

**Tom 1**

## Оглавление

### РАЗДЕЛ 1. ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ.. 4

Глава 1. Вводная статья.. 4

Глава 2. Обращение В. Турова по авторским правам.. 6

Глава 3. Важная ремарка ко всему курсу.. 9

Глава 4. Для чего этот курс.. 10

Глава 5. Подходы к решению проблем.. 11

Глава 6. Обзор тенденций в принятии законов и нормативных актов в России.. 13

Глава 7. Справки по контрагентам и своей деятельности.. 17

### РАЗДЕЛ 2. ПОДГОТОВКА К ЛЕГАЛИЗАЦИИ.. 19

Глава 8. Минимальный проверочный список По проведению криминального аудита своего предприятия. 19

Часть 1 Блок вопросов первостепенной важности. 22

Часть 2. Второй по степени важности блок. 27

Часть 3. Желательный блок вопросов. 29

Часть 4. Пленум ВС об ответственности за налоговые преступления. 31

Глава 9. Порядок контроля бухгалтерии предприятия.. 39

Глава 10. УРОВНИ ГЛАВЕНСТВА НОРМАТИВНЫХ АКТОВ.. 44

Глава 11. ДОНАЧИСЛЕНИЯ ПО ФАКТАМ СВЯЗИ С НЕХОРОШИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ. 49

Часть 1. Общие данные. 49

Часть 2. Моя позиция по обналу.. 53

Часть 3. Законодательное и фактическое удушение обнала.. 56

Часть 4. Способы отбора «жертвы» налоговиками (и оперативниками) при наличии связей с обнальными конторами. 63

Глава 12. ДОНАЧИСЛЕНИЯ ЗА НЕПРАВИЛЬНОЕ ДРОБЛЕНИЕ БИЗНЕСА И ПОЗИЦИЯ ГОСУДАРСТВА ПО ДРОБЛЕНИЮ. 81

Часть 1. Определение конституционного суда. 81

Часть 2. Позиция государства по дроблению и доказыванию получения необоснованной налоговой выгоды . 83

Глава 13 СУБСИДИАРНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ.. 104

Часть 1. Посредством применения норм подпункта 2, пункта 2, ст 45 НК. 106

Часть 2. Посредством процедуры банкротства. 108

Часть 3 Возмещение убытков обществу. 127

Часть 4. Субсидиарная ответственность: 10 интересных споров 2019 года.. 138

Глава 14. ОБЩАЯ КАРТИНА ЛЕГАЛЬНОЙ РАБОТЫ. 147

Глава 15. О СБОРЕ ДАННЫХ ДЛЯ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА И НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ.. 150

Глава 16. ОБЩЕЕ ЮРИДИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ СПОСОБОВ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГОВ. 160

Глава 17. ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ, АФФИЛИРОВАННОСТЬ И ДРОБЛЕНИЕ УЧАСТНИКОВ СПОСОБОВ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГОВ. 181

Часть 1. Принцип «Как есть». 184

Часть 2. Документы.. 186

Часть 3-А. Деловые цели дробления бизнеса и незаконное дробление. 187

Часть 3-Б. Деловые цели существования каждой отдельно взятой компании. 190

Часть 3-В. Деловые цели дробления бизнеса судебная практика. 200

Глава 18 ПЛАН ПРИВЕДЕНИЯ СВОЕГО БИЗНЕСА К 100% ЛЕГАЛИЗАЦИИ.. 225

Часть 1 Что изучить. 225

Часть 2. Немного о грустном. 238

Часть 3. Цели и цена вопроса. 242

Часть 4. Причины неудач. 244

Часть 5. Кому поручить. 246

Часть 6. Общий план действий.. 250

Часть 7. Шаги для экономии страховых взносов. 254

Часть 8. прочие действия, которые могут быть включены в план.. 259

Часть 9. критерии оценки качества способов оптимизации налога.. 261

РАЗДЕЛ 3. НЕЗАКОННЫЕ МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГОВ.. 264

Глава 19. Краткий перечень схем обналички.. 264

Часть 1. Опасные схемы.. 264

Часть 2. Условно безопасные способы.. 268

*Уважаемые коллеги! Многие годы я не мог понять одной простой вещи: самый простой способ установить диктатуру или сделать всех рабами есть и он прост. Нужно приучить или заставить всех жить по закону. Затем нужно принять подавляющие рабские законы, защищающие как систему рабовладения, так и отдельно взятых рабовладельцев, а затем требуется заставить жить по этим законам рабов.*

*В идеале, рабы, соблюдая рабские законы, должны научиться получать от этого удовольствие и защищать рабовладельцев от самих себя.*

*Я также понял еще одну вещь: желание властьпридержащих сделать из вас рабов прямо пропорционально сложности и жесткости законов, которые они пишут. Помните: законы могут быть простыми и понятными гражданам. Разумные правила могут существовать. Правила могут, если они разумны, не меняться долгое время, они могут быть стабильными. Когда вы видите сложный, удушающий закон, не ищите ему оправданий. Просто найдите, такой закон написан антисоциальными личностями с целью подавления, с целью сделать всех (в силу незнания такого закона) виноватыми в его несоблюдении, а значит подконтрольными.*

*Данная работа предназначена для облегчения понимания вами существующих законов и ее конечной целью является реабилитация вашей способности использовать даже подавляющие законы себе на благо.*

*Я искренне надеюсь, что материалы, представленные здесь, помогут Вам обеспечить процветание Вашего бизнеса, большее спокойствие, большую безопасность.*

*Успехов!*

*Владимир Туров*

## **РАЗДЕЛ 1.**

### **ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ**

#### **Глава 1. Вводная статья**

*Эта вводная статья (ниже) была написана мной около пятнадцати лет назад. За это время многое изменилось. Мы, незаметно для себя, вступили в эру тотального контроля каждого шага налогоплательщика, эру полицейского государства, основанного на запретах и наказаниях, эру, когда свобода слова вновь под запретом, а люди, оболваненные пропагандой, начинают поддерживать самые дикие идеи правителей.*

*Мы уже не протестуем, когда все дороги страны отдаются в «пользование» без конкурсов и аукционов двум парням из ближнего круга вождя, когда бряцание ядерным оружием в любой момент может превратить планету в бильярдный шар, когда крутость страны проявляется не в захвате рынков путем продажи высокотехнологичной продукции, а в борьбе за нефть и влияние в мире с помощью оружия, когда миллиарды долларов денег налогоплательщиков разворачиваются в открытую... И еще тысяча “когда”. Скорость, с которой наша нация (и не только наша) деградирует и мир катится к очередной катастрофе, просто поразительная. Апатия. Страх. Нежелание вылезать из своей скорлупки и брать на себя ответственность за происходящее вокруг стали девизом нашей, смешно сказать, «цивилизации» (в кавычках).*

*Среди всего этого сумасшествия, бесконечной гонки на выживание, хочется спокойствия, хочется просто жить обычной счастливой жизнью, не бояться за будущее своей компании и будущее своих детей.*

*И тут есть только одна проблема: ни один правитель в истории никогда за всё время существования человеческой цивилизации не смог обеспечить народу спокойствие, счастье, уверенность в будущем. Таких просто не было. Никогда. И единственный, кто это может сделать - ВЫ!!!!*

*Я сожалею, но нет никого в этом мире, кто мог обеспечить ваше процветание и сделать вас счастливым. Поэтому, что бы не происходило вокруг, как бы тяжело не было, опустить руки и сдаться в нашем мире- означает выписать себе и своим детям гарантированную похоронку или, как минимум, жизнь раба, у которого нет никакой надежды на будущее.*

