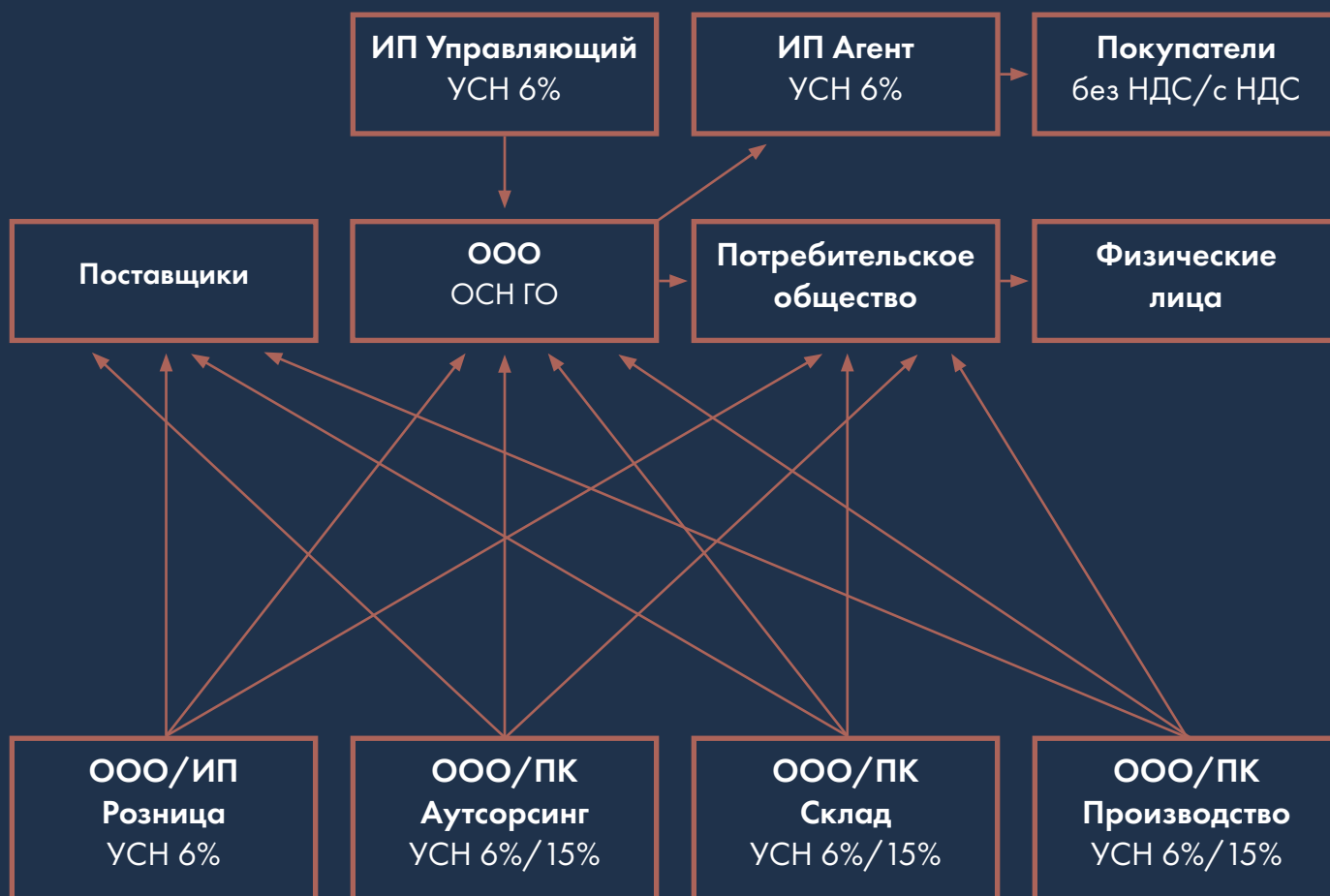
Имеющиеся минусы и риски для компании:

- Клиент использует не все возможности снижения страховых взносов.
- Работает с организациями, не обладающими признаками добросовестного лица. Деньги, поступающие в эти компании, находятся не в безопасности и практически неподконтрольны реальному владельцу.
- Из-за ужесточения контроля эта схема «оптимизации» негативно скажется на работе с потребителями и на добросовестности организации. Данный фактор может негативно повлиять на дальнейшее сотрудничество с клиентом.
- Работа с недобросовестными контрагентами повышает риски доначислений, штрафов и пени. Если суммы доначислений по итогам 3 лет превысят 2 млн руб. (крупный размер) или 10 млн руб. (особо крупный размер), владелец не застрахован от применения к нему УК РФ (ст. ст. 173.1, 173.2, 174, 174.1, 199).
- Выплата сотрудникам части зарплаты в «конвертах», влечет за собой доначисление в размере 28 547 749 руб. и штрафа по ст. 123 НК РФ в размере 5 709 550 руб., а также страховых взносов в размере 65 879 420 руб. При налоговой проверке за 3 года сумма доначислений по «зарплатным налогам» составит около 300 млн руб. Первые лица компании не защищены от применения к ним ст. ст. 199, 199.1 УК РФ.

Показатели налогообложения до оптимизации:

Общий доход:	1 499 551 184
Скорректированный общий доход:	714 160 517
Налоги:	214 990 063

Наши специалисты разработали и внедрили следующую юридическую структуру:



Показатели налогообложения **после** оптимизации:

Общий доход:	1 499 551 184
Скорректированный общий доход:	714 160 517
Налоги:	145 685 957
Мы сэкономили клиенту:	69 304 106

Как законно и безопасно
снизить налоги в строительной
компании на 6,5 млн руб.
и платить «белую» зарплату

Было

Клиент занимался строительством. Было несколько компаний на ОСН и одна компания на УСН, в которой работали 38 строителей.

2 проблемы, которые нужно было решить:

- Высокие страховые взносы давили на прибыль компании. В итоге бизнес приносил не те деньги, на которые рассчитывал собственник.
- Все строители оформлены по совместительству в нескольких компаниях. Это может привести к объединению группы компаний и доначислению внушительных сумм налогов.

