ТОЧКА СБОРКИ

ВЕРСИЯ 2026

ЧЕК-ЛИСТ ДЛЯ ЮРИСТА

КОГДА ОНЛАЙН-ШКОЛЕ ВАШЕГО КЛИЕНТА НУЖЕН НАЛОГОВЫЙ АУДИТ?

Телеграм-канал: @tochka_sborki_consulting

Сайт: www.biz-ts.ru

Служба заботы: @buhgroupizh

Уважаемый коллега,

Этот документ — ваш профессиональный диагностический инструмент. Его цель — не напугать клиента, а системно выявить скрытые налоговые риски, которые могут привести к доначислениям, штрафам и блокировкам счетов.

Используйте этот чек-лист во время консультаций, чтобы аргументированно показать клиенту “слепые зоны” в его бизнесе и обосновать необходимость глубокого финансово-налогового анализа.

Ваша задача — быть диагностом. Наша — предоставить лечение.

РАЗДЕЛ 1. МАСШТАБ И НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА

Красный флаг для ФНС и банков — это **несоответствие масштаба бизнеса и уплачиваемых налогов**. Приближение к порогам НДС — триггер для проверки.

ВОПРОС	ДА	НЕТ	КОММЕНТАРИЙ ДЛЯ ЮРИСТА
1.1. Доход клиента на УСН за 2025 год превышает 20 млн руб.?	☐	☐	Освобождение от НДС с 2026 года не действует. Отдельно проверьте льготы по операциям (ст. 149 НК РФ).
1.2. Доход на УСН в 2026 году превысил 20 млн руб.?	☐	☐	Освобождение от НДС утрачено с 1-го числа месяца, следующего за месяцем превышения.
1.3. Общая налоговая нагрузка клиента (сумма всех налогов / годовой оборот) составляет **менее 2-3%**?	☐	☐	Нагрузку сравнивают с отраслью и режимом. Единой «нормы» 2–3% для всех компаний нет.

РАЗДЕЛ 2. РИСКИ ДРОБЛЕНИЯ

Самый популярный способ “оптимизации”, за которым ФНС охотится с особым азартом. Цель — **доказать, что несколько юрлиц являются единым бизнесом**.

ВОПРОС	ДА	НЕТ	КОММЕНТАРИЙ ДЛЯ ЮРИСТА
2.1. В бизнесе участвуют **более 1-го ИП/ООО**, оформленных на родственников или близких партнеров?	☐	☐	Классический признак взаимозависимости.
2.2. Эти юрлица используют **общие ресурсы**: один сайт, один номер телефона, одни и те же сотрудники, один офис/IP-адреса?	☐	☐	Один из признаков отсутствия самостоятельности; оценивается в совокупности с другими.
2.3. Клиентов **перенаправляют с одного юрлица на другое** для оплаты (“за основной курс платите сюда, а за VIP-тариф — вот сюда”)?	☐	☐	Явный признак искусственного разделения денежных потоков.
2.4. Каждое из этих юрлиц по отдельности **“чудом” укладывается в лимиты по УСН** или пороги по НДС?	☐	☐	Демонстрирует мотив “преступления” — получение необоснованной налоговой выгоды.

РАЗДЕЛ 3. КОМАНДА И ПЕРСОНАЛ

Риск переквалификации договоров ГПХ с самозанятыми/ИП в трудовые. Последствия — доначисление НДФЛ и страховых взносов по применимым ставкам за проверяемый период.

ВОПРОС	ДА	НЕТ	КОММЕНТАРИЙ ДЛЯ ЮРИСТА
3.1. В команде **более 5-10** человек, оформленных как самозанятые или ИП?	☐	☐	Массовость однотипных договоров — первый сигнал для проверки.
3.2. “Исполнители” получают **фиксированную ежемесячную** оплату?	☐	☐	Признак трудовых отношений. Оплата по ГПХ должна быть за конкретный результат (акт).
3.3. Они **подчиняются внутреннему графику**, правилам, обязательным планеркам и отпускам?	☐	☐	Признак подчинения трудовому распорядку, а не партнерских отношений.
3.4. Договоры с ними **перезаключаются из месяца в месяц** на протяжении долгого времени?	☐	☐	Указывает на постоянный, а не проектный характер работы.
3.5. Компания **предоставляет им “рабочее место”** (доступы к CRM, GetCourse и т.д.)?	☐	☐	Указывает на интеграцию в инфраструктуру компании – признак сотрудников.

РАЗДЕЛ 4. СТРАТЕГИЯ И СЛОЖНЫЕ ОПЕРАЦИИ

Неготовность к сложным маневрам может стоить дороже, чем сами маневры.

ВОПРОС	ДА	НЕТ	КОММЕНТАРИЙ ДЛЯ ЮРИСТА
4.1. Клиент планирует переход на ОСНО для применения **льготы по НДС** (ст. 149 НК РФ), но у него нет четкого финансового плана?	☐	☐	Это сложный переход, требующий подготовки и расчета точки безубыточности.
4.2. Клиент продает **несколько разных продуктов** (длинные курсы, короткие вебинары, консультации) и хочет применить льготу по НДС?	☐	☐	Прямой путь к необходимости ведения сложного раздельного учета. Без подготовки это гарантированные ошибки.
4.3. Клиент хочет получить IT-аккредитацию, но его основной ОКВЭД не входит в перечень для аккредитации?	☐	☐	Явное несоответствие текущего состояния и желаемой цели.

РАЗДЕЛ 5. КОНТРОЛЬ

Прямые сигналы о том, что бизнес уже “на карандаше”.

ВОПРОС	ДА	НЕТ	КОММЕНТАРИЙ ДЛЯ ЮРИСТА
5.1. Клиент получал **требование от ФНС** о предоставлении пояснений по сделкам или декларациям?	☐	☐	Стандартный, но тревожный сигнал.
5.2. Банк запрашивал документы по операциям в рамках **115-ФЗ** (финмониторинг)?	☐	☐	Указывает на то, что операции клиента показались банку подозрительными.
5.3. Клиент получал **вызов в налоговую инспекцию на комиссию** по легализации налоговой базы?	☐	☐	Повод проверить основания вызова: сам по себе он не доказывает наличие схемы.

ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ

Подсчитайте количество ответов “ДА”.

- **0-1 “ДА” — Зеленая зона**. Риски минимальны, но держите руку на пульсе, особенно в свете налоговой реформы.
- **2-3 “ДА” — Желтая зона**. В бизнесе клиента есть явные системные риски. Рекомендуется как минимум экспресс-аудит для оценки их глубины и последствий.
- **4+ “ДА” — КРАСНАЯ ЗОНА**. Высокая вероятность претензий со стороны ФНС в ближайшем будущем. Клиенту необходим полный налоговый аудит и разработка защитной стратегии незамедлительно.

Ваш следующий шаг:

Если вы оказались в “желтой” или “красной” зоне, ваша задача — **зафиксировать риски**. Наша — их устранить.

Свяжитесь с нами, чтобы **получить второе мнение для вашего клиента и обсудить условия партнерства**.

- **Сайт**: www.biz-ts.ru
- **Служба заботы**: @buhgroupizh
- **Электронная почта**: info@buh-group.ru