*И написанное здесь - это не попытка как-то очернить нашу действительность, это попытка заставить вас сжать зубы и увеличить скорость, направленную на достижение «недостижимой» мечты: мир без войн, насилия, хаоса, подавляющих правительств - мир, где способный будет процветать и жить в счастье.*

*И мне наплевать на идею миллионов или миллиардов оболваненных и зазомбированных хомо сапиенсов о том, что это не достижимая мечта и что это всё равно невозможно. Они сломанные фигуры, их участь течь по течению, реагируя на стимулы из окружающей среды. Вы, я на это очень надеюсь, раз вы читаете этот текст, не являетесь сломанной фигурой. Вы можете менять реальность, можете создавать будущее и можете спасти сломленных и разочаровавшихся. У нас, у вас просто нет другого выхода. И либо мы достигнем этой мечты и получим планету комфортную для проживания, либо мы получим бильярдный шар.*

*Так что вперед, к достижению собственного счастья!*

*И помните, легкого пути не будет! Помните, по большому счету не существует такой вещи как «невозможно» - существует лишь отсутствие желания. Этот путь для избранных, и кто сказал, что ВЫ им не являетесь? Так Вы можете с этим кое-что сделать. Действуйте! Не ждите! И не надейтесь на доброго, разумного царя - разумные правители, правильно заботящиеся о своем народе, абсолютное исключение. И наш нынешний «правитель» к этой категории не относится.*

*С уважением к вам и тому что вы делаете, Владимир Туров.*

## **Глава 2. Обращение В. Турова по авторским правам**

Дорогой коллега! На разработку читаемых вами материалов, отработку схем работы и шагов внедрения ушло много лет моей работы и работы моих партнеров и сотрудников. Конечно, все способы оптимизации основаны на законах России и я не имею права присваивать себе авторские права на законы. Вместе с тем хочу отметить следующее:

Все методические материалы, вся последовательность действий, шаги внедрения, описания, памятки по безопасности, вся методика финансового анализа и так далее, и тому подобное - это мои личные разработки, лично мной отработанные на практике, описанные так же лично мной и конечно мне бы хотелось, чтобы вы уважали мои авторские права.

Способы оптимизации, практически на 80% это так же в той или иной степени мои наработки. Хотите верьте, хотите нет, но я много-много раз анализировал материалы своих конкурентов, их семинары и ни у одного из них я ни разу не видел ничего и близко напоминающего по качеству мои разработки. Возможно в будущем, когда мне надоест этот бизнес и я перестану улучшать свой продукт, такие появятся. Но сейчас это состоявшийся технический факт, так что способы оптимизации и алгоритмы действий -это чисто мой продукт.

Пожалуйста, помните, не уважая авторские права другого человека, вы автоматически уничтожаете свою способность мыслить, творить, создавать. Зачем вам это.

Ниже правила, которые помогут вам сохранить свои интеллектуальные способности и не чувствовать себя вором, находя оправдания этому дурному поступку.

1. Если у вас есть какие-то мои материалы, которые вы получили нелегально или скачали в интернете нелегально выложенные материалы - выбросьте их. Они принесут вам несчастье. Вы его, это несчастье, сами притянете на свою попу.
2. Если вы побывали на семинаре и получили мои материалы на семинаре, купили фильмы, книги, буклеты, используйте их у себя в своем бизнесе, своей работе, как вам заблагорассудится. Если вы хотите



размножить какую-то часть этих материалов для использования своими сотрудниками, пожалуйста, предупреждайте их, что материалы нельзя использовать вне вашей компании.

3. Если вы хотите на основе легально купленных материалов зарабатывать деньги на стороне, например, у вас аудиторская, бухгалтерская, юридическая или консалтинговая компания, то я прошу вас сделать описанные ниже шаги. Так же, возможно, вы захотите полностью или какую-то часть моих материалов, фильмов, книг, статей, записей лекций и прочего, предоставить вашим клиентам за деньги в рамках оказываемых вами услуг. Например, вы решили использовать мою методику Минимального проверочного списка по легальности бизнеса для привлечения клиентов. Или вы решили на основе моей методики делать финансовый анализ у клиента. Или решили использовать мои разработки из Памяток по безопасности из курса «Юридическая защита бизнеса» ..... или решили использовать любой иной мой материал, в этом случае, пожалуйста, используйте следующие шаги. Они займут у вас минимум времени, они для вас БЕСПЛАТНЫ, они сохранят ваши руки чистыми и сделают вашу жизнь чуточку более счастливой. Вот эти шаги:

- A. По адресу [referent-turov@yandex.ru](mailto:referent-turov@yandex.ru) направьте запрос на получение разрешения использования материалов составленный в произвольной форме. В запросе коротко укажите, какие материалы вы хотите использовать, какими вашими компаниями или индивидуальными предпринимателями будут использоваться материалы, ваши телефоны и электронные адреса.
- B. В течение недели вы получите разрешение на использование материалов. Если в течение недели вы не получили разрешения, сохраните скриншот отправленного вами запроса и используйте материалы по правилам, указанным ниже.
- C. Во всех используемых материалах для зарабатывания денег, а именно: в рекламе любого рода, передаче материалов клиенту, при любом цитировании, перепечатывании, копировании, рассылке, использовании переработанных текстов путем замены слов и так далее, указывайте следующие данные: «Настоящим выражаем благодарность Турову Владимиру Викторовичу и его компании за право использовать его разработки для зарабатывания денег и процветания мира бизнеса». По моему мнению, так поступать

нормально. Так делать правильно. Во всяком случае, когда в моем материале вы увидите ссылку на других авторов, знайте, что я получил письменное разрешение газеты или журнала использовать статьи их авторов в своем бизнесе. Я это делаю и у меня нет чувства неполноценности от того, что кто-то сделал что-то лучше меня. Если я увижу в купленной мной книге или фильме, что-то, что я хочу использовать, то я обязательно буду ссылаться на данного автора или, если это требуется, получу его согласие или согласие держателей его авторских прав.

D. После этих простых шагов можете смело использовать мои разработки, консультируя своих клиентов и зарабатывая на этом деньги. Конечно, делая это, вы в той или иной степени рекламируете меня и мой бизнес. Всё это так. Но это, прямо скажем, небольшая плата за право бесплатно использовать мой труд.

4. Если вы хотите продавать мои материалы, книги, фильмы, лекции или что угодно ещё, вам нужно сделать следующие шаги:

- Связаться с моим представителем по следующему телефону 8(800)5555207 или данной электронной почте [referent-turov@yandex.ru](mailto:referent-turov@yandex.ru).
- Получить от моего представителя пакет документов о партнерстве и изучить его.
- Подписать с моим представителем договора.
- Выплачивать мне Роялти с проданных вами продуктов.
- Процветать и преуспевать, получая удовольствие от жизни :)))

В.Туров

**Материалы настоящего трехтомного издания принадлежат на праве авторства Владимиру Турову.**

Об этом говорит п. 2 ст. 1255 ГК РФ. В соответствии с ним исключительное право на произведение, право авторства, право на неприкосновенность произведения, а также право на обнародование произведения принадлежат только автору.

Для возникновения, осуществления и защиты авторских прав не требуется регистрация произведения или соблюдение каких-либо иных формальностей (п. 4 ст. 1259 ГК РФ).

Нарушение вышеуказанных правил защищается законом. Так, присвоение авторства (плагиат) подлежит уголовной ответственности согласно ст. 146 УК РФ. Также нарушение авторских прав является административным правонарушением (п. 1 ст. 7.12 КоАП РФ) и защищается гражданским законодательством, в соответствии с которым автор или иной правообладатель вправе требовать по своему выбору от нарушителя возмещения убытков или выплаты компенсации (п.3 ст. 1300 ГК РФ; ст. 1301 ГК РФ).