Показатели до оптимизации:

Работало строителей:	38
Получал в среднем один строитель:	70 000
Зарплата строителям за год:	31 920 000
Страховые взносы за год:	9 639 840

Стало

В качестве решения мы предложили клиенту внедрить производственный кооператив.

Строители организовали производственный кооператив и стали пайщиками. Теперь они получают не зарплату, а выплаты от производственного кооператива, распределяя прибыль.

Работая без оптимизации, клиент уплатит в бюджет страховые взносы в размере: **9 639 840 руб.**

При 100% легальной работе, с внедрением производственного кооператива, клиент уплатит в бюджет страховые взносы в размере: **3 044 160 руб.**

Внедрив производственный кооператив, мы сэкономили клиенту: **6 595 680 руб.**

Показатели **после** оптимизации:

Выплаты пайщикам за личное трудовое участие (страховые взносы 30,2% платятся, т. к. возникает объект налогообложения в соответствии со ст. 420 НК РФ)	10 080 000 3 044 160
Выплаты за паевое участие (страховых взносов нет, т. к. нет объекта налогообложения в соответствии со ст. 420 НК РФ)	8 736 000
Выплаты пайщикам за иное участие в деятельности кооператива (страховых взносов нет, т. к. нет объекта налогообложения в соответствии со ст. 420 НК РФ)	13 104 000
Страховые взносы за год:	3 044 160
Мы сэкономили клиенту:	6 595 680

**Как мы снизили налоговую
нагрузку на 5,1 млн руб.
для клиента, занимающегося
строительством коммерческой
недвижимости**

Было

Клиент занимался строительством
коммерческой недвижимости.

У компании было 3 проблемы,
которые требовалось решить:

- Выплаты зарплат нелегальны на 60%.
- «Покупка» налички и документов для покрытия расходов компании.
- При легализации бизнеса возникает риск банкротства.

Показатели до оптимизации:

11 115 200 рублей

Именно столько заплатит клиент за 1 квартал, если будет работать
100% легально без применения законных способов оптимизации налогов.

Что мы сделали?

Производственный кооператив

Сотрудники транспортного и строительного отделов организовали производственный кооператив (УСН 6%). Работники кооператива выполняли строительные работы и осуществляли грузоперевозку для основной организации за вознаграждение. Доходы работников кооператива легальны, с минимальной нагрузкой по страховым взносам.

Управляющий ИП

Вместо должности директора ввели ИП управляющего на УСН 6%. Доход руководителя организации легален, с минимальной нагрузкой по налогам и страховым взносам.

Франшиза ИП

Перевели торговый знак на ИП владельца бизнеса (УСН 6%). Торговый знак сдается в пользование основной организации. Это обеспечивает владельцу бизнеса пассивный доход от деятельности основной организации и защиту торгового знака. С наименьшими налоговыми потерями и потерями по страховым взносам.

Показатели **после** оптимизации:

Столько заплатит клиент за 1 квартал, если будет работать 100% легально с применением 3 законных способов оптимизации налогов:

6 007 350 рублей

Мы сэкономили клиенту:

6 595 680 рублей

**Как мы защитили клиента
от обвинений в дроблении
бизнеса и помогли получить
34 млн руб. свободной
наличности**

Было

Клиент занимался оптовой и розничной торговлей. Было 4 компании: ООО (ОСН), ООО (УСН) и 2 ИП (ПСН). Все работают под одним брендом: это один из главных признаков дробления бизнеса.

3 проблемы, которые нужно решить:

- Где взять законную наличку?
- Как снизить налог на прибыль и единый налог по УСН?
- Как защитить бизнес от объединения?

Клиент рисковал объединением бизнеса

в одну компанию в случае налоговой проверки, в этом случае ему бы пришлось заплатить:

НДС:

68 735 000 рублей

Налог на прибыль:

76 373 000 рублей

Стало

Для решения задач клиента мы внедрили договор коммерческой концессии

Мы зарегистрировали бренд на ИП (УСН 6%) и передали права пользования этим брендом на основании договора коммерческой концессии всем лицам, осуществляющим торговлю под одним наименованием.

В результате клиент получил:

**Законная
наличность:**

34 450 000 рублей

**Экономия налога
на прибыль:**

5 240 000 рублей

**Экономия единого
налога по УСН:**

1 237 500 рублей

ИП заплатит за себя:

2 067 000 рублей

(259 584 руб. страховые взносы и 1 807 416 руб. единый налог по УСН)

**Как мы помогли
законно снизить налоги
для предприятия розничной
торговли, сэкономив клиенту
16,5 млн рублей**

Было

Клиент занимался розничной торговлей мобильных телефонов и аксессуаров, а также ремонтом мобильных телефонов. 8 ИП на патентной системе налогообложения. 50 человек в штате.

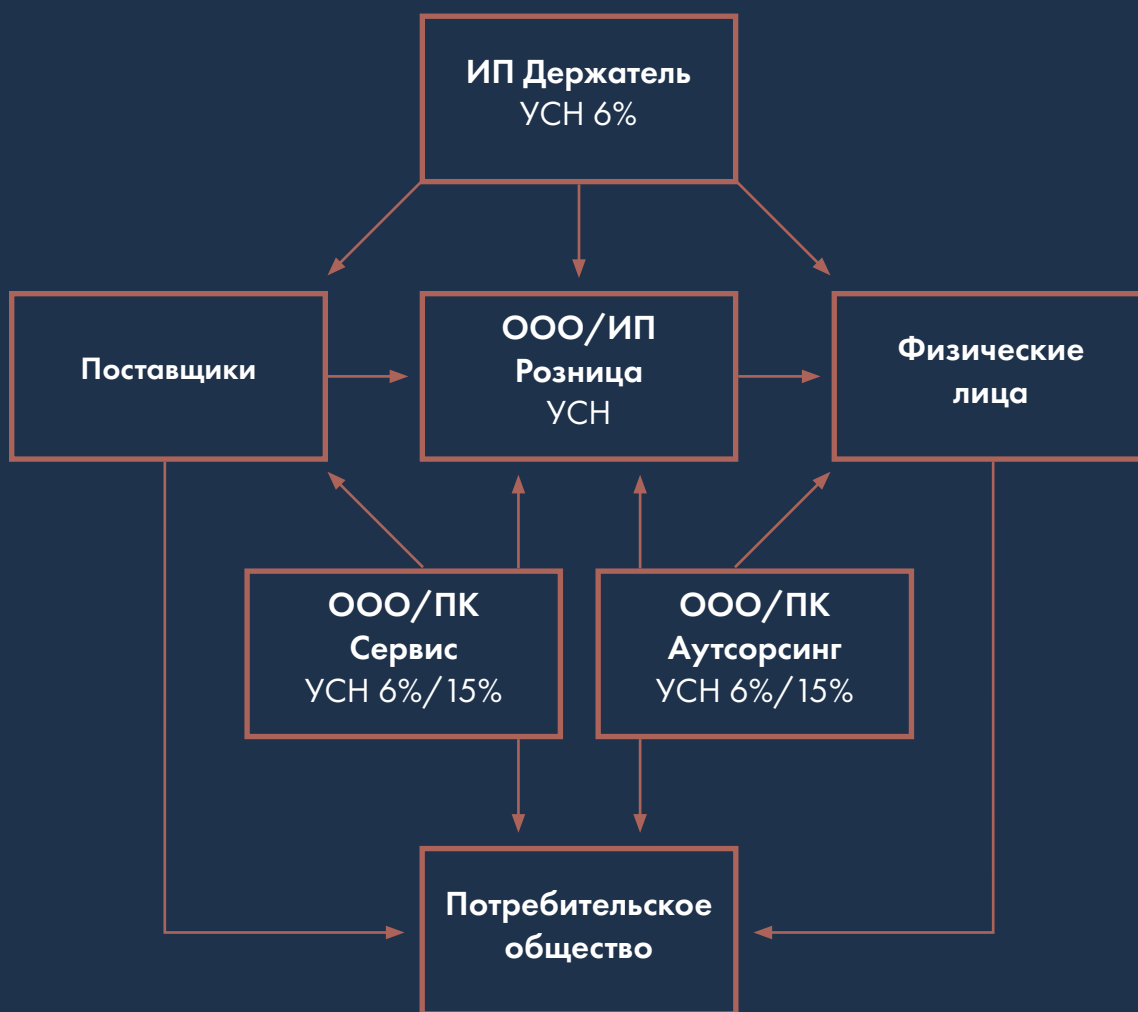
Минусы и риски текущей юридической структуры компании:

- Риск потери права на применение патентной системы налогообложения и упрощенной системы налогообложения, поскольку у лиц, применяющих спецрежимы, присутствуют признаки дробления.
- Риск объединения всех лиц и доначисления налогов по общей системе налогообложения, что может привести к разорению.
- Выплата сотрудникам части заработной платы в «конвертах» влечет за собой доначисление НДФЛ около 10 000 000 руб. за один год. Кроме того, страховые взносы составят около 23 000 000 руб, а штрафы — около 6 800 000 руб. При налоговой проверке за 3-х летний период сумма доначислений по «зарплатным налогам», включая штрафы, составит около 40 000 000 руб.
- Первые лица компании не защищены от применения к ним ст. 199, 199.1 УК РФ.

Показатели налогообложения до оптимизации:

Общий доход:	365 460 000
Скорректированный общий доход:	121 968 000
Совокупный фонд налогов:	36 702 118

Нашими специалистами была внедрена следующая юридическая структура компании:



Показатели налогообложения **после** оптимизации:

Общий доход:	365 460 000
Скорректированный общий доход:	121 968 000
Совокупный фонд налогов:	20 161 080
Мы сэкономили клиенту:	16 541 038

Снизили налоги
для предприятия общепита,
защитив бизнес клиента
от обвинений в дроблении
и сэкономив ему 4,2 млн руб.

Было

У клиента 12 точек быстрого питания (ПСН и УСН). Штат 74 человека (46 продавцов, 8 администраторов и директоров, 12 поваров и 8 курьеров).

Текущие риски компании клиента:

- Риск потери права на применение ПСН и УСН, поскольку у лиц, применяющих спецрежимы, присутствуют признаки дробления.
- Риск объединения всех лиц и доначисления налогов по общей системе налогообложения.
- Риск доначислений по «зарплатным налогам». Сотрудники получают часть зарплаты в «конвертах»: это может привести к доначислениям НДФЛ около 10 000 000 руб. за 1 год, по страховым взносам – около 23 000 000 руб., плюс штрафы около 6 800 000 руб. При налоговой проверке за 3-х летний период сумма доначислений по «зарплатным налогам», включая штрафы, составит около 40 000 000 руб.
- Риск привлечения первых лиц компании по ст. ст. 199, 199.1 УК РФ.

Показатели налогообложения до оптимизации:

Выручка:	189 130 856
Маржа:	119 013 017
Налоги:	16 752 053

Мы внедрили два элемента:

1. Заключение договора коммерческой концессии.

Что это такое?

Например, у вас несколько точек, которые оформлены на разных ИП, а работают под одним наименованием. Есть риск объединения и возможного перевода на ОСН.

Как исправить?

Зарегистрировать имя на одного ИП (ИП-Держатель активов), описать бизнес-модель, вплоть до того, как должно выглядеть помещение. Затем все это передавать по договору коммерческой концессии остальным ИП. В итоге все по-прежнему работают под одним наименованием, но есть договор, который обосновывает этот фактор. Стороны этого договора сами устанавливают сумму и порядок выплаты вознаграждения по договору франчайзинга. Это может быть и разовая фиксированная сумма, и периодические платежи, и отчисления от выручки, и комбинированная форма или иной порядок, предусмотренный договором (ст. 1030 ГК РФ). Если стороны закрепят в договоре сумму вознаграждения в виде периодических платежей или плату за приобретение прав на секреты производства, то такие расходы можно учесть при УСН (подп. 32. п. 1 ст. 346.16 НК РФ).