### Глава 3. Важная ремарка ко всему курсу

Я переделываю данный материал раз в квартал. И делая это сейчас, я опять столкнулся со следующей дилеммой: или давать вам всё, что я знаю, давать всё возможное законодательство из всех отраслей права, включая разделы, касающиеся проводок, и таким образом сделать материал не перевариваемым даже вашими специалистами размером в тысячу страниц, или постараться сделать его максимально простым, не перегружая нормативной базой.

Я выбрал второй путь, постараться сделать его простым, насколько это вообще возможно. В конце концов, поняв идею и направление мысли, вы всё законодательство, все разъяснения и всю нормативную базу, легко сможете найти в интернете и справочно-поисковых системах. По моему мнению, принцип «чем проще, тем эффективнее» в данном случае себя оправдывает.

Ещё: просматривая материал у вас, возможно, возникнет мысль: «и это он называет «проще»!». Да, дорогие мои. Для сравнения откройте НК и почитайте его, и вы поймете, до какой степени всё можно запутать. Часть способов оптимизации я описываю достаточно подробно, по части схем (способов) даю, причем кратко, только нормативную базу.

И последнее. я действительно стараюсь следить за законами, стараюсь вносить изменения при изменении законов и судебной практики. Слежу за различного рода письмами и приказами и все же - перепроверяйте меня перед тем, как начать внедрение. По количеству выпускаемых законов и прочих нормативных актов, знаете, это психоз. А так как в нашей стране незнание закона не освобождает от ответственности- что тут говорить. Это ваш бизнес, ваше предприятие, поэтому перепроверяйте мои советы перед тем, как будете их реализовывать на практике.

## Глава 4. Для чего этот курс

Здравствуйте, дорогие друзья!

В этом материале Вы найдете много самых разных способов. Готовя их, я ставил перед собой цель, прежде всего, сделать их применимыми на практике.

Вторая цель – настолько, насколько это возможно, изменить Вашу точку зрения на систему взаимоотношений «руководитель бизнеса и государство». Нам есть что улучшать в этой области.

Лично я столкнулся с недоверием, что в области гуманитарных наук могут существовать работающие технологии. Сфера управления предприятием, сфера денег и человеческих ресурсов, это – дикие сферы, наполненные тысячами ложных идей и мнениями авторитетов. Если это не так, тогда откуда берутся экономические кризисы? Почему иногда бизнес испытывает финансовые трудности и даже разоряется? Почему?

Когда я учился в ВУЗах, мне вдалбливали в голову идею о том, что экономика имеет цикличность в развитии и это нормально. Что существуют «кризисы перепроизводства». Что войны являются двигателем научно-технического прогресса и так далее. Боже! Это до какой степени нужно не видеть сути вещей, чтобы верить всем этим бредням!?

Для того чтобы планета в целом, нация, государство или отдельно взятый бизнес начали терпеть какие-либо неудачи, необходимы только две вещи:

1. Должен существовать «кто-то» имеющий фамилию, имя и отчество, кто упорно, целенаправленно, и со знанием дела работает над тем, чтобы привести эту группу (нацию или бизнес) к краху. И совершенно не важно, насколько красиво он говорит или насколько он начитан, значение имеет только вектор его усилий и те следствия и результаты, которые он оставляет после себя.

2. В руках руководителей не должно быть никакой работающей технологии по приведению бизнеса к процветанию, либо руководителям нужно «продать» ложную технологию, типа Марксизма (это то, что прямо сейчас на всех парах внедряется в нашей стране; почитайте Трудовой кодекс).

Пропагандистская машина (СМИ) работает круглосуточно над низведением Вас и Ваших сотрудников до уровня послушных животных, застрявших в материальном потреблении. Жестко? Нет. Это лишь малая часть правды, и лучше это понять.

В предлагаемом мной материале я не ставлю себе цель поменять систему. В этих работах не ставлю. Просто хочется помочь человеку, дающему работу людям и создающему национальное достояние страны – Вам, Создатель. Вам, предприниматель. Чтобы не повторился кошмар раскулачивания и национализации. Надеюсь, мои разработки пойдут Вам на пользу.

С уважением, Владимир Туров.

## Глава 5. Подходы к решению проблем

На протяжении двадцати лет я упорно не понимал одной вещи. Давая индивидуальные консультации, проводя семинары, а через меня прошли тысячи, если не десятки тысяч бизнесменов, я старался всё максимально упрощать, давать максимально простые советы.

В принципе это правильно, если перед вами настоящий профессионал своего дела, он автоматически будет делать всё простым. Раз он профессионал, то для него то, чем он занимается, просто. И если кто-то вам начинает говорить «ну вы знаете...бла...бла...бла... всё это сложно...» - знайте, перед вами дилетант. Точка зрения профессионала такова: делай раз - получил результат, делай два - опять результат и так далее.

И мое осознание заключается в том, что эта точка зрения не принимается современным человеком, застрявшим в сотнях не разрешимых (по его мнению) проблем.

Вот мои личные примеры из практики.

Сию с финансовым директором крупного холдинга в городе Новосибирске. Сделал интервью, собрал данные по бизнесу, сделал анализ, нашел решения и начинаю эти решения ей (это была девушка) выдавать. На каждое мое предложение, разрешающее проблемы в её бизнесе, я слышал ответ: «это невозможно». И описанный мной случай не единичный - это массовое явление, исключений из этого практически не бывает.

Я слышал «это невозможно» тысячи раз. Я слышал это от главных бухгалтеров, финансовых директоров, генеральных директоров - от самых разных топ-менеджеров по всей стране. Единственное, от кого я это слышу редко, от владельцев бизнеса. Собственники, создатели бизнесов мыслят совершенно иначе, они почти всегда направляют внимание на решения и готовы воспринимать простые советы.

И вот правильный образ мыслей и действий. Да, действительно, для настоящего профессионала своего дела то, чем он занимается,

по-прежнему должно быть простым и легким. Вместе с тем в современном мире, погрязшем в проблемах, этот профессионал, помогая другим решать их проблемы, должен использовать следующий подход: **решений должно быть много, и они должны быть сложными.**

Сейчас я это поясню. Вот перед вами, например, специалист по антикризисному управлению. Он дает консультацию директору компании, и директор его спрашивает, как уладить ситуацию с банком, требующим досрочного возврата кредита либо банк заберет залог. Специалист дает совет и в ответ слышит, что под кредит был заложен актив его бывшей жены (новая проблема), которой этот актив достался при разводе еще в то время, когда у них были хорошие отношения. А сейчас «бывшая» выносит мозг, боясь потерять этот актив.

Когда специалист дает совет, как уладить бывшую жену в части уменьшения создаваемой ею нервозности, выясняется, что уладить её невозможно, потому что она ему не доверяет (вылезает ещё одна проблема - он переусердствовал в ухаживаниях за своей секретаршей).

Тут же выясняется, что кроме требований банка (пример реальный) с ножом у горла стоит налоговая, ибо долг по налогу на имущество перевалил за полтора миллиона рублей и это как раз заложенное в банке имущество, принадлежащее бывшей жене (кредит брали до развода) - вот вам еще одна проблема. По ходу дела выясняется, что есть еще личный кредит (ипотека) в размере 6 миллионов рублей (еще одна проблема) и далее:

-кредиторы поставщики подают в суд.

-сотрудники из-за задержек с выплатой заработной платы стали хуже работать.

-налоговая делает камералку и задает вопросы по НДС в связи с подозрениями компании в обналичке, и угрожают выездной проверкой.

И ещё сотни проблем, завязанных друг на друга.