Мы внедрили два элемента:

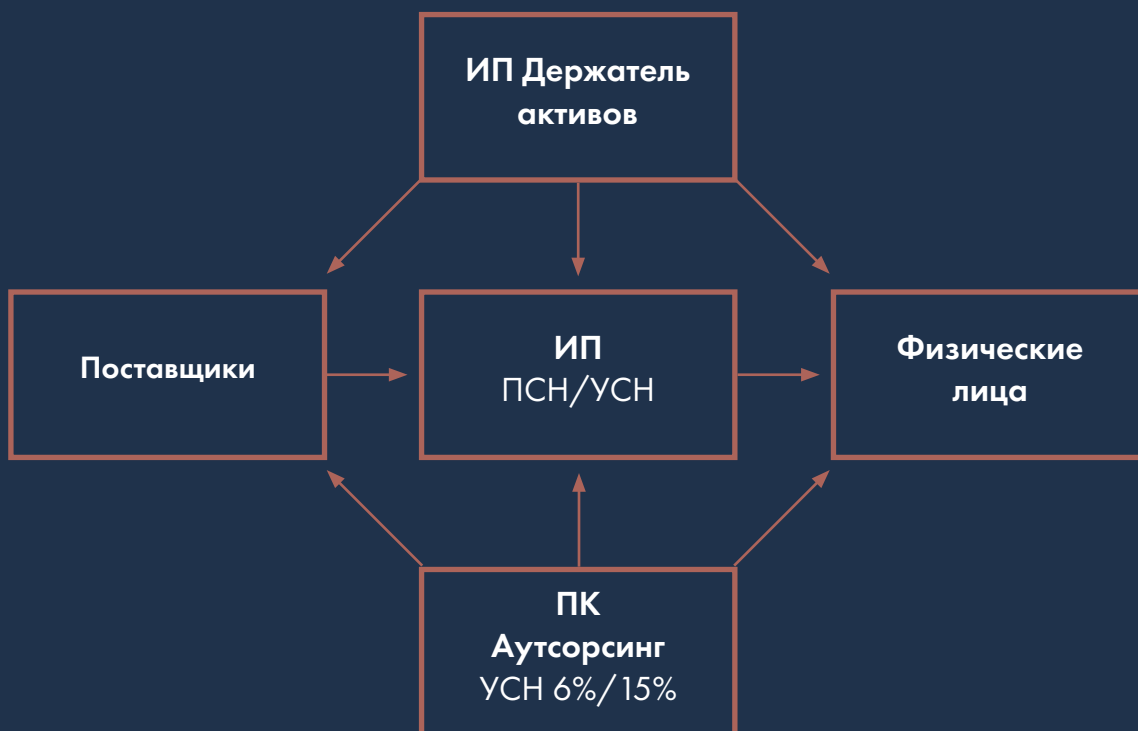
2. Вывели бухгалтерию на аутсорсинг в форме производственного кооператива. (создание аутсорсинговой компании в форме Производственного кооператива)

Этот договор обосновывает, почему по всем ИП налоговую и бухгалтерскую отчетность подает один и тот же человек, с одного компьютера с использованием одной программы.

Форма производственного кооператива (ПК) помогает в полном объеме легально платить зарплату сотрудникам, переведенным в ПК, при этом уплачивать страховые взносы с $1/3$ от суммы выплат.

Разработали структуру:

Описанная структура – лишь один из предложенных клиенту вариантов. Она наиболее простая в реализации, но не самая экономичная по налогообложению.



Работая 100% легально, без оптимизации, клиент уплатит в бюджет налогов: **16 752 053 руб.**

При 100% легальной работе, с внедрением производственного кооператива и договора коммерческой концессии, клиент уплатит в бюджет налогов: **12 564 926 руб.**

Показатели налогообложения **после** оптимизации:

Выручка:	189 130 856
Маржа:	119 013 017
Налоги:	12 564 926
Мы сэкономили клиенту:	4 187 127

Как производитель
строительных смесей
внедрил с нашей помощью
управляющего ИП
и сэконобил 435 648 руб.

Было

Компания занималась производством сухих строительных смесей. Руководитель – генеральный директор, который работает по ТК РФ и получает 100 000 рублей (для удобства расчета).

3 проблемы, которые нужно решить:

- Клиенту нужна наличность. Законная наличность, без «дедовских методов» вроде обнала.
- У гендира была зарплата гораздо больше. Клиент был бы рад платить «белую», но только на страховых и НДФЛ он разорится... Поэтому наличку на зарплаты добывал «известными» методами.
- Клиент платил астрономические суммы по налогу на прибыль. Этот налог его буквально душил.

За 1 год, выплачивая гендиру «белую зарплату», клиент уплатил в бюджет НДФЛ и страховые на сумму:

518 400 рублей

Для решения проблем клиента мы предложили внедрить управляющего ИП

Поскольку единственный участник общества не может быть управляющим в организации, он ввел в состав соучредителей сына на 10% уставного капитала. После того, как в компании появился новый учредитель, бухгалтер компании начал ежеквартально распределять прибыль учредителям, чтобы показать, что он не фиктивный и получает дивиденды.

Генеральный директор

НДФЛ: 156 000 руб.
Страховые взносы: 362 400 руб.

Итого:
34 450 000 рублей

Управляющий ИП (УСН 6%)

Страховые взносы: 41 238 руб.
Единый налог УСН 6%: 30 762 руб.

Итого:
72 000 рублей

Внедрив управляющего ИП,
клиент сэкономил:

446 400 рублей



Кроме того, что мы законно сэкономим на зарплатных налогах, у нас появилась возможность законным способом выводить наличные денежные средства на учредителя.

В соответствии с судебной практикой вознаграждение может составлять до 20% от валового дохода организации.

При этом все выплаты уменьшают базу по налогу на прибыль, и мы получаем под 6% законную наличность.

Как агент по продаже
сэкономил 3,9 млн руб.

Было

Компания занималась оптовой торговлей стройматериалами. Было 2 основных подразделения: отдел закупок и отдел продаж.

3 проблемы, которые нужно решить:

- Клиент хотел платить «белую» зарплату, только как не разориться на НДФЛ и страховых?
- Клиенту нужна наличность. Законная наличность, без «дедовских методов» вроде обнала.
- Клиент платил астрономические суммы по налогу на прибыль. Этот налог его буквально душил.

Решение, которое мы предложили клиенту: внедрить агента по продажам.

Самого продуктивного сотрудника мы вывели за штат и зарегистрировали его в качестве ИП (УСН 6%). Затем заключили с ним агентский договор на реализацию продукции принципала.

Вознаграждение агенту установили в размере 10% от суммы проданного товара. Агент продал 35% от общей реализации продукции: итого на **198 318 160 рублей**.

Агент получил за свои услуги вознаграждение в размере **19 831 816 рублей** без НДС. Агент помог снизить налог на прибыль на **3 966 363 рубля**.

Подсчеты показали, что общая сумма налога на прибыль за тот же период составила **2 764 554 рублей** (без рекомендаций **6 730 918 рублей**).

При 100% легальной работе,
клиент заплатит в бюджет налога
на прибыль на сумму:
6 730 918 руб.

При 100% легальной работе,
но с внедрением агента, клиент
заплатит в бюджет налог на прибыль
в размере: **2 764 554,8 руб.**

Внедрив агента, мы сэкономили:
2 764 554 руб.



Вознаграждение агента за минусом 6% и вознаграждения менеджера – это деньги на нужды компании и учредителя.

Как внедрение в компании агента по закупке позволило сэкономить 4,3 млн рублей

Многие компании используют агентов-ИП для реализации своей продукции, экономии на налогах и получения законной наличности.

Чаще всего это происходит по такой схеме: головная организация-принципал поручает агенту-ИП на УСН 6% продажу товара от своего имени и за свой счет. Агент осуществляет продажу, получает вознаграждение в виде процента и самостоятельно уплачивает с него все налоги и взносы. Такого агента мы называем прямым.

Но есть и другой вид агента с иным принципом работы – агент по закупке или обратный агент. Агент по закупке (обратный агент) – юридическое или физическое лицо, которое оказывает услуги по совершению коммерческих, финансовых операций, действующее от своего имени, но по поручению и за счет другого лица (принципала).

У головной организации есть товар, который нужно продать. Агент ищет конечного покупателя (принципала), и этот принципал поручает агенту закупить товары по определенной цене. А все, что агент сэкономит, будет его вознаграждением.



Было

У клиента было 2 компании (ООО).
Эти компании занимались закупкой
и реализацией мужской и женской одежды
оптом. 23% покупателей применяют
«упрощенку» и НДС им к вычету не нужен.

3 проблемы, которые нужно решить:

- Высокий налог на прибыль.
- Высокий НДС.
- Получение законной наличности.

Сколько клиент платил раньше?

Общий доход по группе компаний за анализируемый период 689 256 360 руб.,
т. е. продажа на сумму 158 528 963 руб. (23% покупателей, которым не нужен
НДС) увеличивала НДС к уплате без особой необходимости.

Общий доход:	689 256 360
Возобновление товарного запаса:	551 405 088
НДС:	22 975 212
Налог на прибыль:	22 975 212
Итого совокупный фонд налогов:	45 950 424

Стало

Мы предложили клиенту решение: внедрить обратного агента.

Сколько заплатит с обратным агентом?

Покупатели для агента стали принципалами: они делают заказ агенту на закупку одежды, перечисляют деньги, агент закупает одежду у наших компаний и передает конечному покупателю. В сумме перечисленных денег агенту часть денег идет на закупку одежды в интересах покупателей, а часть денег остается у агента в виде агентского вознаграждения. Именно эта сумма раньше облагалась НДС и налогом на прибыль у компаний на ОСН, а теперь агент с этой суммы заплатит 6%.

Подсчитываем экономию:

Две ООО на ОСН

Общий доход: **673 403 464 руб.**
Воз-ие запаса: **551 405 088 руб.**
НДС: **20 333 063 руб.**
Налог на прибыль: **20 333 063 руб.**

Обратный агент (УСН 6%)

Общий доход: **15 852 896 руб.**
Единый налог: **951 174 руб.**

Итого совокупный фонд налогов:
41 617 300 руб.

Внедрив обратного агента, мы сэкономили:

4 333 124 рубля.



снизили НДС и налог на прибыль
и получили законную наличность в размере
14 901 722 руб.

**Как законно и безопасно
снизить налоги до 0 рублей
для компании в сфере
розничной торговли
и защитить активы**

Было

Клиент занимался розничной торговлей продовольственными товарами. У него было 2 магазина в одном помещении, 2 ИП и 63 сотрудника.

3 проблемы, которые нужно решить:

- ИФНС может признать «схему дробления» и объединить ИП. Оба ИП работали на одной территории. При применении ЕНВД присутствовал риск объединения: общие продавцы, единый вход, одинаковые виды деятельности, одно название.
- Переходить на ОСН – значит разориться. Если бы клиент перевел одного ИП на «классику», он бы платил в 2 раза больше налогов.
- Как избавиться от «конвертов»? На зарплату в конвертах нужен нал. А наличность – на вес золота... К тому же, было бы чудненько платить «белую» зарплату, вот только как не разориться на НДФЛ и страховых?

Сколько заплатит клиент, перейдя на ОСН:

ОД:	336 065 625
ВТЗ:	272 561 764
СОД:	63 503 861
ФЗП:	20 095 785
ФОП:	12 655 061
СФН:	17 890 109
Остаток денежных средств:	11 297 304
Итого совокупный фонд налогов:	17 890 109

Решение, предложенное клиенту: создать потребительский кооператив.

Суть этой формы организации довольно проста: нет реализации – нет налогов. Потребительский кооператив, несмотря на то, что это некоммерческая организация, вправе вести коммерческую деятельность. У него есть система налогообложения (например, УСН «доходы»).

Коммерческая деятельность там, где есть «реализация» (ст. 39 НК РФ). Когда потребительское общество обеспечивает нужды пайщиков (передавая им тот же товар), реализацией это не признается (п. 3, ст. 39 НК РФ). Нет реализации – нет налогов от реализации. Именно поэтому, принимая паевые взносы от пайщиков и обеспечивая их товаром, у потребительского общества не возникает обязанности по уплате налогов.