И какой бы совет по разрешению проблем не дал специалист по антикризисному управлению, все эти советы будут отвергнуты либо не



будут реализованы. Ибо в этом случае требуется комплексный подход, состоящий в следующем:

- сделать правильное интервью, задав десятки, а возможно сотни вопросов.

- собрать полные данные по бизнесу и проанализировать их.

- сделать полный список проблем и задач, подлежащих решению.

- расположить эти проблемы в той последовательности, в которой они будут решаться. Здесь нужно помнить: чем сложнее проблема, тем сложнее и многограннее будут шаги для её решения.

- расписать алгоритмы решения проблем по шагам.

- согласовать эти шаги с заказчиком.

- разложить всё это по срокам.

- расписать круг задействованных лиц и так далее, и тому подобное.

В этой главе я не ставлю себе целью дать вам все алгоритмы, этого материала хватит на целый учебник. Я лишь пытаюсь вам сказать, что в современном мире не существует волшебных таблеток, разрешающих все ваши проблемы. Должен быть комплексный подход, решений должно быть много, и они будут сложными.

Но это совсем не означает, что тот специалист, который будет помогать вам в разрешении возникающих проблем, должен их усложнять или грузить вас, нагоняя страхов.

## **Глава 6. Обзор тенденций в принятии законов и нормативных актов в России**

### **Несколько сухих фактов.**

Еще в октябре 2016 года было объявлено, что в наследство от старого созыва Государственной Думы России, вновь избранным депутатам досталось ДВЕ ТЫСЯЧИ законопроектов, которые они обязаны рассмотреть и либо принять, либо отклонить. Одновременно с этим несколько новых председателей комитетов Думы нового созыва объявили, что у них уже есть масса законопроектов, которые они хотели бы сделать законами.

Немного ранее я, ради интереса, сел и посчитал, сколько законов было принято и подписано президентом с 1 мая по 7 июля 2016 года. Я насчитал 173 закона. Я не знаю, может их было больше, может я где-то дважды посчитал один и тот же закон, но смысл в том, что количество принимаемых новых законов просто огромно.

Или, у наших замечательных чиновников возник новый бзик- забрать у Пенсионного Фонда право собирать страховые взносы и вернуть эту функцию налоговой инспекции. Я тоже ради интереса посчитал количество новых законов, принятых в связи с передачей функций по сбору страховых взносов налоговикам. Одно это потребовало внести массу изменений в 28 (!!!) федеральных законов и кодексов - считал сам, пальцем.

Ежегодные поправки только в налоговый кодекс исчисляются сотнями. Поправки и новые законы, имеющие отношение не только к налогам, а в целом к деятельности компаний даже сосчитать трудно. При этом каждый закон-это десятки и сотни страниц текста мелким почерком. Например, 44 закон о тендерных закупках насчитывает 13 шрифтом 197 страниц трудно перевариваемого текста.

Но и это не все. Ежедневно, я подчеркиваю, ежедневно наши замечательные министерства и ведомства, включая Центральный банк, выпускают от 15 до 45 различного рода нормативно-правовых актов, писем, новых инструкций - и это только то, что публикует справочно-правовая система «Консультант плюс». Этот психоз, а это

самый настоящий психоз, достиг таких масштабов, что, например, в Минтруде заявили, что количество нормативных актов по труду перевалило за миллион, из которых обязательными для бизнесменов являются более тысячи нормативных актов. Минуточку, это для кого и зачем всё пишется?

**Итак, вот явно наблюдаемые тенденции в сфере выпуска все новых и новых правил:**

- 1.Количество законов, писем, инструкций и прочих бумаг растет в геометрической прогрессии.
- 2.Сложность и объем каждого нормативно-правового акта так же растут. Сравните объем и сложность налогового кодекса в редакции за 2005 год с его современным вариантом. С 2005 по 2020 года появилась не одна глава неперевариваемого текста, я уже не говорю о тысячах поправок!
- 3.Законы становятся все жестче и жестче, и уже перевалили грань, за которой можно было бы сказать, что законы стали жестокими.
- 4.Государство все больше вмешивается и пытается регулировать те сферы, в которых государству не должно быть места: как воспитывать детей, право забирать детей из семей (ювенальная юстиция), как забивать гвозди (инструкция Минтруда), как чиновники должны

**Tom 2**

## **Оглавление**

### **РАЗДЕЛ 4. ЗАКОННЫЕ МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГОВ.. 3**

Глава 20. Определения некоторых терминов согласно НК РФ.. 3

Главы 21.1 – 21.8. ТИПЫ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ И ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ, ЗАНИМАЮЩИХСЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. ЧТО МОЖНО ДЕЛАТЬ, А ЧТО КАТЕГОРИЧЕСКИ НЕЛЬЗЯ. 15

Глава 21.2. 1 - 5 типы физических лиц. 16

Глава 21.3. Типы 6-7. 21

Глава 21.4. Типы 8 и 9. 29

Глава 21.5. 10 тип - физические лица и ИП работающие на Налоге на профессиональный доход. 32

Часть 1- описание НПД согласно 422-ФЗ от 27 ноября 2018 года. 32

Часть 2 - Письма МФ и ФНС в части описания применения данного налога. 36

Часть 3: что как можно и нельзя применять НПД для оптимизации налогов. 50

Глава 21.6. ОКАЗАНИЕ УСЛУГ УЧРЕДИТЕЛЕМ СВОЕМУ БИЗНЕСУ.. 54

Часть 1. Краткое описание способа. 54

Часть 2. ОПИСАНИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ПО ДОГОВОРУ КОММЕРЧЕСКОЙ КОНЦЕССИИ.. 57

Часть 3. СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА.. 62

Глава 21.7. Обычный ИП.. 66

Глава 21.8. ИП управляющий.. 68

Часть 1. Нормативная база. 74

Часть 2. Упрощенный алгоритм найма управляющего. 78

Часть 3. Что предусмотреть в договоре управления, чтобы он не был похож и не соответствовал трудовому договору и чтобы налоговики не смогли придраться. 80

Часть 4. Обзор судебных споров. 85

Часть 5. Краткий сравнительный анализ экономии на налогах на 2020 год. 96

Часть 6. Законный вывод денег через ИП.. 97

Часть 7. Дополнительные данные. 99

Глава 22 КАК НЕДОПУСТИТЬ ОГРАНИЧЕНИЯ ОПЕРАЦИЙ ПО СЧЕТАМ ИЛИ БЛОКИРОВКИ СЧЕТОВ. 103

Глава 23 Как разблокировать свои счета. 112

Часть 1. Нормативная база. 112

Часть 2. Блокировка счета банками. 117

Глава 24 ГДЕ ХРАНИТЬ ДЕНЬГИ. 123

Глава 25 КАК ЗАКОННО ВЫВЕСТИ НАЛИЧКУ. 128

Глава 26. АГЕНТСКИЕ ОТНОШЕНИЯ.. 136

Часть 1. Краткое описание прямой агентской схемы («А1») 136

Часть 2. Краткое описание обратной агентской схемы (вариант «А2») 150

Часть 3. Нормативная база агентских схем.. 162

Часть 4. Судебная практика к «прямой агентской схеме». 165

Часть 5. Список документов для варианта «Б». 167

Часть 6. Обратная агентская схема. 169

Глава 27. КРАТКИЙ ОБЗОР УПЛАТЫ НДС ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ МЕТАЛЛОЛОМА, ШКУР, МАКУЛАТУРЫ И ВТОРИЧНОГО АЛЮМИНИЯ. 177

Глава 28. Аутсорсинг. 199

Часть 1. Общие данные. 199

Часть 2. Аутсорсинговая бухгалтерско-консалтинговая компания. 202

Часть 3. Контроль. Росфинмониторинг. Что нужно знать об аудиторах и бухгалтерах, передавая им свои данные? 205

Часть 4. ДОПОЛНЕНИЯ НЕ ВОШЕДШИЕ В ЧАСТЬ 3. 207

Глава 29. ПАТЕНТНАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ.. 227

Глава 30. Транспортно-логистическая компания (ТЛК) 237

Часть 1. Проблемы и решения. 237

Часть 2. Описание способа. 239

Часть 3. Создание ТЛК внутри группы компаний. 241

Часть 4. Немного нормативной базы.. 246

Глава 31. Перепродажа товаров через дружественные фирмы и трансфертное ценообразование. 254

Часть 1. Общее описание. 254

Часть 2. Обоснование низкой торговой наценки. 259

Часть 3. Торговля «оптом» через П-2 (ЕНВД) 267

Часть 4. Торговля со склада. 269

Часть 5. Нормативная база. 271

Глава 32. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ КООПЕРАТИВЫ... 281

Часть 1. НОРМАТИВНАЯ БАЗА. 281

Часть 2. КАК ЭТО ВСЕ РАБОТАЕТ. 290

Часть 3. Пример судебного решения по «нашему» кооперативу. 295

Часть 4. Производственный кооператив проиграл (с комментарием моего директора Кувшиновой Е.Н.). 297

Глава 33. Толлинг. Переработка давальческого сырья. 303

Часть 1. Описание. 303

Часть 2. Нормативная база. 320

Часть 3. Приложение к толлинговой схеме. Судебная практика. 323

Глава 34. Обратная толлинговая схема.. 329

Глава 35. Справка по НДС.. 333

Глава 36. Совмещение трудового договора с договорами оказания услуг ИП, заключенными с одним и тем же человеком.. 349

Глава 37. Использование европейских юрисдикций для защиты активов и оптимизации налогов. 354

Глава 38. Премии и бонусы, выплачиваемые поставщиками торговым сетям за объем закупок и за присутствие товара в магазине, не подлежат включению в налоговую базу по НДС у сетей.. 373

Глава 39. Шаги по снижению налога на имущество через уменьшение кадастровой стоимости.. 375

Часть 1. 375

Часть 2. Как не платить налог на имущество с кадастровой стоимости по жилью, предназначенному для перепродажи. 377

Часть 3. Как не платить налог на имущество с кадастровой стоимости, не учитывая его в качестве основных средств. 378

Часть 4. Налог на имущество с неотделимых улучшений. 379

Часть 5. Экономия налога на имущество по движимому имуществу 3 - 10 амортизационных групп. 379

Глава 40. Республика Крым и город Севастополь - свободные экономические зоны сроком на 25 лет с пониженными ставками налогов и страховых взносов. 380

Глава 41. Торговый сбор. 382

Глава 42. Плата за возмещение вреда автодорогам.. 387

Глава 43. Краткий перечень дополнительных способов. 390

Часть 1. Создание между организациями Группы простого товарищества с заключением договора о Совместной деятельности и распределении прибыли. 390

Часть 2. Векселя. 390

Часть 3. Как с помощью «выборки товаров» покупатель, оплативший товар векселями, может получить вычет по НДС.. 391

Часть 4. Регулярная уценка имущества в ООО на ОСН.. 392

Часть 5. Уменьшение прибыли за счет создания резервов. 395

Часть 6. Использование при поставках опционов снижает НДС и налог на прибыль. 400

Часть 7. Факторинг. 403

Часть 8. Благотворительность. 404

Часть 9. Компенсация за несделанный ремонт НДС не облагается. 404

Часть 10. Как дважды амортизировать один и тот же актив. 405

Часть 11. Экономия на Акцизах путем частого выявления «излишка» в результате. 406



инвентаризации. 406

Часть 12. Лизинг внутри группы компаний. 406

Часть 13. Нулевая ставка налогов для ИП.. 406

## **РАЗДЕЛ 4. ЗАКОННЫЕ МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГОВ**

### **Глава 20. Определения некоторых терминов согласно НК РФ**

#### **Статья 8. Понятие налога и сбора**

*«1. Под налогом понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.*

*2. Под сбором понимается обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий совершения в отношении плательщиков сборов государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными органами и должностными лицами юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу разрешений (лицензий)...*»

#### **Статья 38. Объект налогообложения**

*«1. Объект налогообложения - реализация товаров (работ, услуг), имущество, прибыль, доход, расход или иное обстоятельство, имеющее стоимостную, количественную или физическую характеристику, с наличием которого законодательство о налогах и сборах связывает возникновение у налогоплательщика обязанности по уплате налога.*

*Каждый налог имеет самостоятельный объект налогообложения, определяемый в соответствии с частью второй настоящего Кодекса и с учетом положений настоящей статьи.*

*2. Под имуществом в настоящем Кодексе понимаются виды объектов гражданских прав (за исключением имущественных прав),*

*относящихся к имуществу в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации.*

*3. Товаром для целей настоящего Кодекса признается любое имущество, реализуемое либо предназначенное для реализации. В целях регулирования отношений, связанных с взиманием таможенных платежей, к товарам относится и иное имущество, определяемое в соответствии с таможенным законодательством Таможенного союза и законодательством Российской Федерации о таможенном деле.*

*4. Работой для целей налогообложения признается деятельность, результаты которой имеют материальное выражение и могут быть реализованы для удовлетворения потребностей организации и (или) физических лиц.*

*5. Услугой для целей налогообложения признается деятельность, результаты которой не имеют материального выражения, реализуются и потребляются в процессе осуществления этой деятельности.*

*6. Идентичными товарами (работами, услугами) в целях настоящего Кодекса признаются товары (работы, услуги), имеющие одинаковые характерные для них основные признаки. При определении идентичности товаров незначительные различия во внешнем виде таких товаров могут не учитываться.*

## **Главы 21.1 – 21.8.**

### **ТИПЫ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ И ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ, ЗАНИМАЮЩИХСЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ.**

#### **ЧТО МОЖНО ДЕЛАТЬ, А ЧТО КАТЕГОРИЧЕСКИ НЕЛЬЗЯ.**

**Для удобства мы РАЗДЕЛИМ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ на несколько типов:**

- 1 тип – физическое лицо, получающее и отправляющее деньги с карточки на карточку между родственниками и друзьями.
- 2 тип - физическое лицо, получающее деньги на карточку от чужих людей на общественные нужды.
- 3 тип - физическое лицо репетитор, работник в личном или домашнем хозяйстве (домработник).
- 4 тип - физики, получающие чаевые.
- 5 тип - вознаграждение членам Совета директоров
- 6 тип - физические лица, получающие деньги на карточку за товары, работы, услуги, в том числе произведенные ими самостоятельно.
- 7 тип - физическое лицо собственник активов коммерческого назначения, сдающий активы в аренду.
- 8 тип - сотрудники, оформленные ИП-шниками.
- 9 тип- сотрудники в 2-х статусах: имеющие совмещение трудового договора с договорами ГПХ, заключенными с ними как с ИП.
- 10 тип - физические лица и ИП, работающие на Налоге на профессиональный доход. Это очень большой раздел.
- 11 тип - Регистрируем одного из учредителей в качестве ИП.

12 тип – обычный ИП. Это то лицо, которое действует абсолютно самостоятельно. Сам закупает товар и продает его, имеет в штате необходимые для работы персонал, закупку товара/работ/услуг, помещения в собственности/аренде и т.д. В общем полностью соответствует признакам нормального лица.

13 тип - Единоличный исполнительный орган в форме ИП Управляющего. Обзор использования различных типов ЕИО.