ОД:	336 065 625
ВТЗ:	272 561 764
СОД:	63 503 861
ФЗП:	20 095 785
ФОП:	12 655 061
СФН:	0
Остаток денежных средств:	29 187 414
Итого совокупный фонд налогов:	0

Мы избавили клиента от обвинений в дроблении

Бывшие магазины – это потребительский кооператив. А бывшие покупатели – это пайщики, которые меняют пай (деньги) в обмен на товар.

Мы избавились от «конвертов»

В соответствии со статьей 427 НК РФ, ПК имеют право на применение льготы по страховым взносам. Кроме того, можно применять волонтерские договоры.

Как мы законно снизили налоги группе компаний, которая занимается оптовой продажей ГСМ, и сэкономили клиенту 69,3 млн руб.

Было

Клиент занимался оптовой продажей ГСМ.
У него было 5 компаний на ОСН и 2 на УСН.

Проблемы, которые нужно решить:

- Один большой склад на группу компаний, за аренду которого платит одно юридическое лицо, остальные компании просто хранят там свой товар.
- Взаимоотношения по хранению имущества другого хозяйствующего субъекта никак не оформлены.
- Сотрудники склада оформлены по совместительству в нескольких компаниях, а некоторые и вовсе не оформлены: всего 63 человека (это основная составляющая фонда заработной платы, поскольку менеджеров по продажам и закупкам в общем 20 человек на всю группу).
- Признаки дробления бизнеса.
- Зарплата нелегальна более чем на 60%: необходимость иметь много наличных для покрытия расходов группы компаний, соответственно, необходимость в «покупке» налички и документов к ним.
- Повышение налоговой нагрузки и нагрузки по выплате страховых взносов, без применения элементов оптимизации по подсчетам, приводило к банкротству бизнеса.
- Нарушение уголовного кодекса: Статья 199.1 УК «Неисполнение обязанности налогового агента» до 6 лет лишения свободы и, естественно, недоимки, пени, штрафы. Статья 199 УК РФ «Уклонение от уплаты налогов, сборов, подлежащих уплате организацией, и (или) страховых взносов, подлежащих уплате организацией-плательщиком страховых взносов» (ответственность вплоть до лишения свободы на срок до шести лет с лишением права занимать определенные должности).

Какие налоги пришлось бы заплатить без рекомендаций для избежания нарушений:

Сумма страховых взносов за сотрудников склада только за квартал — **4 180 068 рублей**, при подсчете с полной легализацией бизнеса, но без использования каких-либо методов оптимизации налогообложения (т. к. ничего не меняя в структуре бизнеса, просто вести его без нарушений).

Решение, предложенное клиенту: ввести складскую деятельность в отдельное лицо в рамках производственного кооператива

Сотрудники склада организовали производственный кооператив, который применял УСН 6%. За вознаграждение осуществлял хранение имущества группы компаний по договору ответственного хранения. Это помогло легализовать доходы сотрудников с минимальной нагрузкой по страховым взносам.

От каких проблем избавили клиента, и как изменились страховые взносы, которые он платит теперь:

- Снизили налоговую нагрузку фонда оплаты труда за счет использования складского обслуживания в рамках производственного кооператива.
- Централизовали склад (на бумаге, официально). Теперь можем ответить на вопрос, почему имущество группы компаний хранится в одном месте.
- Уход от признаков дробления бизнеса. Поскольку теперь все сотрудники склада оформлены в одном юридическом лице, а не в группе компаний по совместительству.

С применением методов оптимизации общая сумма страховых взносов за работников склада за тот же период (квартал) составили **684 936 рублей** (без применения рекомендаций, напомним, **4 180 068 рублей**).

Мы сэкономили:

За квартал:
3 495 132 руб.

За год:
13 980 530 руб.



Мы избавили клиента от необходимости нарушения закона:

- Доходы выплачиваются в полном соответствии с законом.
- Отпала необходимость в «сером» обналичивании.
- Нет риска уголовного преследования.

Инструкция, как внедрить потребительский кооператив в вашем бизнесе

Про членов потребительского кооператива

- Членами ПО могут быть как физические, так и юридические лица различных организационно-правовых форм. Для создания ПО достаточно 5 физических лиц, либо 3 юридических лиц.
- Увеличение (уменьшение) членов ПО не нуждается в регистрации в налоговых органах. Общество самостоятельно ведет учет своих членов в реестре.
- Не нужен уставной капитал, вместо него – паевой фонд (складочный капитал), размер которого определяется самим обществом.
- Увеличение/уменьшение паевого фонда не нуждается в регистрации в госорганах.
- Работа в рамках ПК (Закон РФ от 19.06.1992 № 3085-1 «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации».
- П. п.4, п. 3 ст. 39 НК РФ, деятельность ПК не признается реализацией.
- Нет реализации – нет объекта налогообложения.
- ПК вправе применять УСН, даже если доля участия других организаций более 25%, а также при численности сотрудников свыше 100 человек.
- Часть сотрудников, превышающих лимит, являются пайщиками-волонтерами и на законных основаниях помогают деятельности общества.

Про деятельность потребительского кооператива

- В ПО нет ограничений на виды деятельности. Главное, эта деятельность должна быть законной и направленной на удовлетворение потребностей пайщиков.
- ПО может заниматься и коммерческой деятельностью (в уставных целях), а также распределять часть полученных доходов между пайщиками (кооперативные выплаты).
- В ООО без доверенности от имени общества действует только одно лицо (генеральный директор или директор по Уставу). От имени ПО – 2 лица: председатель совета и председатель правления.
- ООО работает с неограниченным кругом лиц, ПО (если не ведет коммерческой деятельности) с ограниченным кругом лиц – со своими пайщиками. При этом кооператив может вести часть деятельности без лицензирования (например, выдать заем пайщику, выдать автомобиль пайщику с рассрочкой платежа путем механизма паенакопления).

Про паевые взносы

- В качестве паевого взноса может быть любое имущество (деньги, ценные бумаги, транспортные средства, земельные участки, дома, квартиры и пр.), имущественное право либо право, имеющее денежную оценку.
- Все средства и имущество, поступающие в кооператив, являются целевыми взносами, поступают на содержание и ведение уставной деятельности.
- Налоги с целевых взносов не уплачиваются, т. к. доходами для цели налогообложения они не являются (за исключением целевых поступлений в виде подакцизных товаров).
- ПО может законно сэкономить на страховых взносах сотрудников, заменив часть выплат поощрением из специализированного фонда. Например, материальной помощью, с которой уплачивается только НДФЛ по ставке 13%.

Про «нулевую декларацию» и имущество

- Если кооператив будет создан и переведен на упрощенную систему налогообложения с «базой доходов», то при отсутствии коммерческой деятельности по итогу года вправе сдать «нулевую» декларацию.
- Кооператив не уплачивает налог на имущество организаций.
Исключение: налог, уплачиваемый в отношении объектов недвижимого имущества, налоговая база по которым определяется как кадастровая стоимость в соответствии с НК РФ.
- ПО не признаются налогоплательщиками налога на добавленную стоимость, если применяют УСН.
- Амортизируемое имущество кооператива, полученное в качестве целевых поступлений или приобретенное за счет средств целевых поступлений и используемое для некоммерческой деятельности, не подлежит амортизации (легко следить за остаточной стоимостью основных средств).
- Закон гарантирует потребительским обществам и их союзам с учетом их социальной значимости, а также гражданам и юридическим лицам, создающим потребительские общества и их союзы, государственную поддержку.
- Получить поддержку можно у местного органа исполнительной власти, подписав соответствующее соглашение.

Про паевой фонд

- Самое большое ПО и одновременно его особенность – это паевой фонд. Паевой фонд дает возможность сохранения имущества пайщиков (физлиц, юрлиц, ИП), внесенного в паевой фонд, от рейдеров и кредиторов.
- На паевые взносы пайщиков не обращаются иски по долгам пайщиков – физлиц, юрлиц, ИП. Правильно оформленное внесение имущества в паевой фонд (здания, сооружения, оборудование, земельные участки, транспортные средства и т.д.) недоступно даже для судебных приставов, для кредиторов.
- ПО не может быть подвержен внешнему рейдерскому захвату. Отчуждение имущества происходит по решению Совета общества. А особо ценного (недвижимого) имущества – по решению Общего собрания членов общества.

Про взносы

- В ПО ведется внутрихозяйственная деятельность пайщиков (физлиц, ИП, юрлиц), которая не облагается налогами. Кооператив производит продукт, товар, услугу, которые потребляются пайщиками. Это внутреннее потребление.
- За счет паевых или членских взносов ПК оказывает безвозмездные услуги пайщикам (физ. лицам, ИП, юр. лицам) или членам их семей (для физ. лиц).
- Пайщики вносят в кооператив взносы (вступительные, паевые, членские, членские целевые), а кооператив обслуживает пайщиков.
- Использование взносов происходит на уставные цели, которыми являются обеспечение потребностей пайщиков, предоставление им льгот, покрытие расходов на содержание и уставную деятельность кооператива.
- Внесение и возврат паевых взносов может осуществляться в денежной или имущественной форме, а также в виде нематериальных активов.

Про НДФЛ и страховые взносы

- Если сотрудник устроен по трудовому договору, то в бюджет придется отдать: НДФЛ 13% и страховые взносы 30%.
- Если сотрудник получает вознаграждение как материальную помощь пайщику, то мы выплачиваем только: НДФЛ 13% и страховые взносы 0%.
- Отсутствует объект обложения страховыми взносами.

Чек-листы для самостоятельной проверки налоговых рисков

Признаки самостоятельности и добросовестности организации

- **Компания имеет помещение в аренде или в собственности.**

Если у организации или предпринимателя нет помещения, в котором он работает (занимается бизнесом), то ему придется доказать налоговикам и суду, что он может работать без помещения в силу характера своего бизнеса.
- **Персонал в штате.**

Имеет в штате персонал, которого достаточно для ведения заявленной экономической деятельности, обоснования заявленных объемов производства и/или реализации.
- **Наличие оборудования.**

Имеет в собственности и/или аренде оборудование, которого достаточно для заявленных объемов производства и/или реализации. Мелкое оборудование, такое как оргтехника, а также мебель, конечно, должно быть в собственности.
- **Осуществление коммерческой деятельности.**

Осуществляет реальную экономическую деятельность, направленную на извлечение прибыли в условиях реальных бизнес-рисков, или реальную деятельность по обслуживанию фирм, входящих в холдинг.
- **Ведение документооборота и отсутствие связи с «обнальными» организациями.**

На предприятии и/или внутри группы компаний существует грамотный документооборот и исключена связь с «обнальными» конторами.
- **Наличие хозяйственных расходов.**

У лица должны осуществляться ежедневные/еженедельные хозяйственные расходы, свидетельствующие о его существовании (вода, чай, канцтовары и т. д.)
- **Наличие сайта, интернет-рекламы.**

Лицо должно присутствовать в интернете, сайт должен периодически обновляться, должны идти рекламные акции и т. д. Это также свидетельствует о том, что лицо добросовестно.
- **Оплата коммунальных услуг, связи и пр.**

Лицо должно производить оплату коммунальных услуг, телефонную связь, интернет и т. д.

Признаки возможной недобросовестности организации

- Отсутствие вывески компании, ее представителей.
- Неподходящее помещение — здание разрушено или по заключению Роспотребнадзора не соответствует санитарным нормам.
- Отсутствие в здании офиса с заявленным номером.
- Письма для всех зарегистрированных по адресу организаций принимают одни и те же люди. Опять же, законом это не запрещено, но является еще одним элементом для подозрений в недобросовестности.
- Адрес изменился.
- Неполный адрес.
- При проверке компания не в состоянии доказать фактов реальности поставки или оказанных услуг. Директора и учредители компаний контрагентов оказываются «липовыми» и отказываются от «своих подписей» и от того, что они являются учредителями и руководителями компаний.
- Данные по расчетному счету не совпадают с заявленными в декларациях.
- В цепочке с контрагентами, в которую встроена ваша компания, не совпадают данные книг покупок и книг продаж, а, соответственно, данные из счетов-фактур.
- Все расчетные счета фирм и ИП-шников открыты в одном банке.
- Все компании находятся по одному адресу и стоят на учете в одной налоговой инспекции. Для ведения деятельности вы (все ваши компании) используете один сайт, единые номера телефонов, единый сервер; отчетность отправляется с одного IP-адреса.
- Счета-фактуры и прочие документы поставщиков подписаны неустановленными лицами.
- Компания не покупает в офис мелочь, которую покупает реальная организация для обеспечения своей жизнедеятельности (чай, кофе...).
- В случае использования нескольких фирм и/или ИП, если в результате трансфертного ценообразования вы перепродаете что-то своим же компаниям по заниженной цене, то ваши топ-менеджеры должны быть способны с легкостью обосновать ценовую политику каждого предприятия.