## **Глава 21.2.**

### **1 - 5 типы физических лиц.**

**1 тип – физическое лицо, получающее и отправляющее деньги с карточки на карточку между родственниками и друзьями.**

В данном случае это обычные переводы: дал кому-то денег в долг, отправил копейку маме или сестре, перевел деньги дочке, оплатил за кого-то телефон. Подобные операции не являются операциями по реализации товаров, работ или услуг, не направлены на систематическое извлечение дохода (прибыли), не подпадают под определение предпринимательской деятельности, не совершаются в рамках трудовых или гражданско-правовых отношений и поступающие на карточку деньги не облагаются ни НДФЛ ни Страховыми взносами.

Пишите в назначении платежа что хотите, но если вы что-то кому-то продали или купили, эти операции к этому типу не относятся и о них ниже.

Подобный тип транзакций настолько банален, что я не буду приводить здесь обширную нормативную базу, дам лишь ссылку на НК: п. 18.1 ст. 217 в части НДФЛ. Страховые тут даже не рассматриваются ни под каким соусом и вот ссылка на письмо МФ. Письмо Минфина от 11 января 2019 года № 03-04-05/354: «... Факт банковского перевода денежных средств не является объектом обложения налогом на доходы физических лиц».

И еще одно письмо, но уже ФНС РФ от 27 июня 2018 года № БС-3-11/4252@, цитирую: «В соответствии с пунктом 5 статьи 208 Кодекса доходами не признаются доходы от операций, связанных с имущественными и неимущественными отношениями физических лиц, признаваемых членами семьи и (или) близкими родственниками в соответствии с Семейным кодексом Российской Федерации, за исключением доходов, полученных указанными физическими лицами в результате заключения между этими лицами договоров гражданско-правового характера или трудовых соглашений.

При этом на основании пункта 18.1 статьи 217 Кодекса доходы в денежной форме, получаемые налогоплательщиками от физических лиц

в порядке дарения, не подлежат обложению налогом на доходы физических лиц.

Обязанность по представлению налоговой декларации по налогу на доходы физических лиц (форма 3-НДФЛ) в таких случаях отсутствует.

Таким образом, перевод от физического лица безвозмездно на счет другого физического лица вне зависимости от суммы такого перевода не облагается налогом на доходы физических лиц.

Вместе с тем, денежные средства, поступившие на счет физического лица в качестве оплаты товаров, услуг, вознаграждения за трудовые обязанности или по договорам гражданско-правового характера, признаются доходом такого физического лица, подлежащим обложению налогом на доходы физических лиц в установленном порядке».

## **2 тип - физическое лицо, получающее деньги на карточку от чужих людей на общественные нужды.**

Обычно это деньги собираемые членами родительских комитетов в школах и детских садах. Или в каком-то поселке (доме) кто-то собирает деньги на установку шлагбаума, какой-то ремонт и прочее. Естественно данные операции не подпадают под коммерческую деятельность и никакими налогами не облагаются.

Но чтобы не подставить учителей (директора школы) нужно соблюдать некоторые правила. Не надо писать: «на подарок учительнице», «на празднование Дня учителя»; «На 8 Марта учителям» и тем более не надо писать: «На ремонт школы»; «На закупку парт для школы» - вы так создадите проблемы учителям. Пишите консервативную фразу: «на нужды родительского комитета», «в дар», «на общественные цели» или что-то подобное или ничего не пишите.

Здесь нормативную базу не привожу - смотрите ее еще раз в «Тип - 1»

## **3 тип - физическое лицо репетитор, работник в личном или домашнем хозяйстве (домработник).**

И репетиторы и домработники относятся к категории само-занятых и никому ни каких налогов не платят (по состоянию на 2020 год). С репетиторами все понятно, а что значит Домработник? Это человек

который обслуживает лично вас, ваш дом, квартиру. Он возит детей в школу, моет посуду, гладит и готовит, следит за участком, ездит за продуктами, отвозит вас и жену на работу и так далее. Он может возить вас и по работе...лично я проблем с этим не вижу.

Он освобожден от НДФЛ по подпункту 70 ст. 217 НК, цитирую:

«70) доходы в виде выплат (вознаграждений), полученных физическими лицами, не являющимися индивидуальными предпринимателями, от физических лиц за оказание им следующих услуг для личных, домашних и (или) иных подобных нужд:

- по присмотру и уходу за детьми, больными лицами, лицами, достигшими возраста 80 лет, а также иными лицами, нуждающимися в постоянном постороннем уходе по заключению медицинской организации;
- по репетиторству;
- по уборке жилых помещений, ведению домашнего хозяйства.

Законом субъекта Российской Федерации могут быть установлены также иные виды услуг для личных, домашних и (или) иных подобных нужд, доходы от оказания которых освобождаются от налогообложения в соответствии с настоящим пунктом.

Положения настоящего пункта распространяются на физических лиц, уведомивших налоговый орган в соответствии с “пунктом 7.3 статьи 83” настоящего Кодекса и не привлекающих наемных работников для оказания указанных в настоящем пункте услуг;»

То есть чтобы вы могли такому физику смело переводить деньги на карту и не подставить его под НДФЛ (а возможно и НДС - об этом ниже) он в идеале должен быть зарегистрирован в налоговой как самозанятый. Цитирую п. 7.3 ст. 83 НК:

«7.3. Постановка на учет (снятие с учета) физического лица (за исключением лиц, указанных в “статье 227.1” настоящего Кодекса), не являющегося индивидуальным предпринимателем и оказывающего без привлечения наемных работников услуги физическому лицу для личных,



домашних и (или) иных подобных нужд, в указанном качестве осуществляется налоговым органом по месту жительства (месту пребывания - при отсутствии у физического лица места жительства на территории Российской Федерации) этого физического лица на основании представляемого им в любой налоговый орган по своему выбору уведомления об осуществлении (о прекращении) деятельности по оказанию услуг физическому лицу для личных, домашних и (или) иных подобных нужд».

Постановка на учет таких лиц осуществляется в соответствии с Приказом ФНС РФ от 31 марта 2017 года № ММВ-7-14/270@ зарегистрирован в Минюсте 24 апреля 17 №46478. Форма очень простая (посмотрите в Приказе), там не нужно указывать у кого он будет работать, а вы сможете смело переводить ему денбги на карту с назначением платежа «заработная плата самозанятого по п.7.3 ст. 83 НК».

Естественно Минфин курирующий ФНС это подтверждает в своем письме от 4 сентября 2019 года № 03-04-05/67996.

Все остальные налоги также равны нулю.

Конечно, рано или поздно, государство, заманив таких людей в свои сети, обязательно обложит их налогами и они будут большими, поверьте мне. Но моя задача в данной работе описывать легально существующие способы оптимизации, а не заниматься предсказаниями.

#### **4 тип - физики, получающие чаевые.**

Неважно, налом вы платите или безналом на карту, по номеру мобильного телефона, не важно кому, официантке, таксисту, сотруднику отеля ...кому угодно, если это действительно чаевые. Страховые ноль, НДФЛ ноль и тут мне проще всего сослаться на письмо Минфина где Минфин дает всю нормативную базу. Письмо Минфина от 29 мая 2018 года № 03-04-05/36431 «ОБ НДФЛ и Страховых взносах с сумм чаевых ...».

Цитирую: «В соответствии с пунктом 1 статьи 572 Гражданского кодекса Российской Федерации по договору дарения одна сторона (даритель) безвозмездно передает или обязуется передать другой стороне

(одаряемому) вещь в собственность либо имущественное право (требование) к себе или к третьему лицу либо освобождает или обязует ее от имущественной обязанности перед собой или перед третьим лицом.

...Безвозмездная и добровольная передача (перечисление) клиентами ресторанов (кафе) денежных средств напрямую официантам в виде чаевых отвечает признакам договора дарения, установленным в пункте 1 статьи 572 Гражданского кодекса Российской Федерации

Налог на доходы физических лиц

.... В соответствии с пунктом 18.1 статьи 217 Кодекса не подлежат обложению налогом на доходы физических лиц доходы в денежной и натуральной формах, получаемые налогоплательщиками от физических лиц в порядке дарения...

**Том 3**

## Оглавление

### РАЗДЕЛ 5. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СПОСОБЫ ЭКОНОМИИ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ.. 3

#### Глава 41. КОМПЕНСАЦИОННЫЕ ВЫПЛАТЫ... 5

##### Часть 1. Мало используемые способы.. 7

1. Компенсационные выплаты, связанные с возмещением вреда, причинённого увечьем или иным повреждением здоровья. 7
2. Компенсационные выплаты морального вреда. 7
3. Компенсации за задержку выплаты заработной платы. 7
4. Оплата за детский сад, куда ходят дети работников. 9
5. Компенсация стоимости путевок для отдыха членов семьи своих сотрудников, содержание детей работников общества в детских дошкольных учреждениях, обучение детей работников. 10
6. Уход за детьми-инвалидами с оплатой одному из родителей. 13
7. Страховые взносы с материальной помощи родителям при рождении ребенка. 14
8. Страховые взносы за выплату среднего заработка в дни сдачи крови и дополнительные дни отдыха. 16
9. Премии НЕ за трудовые достижения - к юбилейным датам, профессиональным праздникам и прочее. 16
10. Стоимость корпоративных мероприятий взносами не облагается. 17
11. Оплата услуг VIP-залов командированным работникам. 20
12. Компенсация спортивных занятий и путевки также не облагаются страховыми взносами. 20
13. Страховые взносы не платятся при реорганизации путем преобразования компании. 22

##### Часть 2. Часто используемые способы.. 23

1. Компенсационные выплаты, связанные с исполнением трудовых обязанностей. 23
2. Компенсационные и стимулирующие выплаты на примере работников налоговых органов ...по рабочим профессиям. 26

3. Компенсационные выплаты, связанные с бесплатным предоставлением жилых помещений, оплатой жилого помещения и коммунальных услуг, питания и продуктов, топлива или соответствующего денежного возмещения. 31

4. Компенсация командировочных расходов, в том числе такси. 38

5. Компенсация за вахтовый метод работы. 39

Часть 5.1. Трудовой кодекс. 40

Часть 5.2 Налоги и страховые взносы. 41

Часть 3. Документооборот при введении вахтового метода. 48

5.1. Компенсационная выплата «Полевое довольствие». 55

6. Компенсации за разъездной характер работы. 57

7. Компенсации (и/или аренда) за использование личного имущества в служебных целях (ст. 188 ТК РФ). 66

8. Компенсации процентов по займам (кредитам) на приобретение (и) или строительство жилого помещения. 76

9. Компенсационные выплаты издержек физическим лицам, производящим работы, оказывающим услуги по гражданскому законодательству. 78

10. Компенсации за вредные и опасные условия труда. 80

11. Командировки, однодневные командировки и суточные, «ночные». 80

11.1. Суточные за однодневную командировку. 81

11.2. Командировочные расходы. 89

12. Компенсационные выплаты в связи с увольнением. 90

13. Компенсация расходов на питание. 92

14. Доход при списании сумм долга по договору займа с сотрудником. 94

15. Об НДФЛ и страховых при компенсации стоимости путевок. 94

Глава 42. О налоге на прибыль и НДС по кассовым чекам. 98

Глава 43. Ученические договоры.. 101

Часть 1. Общие данные и выводы по страховым взносам. 101

Часть 2. Налогообложение. 103

Часть 3. Дополнительные данные и документооборот. 105

Часть 4. Разъяснения Минфина в отношении данной главы. 107

Часть 5. Судебная практика. 108

Глава 44. Аутстаффинг. 115

Глава 45. Сделать топ-менеджеров соучредителями одной из аутсорсинговых компаний. 117

Глава 46. Подарки по договорам дарения. 120

Глава 47. Страхование сотрудников. 123

Глава 48. Деньги профсоюза. 125

Глава 49. Использование общественных организаций. 126

Глава 50. Использование надомников. 129

Глава 51. Ещё по мелочи. 131

РАЗДЕЛ 5. ФЕДЕРАЛЬНАЯ АНТИМОНОПОЛЬНАЯ СЛУЖБА.. 133

РАЗДЕЛ 6. ВАРИАНТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ АКТИВОВ И ИХ ВЫВОДА С МИНИМАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКОЙ.. 137

Глава 52. Активы семьи и способы обеспечения их безопасности. 138

Глава 53. Рейтинг безопасности хранения активов бизнеса. 141

Часть 1. Критерии отбора оффшорной зоны.. 144

Часть 2. Нормативная база по работе с иностранными юрисдикциями. 145

Глава 54. ВИРТУАЛЬНЫЕ ОСТАТКИ.. 149

Глава 55. Варианты вывода активов. 153

Часть 1. Банальная купля-продажа. 154

Часть 2. Посредством аренды с выкупом.. 157

Часть 3. Посредством договоров Простого товарищества. 159

Часть 4. Вывод активов через выделение новой компании. 164

Часть 5. Через выплату дивидендов имуществом компании. 168

Часть 6. Продажа недвижимости, которая использовалась ИП в коммерческой деятельности. 173

Глава 56. Редко используемые способы.. 174

Часть 1. При использовании актива в деятельности облагаемой и не облагаемой НДС.. 174

Часть 2. Замена реализации имущества реализацией имущественного права. 174

Часть 3. Через непропорциональность распределения между участниками и акционерами. 175

Часть 4. Соглашение об управлении хозяйственным партнерством позволяет прописать непропорциональный способ распределения прибыли. 179

Часть 5. Вывод через возмездную сделку с прощением долга. 180

Часть 6. Безвозмездная передача имущества. 181

Часть 7. Агент (комиссионер) приобретает для принципала (комитента) имущество по агентскому договору (договору комиссии) 182

Часть 8. Возвратный лизинг. 182

Глава 57. Защита личных активов. 190

РАЗДЕЛ 7. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ МАТЕРИАЛ.. 191

Глава 58. Безнадёжные долги. 191

## РАЗДЕЛ 5. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СПОСОБЫ ЭКОНОМИИ

### СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ

ВНИМАНИЕ! №162-ФЗ от 2 июля 2013 года внес пункт 6 в статью 25 закона «О занятости населения...» и, в соответствии с этим пунктом, работодателю и при подаче объявлений о найме, и приеме сотрудника на работу запрещается отдавать кому бы то ни было предпочтения в зависимости от: пола, расы, национальности, языка, происхождения, имущественного, семейного, социального и должностного положения, возраста, места жительства и ... других обстоятельств, не связанных с деловыми качествами.

В переводе на человеческий язык это означает, что вы не можете в объявлении написать: «требуется секретарь, девушка, с приятными внешними данными, возраст до 25 лет, русская, с опытом работы секретарем, проживающая в Москве, не имеющая больших долгов, желательно замужем и не планирующая в ближайшие два года рожать детей». КАЖДОЕ СЛОВО!!! в этом объявлении нарушает закон, и вас оштрафуют по 5.62 и 13.11.1 КоАП (юридическое лицо) до СТА тысяч рублей.