Коммерческая концессия

Коммерческая концессия — это предпринимательский договор, по которому одна сторона (правообладатель) в целях расширения своего бизнеса (коммерческого предприятия) за вознаграждение предоставляет другой стороне (пользователю) право от собственного имени реализовывать или иным образом вводить в деловой оборот продукты (товары, услуги), идентичные продуктам правообладателя, под маркой последнего.

Преимущества:

- Законное обоснование работы нескольких компаний под одним брендом.
- Дополнительный источник законного получения наличности.
- Роялти, уплачиваемые правообладателю по этому договору, снижают налог на прибыль в ООО на ОСН и в ООО на УСН.

Что необходимо сделать:

- Разработать договор коммерческой концессии.
- Зарегистрировать наименование. Регистрацию осуществляет федеральный орган по интеллектуальной собственности — Роспатент. Он не имеет территориальных подразделений, поэтому документы подаются в него напрямую.

План действий:

1. Оплата государственной пошлины.
2. Подача заявления и документов.
3. Рассмотрение заявления.
4. Проверка регистрации договора.

Регистрация договора коммерческой концессии в Роспатенте – это достаточно сложный процесс. Если вы опасаетесь запутаться или боитесь трудностей, доверьте эту процедуру профессионалам. Порядок регистрации, а также сроки процедуры и установлены следующими нормативными актами:

- Правилами регистрации распоряжения исключительным правом, утв. постановлением Правительства РФ от 24.12.2015 № 1416.
- Административным регламентом, утв. приказом Минэкономразвития России от 10.06.2016 № 371.

17 признаков незаконного дробления

- Дробление одного бизнеса (производственного процесса) происходит между несколькими лицами, применяющими специальные системы налогообложения (УСН или ПСН) вместо исчисления и уплаты НДС, налога на прибыль организаций и налога на имущество организаций основным участником, осуществляющим реальную деятельность.
- Применение схемы дробления бизнеса оказало влияние на условия и экономические результаты деятельности всех участников данной схемы, в том числе на их налоговые обязательства, которые уменьшились или практически не изменились при расширении в целом всей хозяйственной деятельности.
- Налогоплательщик, его участники, должностные лица или лица, осуществляющие фактическое управление деятельностью схемы, являются выгодоприобретателями от использования схемы дробления бизнеса.
- Участники схемы осуществляют аналогичный вид экономической деятельности.
- Создание участников схемы в течение небольшого промежутка времени непосредственно перед расширением производственных мощностей и/или увеличением численности персонала.
- Несение расходов участниками схемы друг за друга.
- Прямая или косвенная взаимозависимость (аффилированность) участников схемы дробления бизнеса (родственные отношения, участие в органах управления, служебная подконтрольность и т. п.).
- Формальное перераспределение между участниками схемы персонала без изменения их должностных обязанностей.
- Отсутствие у подконтрольных лиц принадлежащих им основных и оборотных средств, кадровых ресурсов.

17 признаков незаконного дробления


- Использование участниками схемы одних и тех же вывесок, обозначений, контактов, сайта в сети «Интернет», адресов фактического местонахождения, помещений (офисов, складских и производственных баз и т. п.), банков, в которых открываются и обслуживаются расчетные счета, контрольно-кассовой техники, терминалов и т. п.
- Единственным поставщиком или покупателем для одного участника схемы дробления бизнеса может являться другой ее участник, либо поставщики и покупатели у всех участников схемы являются общими.
- Фактическое управление деятельностью участников схемы одними лицами.
- Единые для участников схемы службы, осуществляющие: ведение бухгалтерского учета, кадрового делопроизводства, подбор персонала, поиск и работу с поставщиками и покупателями, юридическое сопровождение, логистику и т. д.
- Представление интересов по взаимоотношениям с государственными органами и иными контрагентами (не входящими в схему дробления бизнеса), осуществляется одними и теми же лицами.
- Показатели деятельности, такие как численность персонала, занимаемая площадь и размер получаемого дохода, близки к предельным значениям, ограничивающим право на применение специальной системы налогообложения.
- Данные бухгалтерского учета налогоплательщика с учетом вновь созданных организаций могут указывать на снижение рентабельности производства и прибыли.
- Распределение между участниками схемы поставщиков и покупателей, исходя из применяемой ими системы налогообложения.



Почему нам доверяют?

Наши специалисты ежегодно консультируют 600 российских бизнесменов по вопросам:

- Законного снижения налогов.
- Безопасности активов.
- Получения легальной наличности.
- Защиты бизнеса во время налоговых и полицейских проверок.
- Арбитражных споров.

A professional portrait of Maxim Zakharov, a man with short blonde hair, wearing a dark blue checkered suit jacket, a white shirt, and a light blue tie. He is standing in a room with a light-colored wall and a door in the background. The lighting is soft and focused on him.

**Цель нашей команды — помочь
российским бизнесменам работать
законно, без применения «серых» схем.**

Максим Захаров
Управляющий партнер



**Bishenov
& Partners**

Остались вопросы по оптимизации налогообложения?

Записывайтесь на бесплатную консультацию
и задайте вопрос специалисту по налогам.

+7 (495) 120-02-32
welcome@bishenov.com

Отсканируйте QR-код,
перейдите по ссылке
и оставьте заявку
на консультацию