*Мое мнение: понятно, что у того, кто это придумал, «не все дома» и ему надо срочно к доктору. А нам с вами надо проснуться, избавиться от «я ничего не могу с этим сделать» и начать влиять на наших «одаренных» законодателей, заставив их думать головой, а не ж-ой. Конечно, при условии, что у кого-то из них есть голова и не выросла на её месте ж-па.*

По страховым взносам. Не успели бухгалтера привыкнуть к 212-ФЗ и сотрудникам, как ПФР, как чиновники опять передумали (прошло всего пять лет) и отменили 212-ФЗ, передали функцию сбора страховых налоговой и ввели новую главу 34 НК.

Несмотря на ее запутанность, она все же легче, чем 212-ФЗ и, посидев денек, Вы с ней сможете разобраться. После, нам не продлили пониженные тарифы страховых взносов. Какого-то волшебного способа



экономии страховых взносов больше нет, приходится экономить страховые буквально по крупице, и в этом разделе я уделяю этим дополнительным способам много внимания.

Если же вы, работая на ОСНО, решили платить заработную плату полностью легально, не пытаясь ничего сэкономить, то честь вам и хвала! Я серьезно. Допустим, вы хотите, чтобы чистыми на руки ваш сотрудник получил 40000 рублей, заплатите сверху ещё 30000 рублей (73% сверху) и спите спокойно - и это минимум с учетом только НДФЛ, страховых и НДС, без учета акцизов и прочего.

И это делается нашими вождями исключительно в заботе о Вас, дорогой друг. Это все, уж вы мне поверьте, что делают Правительство и Президент, делается исключительно в заботе о каждом жителе нашей Родины, и горе тому, кто усомнится в святой правоте нашего Правительства. Вот только есть закон: «хочешь угробить экономику – поручи заботу о ней чиновникам, а лучше, как у нас ФСБ», и все – у тебя больше нет экономики; у тебя есть госплан или как сейчас - есть новый святой, имя которому «Центральный банк», который делит поляну с силовиками.

Наша задача по крупице, по проценту, выжав из законов все, значительно снизить этот налоговый кошмар, который пришел к нам «из развитых стран», где каждый житель минимум 7 месяцев в год работает, чтобы заплатить свои налоги, и все равно остается должен банкам (посредством госдолга), и часто об этом даже не подозревает, продолжая быть рабом. Ему, жителю, например, «свободной» Америки купленная пресса продала идею, продала новую дефиницию слова «свобода». Теперь в «развитых странах» «свобода» означает: быть политическим рабом государства, экономическим рабом Центрального банка и можно до чертиков критиковать марионетку Президента. Главное - не смей трогать святое: Центральный банк и его право развязывать войны. Это у них. У нас все проще. У нас критиковать президента или его политику называется экстремизмом и за это в легкую можно получить «двушечку». Но мы - способные ученики и вовсю перенимаем опыт «развитых стран». Так что догоним их и в этом.

Итак, экономим.

## Глава 41. КОМПЕНСАЦИОННЫЕ ВЫПЛАТЫ

В соответствии с п.1, п.п. 2 ст. 422 НК (статья нужная и длинная), не подлежат обложению страховыми взносами для работодателей все виды установленных законодательством Российской Федерации, законодательными актами субъектов Российской Федерации, решениями представительных органов местного самоуправления компенсационных выплат (в пределах норм, установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации) по указанному в этой статье перечню. Эта статья является отсылочной, то есть отсылает к основаниям, уже прописанным в Трудовом кодексе, других федеральных законах, постановлениях Правительства РФ и других законодательных актах.

Чтобы ввести компенсационные выплаты в действие, рекомендую сделать следующие шаги.

1. Разработать правила, оргполитику компенсационных выплат для каждой категории сотрудников, по которым вы решили выплачивать компенсации.
2. Утвердить правила компенсационных выплат приказами Единоличного исполнительного органа юридического лица (приказами Управляющего, Генерального директора).
3. Ознакомить с правилами и приказами сотрудников, к которым это имеет отношение под роспись.
4. Если у вас много сотрудников, и вы не можете всех ознакомить под роспись, то издайте приказ «Об ознакомлении...» с указанием:
  - ответственных за ознакомление сотрудников;
  - о размещении всех документов на сайте компании;
  - о размещении документов на досках объявлений;
  - о сроках, после которых каждый сотрудник будет считаться ознакомленным и так далее.
5. Внесите изменения в трудовые договоры (либо сделайте дополнения к трудовым договорам), где:

- перечислите виды компенсаций, положенных конкретному сотруднику;
  - размеры компенсаций «от» и «до»;
  - периодичность выплат;
  - нормативная база компании, на основании которой это будет выплачиваться.
6. Подготовьте все необходимые формы документов (табели, бланки отчетов, бланки учета и так далее), которые вам потребуются для документирования компенсационных выплат.
  7. Утвердите бланки приказами Единоличного исполнительного органа юрлица.
  8. Если есть: включите правила о компенсационных выплатах в Коллективный договор.
  9. Если есть: согласуйте правила о компенсационных выплатах с профсоюзами.
  10. Отработайте на «малых оборотах» один вид выплат на одной категории сотрудников.
  11. И только после всего этого последовательно в отношении каждой категории внедряйте компенсационные выплаты.

И помните вот что: проверяющие начинают потихоньку придирааться к компенсационным выплатам. Это пока еще не носит массового характера, практически нет отрицательных решений судов. Но все же. Мы привыкли к многочисленным проверкам и придирам налоговиков и на их придирки мы уже не обращаем внимания, если есть положительная судебная практика, особенно в части Президиума ВАС.

Аналогично я поступил и с компенсационными выплатами (да и в целом ВСЕМИ способами снижения страховых взносов). То есть ниже включены только те виды экономии, по которым либо нет отрицательных решений судов, либо есть положительные.

ВМЕСТЕ С ТЕМ, КАК Я НИ СТАРАЮСЬ, Я МОГУ ЧТО-ТО УПУСТИТЬ В ЭТОМ ВАЛЕ СУДЕБНЫХ РЕШЕНИЙ. ПЕРЕД ВНЕДРЕНИЕМ ЛЮБОГО СПОСОБА РЕКОМЕНДУЮ ПРОВЕРИТЬ ПО НЕМУ СУДЕБНУЮ ПРАКТИКУ ПО ВАШЕМУ РЕГИОНУ.

Положительные решения судов:

- г. Хабаровск - дело № А73-13807/2012 от 01 февраля 2013 года;
- г. Ростов-на-Дону - дело № А53-30487/12 от 01 февраля 2013 года;
- г. Хабаровск - дело № А73-14266/2012 от 01 февраля 2013 года;
- г. Ростов-на-Дону - дело № А53-34719/2012 от 30 января 2013 года.

**Примечание.** Компенсационные выплаты уменьшают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль (Письмо Минфина России от 14.11.2012 №03-03-06/1/587).

**Примечание.** Уважаемые коллеги! На семинаре часто возникает вопрос, платить ли с компенсаций НДФЛ. Ответ найдёте в п.3 ст. 217 НК РФ. В большинстве случаев НДФЛ платить не нужно.

**Внимание:** все компенсационные выплаты я рассматриваю при их выплате в организации на классической системе налогообложения. Но лучше всего использовать для этих целей компании на спецрежимах и ИП-шников, переводя туда персонал.

### **Бухгалтерский учет компенсационных выплат**

Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкцией по его применению, утвержденными Приказом Минфина России от 31 октября 2000 года №94н, для обобщения информации обо всех видах расчетов с работниками организации, кроме расчетов по оплате труда и расчетов с подотчетными лицами, предназначен **счет 73** «Расчеты с персоналом по прочим операциям».

Начисление компенсационных выплат отражается по кредиту счета 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» в корреспонденции с дебетом счетов учета затрат на производство 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы», 44 «Расходы на продажу» и другие.